

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa



**EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO
BRASIL: UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE A CRIAÇÃO DE
EMPRESAS E O DESENVOLVIMENTO REGIONAL AO LONGO DO
TEMPO E DE ESTRATÉGIAS DE EMPREENDEDORES SELECIONADOS**

José Cezar Castanhar

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutor em Gestão

Especialidade em Gestão Global, Estratégia e Desenvolvimento Empresarial

Orientadores:

Prof. Doutor João Ferreira Dias

Prof. Doutor José Paulo Esperança

Março de 2007

Dedicatória

Para meus pais,

Laura Perdomo Castanhar, que de tão cedo que foi levada do meu convívio, não permitiu que eu tivesse uma lembrança sequer de nossa vida juntos. Mas ela vive sempre em minha memória. Seja pelo rosto sereno de olhar doce, da foto que mantenho em meu quarto, seja pela herança dos seus traços na minha aparência e na minha personalidade.

Sebastião Castanhar, com o qual convivi tantos anos, mas que não pode viver para compartilhar comigo este momento. Dele guardo muitas memórias. De todas, as que mais me emocionam e que me são mais caras, são a sua generosidade praticada quotidianamente e o seu amor inquebrantável pelo Brasil e a esperança de que essa terra se torne um dia mais generosa. É essa esperança que me motiva e me conforta.

Agradecimentos

Redigir a Tese de Doutorado é, possivelmente, o maior desafio da vida de um acadêmico. Redigir uma Tese de Doutorado já praticamente na “terceira idade” é um desafio amplificado por, pelo menos, três razões. Em primeiro lugar, o longo tempo decorrido desde a formação acadêmica inicial resulta numa certa falta de prática e disciplina para o exercício intelectual tenaz que envolve a elaboração de uma Tese. Em segundo lugar, a experiência acumulada, no meu caso ao longo de quase 30 anos de vida acadêmica, acaba por produzir uma mistura de arrogância com senso crítico exagerado. A arrogância nos faz crer que poderemos fazer a Tese facilmente, na agora que desejarmos. O senso crítico nos conduz perigosamente para aquele beco sem saída em que achamos que o trabalho ainda não está suficientemente bom e que é necessário fazer mais, sofisticar mais a análise, tornar o estudo mais abrangente e universal, enfim, fazer o “trabalho definitivo”. Em terceiro lugar, nessa altura da vida, fruto da própria experiência acadêmica e de vida, acumulamos tarefas e compromissos, tanto acadêmicos como pessoais, que tornam ainda mais difícil destinar à tarefa de elaboração da Tese o tempo, atenção e concentração necessárias. Em tais circunstâncias, apenas uma combinação delicada de apoios e cobranças, tanto de pessoas como de instituições, podem permitir que essa tarefa chegue a bom termo. Este foi o meu caso, e é meu dever reconhecer e agradecer o apoio, atenção e estímulo, bem como as cobranças firmes e oportunas que recebi ao longo desta jornada. Creio que é compreensível que neste intento possa omitir pessoas e cometer injustiças. Antecipadamente deixo aqui minhas sinceras desculpas, se tal ocorrer.

O meu primeiro agradecimento é dirigido à Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE) da Fundação Getúlio Vargas (FGV), instituição à qual estou vinculado como professor há quase 30 anos e que me permitiu desenvolver uma carreira acadêmica com independência e oferecendo, ao mesmo tempo, apoio irrestrito às minhas iniciativas, culminando com o inestimável apoio para a conclusão do meu “doutorado tardio”. Em particular quero registrar meu mais sincero agradecimento ao Professor Bianor Scelza Cavalcanti, diretor da EBAPE, que foi nesses últimos anos um interlocutor acadêmico, genuína e permanentemente interessado no andamento do trabalho de elaboração da Tese, ao mesmo tempo em que cobrava periodicamente o avanço e a conclusão do trabalho, e um defensor tenaz junto à direção superior da FGV da importância para a Escola de apoiar o projeto de doutoramento de alguns de seus professores mais “seniores” entre os quais me

incluía. Com Bianor aprendi nesses anos, tanto com sua peculiar personalidade, como com seu estilo de liderança, muito sobre lealdade e generosidade.

Ainda na EBAPE, agradeço ao apoio incondicional e irrestrito que recebi da professora Deborah de Moraes Zouin, vice diretora e Chefe do Centro de Formação Acadêmica da Escola, para todas as minhas iniciativas acadêmicas, relacionadas ou não ao projeto de doutoramento. Para o professor Paulo Roberto de Mendonça Motta reservo também um agradecimento especial por vários motivos. Foi ele, como diretor da EBAPE em 1978, o responsável pela minha contratação como professor da Escola, apostando no potencial de um então jovem egresso do programa de Mestrado da EBAPE. Foi também Paulo Motta que me convidou para participar de um programa de formação de executivos destinados a gerentes do Banco do Brasil e pequenos e médios empresários do interior do Brasil. A participação neste programa, ao longo de quase 10 anos, foi fundamental para despertar o meu interesse sobre o papel dos empreendedores no desenvolvimento do Brasil, definindo assim o tema da minha Tese de Doutorado.

No longo e árduo processo de elaboração da Tese, no qual muitas vezes nos isolamos do convívio acadêmico cotidiano, o contato e a amizade de algumas pessoas foi essencial para eu mantivesse aberta uma janela para o mundo acadêmico, seja como interlocutores sobre a Tese, seja como amigos que cobravam na medida certa, o avanço e a conclusão do trabalho. Dentre essas pessoas destaco a professora Sonia Fleury Teixeira, de quem invejo a capacidade inesgotável de trabalho e o permanente otimismo sobre o Brasil. Além de ser uma interlocutora acadêmica do mais alto nível, Sonia me propiciou uma das mais interessantes oportunidades da minha vida, não só acadêmica, como pessoal, que foi a participação, como seu suplente, no Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social, criado pelo presidente Luis Inácio Lula da Silva.

Reconheço e agradeço, também, o apoio do professor Fernando Antonio Rezende da Silva, meu mentor acadêmico desde meu ingresso na EBAPE, sempre interessado no andamento da Tese e me desafiando a concluí-la. Além de ser um interlocutor sempre disponível e interessado, Fernando intermediou meu contato com Ana Peliano, pesquisadora do Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada (IPEA) do ministério do Planejamento, a qual me prestou um auxílio inestimável ao conseguir autorização junto ao Ministério do Trabalho e Emprego para que fossem preparadas tabulações especiais sobre a criação de empresas e crescimento do emprego, ao nível municipal, as quais foram fundamentais para todo o estudo empírico realizado.

Dos inúmeros professores da EBAPE com quem convivi neste período, destaco o apoio dos professores Paulo Figueiredo que leu uma versão ainda muito precária do instrumental analítico utilizado para os estudos de caso e me deu um valioso retorno com sugestões de análise e de bibliografia. Os professores Paulo Emílio Martins, Roberto Hermano Thiery Cherques, Alketa Peci e Fátima Bayma de Oliveira, também exerceram esse complexo papel de interlocutores acadêmicos, muro de lamentações e cobrança construtiva, que foi essencial para que eu chegasse à conclusão do trabalho.

O projeto de doutoramento do qual participei foi compartilhado com os professores Armando Cunha, Frederico Lustosa, Enrique Saravia e numa etapa inicial com a professora Valéria de Souza. O convívio com esses colegas, já numa fase madura da minha vida, deu uma nova dimensão às palavras amizade, lealdade e afinidade. Creio que sem o apoio e estímulo que recebi de todos, poderia ter desistido no meio do caminho. De todos, me permito destacar o convívio com Frederico Lustosa, que tem sido um parceiro intelectual em vários trabalhos, além de me ensinar muito sobre a necessidade de conviver com as diferenças e adversidades.

Sou profundamente grato ao ISCTE e sua Escola de Gestão que, no âmbito de um programa de cooperação com a FGV e a EBAPE em particular, aprovou minha inscrição no seu programa doutoral, aceitando créditos e títulos acadêmicos anteriores. Agradeço em particular ao presidente do ISCTE, Professor Luis Antero Reto, grande incentivador da parceria institucional com a FGV e a EBAPE e que acompanhou nossa participação no programa com interesse especial. Os professores João Ferreira Dias e José Paulo Esperança, meus orientadores acadêmicos, tiveram um papel determinante para o êxito deste trabalho. Reconheço e agradeço, também, a contribuição do professor José Dias que fez importantes sugestões para a elaboração do modelo econométrico utilizado neste trabalho.

Quero pedir licença aos professores do ISCTE para agradecer em particular ao professor João Ferreira Dias, com quem mantive um contato freqüente nos últimos dois anos. O Professor Ferreira Dias se revelou, para mim, um modelo do que deve ser um orientador acadêmico no processo de elaboração de uma Tese. Soube combinar com habilidade e firmeza as funções de cobrar de maneira firme e no momento certo tarefas e compromissos e de orientar e apoiar com competência e elaboração dessas tarefas e reconhecer com generosidade e apoio o resultado do trabalho realizado. Afirmo, sem correr o risco de exagerar, que a conclusão desta Tese e a qualidade dos resultados aqui obtidos, devem-se em grande medida a essas contribuições do Professor Ferreira Dias.

Fora do meio acadêmico quero registrar meu agradecimento à minha grande amiga Rosana Gomes, parceira de longa data em programas de treinamento de executivos do mercado financeiro, cujo apoio e incentivo foram essenciais para que eu me mantivesse concentrado e empenhado na elaboração desta Tese.

A elaboração de um trabalho acadêmico desta envergadura transborda, mesmo contra a nossa vontade, para a nossa vida particular. Nessas circunstâncias contar com a compreensão e carinho dos familiares é essencial para o sucesso da empreitada. Quero reconhecer aqui o papel fundamental de minha filha, Daniela Castanhar, nesse processo. Não só soube entender e aceitar a privação da minha companhia em vários momentos nos últimos anos, como me ajudou de forma fundamental na elaboração da Tese, tanto na preparação de tabelas, na orientação sobre uso de softwares e na formatação e revisão final do trabalho. É impossível não me emocionar ao escrever esse agradecimento, porque vejo também fechar o ciclo da vida. Quando ela era uma estudante, eu a ajudava nas suas tarefas. Hoje, ela me ajuda na minha mais importante tarefa acadêmica. Sua competência, carinho e amor nesse momento, apenas confirmam o que sempre soube, ela é a obra mais perfeita e valiosa da minha vida. A prova maior de que Daniela é um ser humano especial foi o fato de ter conquistado o amor de um jovem íntegro e generoso, meu genro Renato Reyes, que embora participe da família há relativamente pouco tempo, já conquistou o carinho e o amor de todos nós e pelo apoio emocional que nos trouxe nesse período, deu também sua contribuição para a conclusão com êxito deste trabalho.

De todas as pessoas que citei e agradei nenhuma teve uma participação tão discreta na elaboração do trabalho em si, mas ao mesmo tempo tão fundamental para que a tarefa fosse concluída como minha esposa, Leda Mara. A talentosa pianista e ser humano infinitamente generoso foi mais do que compreensiva e desprendida nesse longo inverno que foi a elaboração desta Tese. Ela foi um rochedo que manteve nossa família unida e me inspirou a superar as dificuldades e chegar à conclusão da tarefa. Vi uma entrevista do ator italiano Ugo Tognazzi em que ele dizia que deveríamos ter duas vidas, uma para ensaiar e outra para viver para valer. Eu gostaria de poder viver várias vidas com Leda, porque cada uma seria mais feliz e completa que a outra. Para ela, dedico esta tese, com todo meu amor.

Resumo

A presente Tese analisa a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico no Brasil a partir de um referencial analítico que procura integrar dois ramos da literatura sobre empreendedorismo que tradicionalmente trafegam por trilhas distintas: a literatura econômica e a literatura gerencial. O referencial analítico utilizado compreende três níveis distintos de agregação. No nível mais agregado, utilizando-se dados para 546 micro-regiões homogêneas do país para o período de 1990 a 2004, desenvolvem-se modelos econométricos para avaliar a natureza e a intensidade do impacto do empreendedorismo, expresso pela criação de empresas, sobre o desenvolvimento econômico, expresso pela criação de empregos. Num nível intermediário de agregação, identificam-se diferentes regimes de crescimento prevalente em cada micro-região, bem como o papel do empreendedorismo na definição desses diferentes regimes e sua dinâmica ao longo do tempo. Finalmente, o estudo focaliza empreendedores individuais, através de quatro estudos de casos que são utilizados para estudar as estratégias desses empreendedores no que toca à forma como esses mobilizam e organizam recursos tangíveis e intangíveis, levam em conta restrições ou oportunidades disponíveis no ambiente externo e contribuem para o desenvolvimento local e regional através do sucesso de suas empresas. O estudo confirma a existência de um impacto positivo e estatisticamente significativo do empreendedorismo sobre o crescimento de empregos e que esse efeito pode se intensificar ao longo do tempo. O estudo confirma, também que o desempenho das empresas é positivamente influenciado pela adoção de um modo de gestão caracterizado por uma Orientação Empreendedora.

Palavras-chave:

Empreendedorismo, crescimento econômico, desenvolvimento regional, modo empreendedor de gestão.

Classificações JEL Classification System:

M123 – Entrepreneurship

R12 – Size and Spatial Distributions of Regional Economic Activity

Abstract

This thesis examines the relationship between entrepreneurship and economic development in Brazil. It presents an analytical framework which seeks to integrate two areas of entrepreneurship literature: the economic literature and the management literature. The analytical framework considers three different levels of aggregation. In the most aggregated level, data from 1990 to 1994 of 546 homogenous micro regions in the country are used to develop econometric models in order to evaluate the nature and intensity of entrepreneurship impact – represented by firm creation – on economic development – represented by job creation. An intermediary level of aggregation enables to identify different growth regimes prevailing in each micro region, as well as the role of entrepreneurship in the emergence of these regimes and their dynamics over time. Finally, the study focuses on the individual entrepreneur level. Four study cases are presented and the entrepreneurs' strategies are analyzed. The goal is to find out how they attract and manage tangible and intangible assets and how they face restrictions and opportunities available in external environment, thus contributing for local and regional development through their firms' success. The study confirms a positive impact, statistically significant of entrepreneurship on job growth and that this impact can be intensified over time. It also shows that firm's performance is positively influenced by the adoption of an Entrepreneurial Oriented management strategy.

Nota de Esclarecimento

Adotou-se na redação desta Tese a ortografia e estilo gramatical da Língua Portuguesa falada no Brasil. Esta decisão decorreu do reconhecimento pelo autor da sua limitação para redigir nos cânones da Língua Portuguesa praticados em Portugal. Assim, entre tentar redigir no padrão de Portugal e correr o risco de cometer equívocos que poderiam tornar o trabalho ininteligível e redigir no padrão do Brasil, correndo o risco de que alguns termos ou expressões não fosse entendidos por leitores portugueses, o autor optou pelo segundo risco. Tendo em vista a natureza do trabalho, o autor prefere acreditar que não haverá maiores dificuldades para a leitura no estilo adotado, mesmo para leitores de Portugal, ou de outros países de língua portuguesa. De qualquer forma, o autor deixa aqui antecipadamente registrado seu agradecimento pela compreensão e paciência desses leitores, caso se vejam em face de alguma palavra, grafia ou expressão que não sejam usuais em seus respectivos países e se coloca a disposição para prestar os devidos esclarecimentos, se solicitados.

ÍNDICE

VOLUME I

1. APRESENTAÇÃO.....	1
1.1. INTRODUÇÃO	1
1.2. QUESTÕES DE PESQUISA E HIPÓTESES.....	4
1.2.1. Questões de Pesquisa	4
1.2.2. Hipóteses	5
1.3. METODOLOGIA: DESENHO E ESTRATÉGIA DA PESQUISA	9
1.3.1. Análise quantitativa.....	9
1.3.2. Análise qualitativa.....	11
1.4. MOTIVAÇÃO	16
2. REFERENCIAL CONCEITUAL.....	19
2.1. ORIGENS DO ESTUDO E DESENVOLVIMENTO DE TEORIAS SOBRE O EMPREENDEDOR	19
2.2. A LITERATURA GERENCIAL SOBRE EMPREENDEDORISMO: ESTADO-DA-ARTE E ESTUDOS EMPÍRICOS.....	24
2.2.1. Traços e tipos de empreendedores	29
2.2.2. Análise do empreendedorismo da perspectiva das estratégias das empresas e dos empreendedores	36
2.2.2.1 Modos de gestão estratégica	37
2.2.3. Ampliando o paradigma de análise do fenômeno do empreendedorismo	81
2.3. A LITERATURA ECONÔMICA SOBRE EMPREENDEDORISMO: ESTADO-DA-ARTE E ESTUDOS EMPÍRICOS.....	95
2.3.1. O papel do empreendedor em três diferentes tradições intelectuais da literatura econômica.....	95
2.3.2. Os modelos de crescimento endógeno	98
2.3.3. Modelos baseados no empreendedorismo: o elo que falta para transformar conhecimento técnico em crescimento.	100
2.3.4. O Capital Empreendedor: empreendedorismo como um fator de produção	103
2.3.5. Regimes de Crescimento Regional	106
2.3.6. Da economia da gestão à economia do empreendedorismo: as novas fontes do dinamismo econômico.....	109
2.3.7. A relação entre empreendedorismo e nível de desenvolvimento: existe um nível ótimo de empreendedorismo?.....	112
2.3.8. Determinantes do empreendedorismo: como estimular o empreendedorismo.	118
2.3.9. Estudos empíricos sobre empreendedorismo e desenvolvimento econômico ...	124
2.3.9.1. Estudos empíricos que utilizam países como observações para estudos “cross section”, com a base de dados do Global Entrepreneurship Monitor	124
2.3.9.2. Estudos empíricos que utilizam países como observações para estudos “cross section”, com outras bases de dados	130
2.3.9.3. Estudos empíricos que utilizam regiões de um país como observações para estudos “cross section” ou de painel	134
3. ESTUDO EMPÍRICO.....	149
3.1. A DINÂMICA EMPRESARIAL NO BRASIL: MAPEAMENTO REGIONAL.....	149
3.1.1. Definição dos regimes	150
3.1.2. Dados e Mensuração: critérios de classificação	151
3.1.2.1. Fonte de dados	151

3.1.2.2. Critérios de classificação das micro-regiões segundo os regimes	152
3.1.2.3. Operacionalização do conceito de empreendedorismo	154
3.1.2.3.1. Definição de Taxa de Criação de Empresas	154
3.1.3. Variáveis de controle	161
3.1.4. Período de Análise	161
3.1.5. Resultados	164
3.1.5.1. Distribuição dos regimes no espaço e no tempo: mapeamento	164
3.1.5.2. Os regimes e suas características: variáveis de controle	175
3.1.5.3. A dinâmica dos regimes no tempo: padrões de transições e permanência	181
3.1.5.4. A dinâmica dos regimes no tempo e no espaço: padrões regionais	194
3.2. EMPREENDEDORISMO E GERAÇÃO DE EMPREGOS NO BRASIL: UMA ANÁLISE ECONOMÉTRICA	199
3.2.1. Análise do efeito de curto prazo da criação de empresas	205
3.2.1.1. Modelo restrito	205
3.2.1.2. Modelo com a inclusão do rendimento como variável de controle	208
3.2.1.3. Modelos com a inclusão de variáveis “dummy” para controlar “outliers”	210
3.2.1.4. Apresentação e análise dos resultados dos modelos de curto prazo	211
3.2.2. Análise do efeito de longo prazo da criação de empresas	213
3.2.2.1. Modelando a defasagem entre criação de empresas e crescimento do emprego	213
3.2.2.2. Modelos especificados	217
3.2.2.3. Apresentação e análise dos modelos de longo prazo	218
3.2.3. Determinantes do empreendedorismo no Brasil: um modelo econométrico da dinâmica de criação de empresas	226
3.3. ESTRATÉGIAS DE EMPREENDEDORES BRASILEIROS: QUATRO ESTUDOS DE CASO	232
3.3.1. Amostra	232
3.3.2. Metodologia para análise dos casos	233
3.3.3. Definição das variáveis e seus critérios de mensuração ou classificação	237
3.3.4. Resumo de cada caso, seqüência de eventos e quadro resumo	243
3.3.4.1. Moval	244
3.3.4.2. Maringá Soldas	249
3.3.4.3. Cigel	255
3.3.4.4. Santé	261
3.3.5. Análise dos resultados: consolidando os quatro estudos de caso	269
4. CONCLUSÕES	273
4.1. RESUMO DAS PRINCIPAIS CONCLUSÕES ENCONTRADAS	273
4.1.1. Regimes de crescimento	273
4.1.2. Estudo econométrico	281
4.1.3. Estudos de caso	283
4.2. LIMITAÇÕES	288
4.3. RECOMENDAÇÕES PARA POLÍTICAS PÚBLICAS E PARA O ENSINO DO EMPREENDEDORISMO	290
4.4. RECOMENDAÇÃO DE FUTURAS INVESTIGAÇÕES	294
BIBLIOGRAFIA	296

LISTA DE TABELAS

TABELA 1.1: Características da Pesquisa Qualitativa.....	13
TABELA 2.1: Quatro Correntes de Pesquisa Sobre Empreendedorismo.....	26
TABELA 2.2: Características de Empreendedores Identificadas em Estudos Seleccionados.....	29
TABELA 2.3: Características mais Frequentemente Atribuídas aos Empreendedores.....	31
TABELA 2.4: Características dos Arquétipos de Formulação de Estratégias de Miller e Friesen.....	40
TABELA 2.5: Contribuições da Literatura para o Desenvolvimento e Testes Empíricos do Construto Orientação Empreendedora.....	59
TABELA 2.6: Relação entre Condições de Mercado e a Natureza das Oportunidades.....	63
TABELA 2.7: Contribuições da Literatura Gerencial para O Desenvolvimento e Testes Empíricos do Construto Orientação Empreendedora.....	81
TABELA 2.8: Contribuições da Literatura Gerencial para Ampliação do Paradigma para o Estudo do Empreendedorismo.....	94
TABELA 2.9: Diferenças entre a Economia do Empreendedorismo e a Economia da Gestão.....	112
TABELA 2.10: Contribuições Teóricas da Literatura Econômica sobre Empreendedorismo.....	122
TABELA 3.1: Valores de Referência e Valores para Micro-Regiões Seleccionadas para as Variáveis Taxa de Criação de Empresas e Taxa de Crescimento do Emprego.....	159
TABELA 3.2: Definição das Variáveis de Controle e Respective Períodos de Coleta.....	162
TABELA 3.3: Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas.....	166
TABELA 3.4: Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas.....	167
TABELA 3.5: Critério de Empreendedorismo: Turbulência.....	168
TABELA 3.6: Nível de Empreendedorismo, por Regime e Critério de Definição – Medianas.....	174
TABELA 3.7: Características dos Regimes Regionais de Crescimento – Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas.....	177
TABELA 3.8: Características dos Regimes Regionais de Crescimento – Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas.....	178
TABELA 3.9: Padrões de Permanência e Transição entre Regimes – Critério: Criação Líquida de Empresas.....	184
TABELA 3.10: Padrões de Permanência e Transição entre Regimes – Critério: Criação Bruta de Empresas.....	187
TABELA 3.11: Fatores Associados aos Padrões de Transição entre Regimes – Critério: Criação Líquida de Empresas.....	191
TABELA 3.12: Fatores Associados aos Padrões de Transição entre Regimes – Critério: Criação Bruta de Empresas.....	191
TABELA 3.13: Ilustração da Aplicação do Polinômio de Almon: Valores dos Coeficientes Gamas e Betas....	220
TABELA 3.14: Estrutura Simples: Dimensões e Características.....	239
TABELA 3.15: Estrutura Burocrática Mecânica: Dimensões e Características.....	240
TABELA 3.16: Estrutura Burocrática Profissional: Dimensões e Características.....	240

LISTA DE FIGURAS

FIGURA. 2.1: Comparação entre as Teorias de Weber e McClelland para a formação do Comportamento Empreendedor.....	22
FIGURA 2.2: Uma Estrutura Para Descrever a Criação de Novos Empreendimentos.....	36
FIGURA 2.3: Processos de Geração de Oportunidades - Uma Abordagem Bi-Dimensional.....	67
FIGURA 2.4: Aprendizado Organizacional Como Um Processo Dinâmico.....	75
FIGURA 2.5: Uma Abordagem Eclética sobre os Determinantes do Empreendedorismo.....	120
FIGURA 3.1: Dinâmica da Análise Baseada em Resultados.....	235
FIGURA 3.2: Dinâmica da Análise Baseada em Eventos.....	235

VOLUME II

ANEXOS

A.1. REFERENCIAL TEÓRICO.....	1
A.2. ESTUDO EMPÍRICO: REGIME DE CRESCIMENTO.....	14
A.3. ESTUDO EMPÍRICO: ANÁLISE ECONOMETRICA.....	35
A.4. ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA ESTUDO DE CASO.....	41
A.5. ESTUDO EMPÍRICO: ANÁLISE DOS ESTUDOS DE CASO.....	46

1. Apresentação

1.1. Introdução

O interesse pelo campo do Empreendedorismo ressurgiu com intensidade a partir do final dos anos setenta, atraindo contribuições tanto do campo da teoria econômica, como da teoria gerencial. No campo da teoria econômica, resultou de uma constatação empírica e de uma reflexão teórica. A constatação empírica se referia ao fato de que, em vários países desenvolvidos, principalmente na Europa, depois de anos de declínio no ritmo de criação de novas empresas, observou-se uma reversão dessa tendência, entre o final da década de setenta e início da década de oitenta. A reflexão teórica estava associada à observação de mudanças importantes que estavam ocorrendo na economia mundial e que se refletiam nas economias nacionais. Essas mudanças pareciam indicar que o impulso para o crescimento econômico não se sustentaria mais nas denominadas economias de escala e de escopo (Chandler, 1990) as quais, por seu turno, conferiam às grandes empresas o papel de motor do crescimento. As inovações tecnológicas e as transformações institucionais ocorridas a partir dos anos setenta, faziam surgir, por um lado, mudanças nos padrões de consumo enfatizando a diversidade de hábitos e preferências e, por outro lado, a possibilidade de processos de produção flexíveis e baseados em processos de cooperação e competição, o que abria espaço para pequenas e médias empresas competirem de forma agressiva e eficiente, resgatando o papel do empreendedor como fator estratégico para a obtenção do crescimento econômico. De fato, segundo Audretsch e Thurik (2004) essas mudanças caracterizariam a transição de uma economia da gestão para uma economia do empreendedorismo.¹

Na esteira dessas mudanças, observou-se o resgate das proposições de Schumpeter (1934) que atribuiu ao empreendedor um papel central na produção do crescimento econômico ao desafiar e desequilibrar a ordem econômica existente, mediante a introdução de inovações no sistema econômico que produziam o que denominou de “destruição criativa”. Um número expressivo de contribuições teóricas e estudos empíricos identificavam o empreendedor como sendo o canal, ou “elo perdido”, que teria a capacidade de transformar o conhecimento técnico, definido nos modelos de crescimento endógeno (Romer (1986, 1990); Lucas (1988))

¹ Utiliza-se aqui a expressão “Economia da Gestão” como tradução da expressão em inglês “Managed Economy” e “Economia do Empreendedorismo” como tradução da expressão “Entrepreneurial Economy”.

em oportunidades comerciais e, dessa forma, impulsionar o crescimento econômico. Nesse sentido, tão importante quanto produzir conhecimento técnico, seria a existência de capacidade empreendedora para transformar esse conhecimento em oportunidades comerciais que geram, efetivamente, o crescimento econômico. Constituiu-se, a partir dessa premissa, um ramo da literatura econômica voltado para o estudo do empreendedorismo que tinha como objetivos principais responder às seguintes perguntas: qual o impacto do empreendedorismo sobre o crescimento econômico? Quais são os fatores que determinam o grau de empreendedorismo? É possível estimular o empreendedorismo numa determinada região ou país?

A literatura gerencial sobre empreendedorismo também sofre uma guinada importante no final dos anos setenta, com o questionamento da eficácia dos estudos inspirados principalmente na contribuição de McClelland (1967) e voltados para identificar os traços de personalidade que caracterizam o empreendedor e dos fatores sócio-econômico e culturais que estimulariam a formação de pessoas com esses traços e, portanto, potenciais empreendedores. O questionamento a essa abordagem se desenvolve a partir de dois argumentos. Numa direção, Miller (1983) argumenta que o estudo do empreendedorismo ganharia mais densidade e amplitude se o foco da análise se deslocasse das características do indivíduo para as características e a natureza do processo que caracteriza as atividades empreendedoras. Noutra direção, Gartner (1985) constatou através de estudos empíricos que as diferenças entre empreendedores podem ser maiores do que as diferenças entre estes e não-empreendedores, tornando inócuo o esforço de tentar identificar, se isso fosse eventualmente possível, os traços de personalidade que caracterizam os empreendedores. A partir desse ponto, as contribuições para a literatura gerencial sobre empreendedorismo se deslocam da Psicologia e Sociologia para outras disciplinas dentre as quais se destacam Estratégia, Marketing e Finanças.

Em particular duas contribuições foram bastante marcantes nessa mudança de foco. Inicialmente, aquela que procurou definir as características do processo empreendedor, ou mais amplamente, de um modo empreendedor de gestão. Essas características, propostas e testadas em inúmeros trabalhos (Miller (1983); Miller e Friesen (1988); Covin e Slevin(1989); Lumpkin e Dess (1996)) podem ser resumidas nas seguintes dimensões: Autonomia, Capacidade de assumir riscos, Capacidade de inovar, Capacidade de agir de forma proativa e Competitividade agressiva. Mais recentemente, Shane e Venkataraman (2000) deslocaram o foco da pesquisa sobre empreendedorismo para o processo de identificar e explorar

oportunidades comerciais, enfatizando o papel dos empreendedores em aumentar a eficiência da alocação de recursos na economia.

Não obstante as abundantes contribuições para o estudo do empreendedorismo oriundas tanto da literatura econômica, quanto da literatura gerencial nesses últimos anos, esses dois ramos da literatura sobre empreendedorismo seguem, curiosamente, rumos quase inteiramente independentes, com pouca ou virtualmente nenhuma interseção. Adicionalmente, constata-se um curioso paradoxo nos estudos oriundos dos dois ramos da literatura. Nos estudos originados na literatura econômica, enfatiza-se os efeitos agregados do empreendedorismo sobre o crescimento econômico, enquanto que as iniciativas e as estratégias dos empreendedores desperta pouco ou nenhum interesse. Já nos estudos baseados na literatura gerencial, a ênfase recai exatamente sobre as estratégias dos empreendedores, sobre a relação entre essas estratégias e o desempenho das empresas individualmente, enquanto que o efeito macro-econômico dessas iniciativas empreendedoras, ou seja, sua contribuição para o crescimento econômico agregado é ignorado, ou na melhor das hipóteses, suposto como óbvio.

Este paradoxo produz, portanto, uma lacuna importante nas pesquisas sobre empreendedorismo, vale dizer, a existência de estudos que abordem simultaneamente os efeitos agregados do empreendedorismo sobre o crescimento econômico de uma região e a maneira como empreendedores individuais, em contextos específicos, formulam e implementam estratégias que resultam em negócios bem sucedidos e, dessa forma, contribuem para o desenvolvimento de suas respectivas regiões. O objetivo dessa Tese é contribuir para preencher essa lacuna.

Assim, utilizando referenciais teóricos tanto do ramo da literatura econômica, como do ramo da literatura gerencial, pretende-se estudar empiricamente a dinâmica do empreendedorismo no Brasil. Esse estudo compreenderá inicialmente, o mapeamento dos regimes de crescimento prevalentes nas micro-regiões brasileiras, no que toca à relação entre grau de empreendedorismo e nível de crescimento.² Na seqüência pretende-se, através de modelos econométricos, estimar a relação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico, para

² A micro-região é um conjunto de municípios que apresentam proximidade física e características razoavelmente homogêneas, do ponto de vista econômico e demográfico. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) é o encarregado da sua definição, existindo atualmente 555 micro-regiões catalogadas pelo instituto. A definição mais detalhada de regimes de crescimento será apresentada na seção seguinte.

o país como um todo, usando como unidades de observação as micro-regiões brasileiras. Por último, buscar-se-á, através de estudos de caso, analisar e comparar as estratégias de empreendedores brasileiros, com vistas a avaliar de que forma essas estratégias permitem, por um lado, enfrentar e superar situações ambientais desfavoráveis e, por outro lado, criar empresas bem sucedidas que e que contribuam para o desenvolvimento econômico de suas respectivas regiões.

Esta Tese está organizada da seguinte maneira. Nas seções seguintes deste capítulo apresentam-se as hipóteses, a metodologia e a motivação para a pesquisa. No capítulo 2 apresenta-se a revisão da literatura, examinando-se separadamente a literatura econômica e a literatura gerencial sobre empreendedorismo. O capítulo 3 apresenta o estudo empírico e está dividido em três seções: a primeira trata do estudo dos regimes de crescimento nas micro-regiões brasileiras, a segunda compreende o estudo econométrico destinado a avaliar o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento e a terceira discute as estratégias de empreendedores individuais, a partir de estudos de caso. O capítulo 4 conclui com um resumo das principais conclusões da pesquisa, aponta as contribuições da mesma para a pesquisa e o ensino do empreendedorismo e para a formulação de políticas governamentais para este tema, relembra as limitações metodológicas e empíricas do trabalho e identifica futuras pesquisas que podem complementar e fortalecer as conclusões do trabalho.

1.2. Questões de Pesquisa e Hipóteses

1.2.1. Questões de Pesquisa

Os objetivos mencionados desta Tese, mencionados na seção anterior, podem ser interpretados com sendo as respostas às seguintes questões de pesquisa:

- a) Qual a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico do Brasil?**
- b) Existem diferenças regionais na dinâmica do empreendedorismo no Brasil?**
- c) Em que medida as estratégias adotadas por diferentes empreendedores para mobilizar recursos, aproveitar as vantagens de um ambiente favorável ou enfrentar os**

desafios de um ambiente hostil, com vistas a serem bem sucedidos, apresentam diferenças ou similaridades?

Essas perguntas gerais foram desdobradas nas hipóteses apresentadas a seguir, cuja verificação nortearam a análise desenvolvida nesta pesquisa. Cabe notar que algumas dessas hipóteses foram objeto de teste empírico a partir de modelos econométricos, o que permitiu concluir sobre a sua aceitação ou rejeição com base em testes de hipóteses baseados em significância estatística. Outras, todavia, foram examinadas com base em análises qualitativas sendo que, neste caso, não se procedeu a um teste formal das mesmas mas sim à uma verificação sobre a obtenção de evidências que confirmam ou não a hipótese enunciada.

1.2.2. Hipóteses

Como mencionado na Introdução, estudos recentes da literatura econômica apontam para uma correlação positiva entre o grau de empreendedorismo e o ritmo de crescimento de uma determinada região, ou país. Assim, um aumento no nível de empreendedorismo de uma determinada região deve resultar num crescimento econômico mais elevado. Dessa forma, a hipótese central a ser testada neste trabalho pode ser assim definida:

Hipótese 1:

“O nível de empreendedorismo, medido pela criação de empresas, nas micro-regiões brasileiras está positivamente correlacionado ao crescimento econômico nessas micro-regiões, medido pelo crescimento do emprego. Dessa forma, tudo o mais constante, um aumento no nível do empreendedorismo deve resultar num aumento no ritmo de crescimento de emprego e uma redução no nível de empreendedorismo deve acarretar uma queda no ritmo de crescimento do emprego”.

Além disso, os estudos empíricos sobre o tema têm observado que o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento não se esgota no curto prazo. Ou seja, o crescimento do emprego no ano t , por exemplo, decorre da criação de empresas não apenas no ano t , mas em anos anteriores. Assim, uma segunda hipótese a ser testada neste trabalho pode ser definida como:

Hipótese 2:

“Para o caso das micro-regiões brasileiras, o efeito do empreendedorismo, medido pela criação de empresas, sobre o crescimento do emprego prolonga-se além do próprio ano em que as empresas são criadas, ou mesmo além do ano seguinte. De fato, tudo o mais constante, espera-se que esse efeito se intensifique ao longo do tempo, por um determinado período, voltando a declinar após esse período”

Como será examinado de forma detalhada no capítulo seguinte, Audretsch e Fritsch (2002) observaram que o empreendedorismo não se distribui de forma homogênea nas diferentes regiões de um país. Além disso, esses autores propuseram que o crescimento das diferentes regiões pode se basear no ímpeto da atividade empreendedora, expresso pela taxa de criação de empresas, ou na contribuição de grandes empresas já existentes na região. O primeiro caso caracterizaria um “regime de crescimento empreendedor” e o segundo caso, um “regime de crescimento rotineiro”. Da mesma forma, as regiões que apresentam baixa taxa de crescimento podem ostentar, simultaneamente, níveis mais elevados ou níveis mais baixos de empreendedorismo. As regiões que se enquadram no primeiro caso são caracterizadas, segundo os autores, por um “regime de crescimento rotatório” e as regiões que se classificam no segundo caso são caracterizadas por um “regime de encolhimento”. Ademais, os estudos empíricos realizados com a aplicação deste modelo constataam que as regiões podem mudar de regime ao longo do tempo. Assim, nesta pesquisa pretende-se testar as seguintes hipóteses:

Hipótese 3

“As micro-regiões brasileiras são caracterizadas por diferentes regimes de crescimento, no que toca à relação entre nível de empreendedorismo e ritmo de crescimento. Os quatro regimes de crescimento propostos por Audretsch e Fritsch são um critério adequado para caracterizar os diferentes regimes de crescimento das micro-regiões brasileiras.”

Hipótese 4

“Além do nível de empreendedorismo e do ritmo de crescimento das micro-regiões, o regime de crescimento pode ser também caracterizado por determinadas características (variáveis) sócio-econômico-demográficas das respectivas micro-regiões. Assim, a prevalência de um

determinado conjunto dessas características aumenta a probabilidade de que uma região se enquadre num determinado regime”.

Hipótese 5

“O regime prevalecente numa determinada micro-região pode mudar ao longo do tempo. A prevalência de um determinado conjunto de características sócio-econômico-demográficas pode ajudar a explicar e prever o sentido em que essa mudança de regime pode ocorrer.”

Hipótese 6

“Micro-regiões classificadas em regimes caracterizados por um nível de empreendedorismo mais elevado tendem a permanecer ou evoluir para regimes caracterizados por um crescimento mais robusto, enquanto que aquelas caracterizadas por um nível de empreendedorismo mais baixo tendem a evoluir para regimes caracterizados por um crescimento mais modesto”

Um grande número de estudos empíricos associa o desempenho superior das empresas, seja aquelas recém criadas, seja empresas já consolidadas, à existência de um modo empreendedor de gestão, ou como veio a ser chamado após o trabalho de Lumpkin e Dess (1996), uma Orientação Empreendedora. A Orientação Empreendedora, por seu turno, é um modo de gestão caracterizado pela Autonomia, Capacidade de assumir riscos, Capacidade de inovar, Capacidade de agir de forma proativa e Competitividade agressiva. Assim, a existência de uma elevada Orientação Empreendedora no modo de gestão da empresa pode ser um fator decisivo para a sua capacidade identificar e explorar com eficiência e eficácia oportunidades em ambientes favoráveis ou desfavoráveis, aproveitar os benefícios de um ambiente favorável e enfrentar e vencer os obstáculos de um ambiente hostil. Numa palavra, a Orientação Empreendedora pode ser um recurso estratégico essencial para o sucesso de uma empresa, especialmente das novas empresas, onde os recursos físicos e financeiros são ainda mais escassos. Além disso, os estudos sobre o tema chamam a atenção para a importância de que a empresa consiga alinhar, ao longo de sua trajetória, o ímpeto de sua Orientação Empreendedora com outras variáveis organizacionais, como as condições do ambiente externo, a estrutura organizacional e a estratégia de produção e mercado.

Dessa forma, no presente trabalho, tomando como base as evidências obtidas em quatro estudos de caso de empreendedores brasileiros, pretende-se testar as seguintes hipóteses:

Hipótese 7

“Os empreendedores brasileiros utilizam a Orientação Empreendedora como um recurso estratégico para assegurar o crescimento e consolidação da sua empresa e, especialmente, superar um ambiente externo hostil. As dimensões da Orientação Empreendedora podem ocorrer com intensidade distintas numa mesma empresa, podem mudar ao longo do tempo e podem ser diferentes de uma empresa para outra”.

Hipótese 8

“A eficácia da Orientação Empreendedora para assegurar o desempenho superior da empresa e a sua sustentabilidade ao longo do tempo depende da capacidade de alinhar essa Orientação com outras variáveis organizacionais, como ambiente externo, estrutura organizacional e estratégia de produto e mercado. A falta de alinhamento entre Orientação Empreendedora e essas variáveis pode anular o benefício da Orientação Empreendedora, ou mesmo produzir um efeito contrário ao esperado, levando ao fracasso da empresa”.

Uma característica identificada em virtualmente todos os estudos dos traços de personalidade dos empreendedores é sua disposição em aceitar riscos. Esta é, também, uma das dimensões presentes em todas as definições do construto Orientação Empreendedora. De fato, essa disposição dos empreendedores em assumir riscos, iniciando negócios em situações em que muitas vezes uma análise racional de retorno de investimento não os recomendaria, tem levado muitos autores a associar aos empreendedores ou um otimismo exagerado na avaliação dos negócios, ou uma “dissonância cognitiva” nessa avaliação, que os levaria a considerar com mais ênfase os aspectos positivos que os negativos. Em um estudo conceitual bastante desafiador, Sarasvathy (2001) propõe que a explicação dessa aparente dissonância é o fato de que os empreendedores utilizam uma outra lógica para a suas decisões de investimento e para a gestão dos seus negócios. Essa lógica, segundo a autora, obedece ao que denomina de “Teoria da Efeitução”, ao invés da lógica racional tradicional, que denomina de “Teoria da

Causalidade”.³ A “Teoria da Efeituação”, segundo Sarasvathy, seria constituída por quatro princípios básicos que regeriam a lógica de tomada de decisão e de gestão dos empreendedores. Esses princípios envolvem: tomar decisões de investimento com base numa perda aceitável, ao invés de retorno esperado; utilizar alianças estratégicas ao invés de análises detalhadas de mercados e competidores; explorar as oportunidades através do surgimento de contingências, ao invés de conhecimento pré-existente e tentar controlar o futuro, ao invés de prever um futuro incerto. Assim, na presente pesquisa, com base nas evidências reunidas nos quatro estudos de caso de empreendedores brasileiros pesquisados, pretende-se testar a seguinte hipótese:

Hipótese 9

“As decisões estratégicas dos empreendedores brasileiros seguem, predominantemente, a lógica da “Teoria da Efeituação”, expressa através dos seus quatro princípios básicos”.

1.3. Metodologia: Desenho e Estratégia da Pesquisa

Como mencionado na seção de Introdução, uma contribuição inovadora que se pretende obter com esta Tese é a realização de um estudo empírico que utilize simultaneamente elementos da literatura econômica e da literatura gerencial sobre empreendedorismo, preenchendo assim uma lacuna que se considera importante na pesquisa sobre o tema. Para alcançar esse objetivo, a pesquisa combinará metodologia e instrumentos de análise quantitativa e qualitativa.

1.3.1. Análise quantitativa

Para o estudo do efeito do empreendedorismo sobre o crescimento econômico no Brasil e para o estudo dos regimes de crescimento das micro-regiões brasileiras, ou seja, para a abordagem econômica do empreendedorismo, utilizou-se uma abordagem quantitativa. Essa abordagem quantitativa compreenderá, tanto o emprego de modelos econométricos para testes formais de hipóteses com base em significância estatística, como análises descritivas e comparativas, utilizando medidas estatísticas mais simples, como médias, medianas e percentis. Em todas

³ A expressão Teoria da Efeituação é utilizada como tradução para “Effectuation Theory” e Teoria da Causalidade é adotada como tradução de “Causality Theory”.

essas análises, o grau de empreendedorismo será medido pela taxa de criação bruta ou taxa de criação líquida de empresas e o crescimento econômico através do crescimento do emprego.⁴

Assim, para a análise da relação entre o grau de empreendedorismo e o nível de crescimento do emprego nas micro-regiões brasileiras e para a análise dos fatores que determinam o grau de empreendedorismo numa determinada região, serão utilizados modelos econométricos, aplicados a um painel de dados. Ou seja, utilizando-se técnicas de regressão estimaram-se os coeficientes das variáveis independentes dos modelos, a partir de uma base de dados na forma de painel, onde as observações são as micro-regiões brasileiras, para as quais se dispõe de uma série temporal de dados que alcança 11 anos (de 1994 a 2004, inclusive), quando se considera a taxa bruta de criação de empresas ou 15 anos (de 1990 a 2004, inclusive), quando se considera a taxa líquida de criação de empresas.

A base de dados contempla 546 micro-regiões brasileiras, de um total de 555 micro-regiões definidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A não inclusão de nove micro-regiões se deveu a mudança na constituição dos municípios que as compõem, no período pesquisado, o que impediu a obtenção de uma série de dados contínua. De qualquer forma, as micro-regiões incluídas na pesquisa correspondem a mais de 98% do total das micro-regiões, as quais por seu turno, agregam cerca de 5.500 municípios brasileiros. Dessa forma, para essa parte do estudo pode-se considerar que se trabalhou com o universo das informações disponíveis, para o período pesquisado.

Os modelos econométricos desenvolvidos para essa parte da análise atenderam a três finalidades: 1) determinar a relação entre empreendedorismo (medido pela taxa de criação de empresas) e crescimento econômico (medido pelo crescimento do emprego); 2) determinar a defasagem temporal (time lag) entre a criação de empresas e o impacto sobre a geração de emprego; e 3) determinar os fatores (ou variáveis) que determinam o grau de empreendedorismo nas micro-regiões brasileiras. Esses modelos permitiram, portanto, o teste estatístico das hipóteses 1, 2 e 4, apresentadas acima.⁵

⁴ A definição da taxa de criação de empresas, bem como a discussão sobre o uso do critério de criação bruta de empresas ou criação líquida de empresas, será apresentada em detalhe nas seções 3.1 e 3.2 desta Tese.

⁵ A apresentação detalhada dos modelos econométricos aplicadas será feita nas seções 3.1 e 3.2

Para o estudo dos regimes de crescimento utilizou-se, também, métodos quantitativos, porém mediante instrumentos de análise mais simples. Para cada região investigada calculou-se a taxa de criação de empresas e de crescimento do emprego e estas taxas foram comparadas com medidas estatísticas da população como um todo. Assim, conforme a classificação da região em relação às medidas estatísticas da população (digamos, acima ou abaixo da mediana, ou acima ou abaixo de um determinado decil) a região foi classificada num dos quatro regime de crescimento definidos. Esta análise atendeu a dois propósitos: 1) mapear as regiões pesquisadas com relação ao tipo de regime de crescimento prevalecente; 2) pesquisar a dinâmica das regiões ao longo do tempo, ou seja, em que medida um determinado regime permanece ou muda, e em que direção.

Além disso, com vistas a identificar os fatores que explicam a persistência de um determinado regime, ou sua mudança numa determinada direção, foram identificados um conjunto de variáveis econômicas, sociais e demográficas para cada micro-região. Efetuou-se, então, comparações entre os valores médios ou medianos dessas variáveis para cada conjunto de micro-regiões classificado num determinado regime, para sub-períodos específicos. Dessa forma, foi possível identificar determinados atributos sócio-econômico-demográficos associados aos diferentes regimes de crescimento e verificar se esses atributos são estáveis ao longo do tempo. Cabe ressaltar que esta parte da análise pode ser posteriormente complementada pelo modelo econométrico formulado para estimar os fatores (variáveis) que determinam o empreendedorismo nas micro-regiões brasileiras. Neste modelo, o grau de empreendedorismo, medido pela taxa de criação de empresas, entra como variável dependente, e os atributos sócio-econômico-demográficos, como variáveis independentes ou explicativas. Essa combinação de instrumentos de análise permitiu a verificação das hipóteses 3, 4, 5 e 6.

1.3.2. Análise qualitativa

Para a análise das estratégias de empreendedores brasileiros selecionados, ou seja, para o estudo do empreendedorismo no Brasil a partir de uma abordagem da literatura gerencial, utilizou-se uma metodologia qualitativa de pesquisa e análise, tendo como instrumento principal o estudo de caso, mais especificamente estudo de casos múltiplos, segundo a classificação de Yin (1994).

O estudo de caso foi o desenho de investigação escolhida para a pesquisa, seguindo a recomendação de Yin (1994) que a considera adequada para situações em que:

- 1) se investiga um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto da vida real;
- 2) os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos; e
- 3) enfrenta-se uma situação em que haverá muito mais variáveis de interesse do que pontos de dados (casos).

Nessas circunstâncias, a escolha de um desenho de pesquisa que permita obter informações ricas, aprofundadas e abrangentes de cada item pesquisado é essencial. Além disso, a presente pesquisa também estará procurando desenvolver e aprofundar aspectos da teoria sobre empreendedorismo, com base nas informações obtidas nos casos estudados, como proposto por Eisenhardt (1995). Esses argumentos justificam a escolha de estudo de casos múltiplos como estratégia de pesquisa.

Esta parte da pesquisa se enquadra, também, como um “estudo longitudinal multi-variado, não-quantitativos de múltiplas organizações”, segundo classificação de estudos longitudinais de organizações proposta por Miller e Friesen (1982). Segundo os autores, este tipo de estudos é, com frequência, o mais cativante, uma vez que descrevem cenários radicais de evolução, que são comuns a várias organizações. Os estudos podem abordar o desenvolvimento da estrutura ou da estratégia, ou o relacionamento entre essas duas variáveis; a forma como as decisões estratégicas são tomadas; o modo como as estratégias são formuladas para lidar com desafios organizacionais; e, mesmo, a maneira como as crises ocorrem. Em geral, métodos não quantitativos intuitivos, são usados para analisar os dados que, em geral, têm a forma de reconstrução de relatos históricos.

A pesquisa qualitativa apresenta um conjunto peculiar de características, descritas de forma minuciosa por Patton (1990) e reproduzidas na tabela 1.1.

Tabela 1.1
Características da Pesquisa Qualitativa

Característica	Definição/Descrição
Investigação espontânea (naturalistic)	Estudar as situações do mundo real a medida que elas se desenvolvem naturalmente; não-manipulativa, não-obstrusiva e não-controladora; abertura aos desdobramentos que emergem da pesquisa
Análise indutiva	Imersão nos detalhes e nas especificidades dos dados para descobrir importantes categorias, dimensões e relações; começa pela exploração de questões genuinamente abertas, ao invés de testar hipóteses derivadas (deduzidas) de teorias
Perspectiva holística	O todo do fenômeno sob estudo é entendido como um sistema complexo, que é mais do que a soma de suas partes; foco nas complexas interdependências, que não podem ser reduzidas de forma significativa a algumas variáveis discretas e analisadas através de relações lineares de causa e efeito;
Uso de dados qualitativos	Obtenção de descrições densas e detalhadas; investigação em profundidade; uso de transcrições literais para capturar as experiências e perspectivas individuais das pessoas investigadas
Prática de contactos pessoais e uso de insight	O pesquisador tem contato direto e próximo com as pessoas, situações e fenômenos sob estudo; a experiência pessoal do pesquisador e seus <i>insights</i> são parte importante da própria investigação e úteis para o entendimento do fenômeno
Visão da dinâmica dos sistemas	Atenção para processos; assume que a mudança é uma constante, seja o foco de investigação um indivíduo, uma instituição ou toda uma cultura
Orientado para a especificidade de cada caso	Assume que cada caso é especial e único; o primeiro nível de investigação é ser fidedigno, respeitar e capturar os detalhes dos casos individuais sendo estudados; análises utilizando a comparação entre casos se segue e depende da qualidade dos casos individuais

Tabela 1.1 (concl.)

Característica	Definição/Descrição
Sensibilidade ao contexto	Situa suas observações e constatações no contexto social, histórico e temporal em que elas ocorrem; questiona a possibilidade e significado de generalizações no tempo e no espaço
Neutralidade empática	Assume-se que a completa objetividade é impossível; porém, a subjetividade sem controle fragiliza a credibilidade; a contribuição do pesquisador é compreender o mundo em sua complexidade – e não provar alguma coisa, nem advogar, defender agendas pessoais, mas compreender o mundo; o pesquisador utiliza suas experiências pessoais e empatia como parte relevante dos dados, enquanto busca manter uma perspectiva neutra e se abstendo de julgar, qualquer que seja o conteúdo que surja de sua análise
Flexibilidade de desenho	Permite a adaptação da investigação à medida que a compreensão do fenômeno se aprofunda ou as situações mudam; evita ficar aprisionado de desenhos rígidos que eliminam a possibilidade de ajustes; segue novos caminhos de investigação se eles se revelarem interessantes

Observa-se, então, que esse tipo de pesquisa não permite, nem pressupõe, um teste estatístico de hipóteses, possibilitando muito mais uma análise indutiva. Para essa análise, portanto, foram pesquisadas quatro empresas em duas unidades distintas da federação brasileira (estados). Duas dessas empresas situam-se no estado do Paraná, localizado na região Sul do país e que apresenta um nível mais elevado de desenvolvimento, expresso por um Produto per capita bastante superior à média nacional. As outras duas empresas situam-se no estado do Ceará, localizado na região Nordeste, considerada a região menos desenvolvida do país.

É importante mencionar que a amostra utilizada neste estudo não foi selecionada de forma aleatória. Conforme a definição de Dess et. al., (1997), trata-se de uma amostra subjetiva, ou seja, um tipo de amostra direcionada usada em pesquisas exploratórias, em que o pesquisador seleciona uma amostra que atenda a determinados critérios previamente especificados. A seleção das empresas que constituíram os estudos de caso para a presente Tese levou em conta o interesse em atender aos seguintes critérios: 1) empresas que tivessem atuação destacada em

seus respectivos setores e regiões; 2) a trajetória da empresa, desde a sua criação até o presente, se enquadrasse num período relativamente curto (entre 20 e 40 anos), de tal forma que o relato histórico retrospectivo fosse mais confiável e que pudesse ser contado pelos personagens que participaram do processo em toda a sua extensão (fossem os fundadores, gerentes, clientes, fornecedores e colaboradores em geral); 3) empresas pertencentes a setores maduros (em oposição a setores novos ou emergentes), com níveis médios de tecnologia, com facilidade de entrada e competição severa; 4) a possibilidade de acesso irrestrito e continuado aos atores relevantes das respectivas trajetórias das empresas (os próprios empreendedores, principalmente, além de outros stake-holders). Acredita-se que esse conjunto de características pode tornar mais viável a realização de outros estudos desta natureza em outras regiões do Brasil, ou mesmo em outros países, com vistas a confirmar, complementar ou contestar os resultados e conclusões aqui encontrados.

A análise dos casos estudados compreendeu tres etapas. Na primeira, construiu-se uma descrição da trajetória de cada empresa pesquisada a partir, principalmente, de um relato histórico retrospectivo do(s) fundador (es) das empresas. Esse relato histórico foi obtido pessoalmente junto aos fundadores das empresas mediante entrevistas. Essas entrevistas foram do tipo semi-estruturadas, cujo roteiro é apresentado no Anexo A.4. Sempre que a empresa foi criada por mais de um fundador, procurou-se obter o relato de todos os envolvidos no processo. Além disso, foram entrevistadas outras pessoas envolvidas diretamente ou indiretamente no processo e que atendessem a duas condições: 1) tivessem participado ou acompanhado a trajetória da empresa desde seu início; 2) tivessem desempenhado um papel essencial para viabilizar a criação da empresa ou em sua consolidação. Seguindo esses critérios foram entrevistados: gerentes ou colaboradores da empresa (como representantes comerciais), fornecedores e clientes selecionados. Em alguns casos foram entrevistados, adicionalmente, membros da comunidade em que a empresa está situada, tais como, políticos e lideranças comunitárias locais. Complementando a base de informações utilizada para a construção dos casos foram consultados, quando disponíveis, dados secundários sobre as empresas, tais como relatórios anuais e financeiros e documentos de planejamento.

Numa segunda etapa, a descrição das respectivas trajetórias foi expressa através de eventos que representam, segundo avaliação dos empreendedores, fatos, acontecimentos e decisões que marcaram de maneira fundamental a trajetória da empresa e que foram determinantes

para o seu crescimento e consolidação. Essa abordagem segue a recomendação de Van de Ven e Engleman (2004) de analisar o processo de empreendedorismo a partir de abordagem baseada em eventos. A terceira etapa do processo de análise dos casos consistiu, exatamente, da aplicação de um referencial analítico para explicar como os eventos se relacionam com o crescimento e a consolidação da empresa ao longo de sua trajetória, ou seja, de que forma contribuíram ou dificultaram esse processo.⁶

A análise realizada com esse referencial analítica aportou evidências para o teste das hipóteses 7, 8 e 9. Cabe ressaltar, uma vez mais, que não se trata aqui de um teste estatístico que permita a generalização de resultados. Ou seja, os resultados obtidos, segundo Patton (1990), estão limitados ao contexto social, histórico e temporal em que ocorrem, limitando a possibilidade e significado de generalizações no tempo e no espaço. De qualquer forma, os resultados produzem uma verificação empírica da aplicabilidade dos construtos utilizados, a partir das evidências dos quatro estudos de casos e pode, ao mesmo tempo, se transformar em ponto de partida para novos testes da teoria no futuro.

1.4. Motivação

A principal inspiração e motivação para a realização da presente pesquisa resultou do trabalho desenvolvido pelo autor por mais de 10 anos como professor de programas de MBAs oferecidos pela Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, em dezenas de cidades nos vários rincões do Brasil. Nesses cursos havia uma significativa participação de empresários locais, a maioria desconhecidos nos grandes centros urbanos do Brasil, porém responsáveis pela criação de empreendimentos extremamente bem sucedidos, muitos deles competindo por mercados globais. A medida que travava contato com esses empresários, crescia no autor desta pesquisa o interesse em, por um lado, conhecer mais a fundo a história dessas experiências empresariais. Como os negócios foram criados? O ambiente externo era favorável ou desfavorável à criação? Como esses empreendedores enfrentaram mudanças contínuas no ambiente econômico brasileiro, marcado nas últimas décadas por flagelos econômicos domésticos, como a inflação e por uma sucessão de crises externas. As estratégias desses empreendedores guardavam semelhanças entre si? O contexto regional exerceria uma influência distinta na trajetória desses empreendedores e de seus negócios?

⁶ O modelo de análise utilizado para essa parte da pesquisa será apresentado em detalhes na seção 3.3.

Por outro lado, crescia também o interesse em avaliar de forma objetiva o impacto desses empreendedores anônimos e disseminados pelas várias regiões do Brasil, sobre o desenvolvimento do país. Essa questão é tanto mais importante como objeto de pesquisa, quanto se sabe que a maioria das pesquisas sobre o sistema empresarial, bem como o desenho de políticas governamentais de apoio a atividade empresarial abordam, quase sempre as grandes empresas, ou seja, o segmento mais visível e com capacidade de se manifestar politicamente, dentro do setor empresarial. Assim, a motivação inicial e principal para este trabalho é a tentativa de responder àquelas indagações e oferecer evidências sobre o papel desses “empreendedores anônimos” para o desenvolvimento do país.

Uma outra motivação para esse trabalho é contribuir para a pesquisa e ensino sobre empreendedorismo no Brasil, numa perspectiva mais acadêmica. De fato, apesar de o Brasil estar sempre listado como um dos países com os maiores níveis de empreendedorismo no mundo, são raros, ou inexistentes, estudos abrangentes sobre o impacto do empreendedorismo no país. Ou seja, a natureza e a dinâmica do fenômeno do empreendedorismo no Brasil, no que toca aos seus aspectos macro-econômicos continuam em grande parte desconhecida. É interessante mencionar, por exemplo, que uma pesquisa de van Stel et. all., (2005b) que faz uma análise da relação entre empreendedorismo e nível de desenvolvimento econômico utilizando dados da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor, o Brasil é excluído da base de dados por apresentar um comportamento “outlier”. Assim, uma das motivações desse estudo foi oferecer a comunidade acadêmica, brasileira e internacional, um estudo abrangente, com sólida fundamentação empírica, sobre a dinâmica do empreendedorismo e sobre a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico no Brasil.

Por último, mas não menos importante, a realização deste trabalho tem como motivação produzir material inovador para o ensino do empreendedorismo no Brasil. É frustrante observar que as pesquisas sobre o tema no país ainda tratam, predominantemente, de estudos de traços de personalidade dos empreendedores, ou de diferenças entre empreendedores e não empreendedores. Da mesma forma, a literatura de autores brasileiros sobre o tema é, na sua maior parte, bastante superficial, caracterizando-se por repetir “princípios” sobre empreendedorismo retirados da literatura internacional e por propor roteiros para planos de negócios. Espera-se, portanto, que o presente estudo possa trazer novos ângulos para a discussão e para o ensino do empreendedorismo no Brasil, ao mesmo tempo que pode ser um

ponto de partida para novas pesquisas que enriqueçam o conhecimento sobre o tema e, conseqüentemente, tornem o seu ensino mais consistente e eficaz.

2. Referencial Conceitual

2.1. Origens do estudo e desenvolvimento de teorias sobre o Empreendedor

Segundo diversas fontes (Kilby, 1971; Carland et al., 1984; Leite, 2002) a primeira referência à figura e ao conceito de Empreendedor remonta ao século XVIII e é atribuída ao economista Richard Cantillon, de nacionalidade irlandesa que vivia na França. Para Cantillon, a função precípua do empreendedor na atividade econômica era a de comprar serviços e fatores de produção, por um determinado preço, com vistas a vendê-los por um preço desconhecido, ou seja, a de assumir riscos que não podiam ser “segurados”. Algumas décadas depois, de acordo com Kilby (1971), Jean Baptiste Say, economista francês, define as funções do empreendedor em termos mais amplos, incluindo a combinação de capital, recursos físicos e mão de obra, de alguma maneira original e inovadora, além da assunção de riscos, como suas atribuições. Em Adam Smith, a noção de empreendedorismo se confundia com a própria figura do capitalista, cuja função era a de prover recursos para a atividade produtiva e acumular capital. As funções de assunção de risco, ou de coordenação de negócios, embora reconhecidas, não eram enfatizadas e o termo lucro era usado no mesmo sentido de juros.

Foi John Stuart Mill, em seu clássico *Principles of Political Economy*, de 1848 (Mill, 1965), que, retomando a concepção de Cantillon e Say, analisa de forma distinta as funções do empreendedor (cujo pagamento seria o lucro residual), daquelas do provedor da capital (cuja remuneração é o pagamento de juros sobre o capital). Ainda segundo Kilby (1971), à medida que a teoria econômica se tornava mais rigorosamente formalizada, cresceu a tendência a descartar o empreendedorismo (e as funções do empreendedor) como um fator independente e significativo na operação do sistema econômico.

O trabalho de Joseph A. Schumpeter, iniciado em 1911, rompe com essa tendência ao resgatar e dar ênfase à figura e à função do empreendedor. Em seu *Theory of Economic Development*, lançado em alemão em 1911, cuja primeira tradução para o inglês surge apenas em 1934, o conceito de empreendedorismo foi formulado para explicar o desenvolvimento econômico e os ciclos econômicos (business cycles). Assim, para Schumpeter (1934), o desenvolvimento é uma decorrência do surgimento de novas combinações e usos de recursos, que pode assumir as seguintes formas:

- 1) A introdução de um novo bem (produto ou serviço), com o qual os consumidores não estavam familiarizados anteriormente, ou de um bem já existente com uma nova qualidade ou característica;
- 2) A introdução de um novo método de produção, que não tenha sido ainda utilizado no processo produtivo, não necessariamente decorrente de novas descobertas científicas, podendo também estar associado a uma nova forma de comercialização de mercadorias;
- 3) A abertura (descoberta, desbravamento) de um novo mercado, no qual um determinado setor de atividade ainda não tivesse tido acesso, ainda que o mesmo já existisse;
- 4) A descoberta de novas fontes de suprimento de matérias primas ou bens semi-manufaturados, mais uma vez, independentemente dessa fonte de matéria prima já existisse ou tenha sido criada;
- 5) O desenvolvimento de novas formas de organização em alguma indústria ou setor específico da economia, tal como a criação de um monopólio, ou a quebra de um monopólio previamente existente.

Schumpeter (pp. 74) apresenta o conceito e a função do empreendedor de forma concisa e explícita:

“The carrying out of new combinations we call “enterprise”; the individuals whose function it is to carry them out we call “entrepreneurs””.

Além disso, em sua definição de empreendedor, Schumpeter o distingue claramente da figura do capitalista, cuja função é prover o capital e assumir riscos. A principal função do empreendedor é a de, através da inovação, produzir perturbações (ou desequilíbrios) numa situação existente de equilíbrio. O empreendedor é visto por Schumpeter como o agente que inicia as mudanças nesse sistema originalmente em equilíbrio e que identifica e gera novas oportunidades. Assim, embora admita que o sistema econômico voltará eventualmente ao equilíbrio após cada nova erupção de inovações pelos empreendedores, o empreendedor é apresentado como uma força desequilibradora, produzindo o efeito por ele denominado de “destruição criativa”. Kilby (1971) observa que o trabalho de Schumpeter é inovador não

apenas por representar a primeira proposição da atividade empreendedora como um conceito dinâmico, como também por ser o primeiro a colocar o fator humano no centro do processo de desenvolvimento econômico.

De fato, pode-se dizer que o trabalho de Schumpeter abriu o caminho para uma linha de investigação sobre a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico, utilizando outros referenciais teóricos que não o da teoria econômica, Destacando-se entre elas as contribuições oriundas da Sociologia e da Psicologia, que se discutirá a seguir. Uma síntese abrangente das contribuições desses campos pode ser encontrada no próprio trabalho de Kilby (1971). As teorias apresentadas por Kilby são por ele denominadas de teorias de oferta de empreendedores, ou seja, tratam da forma como as sociedades “produzem” os empreendedores que vão exercer um papel estratégico no processo de desenvolvimento econômico. Kilby (1971, p. 6) classifica quatro dessas teorias de psicológicas (incluindo aqui a teoria do próprio Schumpeter, além das contribuições de David McClelland, Everett E. Hagen e John H. Kunkel). As outras três teorias (devidas a Max Weber, Thomas C. Cochran e Frank W. Young) são denominadas de sociológicas.

Um ponto observado por Kilby é que as teorias de Max Weber e Joseph Schumpeter têm muito em comum. De fato, o artigo de Ronan Macdonald (1971, em Kilby 1971 pp.71-94), sustenta que a visão central de Schumpeter acerca do processo de desenvolvimento econômico foi muito influenciada pelo trabalho de Weber de 1904 (“The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism”). Em ambas as teorias, o empreendedor intrépido surge no sistema econômico tradicional e coloca em movimento um processo revolucionário de destruição criativa. Para Weber, a chave do sucesso do empreendedor em sua iniciativa inovadora é uma completa racionalização de cada aspecto de seu empreendimento. No modelo de Schumpeter, a inovação é também o fator chave, porém de uma forma ainda mais radical, já que inclui a mudança da base tecnológica e dos parâmetros da demanda no sistema econômico.

Para Weber, o ímpeto empreendedor é gerado pela influência de fatores exógenos que são produzidos pela crença religiosa (o Protestantismo). Essa ética protestante estimularia o empenho em alcançar objetivos pelo exercício de tarefas práticas, a ordenação sistemática de meios e fins através de processos racionais e a acumulação de ativos produtivos. Já para Schumpeter o aparecimento do empreendedor não resulta de alguma variável social, cultural ou religiosa, mas sim de motivos mais individualistas, tais como um desejo atávico de poder,

o qual existiria aleatoriamente em qualquer população eticamente homogênea. Suas principais características são uma capacidade intuitiva de antecipar rumos e oportunidades que depois se provam corretos, força de vontade e força mental para superar hábitos e pensamentos tradicionais, e a capacidade de enfrentar oposição de outros setores da sociedade (Kilby, 1971 p.7).

Das teorias identificadas e apresentadas em Kilby (1971), possivelmente o trabalho de maior repercussão e influência tenha sido o de McClelland, apresentada anteriormente “The Achieving Society” (McClelland, 1961). O trabalho de McClelland pode ser interpretado como um desenvolvimento da teoria da Ética Protestante de Weber, na qual uma motivação psicológica, denominada Necessidade de Realização (*Need for Achievement*, ou simplesmente *n Achievement*), intermedeia a mudança dos valores de um sistema baseado em valores tradicionais para um sistema que valoriza o caráter empreendedor. A figura 2.1 ilustra a diferença entre a abordagem de Weber e de McClelland.

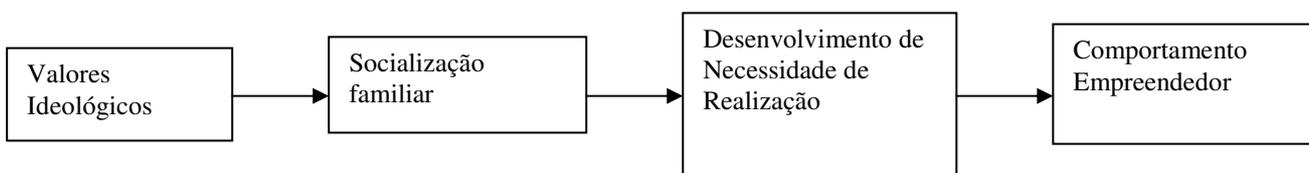
Fig. 2.1

Comparação entre as Teorias de Weber e McClelland para a formação do comportamento empreendedor

Weber:



McClelland:



Fonte: Kilby (1971), p. 8

Baseado num ambicioso esforço empírico, o estudo de McClelland concluiu que os países, inclusive sociedades antigas como a Grécia no século 5 antes de cristo, que ostentam ou ostentaram períodos de elevado desenvolvimento econômico, cultural e social, eram caracterizados pela presença de um elevado número de indivíduos com Necessidade de Realização. Ademais, McClelland concluiu que os indivíduos empreendedores são exatamente aqueles com maior grau de Necessidade de Realização. Segue daí, as hipóteses, supostamente comprovadas em sua pesquisa, de que a existência de uma massa crítica de empreendedores é o principal fator para promover o desenvolvimento econômico e de que a maneira de “produzir” elementos com características empreendedoras numa determinada sociedade é criar as condições para o desenvolvimento de Necessidade de Realização.

Assim, o esforço para promover o desenvolvimento econômico de um país passaria necessária e prioritariamente pela criação das condições para o surgimento de indivíduos com Necessidade de Realização, que têm alta probabilidade de se tornarem empreendedores de sucesso. Ainda segundo a teoria, a criação de indivíduos com Necessidade de Realização depende essencialmente das condições de socialização no seio da família (“*Child Rearing*”). Segundo McClelland essas condições de socialização devem incluir, principalmente “padrões de excelência razoavelmente elevados, impostos em um momento em que os filhos possam assimilá-los, a determinação por parte dos pais de deixar os filhos assimilar esses padrões sem interferência, e genuína alegria na realização dos filhos, sem super-proteção ou indulgência” (McClelland, 1961 p. 356). Para McClelland, a condição determinante para que essa realização entre pais e filhos se estabeleça é a visão religiosa de mundo dos pais, no que o autor se aproxima da Teoria de Max Weber, anteriormente mencionada.

Apesar de críticas que o trabalho recebeu por falhas nos estudos empíricos realizados, tais como variáveis utilizadas, critérios de mensuração e significância dos resultados obtidos (o artigo de Sayre P. Schatz, “*n Achievement and Economic Growth: A Critical Appraisal*”, do livro de Kilby (1971, pp. 183-190), apresenta críticas contundentes sobre esses aspectos), o trabalho de McClelland obteve grande aceitação no meio acadêmico, gerando pesquisas e aplicações da teoria em vários países, bem como gerou toda uma linha de pesquisas na linha por ele inaugurada, os quais serão comentados na seção seguinte. Além disso, algumas das categorias estabelecidas por McClelland, como Necessidade de Realização, Necessidade de Afiliação, Necessidade de Poder, passaram a ser universalmente utilizadas após seu trabalho.

Também, as características da atividade empreendedora que McClelland descreve em seu trabalho, tais como: assunção moderada de risco em função de conhecimento e não de sorte, capacidade de decisão, impetuosidade e habilidade para trabalhar com atividades instrumentais inovadoras, capacidade de assumir responsabilidade individualmente, comprometimento com a avaliação do resultado de suas decisões, utilizar o desempenho financeiro como medida de resultado, capacidade de antecipar possibilidades futuras e disponibilidade de conhecimentos organizacionais, passaram a constituir um check-list padrão, em quase todos os estudos posteriores sobre empreendedorismo e sobre empreendedores.

A partir dos anos 70, os estudos teóricos e pesquisas empíricas sobre Empreendedorismo seguiram duas direções bastante distintas. Numa direção, com inspiração primordial na teoria de McClelland e utilizando inicialmente referenciais conceituais das disciplinas de Psicologia e Sociologia e posteriormente das Teorias das Organizações e de Administração, desenvolveu-se um acervo significativo do que se poderia denominar uma literatura gerencial sobre empreendedorismo. Noutra direção, inspirada principalmente nos estudos de Schumpeter, e posteriormente em contribuições da Teoria Econômica sobre modelos endógenos de crescimento, desenvolveu-se uma tradição de estudos econômicos sobre empreendedorismo, que enfatizam a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, porém num nível mais agregado e utilizando, em geral, modelos econométricos em sua análise. Denomina-se aqui esse ramo de estudos, de literatura econômica sobre empreendedorismo. Nas seções seguintes as duas vertentes de literatura sobre empreendedorismo serão examinadas, bem como alguns estudos empíricos relevantes resultantes dessas duas abordagens.

2.2. A literatura gerencial sobre empreendedorismo: estado-da-arte e estudos empíricos

Um dos primeiros e mais completos balanços sobre a evolução das pesquisas e do conhecimento acumulado sobre o tema ocorre no início da década de 80, com a publicação “Encyclopedia of Entrepreneurship” (Kent, Sexton e Vesper, eds., 1982), que produz uma autêntica síntese do estado da arte vigente no campo que então já se denominava empreendedorismo, embora restrito à experiência norte-americana. Para a produção do texto foram reunidos 24 autores, encarregados do desenvolvimento dos seus dezenove capítulos, divididos em cinco partes que tratavam respectivamente dos seguintes temas: o

empreendedor, tecnologia do empreendedorismo (tratando de processos e recursos), empreendedorismo e progresso (relacionando o empreendedorismo com o desenvolvimento econômico nos países desenvolvidos e em desenvolvimento), empreendedorismo e academia e, encerrando o volume, a apresentação de áreas para pesquisa futura. De uma certa forma, a estrutura da publicação representa uma radiografia dos temas e dimensões ao longo dos quais o debate sobre o empreendedorismo vinha se desenvolvendo, e em grande medida, prossegue ainda hoje. De fato, o capítulo escrito por Paulin, Coffey e Spaulding (1982), sumariza a contribuição de quatro estudos distintos que tratam das principais correntes presentes nas pesquisas sobre empreendedorismo.⁷ Segundo os autores, essas contribuições podem ser reunidas em quatro grandes correntes ou temas, conforme mostrado na tabela 2.1.

⁷ Os estudos incluídos por Paulin, Scoffey e Spaulding na comparação são: Vesper, K.H., “Research on Education for Entrepreneurship”, paper apresentado na Conferência sobre Pesquisa e Educação em Empreendedorismo, Baylor University, Março, 1980; Schendel, D.E., e Hofer, C.W. Strategic Management, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1979; e Schreier, J.W. e Komives, J.L., “The Entrepreneur and New Enterprise formation: a Resource Guide”, Milwaukee: Center for Venture Management, 1973.

Tabela 2.1

Quatro correntes de pesquisa sobre empreendedorismo

<p>Estudo de Paulin, Coffey e Spaulding (Encyclopedia of Entrepreneurship, 1982)</p>	<p>Lista de Tópicos da Conferência sobre Empreendedorismo (Vésper, 1980)</p>	<p>Quatro esquemas de Schendel & Hofer (Schendel & Hofer, 1979)</p>	<p>Guia de Recursos para o empreendedor e criação de novos empreendimentos (Schreier & Komives, 1973)</p>
<p>I. O Empreendedor (estudos sobre os indivíduos e sobre o que os fazem “funcionar”) A. Estudos de Casos de indivíduos B. Abordagens psicológicas C. Abordagens Sociológicas</p>	<p>- Histórias de magnatas - Literatura sobre empreendedores de sucesso contemporâneos - A psicologia do empreendedorismo - A sociologia do empreendedorismo</p>	<p>-Histórias de magnatas - A Psicologia do empreendedorismo - A Sociologia do empreendedorismo</p>	<p>- O empreendedor - A mulher empreendedora - empreendedorismo e as minorias - Biografias - Psicologia do empreendedorismo -Sociologia do empreendedorismo</p>
<p>II. Empreendedorismo e empresas (estudos sobre “micro-empreendedorismo” – suas funções e processos) A. Estudos de Casos de empresas B. Estudos sobre setores empresariais</p>	<p>- Literatura não-acadêmica sobre empreendedorismo - Inovação - Investimentos de risco (<i>venture finance</i>) - Empreendedorismo internacional</p>	<p>- metodologias para a criação de novos negócios (<i>start-ups</i>) - O financiamento de novos negócios (<i>venture finance</i>) - Estratégias de negócios . micro negócio familiar (mom’n pop)</p>	<p>- Finanças - Capital de risco - Inovação - Conceitos Gerenciais - Estágios dos empreendimentos . Start-ups . Gestão de Pequenas empresas . Fechamento de empreendimentos</p>

Tabela 2.1 (cont.)

<p>C. Estudos Funcionais (Marketing, Finanças, RH e outros)</p> <p>D. Estudos normativos (“como fazer”, sabedoria convencional)</p> <p>E. Estratégias para o empreendedorismo</p> <p>F. Estágios de empreendimentos ou ciclos de vida</p>	<p>- Estágios de empreendimentos: o processo de criação de um empreendimento; o desenvolvimento de um empreendimento</p>	<p>.negócio de baixa performance não intencional</p> <p>. negócio de baixa performance intencional</p> <p>. negócio de elevado resultado, pequeno negócio, negócio de trajetória estável,</p> <p>- Estratégias empreendedoras</p> <p>. trabalhar como autônomo</p> <p>. construir força de trabalho (produtividade)</p> <p>. inovação em produtos</p> <p>. exploração de recursos sub-utilizados</p> <p>. exploração de economias de escala</p> <p>. aquisição</p> <p>- Estágios de empreendimentos</p> <p>. pré- start-up</p> <p>. start-up</p> <p>. rentabilidade</p> <p>. crescimento</p> <p>. realização</p>	
---	--	--	--

Tabela 2.1 (concl.)

<p>III. Empreendedorismo e Sociedade(estudos sobre “macro-empendedorismo”, incluindo o papel e o impacto do empreendedor na sociedade) A. Teoria Econômica B. Estudos de Casos trans-culturais C. Ambientes empreendedores</p>	<p>- Empreendedorismo e o ambiente - Contribuição do empreendedorismo para o desenvolvimento</p>	<p>- A economia do empreendedorismo</p>	<p>- Empreendedorismo em outras culturas - Perspectiva histórica do empreendedorismo - Pequenas empresas, ambiente e economia - Desenvolvimento econômico</p>
<p>IV. Tópicos relacionados A. Educação e empreendedorismo B. Estudos de Casos trans-culturais C. Outros tópicos</p>	<p>- Educação para o empreendedorismo - metodologias para pesquisa sobre empreendedorismo</p>		<p>- Educação - Assessoramento de pequenas empresas</p>

Fonte: Paulin, Coffey e Spaulding, in Encyclopedia for Entrepreneurship (Kent, Sexton e Vésper, eds., 1982, p. 364-365)

Das quatro correntes definidas na tabela anterior, as duas primeiras se enquadram na corrente que se denomina aqui de literatura gerencial sobre empreendedorismo, a terceira delas constituiria o que se definiu neste trabalho como literatura econômica sobre empreendedorismo e a quarta corrente apresentada inclui estudos e abordagens que são encontradas nas duas correntes de literatura.

2.2.1. Traços e tipos de empreendedores

Como se observa pelo exame da tabela anterior, a primeira corrente de pesquisa sobre empreendedorismo tem como objeto de análise o empreendedor individual. As contribuições dessa corrente incluem, fundamentalmente, estudos normativos ou empíricos destinados a identificar características e traços de personalidade dos empreendedores e diferenças entre empreendedores e não-empreendedores (McClelland, 1967; Collins & Moore, 1964; Litzinger, 1965; McClelland & Winter, 1969; Hornaday & Aboud, 1971; Palmer, 1971; Shapero, 1975; Timmons, 1989; Decarlo & Lyons, 1979; Brockhaus, 1980a, 1980b; Carland et al., 1984), bem como diferenças entre os negócios criados e administrados por empreendedores e aqueles cujos criadores (e administradores) não se enquadrassem na categoria de empreendedores (Collins & Moore, 1970; Cooper, 1979; Thorne & Ball, 1981, Timmons e Spinelli, 2004; Peters e Waterman, 1982).

Essas características incluem, essencialmente, atitudes e comportamentos que se associa ao empreendedor, seja através de reflexões teóricas sobre o tema, seja a partir de estudos empíricos de empreendedores. Esses comportamentos e atitudes dizem respeito, dentre outros aspectos, a: disposição quanto a aceitação de riscos, desejo de autonomia e independência, criatividade e capacidade de inovação. Carland et al., (1984) apresentam um interessante resumo, reproduzido na tabela 2.2, de características dos empreendedores sugeridas em 18 estudos, cobrindo um intervalo de 140 anos.

Tabela 2.2
Características de Empreendedores identificadas em estudos selecionados

Data do Estudo	Autor(es)	Característica	Normativa	Empírica
1848	Mill	Assumir riscos	X	
1917	Weber	Fonte de autoridade formal	X	
1934	Schumpeter	Inovação, iniciativa	X	
1954	Sutton	Desejo de assumir responsabilidade	X	
1959	Hartman	Fonte de autoridade formal	X	

Tabela 2.2 (concl.)

1961	McClelland	Assumir riscos, necessidade de realização		X
1963	Davids	Ambição; desejo de independência; responsabilidade; auto-confiança		X
1964	Pickle	Impulso intelectual; interesse por relações humanas; habilidade para comunicação; conhecimento técnico		X
1971	Palmer	Avaliação e mensuração de riscos		X
1971	Hornaday & Abud	Necessidade de realização; autonomia; agressividade; desejo de poder; necessidade de reconhecimento; inovador; independente		X
1973	Winter	Necessidade de poder	X	
1974	Borland	Crença na sua capacidade de controlar ou influenciar eventos externos (<i>internal locus of control</i>)		X
1974	Liles	Necessidade de realização		X
1977	Gasse	Orientado por valores pessoais		X
1978	Timmons	Auto-confiança; orientação para objetivos; moderada propensão a aceitação de riscos; <i>internal locus of control</i> ; criatividade; inovador	X	X
1980	Sexton	Energético; ambicioso; atitude positiva em reação à acontecimentos negativos		X
1981	Welsh & White	Necessidade de controlar; interesse em assumir responsabilidades; auto-confiança; impetuoso; interesse em enfrentar desafios; moderada propensão a aceitação de riscos		X
1982	Dunkelberg & Cooper	Orientado para o crescimento do negócio; independente; habilidades artesanais		X

Fonte: Carland et al., 1984, p. 356

O estudo de Hornaday (1982), incluído na publicação “Encyclopedia of Entrepreneurship” (Kent, Sexton e Vésper, eds., 1982) faz também um levantamento das características

usualmente atribuídas aos empreendedores a partir do exame de estudos realizados ao longo dos anos sessenta e setenta, chegando a catalogar um total de 42 características associadas a empreendedores. Na tabela 2.3 apresenta-se uma lista de 19 características mais frequentes nos sete estudos examinados por Hornaday (1982), por ordem da frequência com que são citadas nesses estudos.

Tabela 2.3
Características mais frequentemente atribuídas aos empreendedores

Ordem	Característica
1	Auto-confiança
2	Perseverança, determinação
3	Energia, diligência
4	Poli-valência
5	Capacidade de assumir riscos calculados
6	Necessidade de realização
7	Criatividade
8	Iniciativa
9	Flexibilidade
10	Atitude positiva para enfrentar desafios
11	Independência
12	Visão
13	Dinamismo, liderança
14	Versatilidade, Conhecimento de produto, marketing e tecnologia
15	Capacidade de se relacionar com pessoas
16	Abertura para sugestões e críticas
17	Orientado para lucro
18	Perceptivo
19	Otimismo

Fonte: Hornaday, John A. "Research on living entrepreneurs", capítulo 2 de "Encyclopedia of Entrepreneurship" (Kent, Sexton e Vesper, eds., 1982)

Ao mesmo tempo em que faziam uma síntese exaustiva dos estudos sobre as características dos empreendedores em seu artigo, Carland et al. (1984) alertaram para as limitações dessa direção de pesquisas sobre empreendedorismo. Os autores observam que pode ser difícil, se não impossível, estabelecer o perfil do empreendedor a partir de características de atitude e comportamento como aquelas mostradas na tabela 2.3. Os autores sugerem, seguindo Vésper (1980), que o mais correto seria pensar em um continuum formado por diferentes combinações de características ao longo do qual vários tipos de empreendedor existiriam.

Schollhamer (1982) utiliza essa abordagem ao analisar o que denomina empreendedorismo corporativo, identificando cinco tipos distintos de empreendedorismo (ou mais propriamente estratégias empreendedoras), a saber: administrativo, oportunista, imitativo, aquisitivo e incubativo. Dessas cinco estratégias apenas o empreendedor oportunista e o incubativo (que envolve a criação de novos empreendimentos) se assemelham à visão clássica de empreendedorismo.

Miner (1996), também aborda o empreendedorismo a partir de características e estratégias dos empreendedores, porém inova ao propor quatro categorias de empreendedores: o Realizador Pessoal (*Personal Achiever*), o empreendedor Executivo (*Real Manager*), o Super-Vendedor (*Supersalesperson*) e o Inovador (*Idea Generator*). Para cada uma dessas categorias, Miner (1996) analisa, através de estudos de casos, suas características distintivas, suas estratégias e possibilidades de sucesso. O trabalho se baseia numa pesquisa empírica junto a 100 empreendedores e oferece uma série de instrumentos metodológicos, dentre eles um questionário que permite ao candidato a empreendedor, ou empreendedor já na ativa, a avaliar seu talento empreendedor, classificando-o numa das quatro categorias propostas pelo autor.

Além de argumentar que não existe uma categoria absoluta para o construto “empreendedor”, Carland et al. (1984) discutem também o que deveria ser considerado um negócio (ou uma iniciativa) com “espírito” empreendedor.⁸ Observam que, com relação a esse aspecto, costumam ocorrer dois equívocos. Um, o de considerar todo novo negócio (geralmente uma pequena empresa) como um fenômeno empreendedor. Outro, oposto ao primeiro, o de considerar que apenas negócios que apresentam grande crescimento, ou que sejam radicalmente inovadores, como um negócio com “espírito” empreendedor. Citando Vésper

⁸ Está-se adotando aqui essa expressão iniciativas ou negócios com “espírito” empreendedor, como alternativa para a tradução da expressão muito comum nos textos em inglês “*entrepreneurial ventures*”.

(1980) e seu continuum de tipos de empreendedorismo, os autores lembram que muitos empresários podem deliberadamente desejar manter seu negócio dentro de um determinado tamanho, e ainda assim se tratar de uma empresa com características empreendedoras. Assim, segundo os autores, a verificação do “espírito” empreendedor de um negócio deveria resultar da comparação das características do negócio em pauta com as cinco categorias propostas por Schumpeter (1934), para identificar um negócio empreendedor (ver seção 2.1). Os autores descartam a quarta categoria proposta por Schumpeter – a descoberta de novas fontes de suprimento – por considerá-la muito ambígua e sugerem, então, que um negócio ou empresa seria considerado como tendo “espírito” empreendedor se apresentar pelo menos um dos quatro critérios remanescentes propostos por Schumpeter. Os autores propõem então, para orientar futuras pesquisas, que se faça a distinção entre as quatro categorias seguintes:

Pequenas empresas: uma pequena é qualquer negócio cujo proprietário seja independente, ou seja, não seja ligado a um grande grupo empresarial, tenha independência de gestão, não tenha posição dominante num determinado segmento de mercado, não desenvolva novos mercados e não seja caracterizado por práticas inovadoras.

Negócios ou Empresas com “espírito” empreendedor: aquele que apresenta pelo menos uma das quatro categorias de ações empreendedoras identificadas por Schumpeter, ou seja: tenha como objetivo rentabilidade e crescimento e adote práticas estrategicamente inovadoras.

Proprietário de pequena empresa: é um indivíduo que cria e administra um negócio para o alcance de objetivos pessoais. O negócio deve ser sua principal fonte de renda e consumir a maior parte do seu tempo e recursos. O proprietário percebe o negócio como uma extensão de sua personalidade e intrinsecamente ligado aos objetivos e necessidades familiares.

Empreendedor: Um empreendedor é um indivíduo que cria e administra um negócio com o objetivo principal de crescer e gerar lucro. Além disso, o empreendedor se caracteriza principalmente por um comportamento inovador e procurará adotar uma visão estratégica na gestão.

A contribuição inovadora de Carland et al., portanto, é questionar a noção de que todo novo negócio seja um negócio empreendedor e que todo empresário seja um empreendedor. Por outro lado, a análise oferecida pelos autores abre espaço também para se incluir com negócios

empreendedores, empreendimentos que não chamariam tanto a atenção por não apresentarem crescimento explosivo ou por não tratarem de inovações tecnológicas radicais.

De fato, em estudo anterior Hornaday (1982) já observava que muito poderia ser aprendido em termos de características de empreendedores e estratégias empreendedoras com a pesquisa de pequenos negócios, moderadamente bem sucedidos. Segundo esse autor, esses negócios são com freqüência mais adequados para serem usados como “role-models” porque estão mais próximos dos pesquisadores e pessoas comuns. O estudo desse grupo de empreendedores, lembra Hornaday pode permitir a identificação de importantes diferenças, não apenas entre empreendedores e não empreendedores, mas também entre esse tipo de empreendedor e os magnatas “super-star”. Nas palavras do próprio autor (Hornaday, 1982, p. 34):

“the study of the top-level entrepreneurs has a great deal of interest and popular appeal, but (...) it is merely the tip of the iceberg. The greater impact can be found bellow the surface among the unsung and relatively un-researched smaller entrepreneur. The balance of attention should be changed if we are to assemble a full picture of the New Entrepreneur”.

Gartner (1985), também questiona a utilidade das pesquisas sobre características de empreendedores, argumentando que as diferenças entre empreendedores podem ser maiores do que as diferenças entre esses e os não-empreendedores. Dessa forma, o foco da pesquisa deveria se voltar para a natureza do processo de criação de empresas. Assim, a pergunta que o pesquisador deve se fazer então é: como cada novo empreendimento criado difere dos outros? Gartner (1985) lembra que a criação de um empreendimento é um fenômeno multidimensional, no qual diferentes variáveis descrevem diferentes dimensões desse fenômeno. O empreendedor, como se verá, é apenas uma dentre as várias dimensões que compõe o quadro de referência de criação de novos empreendimentos. Assim, Gartner sugere que analisar o processo de criação de um novo empreendimento é mais adequado do que estudar a figura do empreendedor.

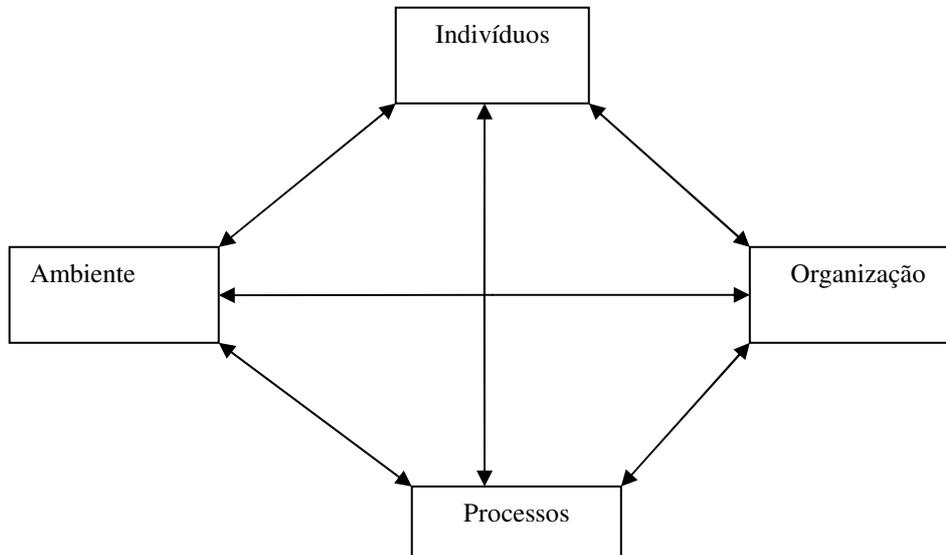
A estrutura proposta por Gartner considera que a criação de um novo empreendimento resultará da interação de quatro dimensões ou variáveis: a) O indivíduo – a pessoa envolvida na criação de um novo empreendimento (no caso, o empreendedor); b) a Organização – o tipo de empresa que é criado; c) ambiente – a situação que envolve e influencia a nova

organização; d) os processos da nova organização – as ações adotadas pelos indivíduos para iniciar o empreendimento. A figura 2.2 retrata graficamente a estrutura mencionada.

O modelo proposto enfatiza a noção de qualquer novo empreendimento resultará de uma interação (gestalt) das variáveis que compõem as quatro dimensões. Assim, nenhum empreendimento poderá ser corretamente descrito, ou sua complexidade adequadamente considerada, a menos que essas quatro dimensões sejam investigadas e se busque descobrir como as variáveis de cada dimensão interagem com variáveis de outras dimensões. Segundo Gartner, esses esquemas classificatórios e quadros analíticos são maneiras de recuar um passo para obter-se uma visão mais ampla e completa do fenômeno sob análise, num processo análogo à construção de modelos, o qual envolve integração e síntese.

O autor lembra, ademais, que a estrutura de quatro dimensões proposta deve ser vista como um caleidoscópio, um instrumento através do qual se pode ver a enorme variedade de padrões possíveis para a criação de novos empreendimentos. O objetivo é identificar os atributos de cada variável que descrevem como cada novo empreendimento foi criado, de forma que se possa fazer comparações significativas entre o processo de criação de diferentes empreendimentos.

Figura 2.2
Uma estrutura para descrever a criação de novos empreendimentos



Fonte: Gartner (1985)

2.2.2 Análise do empreendedorismo da perspectiva das estratégias das empresas e dos empreendedores

A evolução da literatura gerencial sobre empreendedorismo relatada anteriormente, revela uma mudança gradual do foco da análise da figura do empreendedor (identificação de suas características, traços de personalidade, etc.) para o negócio criado pelo empreendedor. E, simultaneamente, uma mudança de ênfase, de características, seja do empreendedor ou das empresas, para os processos envolvidos, tanto na criação quanto nas estratégias de gestão das empresas. De fato, em sua análise de 752 “papers” publicados nos anais da conferência sobre empreendedorismo denominada “Frontiers of Entrepreneurship Research” realizada anualmente no Babson College, em Boston, Massachusetts, entre 1981 e 1999, Grégoire et. al. (2001) constatam que nos primeiros anos de existência da Conferência o tema indiscutivelmente predominante foi o exame das características pessoais dos empreendedores. Seguiu-se um período com várias linhas paralelas de pesquisa, com pouca convergência, no qual se incluíam os estudos sobre diferenciação entre empreendedores e proprietários de pequenas empresas, pesquisa sobre diferentes tipos de empreendedores.

Já o período de 1991 a 1995 é marcado, segundo os autores, por uma convergência em torno do que denomina “perspectiva estratégica em empreendedorismo”, incluindo temas como o desempenho de novos empreendimentos, estratégias de entrada (início do negócio) e barreiras à entrada, o papel do capitalista de risco e de seus critérios de decisão, e a análise de estágios de crescimento. Nesse mesmo período, além dessa rede de discussão sobre aspectos estratégicos, os autores identificam algumas redes paralelas, incluindo trabalhos voltados para o desenvolvimento de referenciais teóricos para o estudo da criação de novos negócios (Gartner, 1985) e o uso de estudos de caso para a investigação dos processos do empreendedorismo (Eisenhardt, 1995 e Yin, 1994).

2.2.2.1 Modos de gestão estratégica

Nessa nova corrente de estudos teóricos e pesquisas empíricas, o interesse passa a ser o de identificar e analisar tipos de estratégias empresariais, ao invés de identificar características ou tipos de empreendedores. Essa mudança já havia sido esboçada muito antes por Miller (1983) ao propor que, ao invés de focar nos traços e habilidades do “Empreendedor”, usualmente o criador e proprietário-executivo de uma empresa, ou a personalidade dominante numa organização, se abordasse a atividade empreendedora no contexto das organizações (empresas, em geral). Ou seja, uma mudança que deslocasse o foco do “Empreendedor Individual” para o *processo* de empreendedorismo em si, bem como dos fatores organizacionais que o impulsionam ou o impedem. Ou, dito de outra forma, uma mudança que desloca o foco da análise do nível do indivíduo (empreendedor) para o nível da firma.

De acordo com Lumpkin e Dess (1996), essa mudança no campo acadêmico do Empreendedorismo foi similar à ocorrida na literatura de gestão estratégica, quando se muda o foco da análise de conteúdo para processos. Assim, segundo Lumpkin e Dess (1996) à medida que o campo da gestão estratégica se desenvolveu, a questão de pesquisa muda de “em que negócio devemos entrar?”, para “como o processo de empreendedorismo ocorre nas organizações?”, ou seja, quais os métodos, práticas e processos decisórios que os gerentes e empresários utilizam para agir de “forma empreendedora”. De fato, como se verá a seguir, essa nova direção das pesquisas sobre empreendedorismo, vai utilizar um referencial conceitual desenvolvido a partir de estudos normativos ou empíricos da literatura de gestão estratégica que busca identificar tipos distintos de estratégias empresariais, muitas vezes

associados a tipos distintos de empresas. Dentre esses tipos de estratégias, ou tipo de empresas, quase sempre um ou mais apresentam características denominadas de empreendedoras.

A formulação de estratégia é um processo de abrangência organizacional que inclui o conjunto de atividades que uma firma se engaja para formular e implementar sua missão estratégica e seus objetivos. Essas atividades incluem análise, planejamento, tomada de decisão, gestão estratégica, e vários outros aspectos da cultura organizacional, sistema de valores compartilhados e da visão empresarial (Hart, 1992). Dess et. al. (1997) observam que vários estudos sugerem que existe um número finito de processos dos quais as estratégias organizacionais derivam e que essas podem ser caracterizadas como uma forma de padrões ou gestalt desses processos. Esses padrões ou gestalt de processos, podem então ser identificados como estratégias típicas (modos, ou ainda, arquétipos) e serem caracterizados e identificadas em diferentes organizações.

No esforço de identificar as variáveis relevantes para essas gestalts, muitos pesquisadores concentraram o esforço na identificação de dimensões da gestão estratégica. Miller e Friesen (1978) identificaram 11 dimensões no processo de gestão estratégica, a saber:

Inovação em relação a produtos e mercados, que trata da capacidade de inovação da empresa em termos da quantidade e criatividade dos novos produtos e serviços que são introduzidos, bem como dos novos mercados que a empresa explora;

Adaptabilidade das Decisões, que trata da efetividade da empresa em responder a um ambiente externo dinâmico;

Integração das Decisões, que se refere ao grau de complementaridade das ações em diferentes áreas da empresa;

Análise das Decisões Essenciais, que envolve o tempo dispensado à reflexão sistemática e deliberação na solução de problemas, bem como à variedade de respostas encontradas;

Alcance transversal (multiplexity) das Decisões, que trata da variedade de fatores considerados no processo de tomada de decisões estratégicas;

Alcance temporal (futurity) das Decisões, que se refere ao horizonte temporal que a firma considera ao planejar suas estratégias e operações;

Proatividade das Decisões, que lida com a forma com que a empresa reage a tendências observadas no ambiente externo: ela procura moldar o ambiente, por exemplo pela introdução de novos produtos, tecnologias, técnicas administrativas, ou apenas reage a ele;

Experiência da alta gerência no ramo da empresa (indústria), que avalia a familiaridade da alta gerência com seus produtos e mercados;

Disposição em assumir riscos, que mensura o grau com que os executivos (ou o empresário) está disposto a comprometer recursos significativos, correndo um risco razoável de fracasso;

Envolvimento com as estratégias, se refere ao grau com que a alta gerência está informada e conscientemente comprometida com uma estratégia corporativa explícita;

Tradições, se refere ao envolvimento da gerência com métodos e estratégias tradicionais na empresa.

Fredrickson (1986), em seu estudo das influências da estrutura no processo de gestão estratégica propôs dimensões como proatividade, racionalidade, abrangência, capacidade de assumir riscos e assertividade. Lumpkin e Dess (1996) sugeriram que as dimensões do estilo empreendedor de gestão estratégica consistiam de: autonomia, capacidade de inovação, capacidade de assumir riscos, proatividade, e agressividade competitiva. O conceito de gestão estratégica como uma gestalt ou padrão de dimensões está implícito na noção de modos de gestão estratégica que tem sido objeto de inúmeros estudos teóricos e empíricos, no campo da gestão estratégica, como se verá a seguir.

Uma contribuição pioneira em propor arquétipos ou modos de estratégia organizacional, foi o trabalho de Mintzberg (1973) que sugeriu três modos típicos de formulação de estratégia empresarial: adaptativo, planejador e empreendedor. O estilo planejador caracteriza-se pela formulação de estratégias através de análise formal e, principalmente, pelo esforço de coordenar e integrar decisões e estratégias. O estilo adaptativo pressupõe um processo de ajuste de estratégias com vistas a atender expectativas de stake-holders, é caracterizado por decisões “reativas” a problemas existentes, ao invés de uma busca “proativa” por novas oportunidades e as decisões seguem uma lógica incremental, com novos passos se somando a anteriores. Já o estilo empreendedor apresenta características relacionadas a: busca contínua e ativa de novas oportunidades e disposição em assumir riscos sob a ação catalisadora e decisiva de uma forte liderança. Mintzberg (1973) observa também que neste estilo de formulação de estratégias, o crescimento é o objetivo determinante da organização.

Uma classificação similar, porém definida de maneira mais abrangente, é a proposta por Miles e Snow (1978), que propõe quatro estilos de formulação de estratégias: prospectivo, analítico, defensivo e reativo. Segundo Desarbo et. al. (2005), o estilo prospectivo é tecnologicamente inovador e busca desenvolver novos mercados; o analítico tende a preferir uma estratégia mais segura (“second-but-better”); o defensivo usualmente ostenta competências no desenvolvimento de processos e aperfeiçoamento de produtos e tende a se empenhar em manter um nicho de mercado relativamente seguro e estável; por último, o estilo reativo se caracteriza pela ausência de uma estratégia estável e reagem apressadamente a exigências de curto prazo do ambiente.

Numa pesquisa empírica em que combinaram diferentes dimensões do processo de formulação de estratégia com informações sobre as variáveis Ambiente Externo e Estrutura Organizacional, Miller e Friesen (1978) identificaram dez modos distintos ou arquétipos de estratégias organizacionais, seis delas associadas a empresas bem sucedidas e quatro delas associadas a empresas com baixo desempenho. Ao contrário das contribuições mencionadas anteriormente, o estudo de Miller e Friesen (1978), de caráter mais empírico, sugere arquétipos de estratégia a partir de tipos de empresas, e não de tipos genéricos de estratégia. A tabela 2.4 apresenta as estratégias propostas por Miller e Friesen (1978), bem como uma síntese de suas principais características.

Tabela 2.4

Características dos Arquétipos de Formulação de Estratégias de Miller e Friesen

Arquétipos de Formulação de Estratégia	Características
1. Associados a desempenho de sucesso	
1.1 Firma Adaptativa sob desafio moderado	Vigilantes em relação ao ambiente, adaptativas na mudança de estratégias e incrementais em inovação
1.2 Firma adaptativa num ambiente altamente desafiador	Devotadas ao acompanhamento e análise de informações, adotam estruturas orgânicas, assertivas e analíticas na inovação de produtos e mercados

Tabela 2.4 (concl.)

1.3 Firma Dominante	Pioneiras na introdução de tecnologia, adotam estruturas hierárquicas e tendem a apresentar continuidade em suas estratégias
1.4 Gigante sob ataque	Descentralização e delegação, adaptação incremental ao ambiente e forte presença de tradições
1.5 Conglomerado empreendedor	Liderança carismática, busca manipular o ambiente ao invés de reagir ao mesmo e crescer com aquisição de novas empresas
1.6 Firma inovadora	Explora nicho de mercados com inovação, processo decisório centralizado
2. Associados a baixo desempenho	
2.1 A firma impulsiva (correndo às cegas)	Apresenta ao mesmo tempo diferenciação e processo decisório centralizado, estratégias diversificadas e muito abrangentes
2.2 A burocracia estagnada	Estrutura burocrática rígida, ultra conservadora nas estratégias
2.3 O gigante sem liderança	Ausência de liderança, organização diversificada, inovação por tentativa (muddling through)
2.4 Nadando contra a corrente	Passado tumultuado e exaustão de recursos, tentativas de mudanças radicais normalmente mediante mudança na alta gerência, adaptação de estratégias existentes

Fonte: Miller e Friesen (1978)

Baseando-se em tipologias de estratégias e de estruturas organizacionais já definidas na literatura, Miller (1983) realizou estudo empírico para identificar os principais determinantes

do empreendedorismo, definido como o processo pelo qual as organizações se renovam, bem como renovam seus produtos e mercados pelo pioneirismo, inovação e capacidade de assumir riscos. O autor identifica três tipos distintos de empresas e constata que, em cada um desses tipos, existem fatores distintos que podem levar a formulação de estratégias empreendedoras. Os tipos definidos por Miller (1983), são: Tipo 1, denominadas de firmas simples, onde o fator predominante para a presença do comportamento empreendedor é a liderança (normalmente o fundador/proprietário da empresa) ; Tipo 2, ou firmas planejadoras, onde o fator predominante para o comportamento empreendedor é o conteúdo da estratégia da empresa; e Tipo 3, ou firmas orgânicas, nas quais o grau de comportamento empreendedor será determinado principalmente por fatores ambientais e pelas características da estrutura organizacional.

Em estudo seguinte, Miller (1987) propõe uma nova classificação, só que dessa vez em termos de modos de gestão estratégica, à la Mintzberg (1973) e Miles e Snow (1978) ao invés de diferenciar por tipos de empresas. Assim, Miller (1987) argumenta que os modos mais frequentes de formulação de estratégia são o racional, interativo e assertivo. No modo racional, a formulação de estratégia resulta do processo formal e sistemático de planejamento, enquanto que no modo interativo é caracterizado por processos de barganha política e construção de consenso. Já o modo assertivo está geralmente associado a uma orientação proativa e de assunção de riscos, características mencionadas nos modos de formulação de estratégia identificados como empreendedores.

Hart (1992) realizou uma abrangente e minuciosa análise das contribuições teóricas e empíricas sobre tipologias de processos de gestão estratégica, classificando-as segundo três dimensões: racionalidade (abrangente ou limitada), visão e envolvimento (no processo de formulação da estratégia). Hart (1992) argumenta que dado o caráter fragmentado e muitas vezes redundante da literatura sobre o tema, o campo da gestão se beneficiaria de integração teórica. Propõe então uma estrutura integradora dos processos de formulação de estratégia que composta por “cinco tipos distintos de formulação de estratégia” (1992:334): mandatório (command), simbólico, racional, transacional e generativo. Dess et. al., observam que embora nenhum dos tipos propostos por Hart expressem um modo empreendedor “puro” de formulação de estratégias, o estilo mandatório sugere o tipo de comprometimento com a busca de oportunidade e estilo assertivo associado ao estilo empreendedor de formulação de estratégia proposto por Mintzberg (1973). Já no tipo generativo, membros da organização

com autonomia decisória experimentam, assumem riscos e empreendem, no qual se enquadraria, por exemplo, o estilo prospectivo da classificação de Miles e Snow (1978). De fato, Hart (1992), sustenta que, na medida em que o seu papel seja o de experimentar e assumir riscos, os membros da organização que adotam esse modo de formulação de estratégia, podem ser considerados como empreendedores.

Na tabela A.1.1 do anexo A.1 as várias contribuições discutidas anteriormente são reunidas e descritas sumariamente em termos de cinco características: Estilo do modo de gestão, papel da alta direção, papel dos membros da organização, como o ambiente externo é encarado e qual a atitude em relação ao risco, no modo de gestão respectivo. As três primeiras características, ou descritores, utilizados na tabela são utilizadas por Hart (1992) na análise dos cinco modos de gestão estratégica propostos por ele. As duas últimas (ambiente e assunção de risco) foram incluídas porque são duas dimensões freqüentes na maioria dos estudos sobre o tema e consideradas essenciais para caracterizar o traço distintivo de um particular modo de gestão estratégica.

2.2.2.2 O modo empreendedor de gestão estratégica: Orientação Empreendedora

Um aspecto comum nos vários estudos discutidos anteriormente é a presença de um ou vários modos de gestão estratégica com características empreendedoras, ou como também tem sido referido na literatura, um comportamento empreendedor na gestão estratégica (Miller (1983), Covin e Slevin (1989 e 1991), Lumpkin e Dess (1996)). Isso está mais óbvio e visível no modo empreendedor proposto por Mintzberg (1973), no conglomerado empreendedor identificado por Miller e Friesen (1978), ou implícito nas firmas simples (ou tipo 1) proposto por Miller (1983), no modo assertivo, também proposto por Miller (1987), ou nos modos mandatório e generativo sugeridos por Hart (1992).

Da mesma maneira que se argumentou que os diferentes modos de gestão estratégica estão associados a padrões ou gestalts específicos de processos organizacionais, caberia conjecturar que o modo (ou comportamento) empreendedor de gestão estratégica também pode ser definido a partir de um conjunto de dimensões ou processos. De fato, ao examinar essa questão num trabalho que se tornou referência na literatura gerencial sobre empreendedorismo, Lumpkin e Dess (1996), fizeram duas importantes contribuições: 1)

fizeram um levantamento minucioso das várias contribuições a respeito, e 2) propuseram uma estrutura analítica integradora para o construto “modo empreendedor de gestão estratégica”.

No exame que fizeram da literatura, Lumpkin e Dess (1996) distinguem preliminarmente os conceitos de empreendedorismo e “orientação empreendedora”. Empreendedorismo, sustentam os autores, é melhor definido como a criação de novas empresas (ou criação de novas unidades de negócios ou projetos numa empresa existente). Já “orientação empreendedora” (OE) é o conjunto de processos chaves que resultam num modo empreendedor de gestão estratégica. Ou, como distinguem de forma sintética os autores: a criação de novos negócios define *de que trata* o empreendedorismo, enquanto que a orientação empreendedora descreve *como* esses novos negócios serão desenvolvidos.

Lumpkin e Dess (1996) observam que a noção de orientação empreendedora como uma combinação de dimensões ou processos, embora com outras denominações já estava presente em vários trabalhos no campo do empreendedorismo. Segundo os autores, Miller (1983) proporcionou um bom ponto de partida conceitual ao definir uma firma empreendedora como aquela que se engaja em inovações de produto/mercado, se envolve em iniciativas de razoável risco, são pioneiras em desenvolverem inovações “proativas”⁹, derrotando seus competidores. A partir dessa definição o autor usou as dimensões “capacidade de inovação”, “capacidade de assumir riscos” e “capacidade de agir proativamente” para caracterizar e testar o grau de empreendedorismo presente nas estratégias das firmas pesquisadas. Essas mesmas dimensões foram utilizados no trabalho de Covin e Slevin (1989), para medir o que os autores denominaram de “postura estratégica empreendedora” de empresas industriais de pequeno porte. O trabalho de Zahra e Covin (1995) denomina esse comportamento empreendedor na gestão estratégica de “empreendedorismo corporativo” e, utilizando a definição e operacionalização de comportamento empreendedor proposta por Miller e Friesen (1982) examinam empiricamente a relação entre “empreendedorismo corporativo” e a performance das empresas. Cabe notar que alguns trabalhos anteriores já propunham a denominação “orientação empreendedora” para definir um conjunto de processos e atividades relacionados a um modo empreendedor de gestão estratégica (Ginsberg, 1985; Miles e Arnold, 1991; Morris e Paul, 1987 e Smart e Conant, 1994).

⁹ Aspas presentes no original

Lumpkin e Dess (1996) adotam, então, a expressão “*orientação empreendedora*” (OE) para denominar os processos, práticas e decisões que levam à criação intencional de novos negócios, ou novas iniciativas em negócios existentes, em substituição ao conceito mais amplo de empreendedorismo e também em substituição ao conceito mais geral de firma empreendedora. Propõem também que a orientação empreendedora pode ser caracterizada a partir de cinco dimensões, a saber: autonomia, capacidade de inovação, capacidade de assumir riscos, capacidade de agir proativamente e competitividade agressiva. Ou seja, os autores acrescentam às três dimensões anteriormente sugeridas e testadas por Miller (1983) e Covin e Slevin (1989), outras duas: autonomia e competitividade agressiva.

Segundo Lumpkin e Dess (1996) a inclusão de autonomia como uma dimensão independente, é essencial para uma definição mais completa e consistente do construto porque um componente chave da orientação empreendedora é a tendência à ação autônoma e independente. Os autores lembram que, no que toca às novas empresas, seus fundadores devem ostentar perseverança e independência para realizar as ações necessárias para concretizar a sua intenção, o que requer autonomia. Já com respeito a novas iniciativas em empresas existentes, lembram que camadas de burocracia e conservadorismo organizacional raramente contribui para a concretização dessas iniciativas. Ao contrário, observam, para que essas iniciativas sejam implementadas é necessário o exercício de autonomia por lideranças fortes, grupos independentes ou indivíduos criativos, que sejam desobrigados de restrições organizacionais, para liderar novos projetos. Logo, a inclusão de autonomia como uma dimensão explícita e independente, torna a definição de orientação empreendedora mais consistente.

No que toca à inclusão de competitividade agressiva na caracterização de orientação empreendedora, Lumpkin e Dess (1996) argumentam que essa dimensão captura a idéia de “derrotar os competidores” sugerida por Miller (1983) em sua definição de firma empreendedora. Segundo os autores essa idéia se refere ao tipo e intensidade de competição que novas empresas necessitam exercer para enfrentar os rivais já estabelecidos, a qual deveria ser capturado por uma dimensão independente como o de competitividade agressiva. De fato, em outro artigo, Lumpkin e Dess (2001) argumentam que a dimensão “capacidade de agir proativamente” definida por Miller (1983) sugere uma perspectiva de antecipação, ou visão de futuro, características de um líder do mercado que tem a capacidade de agir em antecipação à demandas futuras e moldar o ambiente externo. Os autores lembram que essa

interpretação é também consistente com a visão de Miller e Friesen (1978) de que a “capacidade de agir proativamente” se refere à mudanças no ambiente externa pela introdução de novos produtos e tecnologias, bem como a definição de “capacidade de agir proativamente” proposta por Venkatraman (1989: 949) como o processo de

“seeking new opportunities which may or may not be related to the present line of operations, introduction of new wproducts and brands ahead of competition, strategically eliminating operations which are in the mature or declining stages of life cycle”

Lumpkin e Dess (2001) argumentam que a competitividade agressiva, ao contrário, se refere à intensidade dos esforços de uma empresa em superar seus rivais. Observam ainda que a competitividade agressiva, embora seja caracterizada por uma forte postura agressiva, pode ser também reativa, como quando uma empresa defende agressivamente sua posição no mercado através do estabelecimento de metas agressivas de participação no mercado, ou investindo agressivamente em marketing, ampliação da capacidade produtiva ou melhoria de qualidade de produtos ou serviços. Em resumo, os autores sustentam que “capacidade de agir proativamente” e “competitividade agressiva” são conceitos independentes com definições distintas, sendo que o primeiro está relacionado à resposta a oportunidades (portanto caracterizado como uma ação voltada para o futuro) e o segundo se refere à maneira como a empresa responde a ameaças (e logo, estaria relacionada a ações associadas a desafios do presente).

Na seqüência apresenta-se a definição das cinco dimensões do construto proposta por Lumpkin e Dess (1996).

Autonomia (A) refere-se à independência ostentada por um indivíduo ou grupo, no que toca à identificação e adoção de uma idéia ou visão e à sua efetiva implementação.

Capacidade de inovação (CI) define a tendência da organização de se engajar em e apoiar novas idéias, experimentações e processos criativos que podem resultar em novos produtos, serviços ou processos tecnológicos.

Capacidade de assumir riscos (CAR) é a inclinação da organização (ou indivíduo) de se envolver em projetos que apresentem riscos significativos, bem como a preferência por ações mais audaciosas do que cautelosas, no alcance dos seus objetivos.

Capacidade de agir de proativamente (CAP) se refere aos processos que visam a agir em antecipação às necessidades futuras, principalmente mediante a busca de novas oportunidades, as quais podem ou não estar relacionadas ao negócio atual, bem como podem envolver a introdução de novos produtos ou marcas na frente da competição, ou a eliminação de operações que já tenham atingido a fase da maturidade ou de declínio.

Competitividade agressiva (CA) representa a propensão de uma organização de desafiar direta e intensamente seus competidores, com vistas a ingressar num mercado ou fortalecer sua posição. Ou seja, representa a disposição da organização de ultrapassar seus rivais relevantes no respectivo mercado.

O trabalho de Lumpkin e Dess (1996), além de se dedicar a clarificar o conceito de Orientação Empreendedora, apresentou, ademais, algumas proposições normativas em relação ao conceito, dentre as quais cabe destacar: a) a orientação empreendedora é um modo distinto de gestão estratégica e não o resultado de outros modos gestão estratégica, ou da combinação de outros modos de gestão estratégica; b) as dimensões da orientação empreendedora são independentes entre elas, ou seja, a orientação pode estar presente na gestão estratégica de uma empresa sem que, necessariamente, todas as dimensões estejam presentes simultaneamente; c) empresas que ostentem uma orientação empreendedora tendem a ter uma performance superior; e d) a relação entre orientação empreendedora e performance das empresas é moderado por vários fatores, tais como: ambiente externo, estrutura organizacional e conteúdo da estratégia organizacional, dentre outros. Uma corrente importante de trabalhos teóricos e empíricos surgiu, após o trabalho de Lumpkin e Dess (1996) com o intuito de discutir e testar essas proposições normativas. Na seqüência, apresenta-se alguns dos trabalhos mais representativos dessa corrente.

Com relação à proposição de que orientação empreendedora é um modo distinto de gestão estratégica e não o resultado de outros modos de gestão estratégica ou da combinação de outros modos de gestão estratégica, uma das contribuições mais citadas na literatura gerencial sobre empreendedorismo é o trabalho de Miller (1983), anterior ao de Lumpkin e Dess (1996). Nesse trabalho, considerado uma referência na pesquisa teórica e empírica sobre o tema, tendo em vista que a definição de firma empreendedora e a operacionalização adotada por Miller para medir o fenômeno foi usada na maioria dos estudos posteriores, é apresentada e verificada empiricamente a noção de que o comportamento empreendedor na gestão estratégica, está presente em diferentes tipos de empresas e não é característica de um tipo

particular de empresa. O que Miller (1983) propõe e testa empiricamente é a hipótese de que em diferentes tipos de empresas, o nível de empreendedorismo presente dependerá de fatores específicos. Assim, o autor propõe três tipos de empresas e identifica os fatores que determinam o nível de empreendedorismo na gestão estratégica em cada uma. Nas empresas do tipo 1 ou firmas simples, o empreendedorismo será determinado pela atuação da liderança, nas empresas do tipo 2, ou firmas planejadoras, o empreendedorismo é determinado pela estratégia de produto e mercado adotada e nas firmas do tipo 3, ou firmas orgânicas, o empreendedorismo é determinado por fatores ambientais e pela estrutura organizacional.

O trabalho de Dess et. al., (1997), complementa o trabalho anterior de Lumpkin e Dess (1996) ao fazer uma minuciosa pesquisa da literatura existente sobre o que denomina de modo empreendedor de gestão estratégica. Além disso, foi um dos primeiros a explicitar e confirmar, através de um teste empírico, a hipótese de que o modo empreendedor é um modo distinto e importante de gestão estratégica e não a combinação ou resultado de outros modos de gestão estratégica, como proposto, por exemplo, Bourgeois e Brodwin (1984) e Hart (1992). Os trabalhos teóricos e empíricos que se seguiram sobre o tema, passaram a adotar, em sua maioria, a conclusão obtida pelo teste empírico realizado por Dess et. al., (1997) e considerar a orientação empreendedora como um modo distinto e independente de gestão estratégica.

Cabe notar que a tendência predominante na literatura, de considerar a orientação empreendedora como um modo independente de gestão estratégica, não elimina a noção proposta por Mintzberg (1973) de que a gestão estratégica de uma empresa pode apresentar uma mistura de modos distintos. De fato, Mintzberg (1973) sugere a existência de quatro formas distintas de combinação entre modos de gestão estratégica. A combinação pura de modos distintos, na qual a gestão estratégica global da empresa pode resultar da adoção concomitante de, por exemplo, um modo empreendedor nas suas decisões de investimento com um modo adaptativo que permita adotar trajetórias flexíveis para alcançar metas específicas. Uma segunda combinação sugerida por Mintzberg (1973) poderia ocorrer quando uma empresa utilizada modos distintos de gestão em diferentes funções organizacionais. Usar, por exemplo, um modo empreendedor na função de marketing e um modo planejador na função de operações. Uma terceira combinação possível prevista por Mintzberg (1973), seria aquela em que a matriz de uma empresa e uma sua filial ou subsidiária adotam modos distintos de gestão. Finalmente, Mintzberg (1973) observa que o modo de gestão estratégica

pode mudar também de acordo com a fase do ciclo de vida da empresa. Em geral, adotando modos empreendedores de gestão estratégica nas fases iniciais de fundação e expansão e modos mais conservadores nas fases seguintes. Hart (1992) que fez uma notável contribuição ao examinar de forma minuciosa as contribuições da literatura sobre modos de gestão estratégica e propor uma estrutura integrativa, também sugere que a situação mais natural na gestão das empresas seria a adoção de estratégias que resultassem de combinações ou configurações dos modos “puros” de gestão estratégica. De fato, Hart (1992: 345) propõe explicitamente que

“the more the firms are able to develop capability in multiple strategy-making modes (high-process capacity), the better their performance on all dimensions”

Perspectiva de análise semelhante foi adotada por Park e Bae (2004) ao analisar as estratégias adotadas por cinco empresas de tecnologia da Coreia. Os autores propõem uma estratégia integrativa constituída por sete tipos de estratégias, desenvolvidas a partir de dimensões que incluem: estratégia de mercado (local ou global), estratégia de produto e mercado (maduro ou emergente) e estratégia de capacitação tecnológica (seguidor ou pioneiro na inovação). Os modos de gestão estratégica propostos por Park e Bae se desenvolvem ao longo de um continuum no qual se situam modos mais empreendedores e modos mais tradicionais. Com uma abordagem parecida, o trabalho de Desarbo et al. (2005), revisita a tipologia de Miles e Snow (1978) composta pelos modos prospectivo, analítico, defensivo e reativo de gestão estratégica.

O objetivo do estudo de Desarbo et al. (2005) foi o de desenvolver, através de um estudo de empresas americanas, chinesas e americanas, uma metodologia quantitativa que permite a identificação de tipologias de estratégias empiricamente, no intuito de responder algumas das críticas endereçadas à tipologia de Miles e Snow ao longo do tempo. Os autores introduzem, explicitamente, atributos ambientais e capacitações das unidades estratégicas de negócios, no processo de identificar empiricamente tipos de estratégias. O objetivo, observam os autores, não é modificar o caráter genérico da tipologia com vistas a permitir sua aplicação ao longo de diferentes períodos, setores, amostras, etc., mas, ao invés disso, propor uma metodologia quantitativa para ser utilizada em qualquer cenário, com vistas a derivar tipos de estratégia para uma dada aplicação empírica (por exemplo, para um dado período de tempo, setor, etc.).

Os autores utilizaram cinco competências estratégicas principais: ligação com o mercado, tecnológicas, marketing, tecnologia da informação e de gestão. Simultaneamente três diferentes aspectos do ambiente de negócio foram considerados: incerteza ambiental sobre tecnologia, incerteza ambiental sobre mercado e incerteza ambiental sobre competição. O estudo empírico revela, para a amostra considerada, a formação de quatro grupos de empresas com estratégias similares, com as características descritas a seguir:

Grupo 1: composto por cerca de 52% de prospectivos e 32% de analíticos, cujos integrantes são principalmente empresas asiáticas do tipo prospectivo, com competências destacadas em tecnologia;

Grupo 2: com cerca de 55% de defensivos e 45% de reativos, caracterizados predominantemente por firmas com competências de marketing;

Grupo 3: um grupo híbrido constituído por analíticos (43%), prospectivos (26%) e defensivos (27%); as empresas incluídas nesse grupo são principalmente americanas com competências de ligação com o mercado e de marketing;

Grupo 4: constituído de forma equilibrada com empresas prospectivas (46%) e analíticas (54%).

A noção de que a estratégia global das empresas pode resultar de combinação ou configuração de diferentes modos de gestão estratégica também é assumida por Covin et. al., (2006), que se referem ao posicionamento das empresas num continuum de orientação empreendedora. Nesse continuum, num extremo estariam as empresas que adotam predominantemente modos empreendedores de gestão estratégica, e no outro as empresas que adotam predominantemente modos conservadores de gestão estratégica.

Uma das proposições mais desafiadoras apresentadas por Lumpkin e Dess (1996) a respeito de orientação empreendedora se refere à maneira de considerar as dimensões que constituem o construto. Vale dizer, para que uma empresa ostente orientação empreendedora é necessário que todas as cinco dimensões definidas por Lumpkin e Dess (1996) estejam presentes, ou é suficiente que algumas dessas dimensões estejam presentes? Exemplificando: no primeiro caso, uma empresa com orientação empreendedora deveria apresentar *autonomia, capacidade de inovação, capacidade de assumir riscos, capacidade de agir proativamente e competitividade agressiva*; já no segundo caso, uma empresa que apresentasse *capacidade de agir proativamente e competitividade agressiva*, ou outra combinação das dimensões que

compõem o construto, seria também considerada como tendo orientação empreendedora na sua gestão estratégica. Se a primeira forma da definição é utilizada, Lumpkin e Dess (1996) sugerem que as dimensões covariam e que, portanto, o construto seria considerado unidimensional. Já se a segunda forma da definição é utilizada, os autores argumentam que as dimensões podem variar independentemente umas das outras e, portanto, o construto seria considerado multidimensional.

Embora reconhecendo que a maioria das pesquisas realizadas para mensurar a orientação empreendedora até a data do seu artigo consideram o construto como unidimensional (Miller, 1983; Miller e Friesen, 1983, Covin e Slevin, 1989), Lumpkin e Dess (1996) propõem que a formulação conceitualmente mais consistente e empiricamente mais realista, seria aquela que considera a orientação empreendedora como um construto multidimensional, em que as dimensões podem variar de forma independente. Não obstante a argumentação de Lumpkin e Dess (1996), observa-se uma predominância da definição de orientação empreendedora como um construto unidimensional nos estudos empíricos relacionados ao tema (Dess et. al., 1997; Wiklund e Shepherd, 2005; Covin et. al., 2006, dentre outros). Já o trabalho de Lumpkin e Dess (2001) é um exemplo do uso da abordagem multidimensional para o construto orientação empreendedora. Nesse trabalho, os autores examinam o efeito de apenas duas das dimensões de orientação empreendedora, a saber, capacidade de agir proativamente e competitividade agressiva sobre o desempenho das empresas. Através de um teste empírico realizado através de survey junto a 124 executivos de 94 empresas norte americanas, os autores obtêm evidências empíricas convincentes de que: 1) capacidade de agir proativamente e competitividade agressiva são duas dimensões distintas do construto orientação empreendedora; 2) as duas dimensões são independentes entre si e produzem efeitos distintos sobre o desempenho das empresas.

Os trabalhos de Stetz et. al. (2000) e Kreiser et. al. (2002) se dedicaram a tentar dirimir empiricamente o debate conceitual sobre o tema da característica da dimensionalidade do construto orientação empreendedora. Stetz et al. (2000) usaram dados coletados de 865 executivos de empresas prestadoras de serviços de saúde dos Estados Unidos e, através de técnicas de modelagem com equações estruturais, concluíram que as sub-dimensões de orientação empreendedora *podem* (ou seja, não necessariamente *devem*) variar independentemente entre elas. Da mesma forma, baseando-se em dados coletados em 1067 empresas de seis países, Kreiser et al. (2002), utilizando análise fatorial e análise de

correlação, apresentaram resultados que confirmaram que as sub-dimensões de orientação empreendedora (o estudo considerou apenas as três dimensões originais definidas por Miller (1983)), apresentavam “significativa variância independente” e que, portanto, deveria ser tratadas como variáveis distintas.

Embora reconhecendo a robustez e consistência analítica e empírica dos trabalhos de Stetz et al. e Kreiser et al., Covin et al. (2006), argumentam que na prática é como se os trabalhos de Miller (1983) e Lumpkin e Dess (1996) tratassem de construtos diferentes. Covin et al. (2006) observam que Miller (1983) nunca propôs que as dimensões do modo empreendedor de gestão estratégica (Capacidade de Inovação, Capacidade de Assumir Riscos e Capacidade de Agir Proativamente) não pudessem variar independentemente umas das outras. Ao contrário, ele afirmou que quando essas dimensões variassem independentemente ele não consideraria que uma empresa com essas características apresentasse um modo empreendedor de gestão. Dessa maneira, Miller (1983) considera o construto como formativo, ou seja, não poderia ser decomposto nos componentes que o constituem. Lumpkin e Dess (1996), ao contrário, propuseram que uma firma pode ser considerada como ostentando orientação empreendedora se algumas dessas dimensões estivessem presente de forma significativa, mas que a empresa não necessitaria apresentar todas as características concomitantemente.

Assim, Covin et al. (2006) argumentam que as pesquisas de Stetz et al. (2002) e Kreiser et al. (2002) não deveriam ser consideradas como uma evidência de que o debate acadêmico sobre a dimensionalidade do construto orientação empreendedora estaria resolvido, ou seja, que Lumpkin e Dess (1996) estariam corretos acerca da multidimensionalidade de orientação empreendedora, enquanto Miller (1983) estaria incorreto. Na verdade, Covin et al. (2006) afirmam que o mais correto, do ponto de vista de discussão conceitual e pesquisa empírica, seria definir-se previamente qual a definição de orientação empreendedora que se está considerando. Se a de Miller (1983) que considera que um modo empreendedor de gestão estratégica deve estar associado à presença simultânea das dimensões que compõem o construto (ou seja, um abordagem unidimensional), ou se a de Lumpkin e Dess (1996), em que uma empresa com orientação empreendedora deveria: (1) ter um valor elevado em qualquer uma das dimensões que compõem o construto; 2) presumivelmente ter um valor elevado em pelo menos uma das dimensões; e 3) não necessariamente ter valores elevados em alguma dimensão específica do construto.

No que toca à relação entre Orientação Empreendedora e desempenho (seja de uma nova empresa criada por um empreendedor, seja de uma empresa já existente), Lumpkin & Dess (1996) observaram que coexistiam, na literatura sobre empreendedorismo, uma aparente tendência normativa de assumir a Orientação Empreendedora (ou o Empreendedorismo, na sua definição mais geral) como algo inerentemente positivo para o desempenho dos negócios, com uma escassez de estudos empíricos que confirmassem ou rejeitassem essa premissa. Os autores sugeriram que para se avaliar de forma eficaz a relação entre Orientação Empreendedora e o desempenho das organizações seria imprescindível desenvolver modelos que levassem em conta o efeito moderador de variáveis contingentes, tais como: características do ambiente externo, tamanho, estrutura, natureza do processo de formulação e conteúdo da estratégia, recursos, cultura e características da liderança. A maioria do trabalho teórico e empírico que se seguiu adotou essa perspectiva na análise da relação entre Orientação Empreendedora e desempenho das organizações.

Entre os trabalhos anteriores ao de Lumpkin e Dess (1996) que tratam da relação entre orientação empreendedora e performance de empresas, um dos mais citados é o de Covin e Slevin (1989). Pesquisando 161 pequenas e médias empresas do estado norte americano da Pennsylvania, os autores examinaram o efeito sobre o desempenho financeiro das empresas de três variáveis: ambiente externo, estrutura organizacional e “postura estratégica”, sendo que esta última variável usou a definição de Miller (1983) para modo empreendedor de gestão estratégica. As análises realizadas pelos autores levaram à conclusão de que as respostas das pequenas e médias empresas pesquisadas em ambientes hostis ou benignos, podem variar em muitos aspectos. Assim, em ambientes hostis, um desempenho financeiro superior está associado à adoção de uma estrutura orgânica (mais flexível) e de uma postura estratégica empreendedora (ou modo empreendedor de gestão estratégica, para usar a definição de Miller, 1983). Já em ambientes benignos (com menor turbulência e mais previsíveis), o desempenho financeiro superior está associado à adoção de estruturas organizacionais mais mecânicas (formais) e uma postura estratégica mais conservadora. Nota-se, então que a conclusão mais importante do trabalho é que um desempenho financeiro superior de uma empresa pode decorrer tanto da adoção de uma postura estratégica empreendedora, quanto conservadora, dependendo das condições ambientais. Além disso, sugere que para cada caso haverá uma estrutura organizacional mais apropriada.

Em trabalho posterior, Naman e Slevin (1993) pesquisam exatamente o efeito da congruência (ou falta de) entre as variáveis estilo empreendedor, estrutura organizacional e missão estratégica e o desempenho das empresas. Utilizando também uma amostra de pequenas empresas da região de Pennsylvania, os autores desenvolvem e testam um modelo econométrico para avaliar o efeito da congruência entre aquelas três variáveis e a performance das empresas pesquisadas. A conclusão do trabalho, segundo os autores, confirma empiricamente que a congruência entre as variáveis consideradas é importante para o desempenho das empresas. Ou seja, o trabalho revela que, mais do que ter esses atributos isoladamente, o desempenho das empresas dependerá de um alinhamento adequado entre os mesmos.

Zahra e Covin (1995) acrescentaram um elemento importante na pesquisa empírica sobre o tema, ao pesquisarem a relação entre orientação empreendedora (definida pelos autores como “empreendedorismo corporativo”) e o desempenho das empresas numa perspectiva longitudinal. Os autores analisaram três bases de dados distintas que cobriam o período de 1983 a 1990. As bases de dados incluíam dados secundários, entrevistas com executivos de empresas e empresas listadas na publicação Fortune 500. A pesquisa visou a examinar o efeito sobre o desempenho financeiro das empresas de um modo de gestão estratégica denomina de “empreendedorismo corporativo” e das condições ambientais vigentes. Particularmente o estudo considerou o grau de hostilidade do ambiente em que a empresa operava. Uma inovação metodológica adicional do estudo de Zahra e Covin (1995) foi o de utilizar uma abordagem configuracional na análise. Essa abordagem considera o efeito simultâneo das duas variáveis independentes (empreendedorismo corporativo e hostilidade do ambiente), ou seja, é realizada uma análise multi-variada, ao invés das análises bi-variadas usualmente adotadas nos estudos que utilizam uma abordagem contingente entre variáveis dependentes e independentes.

Os resultados obtidos levaram os autores a concluir que o empreendedorismo corporativo é positivamente relacionado com o desempenho financeiro das empresas e que se fortalece ao longo do tempo. Esse resultado confirma a noção de que o empreendedorismo corporativo (ou orientação empreendedora) não deve ser encarado como uma solução para problemas de curto prazo, mas como uma estratégia de longo prazo que pode levar a um desempenho superior. Além disso, constatam que o ambiente em que o empreendedorismo corporativo é praticado pode ter um forte e persistente impacto sobre a eficácia do comportamento empreendedor da

empresa. Assim, segundo as evidências obtidas na pesquisa, o empreendedorismo corporativo foi considerado um previsor mais significativo do desempenho financeiro da empresa em ambientes hostis do que em ambiente benignos. Essa constatação sugere que a orientação empreendedora pode ser uma estratégia particularmente eficaz e valiosa para enfrentar ambientes desfavoráveis, impedindo que ameaças externas afetem negativamente o desempenho das empresas.

O trabalho de Dess et al. (1997) visa a comparar modelos contingentes e configuracionais na análise da relação entre orientação empreendedora e o desempenho das empresas. Pesquisando 96 altos executivos de 32 firmas norte americanas os autores se propuseram a testar o efeito moderador das variáveis estratégia de mercado/produto e condições do ambiente externo sobre a relação entre orientação empreendedora e o desempenho das empresas. Para esse teste os autores utilizaram, alternativamente, modelos contingentes, nos quais as variáveis moderadores são consideradas separadamente, e modelos configuracionais, nos quais as variáveis moderadoras são incluídas simultaneamente no modelo. Utilizando análise de regressão simples (para os modelos contingentes) e múltipla (para os modelos configuracionais), os autores concluem que a orientação empreendedora se revelou mais fortemente relacionada com o desempenho das empresas quando foi combinada simultaneamente com a estratégia de mercado/produto apropriada e com as condições ambientais. Ou seja, os autores concluem que os modelos configuracionais são mais eficazes em avaliar a relação entre orientação empreendedora e dos respectivos fatores moderadores e a performance das empresas, do que os modelos contingentes. As evidências obtidas confirmaram a maioria das hipóteses estabelecidas pelos autores acerca dos efeitos positivos da orientação empreendedora sobre a performance das empresas. Curiosamente, uma das hipóteses não confirmadas era a de que a orientação empreendedora não teria um efeito positivo sobre o desempenho das empresas em ambientes hostis, se a empresa utilizasse uma estratégia de mercado/produto expressa por liderança baseada em baixo custo de produtos. Os dados empíricos revelaram que, mesmo nesse caso, a orientação empreendedora terá um efeito positivo sobre o desempenho da empresa.

Além de examinar e confirmar a independência entre as dimensões “capacidade de agir proativamente” e “competitividade agressiva”, o trabalho de Lumpkin e Dess (2001), examinou também como essas duas dimensões afetam o desempenho das empresas, considerando como fatores moderadores o ambiente externo e o ciclo de vida do setor em que

a empresa se situa. Para o teste empírico que efetuaram os autores utilizaram dois estados de ambiente externo frequentemente utilizados em pesquisas anteriores: dinamismo e hostilidade. Dinamismo foi definido o grau de imprevisibilidade das mudanças no ambiente em que a empresa opera e hostilidade definido como a escassez de recursos disponíveis no ambiente externo e a intensidade da disputa por esses recursos. O ciclo de vida se refere ao grau de maturidade do setor em que a empresa opera, sendo considerado duas condições: setor em crescimento (estágios iniciais de desenvolvimento do setor) e setor maduro (estágios mais avançados). Com dados obtidos através de surveys junto a executivos de pequenas empresas norte-americanas, os autores utilizaram análise fatorial e regressões para testar as hipóteses propostas. Os resultados encontrados permitiram concluir que a capacidade de agir proativamente revelou-se positivamente correlacionado com o desempenho das empresas, o que não foi encontrado para a dimensão competitividade agressiva. Os resultados dos testes realizados pelos autores mostraram, ainda, que as empresas com capacidade de agir proativamente apresentam uma correlação positiva com performance tanto em ambientes dinâmicos como em ambientes hostis. Os resultados confirmaram também que empresas com competitividade agressiva podem melhorar seu desempenho em ambientes hostis. Por último, as evidências obtidas no estudo confirmaram a hipótese de que a capacidade de agir proativamente de uma empresa tem um efeito positivo sobre o desempenho mais intenso em setores em crescimento, sendo que esse efeito se reduz em setores mais maduros. Já a hipótese de que uma empresa com competitividade agressiva se beneficiará mais em termos de desempenho em setores mais maduros do que em setores em crescimento, não encontrou evidências estatisticamente significativas.

O trabalho de Wiklund e Shepherd (2005) se dedica a examinar a relação entre orientação empreendedora e performance das empresas, mediante uma abordagem configuracional. Segundo os autores, a relação entre orientação e empreendedora pode ser melhor entendida com análises que considerem os fatores moderadores dessa relação de uma forma configuracional, ou seja, com os fatores sendo considerados concomitantemente e não de forma separada. Os autores observam que a lógica da abordagem configuracional reside na premissa de que as firmas que são capazes de alinhar certos atributos com determinadas condições do ambiente externo tendem a apresentar um desempenho superior ao de outras firmas. Assim, utilizando uma amostra de 413 pequenas empresas suecas e através de entrevistas telefônicas feitas com os executivos dessas empresas, os autores examinaram o efeito de dois fatores moderadores sobre a relação entre orientação empreendedora e

desempenho. Os fatores moderadores considerados foram a capacidade de acesso a recursos financeiros e as condições do ambiente externo. A pesquisa apresentou também uma dimensão longitudinal, uma vez que os executivos participaram de uma nova rodada de entrevistas um ano após a primeira, dessa vez apenas para responderem a informações sobre a variável dependente da pesquisa, ou seja, o desempenho das empresas.

Utilizando a técnica de análise de regressão linear hierarquizada, os autores constatam que uma abordagem configuracional é mais relevante do que uma abordagem contingente para o estudo da relação entre orientação empreendedora e o desempenho das empresas. As evidências empíricas obtidas mostraram, também, que para firmas que enfrentam severas restrições ao acesso de recursos financeiros e que operam em ambientes mais estáveis, a orientação empreendedora tem um efeito mais importante para melhorar o seu desempenho. Essa constatação é, segundo os autores, uma evidência de que a orientação empreendedora é uma forma de aumentar a eficácia dos recursos disponíveis para a empresa. Uma outra constatação destacada pelos autores e que não é muito freqüente na pesquisa sobre o tema, é o fato de que a orientação empreendedora pode ser uma estratégia mais relevante para firmas que operam em setores de baixa tecnologia, do que para firmas que operam em setores de alta tecnologia.

O trabalho de Covin et al. (2006) também examina o efeito de fatores moderadores sobre a relação entre orientação empreendedora e o desempenho das empresas, porém apresenta duas diferenças importantes em relação aos trabalhos mais freqüentes neste campo. No que toca aos fatores moderadores considerados, os autores optaram por examinar o efeito do que denominaram de processos estratégicos sobre a relação entre orientação empreendedora e desempenho das empresas. Os processos estratégicos considerados pelos autores foram os seguintes: 1) grau de participação no processo decisório; 2) modo de formação da estratégia empresarial (planejado versus emergente); 3) aprendizado estratégico a partir de insucessos passados. Já com relação à medida de desempenho das empresas, os autores optaram por trabalhar com o crescimento das vendas e não com alguma medida composta de desempenho, como é usual nas pesquisas empíricas sobre o tema. Justificando sua escolha, os autores argumentam que orientação empreendedora é essencialmente uma orientação para o crescimento. Assim, a utilização de um indicador de desempenho que esteja mais diretamente relacionado ao crescimento da empresa parece ser mais apropriado.

Usando dados obtidos através de survey junto a 170 executivos de 115 empresas norte americanas, os autores utilizam análise de regressão hierárquica para testar várias hipóteses sobre o efeito dos moderadores considerados sobre a relação entre orientação empreendedora e o crescimento das vendas das empresas pesquisadas. As principais conclusões obtidas pode ser assim resumidas: 1) a relação entre orientação empreendedora e o desempenho revelou-se mais intenso nas empresas que utilizam um processo mais centralizado de tomada de decisão, ao invés de um processo participativo; 2) a relação entre a orientação empreendedora e o desempenho é mais forte em empresas cujas estratégias emergem de forma espontânea, ao invés de resultarem de um processo formal de planejamento; e 3) a relação entre orientação empreendedora e performance é mais intensa nas empresas que revelaram uma menor capacidade de aprender com suas falhas passadas. Essa última constatação, observam os autores, revela que as firmas com orientação empreendedora são menos punidas por não aprenderem com suas experiências mal sucedidas do passado, do que as empresas que não ostentam orientação empreendedora.

Cabe observar que os estudos sobre a relação entre orientação empreendedora e o desempenho das empresas padece de uma limitação conceitual importante. Os estudos em geral não determinam a direção da causalidade, ou seja, não há evidências indiscutíveis de que a orientação empreendedora determinou uma melhoria no desempenho e não o contrário, vale dizer, de que as empresas ostentam orientação empreendedora como resultado de uma melhor performance. A quase totalidade dos estudos aqui relatados assumem que a direção da causalidade é aquela teorizada, ou seja, de que a orientação empreendedora tem um efeito positivo sobre o desempenho e fazem a ressalva de que essa premissa encerra uma limitação teórica. De maneira geral, também, os autores recomendam em seus estudos a realização de pesquisas mais detalhadas, de preferência baseadas em estudos de caso e com uma perspectiva longitudinal para averiguar de maneira mais eficaz o aspecto da direção da causalidade.

Antes de prosseguir para o próximo tópico da literatura gerencial sobre empreendedorismo apresenta-se a seguir a tabela 2.5 com um resumo dos trabalhos examinados anteriormente, bem como das principais contribuições resultantes dos mesmos.

Tabela 2.5**Contribuições da literatura para o desenvolvimento e testes empíricos do construto
Orientação Empreendedora**

Contribuições	Tema abordado
Mintzberg (1973) Miles e Snow (1978) Miller e Friesen (1978) Miller e Friesen (1982) Miller (1983) Ginsberg, 1985 Miller (1987) Morris e Paul, 1987 Covin e Slevin (1989 e 1991) Miles e Arnold, 1991 Hart (1992) Smart e Conant, 1994 Zahra e Covin (1995) Lumpkin e Dess (1996) Dess et. al., (1997) Park e Bae (2004) Desarbo et al. (2005)	Arquétipos de gestão estratégica Existência de modo empreendedor de gestão estratégica Orientação empreendedora como síntese do modo empreendedor de gestão estratégica
Miller (1983) Covin e Slevin (1989) Lumpkin e Dess (1996) Dess et. al., (1997) Lumpkin e Dess (2001)	Dimensões do construto orientação empreendedora

Tabela 2.5 (concl.)

<p>Miller (1983); Miller e Friesen (1983) Covin e Slevin (1989) Lumpkin e Dess (1996) Lumpkin e Dess (2001) Stetz et. al. (2000) Kreiser et. al. (2002) Covin et. al. (2006)</p>	<p>Orientação Empreendedora como um construto unidimensional ou multidimensional</p>
<p>Covin e Slevin (1989) Naman e Slevin (1993) Zahra e Covin (1995) Dess et al. (1997) Lumpkin e Dess (2001) Wiklund e Shepherd (2005) Covin et al. (2006)</p>	<p>Orientação Empreendedora e desempenho das empresas Fatores moderadores da relação entre OE e desempenho Modelos contingentes e/ou configuracionais</p>

2.2.2.3 Empreendedorismo como o nexu entre o indivíduo e oportunidades

Em um trabalho que se transformou num dos marcos da pesquisa sobre empreendedorismo, Shane e Venkatamaran (2000) propuseram uma significativa mudança no foco e no próprio escopo da pesquisa sobre empreendedorismo. Os autores desenvolvem sua argumentação a partir de uma constatação e de duas premissas. A constatação é de que, para existir empreendedorismo, é necessário antes existirem oportunidades que despertem iniciativas empreendedoras. As premissas são: 1) o comportamento empreendedor é transitório, caracterizado pela tendência de certas pessoas de responderem a certos estímulos do ambiente externo, e não uma característica permanente que diferencia umas pessoas das outras, em todas as situações; e 2) o empreendedorismo não exige, mas pode incluir, a criação de novas empresas. A partir dessa argumentação, os autores propuseram que o estudo do empreendedorismo deveria se focar na *existência, descoberta e exploração de oportunidades para o empreendedorismo*. Nessa abordagem, a ênfase deveria recair no exame da influência de indivíduos e oportunidades, ao invés de antecedentes e conseqüências do ambiente externo,

bem como considerar uma estrutura de análise mais abrangente que a criação de novas empresas.

Baseando-se em conceitos oriundos da literatura econômica, Shane e Venkataraman (2000), definem oportunidades para o empreendedorismo como aquelas situações nas quais novos bens, serviços, matérias primas e métodos de organização podem ser introduzidos no mercado e vendidos a um preço maior do que o seu custo de produção (Casson, 1982). Argumenta, ademais que, embora o reconhecimento de oportunidades para o empreendedorismo seja um processo subjetivo, as oportunidades em si são fenômenos objetivos, porém que não são conhecidos por todos, todo o tempo. Logo, o verdadeiro desafio para os empreendedores é a tarefa de identificar, ou descobrir como denominam os autores, essas oportunidades para o empreendedorismo. Ou seja, Shane e Venkataraman (2000) lembram que, embora uma lucrativa oportunidade para o empreendedorismo possa estar disponível, um indivíduo só poderá se apropriar desse benefício se reconhecer que a oportunidade existe e tem valor. A questão relevante, então, passar a ser: por que algumas pessoas e não outras descobrem determinadas oportunidades para o empreendedorismo? Segundo Shane e Venkataraman (2000), a capacitação para descobrir oportunidades está associada a dois fatores: a posse de informação prévia necessária para identificá-la e das qualificações cognitivas necessárias para avaliá-las.

No que toca ao aspecto de explorar as oportunidades para o empreendedorismo, a pergunta a ser endereçada é: porque, quando e como algumas pessoas e não outras exploram as oportunidades que descobriram previamente? Segundo Shane e Venkataraman (2000), a resposta a essa pergunta está associada a duas condições, a saber: a natureza das oportunidades, vale dizer, as características das próprias oportunidades influencia o interesse das pessoas em explorá-las e a natureza dos indivíduos. Como relação a este último aspecto, Shane e Venkataraman (2000) observam que a exploração de oportunidades para o empreendedorismo envolvem, por uma lado, ambigüidade e, por outro lado, a possibilidade de realização. Assim, os indivíduos que apresentam maior tolerância com a ambigüidade e com maior desejo de realização devem, em princípio, apresentar maior probabilidade de explorar oportunidades do que os demais. Note-se que, paradoxalmente, ao mesmo tempo em que propõe uma abordagem para a pesquisa do empreendedorismo que significa uma ruptura radical com as abordagens prevalecentes, Shane e Venkataraman (2000) oferecem uma

definição bastante tradicional do empreendedor, ou seja, aquela baseada em traços de personalidade.

Os trabalhos que se seguiram ao de Shane e Venkataraman (2000) e que usaram em alguma medida o referencial conceitual e analítico proposto pelos autores se dedicaram a desenvolver, aprofundar, complementar e em alguns casos questionar a abordagem proposta pelos autores. Nessa linha, o objeto dos trabalhos se enquadrava em algum dos seguintes temas: taxonomia de oportunidades, compreendendo a discussão da natureza das oportunidades e do processo de identificação das mesmas; a discussão do reconhecimento de oportunidades como um processo, envolvendo neste caso a identificação dos componentes, etapas e dinâmica desse processo; e a capacidade ou competência para identificar oportunidades, incluindo o exame de aspectos tais como a experiência anterior do indivíduo, seu conhecimento e qualificações cognitivas, redes sociais e capital social. Na seqüência, apresenta-se e discute-se um conjunto ilustrativo dessas contribuições.

Embora em seu trabalho inicial Shane e Venkataraman (2000) tenham definido oportunidades para o empreendedorismo como um construto único, Venkataraman e Sarasvathy (2001) observam que nem todas as oportunidades são iguais. Nestes trabalhos os autores propõem um continuum ao longo do qual a natureza das oportunidades varia em função das condições de oferta e demanda, bem como dos mecanismos de conexão entre as condições de oferta e demanda que caracterizam a existência dessas oportunidades. A tarefa do empreendedorismo seria, então, diferente e tão mais desafiadora quanto menos evidentes forem as condições preexistentes no mercado em que essas oportunidades estiverem disponíveis. No limite, pode não existir ainda um mercado para um determinado bem ou serviço e o desafio do empreendedorismo é essencialmente criativo, ou seja, determinadas condições acerca da produção e do mercado desses produtos estão ainda por serem desenvolvidas. A tabela 2.6 mostrada a seguir resume as condições propostas e os desafios do empreendedorismo em cada caso, segundo a análise de Venkataraman e Sarasvathy (2001)

Tabela 2.6

Relação entre condições de mercado e a natureza das oportunidades

Condições de oferta no mercado de bens e serviço considerado	Condições de demanda no mercado de bens e serviço considerado	Mecanismos de mercado para a conexão da oferta e demanda	Desafio para o empreendedorismo
Existem	Existem	Inexistem	Reconhecer a existência de oportunidades para o empreendedorismo
Existem	Inexistem	Inexistem	Descobrir a existência de oportunidades para o empreendedorismo
Inexistem	Inexistem	Inexistem	Criar oportunidades para o empreendedorismo

Baseado em Venkataraman e Sarasvathy (2001)

Assim, a etapa que Shane e Venkataraman (2000) denominaram de descoberta de oportunidades para o empreendedorismo poderia compreender, na verdade, três tipos distintos de desafios, denominados por Venkataraman e Sarasvathy (2001) de **reconhecimento, descoberta e criação**.

Baseando-se na literatura econômica sobre empreendedorismo, Samuelsson (2002) propõe uma classificação para o que denomina de oportunidades para iniciativas, composta por duas categorias. A primeira categoria, denominada de oportunidades de inovação, refere-se àquelas oportunidades cujas rotinas e competências necessárias para sua exploração variam bastante daquelas atualmente existentes nas organizações. A segunda categoria, denominada por Samuelson (2002) de oportunidades de equilíbrio, se referem àquelas oportunidades cujas rotinas e competências necessárias para sua exploração variam imperceptivelmente em relação às existentes nas organizações. Assim, o primeiro tipo se refere ao processo denominado por Venkataraman e Sarasvathy (2001) de criação e, eventualmente, a algumas situações classificadas por esses autores como descoberta, enquanto o segundo tipo proposto

por Samuelson (2002) guarda semelhança com o processo denominado por Venkataraman e Sarasvathy (2001) de reconhecimento, podendo eventualmente incluir também algumas situações classificadas como descoberta.

Utilizando uma combinação de métodos qualitativos e quantitativos numa pesquisa empírica junto a empresários do setor de alta tecnologia da província de British Columbia no Canadá, Zietsma (2002) testou hipóteses relacionadas a dois aspectos relacionados ao reconhecimento de oportunidades para o empreendedorismo. O primeiro aspecto refere-se à natureza do processo de reconhecimento de oportunidades: esse é um processo no qual o empreendedor realiza uma pesquisa ativa por oportunidades ou simplesmente de descoberta de oportunidades. Na segunda hipótese, o empreendedor teria uma postura mais passiva e “encontraria” as oportunidades naturalmente.

As evidências empíricas reunidas por Zietsma (2002) indicaram que, para a amostra pesquisada, uma proporção equivalente de oportunidades foi identificada por busca ativa e por descoberta. Ou seja, não foram encontradas evidências da prevalência de um ou outro processo. A pesquisa também não conseguiu reunir evidências que comprovassem a hipótese, bastante freqüente neste tópico, de que a experiência prévia como empreendedor estaria associada a uma postura de busca ativa por oportunidades para o empreendedorismo. As evidências obtidas na pesquisa de Zietsma (2002) confirmaram, para a amostra pesquisada, duas outras hipóteses, essas mais controvertidas. A primeira delas se refere ao fato de que o reconhecimento de oportunidades nem sempre é o primeiro passo no processo de desenvolver uma iniciativa de empreendedorismo. A segunda hipótese confirmada indica que as oportunidades nem sempre são submetidas a um processo formal de avaliação e, quando o são, com freqüência a avaliação envolve processos mais casuais e intuitivos, ao invés de processos racionais e analíticos.

A análise do processo pelo qual as oportunidades são detectadas foi também o objeto do trabalho de Chandler et al. (2002), o qual inclui alguns avanços em relação a contribuições anteriores. Inicialmente, numa abordagem mais teórica, os autores procuram desenvolver de maneira mais formal e sistemática uma taxonomia para o processo de reconhecimento de oportunidades. Num segundo momento, através de um estudo de painel longitudinal, realizado junto a executivos de 136 empresas suecas entre dezembro de 2000 e dezembro de 2001, procuram testar empiricamente a taxonomia desenvolvida anteriormente, bem como

verificar as conseqüências do tipo de processo de detecção de oportunidades inicialmente adotado para o desenvolvimento posterior das atividades da empresa.

Para o desenvolvimento da taxonomia proposta, os autores optam por uma abordagem que procura examinar o comportamento dos empreendedores no processo de detecção de oportunidades, ao invés de enfatizar os processos cognitivos usados pelos empreendedores nesse processo. Ou seja, nas palavras de Chandler et al. ao invés de analisar o que os empreendedores *pensam*, a taxonomia proposta é desenvolvida com base naquilo que os empreendedores *fazem*. Assim, a taxonomia proposta pelos autores contempla duas grandes dimensões, a saber: processos de *busca* de oportunidades e processos de *descoberta* de oportunidade¹⁰. O processo denominado de busca de oportunidades foi, por seu turno, desdobrada em duas categorias, a busca *reativa* e a busca *proativa*. A busca reativa ocorre quando uma empresa busca oportunidades como solução de problemas existentes, enquanto a busca proativa está associada a uma iniciativa deliberada (que pode estar associada a estratégia ou interesses da empresa) e pressupõe a existência de uma folga de recursos empresariais.

A modalidade de detecção de oportunidade através de um processo de descoberta foi também denominada pelos autores de a *experiência “Eureka”*.¹¹ Lembrando uma afirmação de Kirzner (1997), segundo a qual muitas oportunidades são descobertas através de circunstâncias fortuitas, Chandler et al. (2002) argumentam que, tendo em vista que os indivíduos não são oniscientes, nenhum indivíduo isoladamente é capaz de reconhecer todas as oportunidades para o empreendedorismo. Dessa forma, seria razoável considerar que muitas oportunidades identificadas não resultaram de um processo formal de busca, mas de maneira fortuita com base no conhecimento e na experiência específica do empreendedor, que permite que ela detecte uma oportunidade mesmo sem estar formalmente procurando. Os autores denominam então essa terceira modalidade de detecção de oportunidades de *descoberta fortuita*.

¹⁰ a expressão busca é utilizada aqui como tradução de “search”, enquanto descoberta se refere ao termo em inglês “Discovery”.

¹¹ A expressão “experiência Eureka” é usada pelos autores, naturalmente, numa referência ao processo segundo o qual Arquimedes teria descoberto o que veio a ser denominado de princípio de Arquimedes sobre corpos flutuantes.

Através da análise de clusters os autores confirmam que a taxonomia proposta é suportada pela análise empírica. Ou seja, encontraram evidências significativas de que o processo de busca de oportunidades ocorre através de buscas proativas e reativas, bem como através de descobertas fortuitas. Além disso, constam que, como antecipado, o tipo de processo de detecção de oportunidade utilizado tem conseqüências sobre o processo posterior de exploração dessas oportunidades, vale dizer em última instância, para o desempenho da empresa. De maneira geral as evidências empíricas obtidas revelaram que as oportunidades detectadas através de um processo de busca proativa tendem a se desenvolverem (serem exploradas) mais rapidamente. As evidências obtidas revelam, todavia, que essas diferenças em termos de desempenho tendem a diminuir com o tempo. Assim, por exemplo, ao final do primeiro ano após o processo de detecção, observa-se que as oportunidades detectadas através de descoberta fortuita já apresentam resultados em termos de volume de vendas comparável com aquele das oportunidades detectadas através de processos de busca, praticamente eliminando uma vantagem que essas últimas apresentavam no início do processo de exploração. De fato, a análise realizada revelou que, na média as oportunidades descobertas de maneira fortuita foram mais lucrativas do que aquelas detectadas por processos formais de busca, embora estes resultados não ostentassem significância estatística. De qualquer forma esses resultados reforçam as constatações do trabalho de Zietsma (2002) acerca da importância da dimensão intuitiva na identificação e avaliação de oportunidades, bem como questiona em certa medida a importância de esquemas cognitivos formais nesse processo.

O trabalho de Alsos e Kaikkonen (2004) visa, também, a desenvolver uma taxonomia para o processo de geração de oportunidades, mas avançam em relação à contribuição de Chandler et al (2002) ao propor uma classificação segundo duas dimensões, ou eixos.¹² Assim, uma das dimensões do construto é a postura do empreendedor no processo, se ativa ou passiva. A outra dimensão se refere à natureza das oportunidades para o empreendedorismo em si, e nesse caso as categorias propostas pelos autores consideram as oportunidades como realidades objetivas, como proposto por Shane e Venkataraman (baseado na visão prevalecente na literatura econômica sobre empreendedorismo) ou como uma criação subjetiva do empreendedor (neste caso adotando a visão proposta por Weick (1979) de que os fenômenos e a dinâmica organizacional são essencialmente criados).¹³ Combinando essas duas dimensões Alsos e

¹² Os autores optam por se referir a esse processo como de geração de oportunidades, ao invés da denominação “reconhecimento de oportunidades” proposta por Venkataraman e Shane (2000) ou detecção de oportunidades, proposta por Chandler et al. (2002).

¹³ Criados aqui é utilizado como uma tradução da expressão em inglês “enacted”.

Kakkonen (2004) propõem, então, uma taxonomia com quatro situações possíveis para o processo de geração de oportunidades, como resumido na figura 2.3 mostrada a seguir.

Figura 2.3
Processos de Geração de Oportunidades
 Uma abordagem bi-dimensional

Criações Subjetivas	Encontro com a oportunidade incidental	Criação da oportunidade
	Descoberta da oportunidade	Busca de oportunidade
Realidades Objetivas		
	Postura Passiva	Postura Ativa

Fonte: Alsos & Kaikkinen (2004)

Além de propor a taxonomia apresentada na figura anterior, os autores procuram testar empiricamente a taxonomia proposta bem como relacionar os quatro processos de geração de oportunidade constantes da taxonomia com a necessidade de conhecimento anterior dos empreendedores. Este conhecimento prévio, por seu turno, foi definido como o conhecimento e habilidades obtidas pela experiência anterior do empreendedor e/ou por uma rede de relacionamentos sociais mais ampla. Para tanto, realizam um teste empírico junto a trinta e um empresários rurais da Finlândia e da Noruega. A pesquisa se baseou em entrevistas em profundidade e a análise realizada foi essencialmente qualitativa. As evidências obtidas sustentaram, segundo os autores, a taxonomia proposta. Ou seja, encontrou-se evidências de que as quatro modalidades de processos de geração de oportunidades propostas na taxonomia retratam de forma adequada as experiências dos empresários estudados na pesquisa de campo.

No que toca ao relacionamento entre os tipos diferentes de processos de geração de oportunidades e o conhecimento prévio necessário por parte do empreendedor a pesquisa mostrou que, no caso dos empresários cujo processo de geração de oportunidades se enquadrava na categoria “descoberta de oportunidades”, o uso do de conhecimento prévio foi considerado freqüente e importante para o êxito do processo. Para os empresários cujas

oportunidades foram geradas através de um processo de busca, as informações obtidas na pesquisa revelaram que o conhecimento anterior não só não é um fator fundamental para a geração da oportunidade, como em geral se observou que nos casos pesquisados esses empreendedores se caracterizavam por uma ausência desse conhecimento anterior. Já no caso de empresários cujas oportunidades resultaram de um processo de criação, o conhecimento prévio bem como uma rede social eficaz foram considerados fatores críticos para o êxito do processo de geração das oportunidades. Finalmente, para os empresários cujo processo de geração de oportunidade se enquadra na categoria de “encontro com a oportunidade incidental”, a experiência anterior como empreendedor tem importância, mas não necessariamente no setor em que a oportunidade atual está inserida. A rede de relações sociais é também, segundo Alsos e Kaikkonen (2004), um fator importante aqui, especialmente como fonte de informação para o processo de geração da oportunidade.

O tema do papel desempenhado pelo conhecimento prévio do empreendedor sobre a sua capacidade de identificar mais e melhores oportunidades é também o objeto do trabalho de Shepherd e DeTienne (2005). Em seu estudo, entretanto, os autores acrescentam um outro fator que pode afetar o processo de identificação de oportunidade e que raramente tem sido explicitado nos estudos teóricos e empíricos: a recompensa financeira potencial associada às oportunidades em consideração. Assim, através de um experimento no qual usam estudantes de MBA, os autores examinam em que medida a disponibilidade de informações sobre mercados e produtos e maneiras de atender aos mercados, bem como sobre o potencial de recompensa financeira, influencia a capacidade dos participantes do experimento em descobrirem mais e melhores oportunidades. As variáveis dependentes do estudo foram o número de oportunidades identificadas pelos participantes do experimento e o grau de inovação dessas oportunidades. Uma premissa do estudo é de que quanto mais inovadora a oportunidade identificada maior o seu valor e, portanto, maior o potencial de recompensa financeira. O estudo utilizou duas variáveis independentes. Uma delas foi definida como o “conhecimento prévio” sobre produtos, mercados e maneiras de atender aos mercados, que eram colocadas gradualmente à disposição dos participantes do experimento. A outra variável independente foi o potencial de recompensa financeira, expresso por um prêmio em dinheiro que era pago aos estudos pela identificação de oportunidades consideradas como de maior grau de inovação e, portanto, de maior valor.

Os autores testaram, através do experimento, hipóteses relacionadas ao efeito do nível de conhecimento prévio e potencial de recompensa financeiro sobre o número e qualidade (medida pelo grau de inovação) das oportunidades identificadas. Segundo Shepherd e DeTienne (2005), o estudo aportou evidências que confirmaram a hipótese de que quanto maior o nível de conhecimento prévio dos participantes, maior o número de oportunidades identificadas e maior o grau de inovação dessas oportunidades. O estudo comprovou também que o nível de recompensa financeiro esperado é positivamente associado ao número de oportunidades identificadas. No que toca ao grau de inovação das oportunidades, o estudo permitiu a comprovação da hipótese de que um maior grau de conhecimento prévio dos participantes está associado à identificação de oportunidades com maior grau de inovação, mas não levou à comprovação da hipótese de que um maior nível de recompensa financeira produz o mesmo efeito. Embora a utilização de estudantes para o experimento represente uma limitação para o estudo e generalização dos resultados, como os próprios autores reconhecem, o estudo trouxe uma contribuição importante ao preencher uma lacuna no que toca a estudos empíricos relacionados ao tema da relação entre conhecimento prévio e o processo de reconhecimento de exportações, e por incluir a expectativa de recompensa financeira como uma variável relevante no processo de identificação de oportunidades.

Avançando ainda mais na discussão das dimensões e categorias que compõem o processo de reconhecimento de oportunidades, bem como da própria natureza das oportunidades, o trabalho de Ardichvili et al. (2003) propõe um novo arcabouço teórico para o estudo do tema. Os autores propõem uma mudança do foco da análise e da pesquisa da perspectiva mais restrita de reconhecimento de oportunidades para uma perspectiva mais ampla que denominam de identificação e desenvolvimento de oportunidades. Coerente com esse preito os autores propõem uma teoria de identificação e desenvolvimento de oportunidades para o empreendedorismo. A teoria proposta é constituída por dois conjuntos de unidades teóricas ou conceitos, a saber: o processo de desenvolvimento e o conjunto de fatores que afetam o processo de desenvolvimento.

Segundo Ardichvili et al. (2003) o processo de desenvolvimento de oportunidades compreende, por seu turno, os seguintes conceitos: a oportunidade (propriamente dita), o desenvolvimento da oportunidade, o reconhecimento da oportunidade e a avaliação da oportunidade. Assim, para os autores, o próprio conceito de oportunidade evolui ao longo do processo, passando de uma idéia geral associada a uma necessidade dos consumidores a uma

folga ou sub-utilização de recursos, para um conceito de negócio, daí para um modelo de negócio já mais estruturado e culminando com um plano de negócios mais abrangente (ainda que não seja formalmente elaborado) que contempla dimensões de tecnologia, recursos humanos, mercado, recursos financeiros e outros. Já o conceito de reconhecimento de oportunidades, mais usual na literatura sobre o tema, é definido pelos autores como sendo constituído, na verdade, de três fases distintas, a saber: a percepção da existência da oportunidade, em geral associada à identificação de necessidades do mercado ou de recursos não empregados ou sub-empregados; a descoberta de uma determinada combinação entre essas necessidades e recursos; e a criação de novas combinações entre essas necessidades e recursos. O desenvolvimento de oportunidades seria, para Ardichvilli et al. (2003), um processo contínuo e proativo, essencial para a formação do negócio, o qual seria o objetivo final da exploração da oportunidade inicialmente identificada. Já a avaliação da oportunidade ocorre, segundo os autores, em cada etapa do processo de desenvolvimento podendo, todavia, ocorrer de maneira informal e mesmo desarticulada. Note-se que este aspecto já tinha sido identificado no trabalho de Zietsma (2002).

Quanto aos fatores que afetam o processo de identificação e desenvolvimento de oportunidades, Ardichvilli et al. (2003) enumeram os seguintes: capacidade de se manter alerta¹⁴, assimetria de informações e conhecimento prévio, processo pelo qual as oportunidades foram reconhecidas, redes de relacionamentos sociais e traços de personalidade do empreendedor. A capacidade de se manter alerta, se refere ao conceito de “entrepreneurial alertness” utilizado inicialmente por Kirzner (1973) para explicar a capacidade de empreendedores reconhecerem oportunidades. Ray e Cardoso (1996) denominaram essa capacidade de “atenção para o empreendedorismo”¹⁵, definida como “a propensão para notar e estar atento para informações sobre tópicos, incidentes e padrões de comportamento no ambiente, com especial atenção para problemas de usuários e fabricantes, necessidades e interesses não atendidos e possibilidade de novas combinações de recursos”. Os autores argumentam que o reconhecimento de oportunidades por um potencial empreendedor é, em geral, precedido de um estado de apurada capacidade de se manter alerta, especialmente para informações.

¹⁴ Utiliza-se aqui a expressão “capacidade de se manter alerta” para o empreendedorismo como tradução da expressão “entrepreneurial alertness”.

¹⁵ “atenção para o empreendedorismo” é adotado como tradução para a expressão “entrepreneurial awareness”.

No que toca à assimetria de informações e conhecimento prévio os autores lembram a argumentação de Shane (1999) quando este afirma que, embora a literatura econômica associe a própria existência do empreendedorismo à assimetria de informações, um empreendedor somente descobrirá aquelas oportunidades relacionadas ao seu conhecimento prévio. Assim, o conhecimento prévio específico de cada indivíduo cria um “corredor de conhecimento” que permite que esse indivíduo reconheça certas oportunidades e não outras. Esse conhecimento individual, por seu turno, pode se referir a áreas de interesse especial ou lúdico, que Ardchivili et al. (2003) identificam como domínio 1, ou a áreas mais objetivas, geralmente associadas a experiência profissional do indivíduo, que inclui conhecimento sobre mercados, necessidades dos consumidores e maneiras atender a necessidades dos mercados e consumidores. Esse segundo tipo de conhecimento se enquadra no que os autores chamam de domínio 1.

Com relação ao processo pelo qual as oportunidades foram reconhecidas, Ardchivili et al. (2003) lançam mão da classificação já mencionada anteriormente (Chandler et al. 2002; Alsos e Kaikkonen, 2004) que distingue entre oportunidades descobertas acidentalmente e descobertas que são objeto de busca proposital. A premissa de Ardchivili et al. (2003) com relação a esse aspecto, é de que o tipo de oportunidade (acidental ou identificada através de busca proposital) demanda diferentes atitudes e competências no processo de identificação, bem como resultará em diferenças no processo de desenvolvimento da oportunidade.

Os autores argumentam também que a rede de relacionamentos sociais dos empreendedores terá papel importante no reconhecimento de oportunidades, especialmente criando pontes para o acesso à informações e facilitando a formação de parcerias que podem viabilizar o processo de identificação e desenvolvimento das oportunidades, criando condições para a formação do negócio. Finalmente, no que toca aos traços de personalidade do empreendedor, Ardchivili et al. (2003) argumentam que aqueles que podem exercer um efeito mais efetivo sobre o processo de identificação e desenvolvimento de oportunidades são o otimismo e a criatividade.

Como mencionado anteriormente, o objetivo do artigo de Ardchivili et al. (2003) é o de desenvolver uma teoria para a identificação e desenvolvimento de oportunidades. Para tanto, os autores concluem seu trabalho com o estabelecimento de oito proposições acerca dos conceitos e relações que compõem a teoria que deveriam ser objeto de teste empírico

posterior, com vistas a avaliar a consistência e solidez do arcabouço teórico proposto. Dentre essas proposições cabe destacar as seguintes: 1) “um nível elevado de capacidade de se manter alerta está associado com processos bem sucedidos de reconhecimento e desenvolvimento de oportunidades”; 2) “um nível elevado de capacidade de se manter alerta está associado a níveis elevados de otimismo e criatividade do empreendedor”; 3) o processo de identificação de oportunidade resulta na melhoria da base de conhecimento do empreendedor e melhora a capacidade de se manter alerta, o que leva à identificação de novas oportunidades de negócios no futuro.

O trabalho de Lumpkin e Lichtenstein (2005) se dedica, também, a descrever o processo de reconhecimento de oportunidades através de fases recorrentes e interativas, considerando, ademais, que esse processo é de natureza emergente, ou seja, ocorre de uma forma natural e não planejada. Utilizando um referencial analítico originalmente desenvolvido para o estudo de processos de aprendizado organizacional, os autores propõem um modelo para o processo de reconhecimento de oportunidades baseado na criatividade. O modelo proposto por Lumpkin e Lichtenstein (2005) ancora as fases do processo de reconhecimento de oportunidades a três modalidades de aprendizado organizacional, denominadas: aprendizado através de comportamento, aprendizado cognitivo e aprendizado através de ações. Segundo os autores, a literatura sobre aprendizado organizacional, define o aprendizado através do comportamento supõem que as organizações são constituídas por sistemas baseados em rotinas e balizadas por objetivos, os quais respondem à experiência pela repetição de comportamentos que se demonstraram bem sucedidos e evitando comportamentos que não foram bem sucedidos (Lundberg, 1995). A perspectiva de aprendizado cognitivo é mais recente na literatura sobre aprendizado organizacional e se concentra, segundo os autores, no conteúdo cognitivo do aprendizado organizacional e em como as mudanças nos mapas cognitivos dos indivíduos são agregados e se transformam em mudanças no esquema cognitivo da organização. Lumpkin e Lichtenstein (2005) observam que, em contraste com as duas abordagens anteriores, o aprendizado organizacional através de ações se concentra nas práticas quotidianas de correções de discrepâncias entre a “teoria suposta” (que os indivíduos das organizações afirmam que praticam) e a “teoria em uso” (que os indivíduos nas organizações efetivamente praticam).

Assim, utilizando esse arcabouço teórico, Lumpkin e Lichtenstein (2005) propõem um modelo no qual o processo de reconhecimento de oportunidades é constituído de duas grandes

fases: a fase de descoberta da oportunidade e a fase de formação da oportunidade. A fase de descoberta, por seu turno, é constituída das seguintes etapas: preparação, incubação e insight, enquanto que a fase de formação compreende as etapas de elaboração e avaliação da oportunidade. Os autores observam que a fase de preparação pode ocorrer de forma deliberada ou não intencional, o que está relacionada ao tipo de oportunidade (acidental ou resultante de busca planejada) discutido anteriormente. Já na etapa de insight podem ocorrer processos que os autores denomina de Eureka (numa referência ao trabalho de Chandler et al., 2002), solução de problemas e compartilhamento de idéias. Finalmente, os autores enfatizam a noção de que esse processo é de natureza recorrente e emergente, significando que as etapas se inter-relacionam e se retro-alimentam e que, em geral ocorre de forma não planejada.

No que toca à relação entre os tipos de aprendizado organizacional e as fases do processo de reconhecimento de oportunidades, Lumpkin e Lichtenstein (2005) argumentam que a fase de descobrimento está associada ao modo cognitivo de aprendizado organizacional, enquanto a fase de formação está associada ao modo de aprendizado organizacional através de comportamento. Já o modo de aprendizado organizacional baseado nas ações estaria associado às duas fases do processo. Os autores enunciam, então, três proposições decorrentes do modelo proposto:

Proposição 1: Quanto mais as empresas com estilo empreendedor se engajam em processos de aprendizado organizacional cognitivo, mais eficaz elas serão na fase de descoberta do processo de reconhecimento de oportunidades;

Proposição 2: quanto mais as empresas de estilo empreendedor se engajam em processos de aprendizado organizacional baseado no comportamento, mais eficaz elas serão na fase de formação do processo de reconhecimento de oportunidades;

Proposição 3: quanto mais as empresas de estilo empreendedor se engajam em processos de aprendizado organizacional através de ações, mais eficaz elas serão no encorajamento de ambas as fases do processo de reconhecimento de oportunidades.

O trabalho de Dutta e Crossan (2005) utiliza também referencial analítico utilizado no campo do aprendizado organizacional para discutir a natureza das oportunidades para o empreendedorismo e propor um modelo teórico do processo de reconhecimento de oportunidades. Os autores argumentam que a pesquisa sobre o processo de reconhecimento de oportunidades para o empreendedorismo tem seguido duas abordagens contrastantes: numa delas as oportunidades são consideradas como objetivas e o processo de reconhecimento

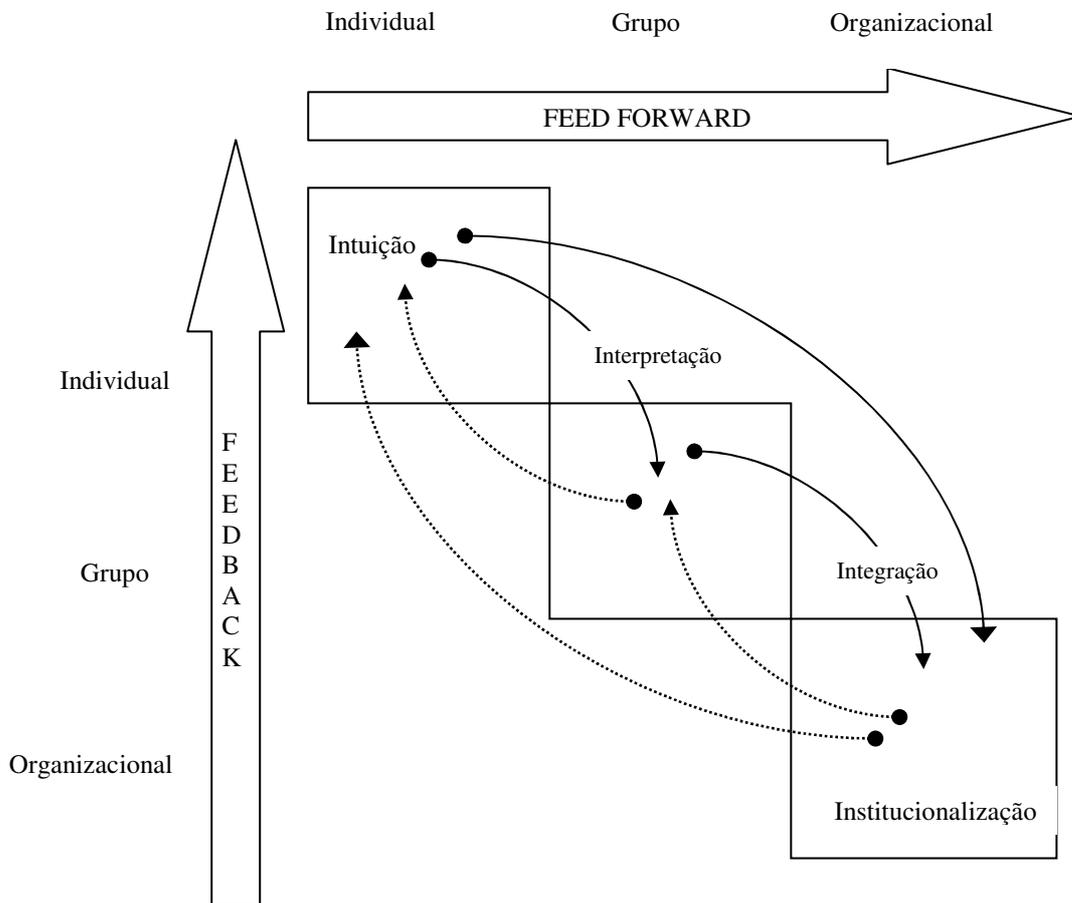
envolve a sua descoberta e na outra as oportunidades são consideradas subjetivas e o processo de reconhecimento envolve a sua criação. Na realidade, argumentam Dutta e Cossan (2005) essas duas abordagens contrastantes resultam da opção por duas visões ontológicas distintas. A primeira abordagem, que considera as oportunidades como objetivas, está associada a uma visão positivista/racionalista do processo de reconhecimento de oportunidades e a principal referência da literatura é o trabalho de Kirzner (1973, 1997). A segunda abordagem, que considera as oportunidades como subjetivas resulta, por sua vez, de uma visão interpretativa do processo de reconhecimento de oportunidades, herdeira das contribuições originais de Schumpeter (1934) sobre o empreendedorismo.

Dutta e Crossan (2005) argumentam que os referenciais analíticos da teoria do aprendizado organizacional podem reconciliar essas duas visões distintas sobre a natureza das oportunidades e sobre o processo de seu reconhecimento, mediante uma abordagem que leve em conta os seguintes aspectos:

- 1) considere as oportunidades para o empreendedorismo como um processo de aprendizado;
- 2) adote o referencial analítico do aprendizado organizacional conhecido como 4I (quatro i) para descrever e analisar o processo de reconhecimento de oportunidades; os quatro Is que compõem o referencial analítico mencionado correspondem aos processos de Intuição, Interpretação, Integração e Institucionalização; o processo de Intuição, por sua vez, pode se referir a intuição de especialista, que é orientada em relação ao passado, ou intuição de empreendedor, que é orientada para possibilidades futuras;
- 3) considerar o reconhecimento de oportunidades como um processo dinâmico que ocorre em diferentes níveis, incluindo o indivíduo, o grupo e a organização e que transcorre nos dois sentidos, ou seja, de cima para baixo, partindo da organização para o indivíduo e de baixo para cima, partindo do indivíduo para a organização. Esse processo dinâmico envolve a ocorrência de mecanismos de feedback (da organização para o indivíduo) e de feedforward (do indivíduo para a organização). A figura 2.4, mostrada a seguir, descreve os componentes e a dinâmica desse processo.

Figura 2.4

Aprendizado Organizacional como um processo dinâmico



Transcrito de Dutta e Crossan (2005:434)

Dutta e Crossan (2005) argumentam, então, que a intuição é um processo essencial para o reconhecimento de oportunidades para o empreendedorismo, porque um componente crítico do aprendizado que os empreendedores desenvolvem sobre oportunidades acontece quando os indivíduos desenvolvem insights sobre o ambiente de negócios baseado em seus padrões intuitivos. Os autores lembram que, afinal, as oportunidades emergem como o resultado do que os indivíduos fazem, que não coincide, necessariamente, com o que os indivíduos vêem. Assim, a intuição pode funcionar como um filtro em relação ao que os indivíduos vêem e ampliar o escopo das suas ações. Da mesma forma, o processo de interpretação é essencial para levar o processo de reconhecimento de oportunidades um passo adiante. A interpretação envolve, segundo Dutta e Crossan (2005) um processo de conversações que capacita o empreendedor a desenvolver uma visão mais coerente e articulada da oportunidade.

O processo de integração produz uma compreensão compartilhada acerca da oportunidade entre stakeholders críticos para o desenvolvimento da oportunidade, enquanto a institucionalização permite refletir, acomodar e integrar as duas visões contrastantes segundo as quais as oportunidades são descobertas e construídas (ou criadas). Os autores observam, por fim, que a existência de uma prática de institucionalização de oportunidades reflete uma cultura de empreendedorismo corporativo (ou intrapreneurship).

A maneira como o capital social, que resulta da inserção do empreendedor em redes sociais, e os atributos cognitivos dos empreendedores influenciam o processo de reconhecimento de oportunidades é também o tema do trabalho de De Carolis e Saporito (2006). Utilizando referencial analítico da teoria da cognição social o trabalho propõe um referencial teórico que sustenta que o empreendedorismo é o resultado da interação de características do ambiente externo, expressas por redes de relacionamento social, com determinados traços cognitivos dos empreendedores. Se, conforme proposto por Shane e Venkataraman (2000), o domínio do empreendedorismo é o nexos entre a presença de oportunidades lucrativas e a presença de indivíduos empreendedores interessados em explorá-las, então De Carolis e Saporito (2006) argumentam que o modelo que propõem oferece uma explicação para esse nexos ao analisar a maneira como os fatores externos (capital social) e internos (cognições do empreendedor) afeta o comportamento de algumas pessoas levando-as a explorar as oportunidades, enquanto outras optam por não fazê-lo.

No modelo proposto por De Carolis e Saporito (2006), o capital social é constituído pelas dimensões estrutural, relacional e cognitiva. A dimensão estrutura trata da existência de lacunas na estrutura das redes sociais das quais o empreendedor participa. Esse hiato pode representar, por exemplo, a ausência ou um número pequeno de indivíduos participando de vários pontos da rede social simultaneamente, o que abre uma oportunidade para preencher essa lacuna e, portanto, obter uma vantagem comparativa em relação aos demais participantes da rede. A dimensão relacional diz respeito ao nível de confiança com que as relações se desenvolvem e à presença de laços fortes entre os participantes da rede. Já a dimensão cognitiva se refere à valores e linguagens compartilhadas pelos participantes da rede. O outro componente do modelo proposto por De Carolis e Saporito (2006) são os traços cognitivos dos indivíduos. Os autores identificam a super-confiança, o desejo de controle e representatividade, usado aqui no sentido estatístico e que significa que os indivíduos

(empreendedores) têm a tendência a tomar decisões com informações limitadas e incompletas, acreditando que essas informações são representativas de todos os fatores relevantes envolvidos.

De acordo com o modelo as relações entre as dimensões do capital social com os traços cognitivos dos empreendedores resultarão, ao final, numa determinada percepção de risco acerca das oportunidades e, conseqüentemente, influenciarão sua decisão de explorar essas oportunidades para o empreendedorismo. Os autores complementam seu modelo teórico enunciando um conjunto de nove proposições que tratam do efeito sobre cada um dos componentes do modelo sobre a percepção de risco do empreendedor e da sua decisão de explorar oportunidades. Cabe destacar, dentre essas proposições, a sugestão de que a superconfiança do empreendedor resultará numa redução da sua percepção de risco e, conseqüentemente, a um maior interesse em explorar oportunidades para o empreendedorismo.

Observa-se que a predominância dos trabalhos teóricos e empíricos sobre o processo de reconhecimento de oportunidades concentra-se no desenvolvimento de taxonomias, na elaboração de modelos que detalhem as fases do processo de reconhecimento de oportunidades e na identificação e análise dos fatores que influenciam nesse processo. Neste último caso, são mais freqüentes os trabalhos que visam a examinar o efeito do conhecimento prévio e da rede de relacionamento social do empreendedor sobre a sua capacidade de identificar e explorar oportunidades. São menos freqüentes os trabalhos que visem a examinar os desdobramentos e exigências do processo de reconhecimento e exploração de oportunidades sobre o modo e sobre as estratégias de gestão das organizações (existentes ou criadas como parte do processo de reconhecimento e exploração de oportunidades). Uma exceção importante nesse sentido, é o trabalho de Brown et al. (2001), que desenvolveu e testou empiricamente um instrumento destinado a operacionalizar a base conceitual proposta por Stevenson (1983) que definiu o empreendedorismo como sendo, essencialmente, um modo de gestão baseado num comportamento voltado para a exploração de oportunidades.

De fato, Stevenson (1983) definiu empreendedorismo como uma abordagem de gestão que tem no seu cerne um comprometimento total com a busca e exploração de oportunidades, independentemente dos recursos correntemente disponíveis e sob controle. Na verdade, Stevenson (1983) contrasta o comportamento empreendedor de gestão com o que denomina,

um comportamento administrativo. Assim, pode-se pensar num continuum de comportamento entre esses dois extremos, no qual as firmas promotoras se situam no extremo caracterizado pela gestão empreendedora e as firmas “guardiãs” se situam no extremo oposto.¹⁶ Assim, segundo Stevenson (1983), as firmas promotoras teriam como estratégia predominante a busca e exploração de oportunidades independentemente dos recursos disponíveis, enquanto as firmas “guardiãs” se empenham em fazer o uso mais eficiente dos recursos disponíveis. Stevenson (1983) propôs, ademais, um conjunto de oito dimensões conceituais que permitiria a caracterização das empresas em um desses estilos. Essas dimensões incluem: orientação estratégica, comprometimento com oportunidades, comprometimento com recursos, controle de recursos, estrutura organizacional, princípios e mecanismos de recompensa, orientação quanto ao crescimento e cultura empreendedora.

Segundo Brown et al (2001) o trabalho de Stevenson (1983), embora tenha obtido reconhecimento acadêmico pela sua contribuição teórica, foi pouco utilizado em pesquisas empíricas, onde o espaço foi ocupado pelo conceito de orientação empreendedora, cuja operacionalização proposta e testada por Miller (1983) e Covin e Slevin (1989), dentre outros, representava um “atalho” acadêmico para os pesquisadores e resultou numa proliferação de trabalhos sobre o tema. O trabalho de Brown et. al (2001) visaria, assim, a preencher essa lacuna, desenvolvendo uma operacionalização para o referencial conceitual de Stevenson (1983), criando condições para o surgimento de outros trabalhos empíricos.

Com este propósito, os autores desenvolveram inicialmente um instrumento destinado à operacionalização do modelo conceitual de Stevenson (1983). O instrumento proposto é composto por seis sub-dimensões operacionais que refletem as dimensões conceituais propostas por Stevenson (1983). As dimensões foram denominadas de Orientação Estratégica, Orientação para Recursos, Estrutura Organizacional, Mecanismos de Recompensa, Orientação para o Crescimento e Cultura Empreendedora. Esse instrumento foi, então, aplicado numa amostra de 1233 pequenas e médias empresas suecas, mediante um questionário em que os executivos dessas empresas eram solicitados a identificar a posição de sua empresa em cada uma das seis dimensões definidas anteriormente, numa escala de 1 a 10. Utilizando análise fatorial, Brown et al. (2001) confirmaram a validade e a confiabilidade das dimensões propostas, como um mecanismo de diferenciar as estratégias das empresas ao longo do

¹⁶ A expressão firmas “garantidoras” é utilizada aqui como uma tradução da expressão “trustee firms” proposta por Stevenson (1983).

continuum empreendedor (promotor) versus administrativo (guardião) definido por Stevenson (1983). O estudo de Brown et al. (2001) comparou os resultados obtidos com o construto de Stevenson (1983) com aqueles obtidos com a aplicação do construto Orientação Empreendedora para a mesma amostra, chegando à conclusão que as dimensões de ambos os construtos coincidem apenas parcialmente, indicando que tratam de conceitos com características distintas. Os resultados empíricos obtidos por Brown et al. (2001) revelaram também que uma firma pode ser empreendedora segundo algumas dimensões do construto Orientação Empreendedora, sem necessariamente ostentar todas as dimensões, confirmando a argumentação proposta por Lumpkin e Dess (1996) de que Orientação Empreendedora é um construto multidimensional.

A principal contribuição de Brown et al. (2001) pode ser vista, então, como um esforço em vincular a noção de que o empreendedorismo diz respeito, fundamentalmente, ao desafio de perseguir e explorar oportunidades à necessidade de um comportamento empreendedor na gestão estratégica da empresa, que é o objetivo da Orientação Empreendedora. Embora aparentemente óbvio que a capacidade de reconhecer e explorar oportunidades requer uma gestão estratégica caracterizada por orientação empreendedora e que, por outro lado, a orientação empreendedora amplifica a capacidade de indivíduos e empresas reconhecerem e explorarem oportunidades, esses temas têm sido tratados de forma isolada e mesmo estanque na literatura. O trabalho de Brown et al. (2001) foi, assim, um importante primeiro passo para aproximar essas duas linhas teóricas e de pesquisa.

Se o trabalho de Brown et al. (2001) deixou implícita a possibilidade de integrar as abordagens que vêem o empreendedorismo como um processo de busca e exploração de oportunidades (Shane e Venkataraman, 2000) e como um modo de gestão estratégica ao nível da empresa, refletido no conceito de orientação empreendedora (Lumpkin e Dess, 1996), o trabalho de Aloulou e Fayolle (2005) explicitou essa possibilidade e foi além, ao propor um modelo que integra essas duas abordagens incluindo, ainda, nesse modelo a abordagem do empreendedorismo como gestão de recursos empresariais (Barney, 1991) como um terceiro vértice desse modelo.

Situando sua análise no contexto de pequenas empresas, Aloulou e Fayolle (2005) argumentam que é a orientação empreendedora de uma empresa que permite que a mesma se beneficie da sua capacidade de reconhecer oportunidades e combinar novos recursos para sua

exploração. O modelo proposto pelos autores considera que as condições do ambiente externo, definidas como dinamismo, hostilidade, heterogeneidade e abundância, associadas às condições do ambiente interno, composta por estrutura organizacional, competência da alta gerência, competências e recursos da empresa e missão, se combinam para formar o contexto apropriado para a identificação das oportunidades que podem ser exploradas, bem como dos recursos disponíveis ou que podem ser mobilizados. A capacidade de explorar as oportunidades e mobilizar recursos de forma efetiva, por seu turno, dependerá da orientação empreendedora ostentada pela empresa. A síntese, ou resultante, das condições ambientais externas e internas, da competência demonstrada pela empresa em identificar e explorar oportunidades, mobilizar recursos tangíveis e intangíveis, balizados e amplificados pela orientação empreendedora pela empresa, será a orientação estratégica da empresa.

A título de síntese, apresenta-se na tabela 2.7 a seguir, a lista das contribuições examinadas anteriormente sobre o processo de reconhecimento de oportunidades, indicando a contribuição que aportaram.

Tabela 2.7**Contribuições da literatura gerencial para o desenvolvimento e testes empíricos do construto Orientação Empreendedora**

Contribuições	Tema abordado
Shane e Venkataraman (2000)	Descoberta e exploração de oportunidades como o domínio do empreendedorismo
Venkataraman e Sarasvathy (2001) Samuelsson (2002) Zietsma (2002) Chandler et al. (2002) Alsos e Kaikkonen (2004)	Taxonomias e características das oportunidades
Ardichvili et al. (2003) Lumpkin e Lichtenstein (2005) Dutta e Crossan (2005)	Processo de reconhecimento de oportunidades: fases e componentes
Shepherd e DeTienne (2005) Lumpkin e Lichtenstein (2005) Dutta e Crossan (2005) De Carolis e Saporito (2006).	Fatores que influenciam no processo de reconhecimento de oportunidades
Brown et al. (2001) Aloulou e Fayolle (2005)	Síntese entre a abordagem de reconhecimento de oportunidades com outras abordagens de empreendedorismo

2.2.3 Ampliando o paradigma de análise do fenômeno do empreendedorismo

Nos anos mais recentes, um novo ramo de pesquisa teórica e empírica sobre empreendedorismo tem estimulado o uso de referenciais teóricos alternativos, vale dizer, fora do âmbito das teorias desenvolvidas a partir do paradigma positivista/funcionalista, para examinar o fenômeno do empreendedorismo, seus componentes e desdobramentos. Na seqüência, discute-se dois exemplos representativos dessa categoria de contribuições à literatura sobre empreendedorismo, que analisam o processo de reconhecimento e exploração de oportunidades utilizando o referencial da Teoria da Estruturação, proposta por Giddens (1984 e 1991).

Essa teoria, segundo Chiasson e Saunders (2005), se fundamenta em três conceitos básicos: a estrutura, definida como o conjunto de regras e recursos que guiam as ações dos indivíduos, a qual não é nem externa aos indivíduos, nem permanente; os scripts, ou gramáticas comportamentais, definidas como espécies de receitas tomadas emprestadas, seguidas e modificadas pelos indivíduos para realizar seus intentos; e as agências (e agentes), definidas como as ações dos indivíduos, propriamente ditas. Além disso, Sarason et al. (2006) observam que a teoria inclui, ainda, as seguintes condições e elementos: 1) interdependência entre contexto (expresso pelo conceito de estrutura) e atores (representando o conceito de agentes, ou agência); 2) a existência da estrutura e do agente caracteriza-se por uma condição de dualidade, ao invés de dualismo, significando que um conceito (ou elemento) não pode existir, nem ser entendido, separadamente um do outro; e 3) o conceito de estrutura compreende os seguintes tipos: estruturas de significação (que definem o significado das ações e relações), estruturas de legitimação (que tratam da avaliação e dos mecanismos de recompensa e punição) e estruturas de dominação (que incluem o poder e o controle de recursos).

O primeiro desses trabalhos, de autoria de Chiasson e Saunders (2005) se propõe a reconciliar as diversas abordagens até então desenvolvidas para estudar o processo de reconhecimento e exploração de oportunidades, utilizando a Teoria da Estruturação. Os autores argumentam que a pesquisa sobre oportunidades para o empreendedorismo tem sido marcada por uma dicotomia que dividiu a literatura, essencialmente, num ramo destinado à pesquisa do reconhecimento de oportunidades e em outro ramo destinado ao estudo da formação das oportunidades. Essa divisão, segundo Chiasson e Saunders (2005) resultado do fato de que, em geral, os estudos destinados ao estudo do reconhecimento de oportunidades e à formação de oportunidades enfatizam diferentes relacionamentos entre estrutura, agência e scripts. Os autores observam que o conceito de scripts, quando aplicado ao campo do empreendedorismo, deve ser entendido como as atividades recorrentes que os empreendedores decidem executar para viabilizar ou restringir determinadas ações.

Assim, segundo Chiasson e Saunders (2005), a pesquisa voltada para o reconhecimento de oportunidades enfatiza as estruturas mais gerais que são reforçadas de forma não intencional pelo uso de scripts, bem como a prevalência de scripts mais padronizados e usados de forma mais ampla e generalizada em diferentes áreas de empreendedorismo. Como resultado, a ação

empreendedora é considerada, em grande medida, como sendo moldada pelo reconhecimento do script pertinente e pela identificação daqueles indivíduos que se revelem capazes de identificar e selecionar esses scripts. Na abordagem de reconhecimento de oportunidades denominada pelos autores de “teoria de equilíbrio neo-clássica”, por exemplo, considera-se que as oportunidades existem independentemente do empreendedor e estão disponíveis para todos (ou seja, a estrutura é universal). A capacidade de reconhecer e explorar essas oportunidades com sucesso dependerá, essencialmente, de motivações pessoais, expectativa de ganhos, propriedades cognitivas e traços de personalidade (o que caracterizaria scripts padronizados). Já na pesquisa voltada para a formação de oportunidades para o empreendedorismo, Chiasson e Saunders (2005) argumentam que a ênfase se desloca para a criação de scripts únicos (particulares para cada caso) pelo empreendedor e pela ativa seleção, uso e modificação desses scripts para criar produtos e serviços competitivos.

Chiasson e Saunders (2005) lembram que o conceito de dualidade entre estrutura e agente, que significa que um não pode existir ou ser entendido separadamente do outro, sugere que ambas as abordagens estão corretas. Isto porque, embora determinados scripts mais gerais (como regras de mercado, estratégias gerenciais, etc.) possam não ser afetados pela ação do empreendedor, a seleção, o ajuste fino e o uso de vários scripts gerais ou específicos disponíveis, estão sob controle do empreendedor. Assim, abordagens de pesquisa que expliquem a formação de scripts tanto do ponto de vista de restrições mais gerais (caracterizadas pelas estruturas) como da perspectiva de graus de liberdade local (caracterizados pelo efeito de agência exercido pelo empreendedor) de uma forma complementar, seriam consistentes com a Teoria da Estruturação. A Teoria da Estrutura poderia então, reconciliar a dicotomia prevalente na pesquisa sobre oportunidades para o empreendedorismo, ao reconhecer que o reconhecimento e a formação de oportunidades são “dois lados da mesma moeda empreendedora” (Chiasson e Saunders, 2005:762), ou seja, que ambos são processos complementares, ocorrendo ao mesmo tempo.

Para tanto, observam Chiasson e Saunders (2005), é necessário que a pesquisa voltada estritamente para o reconhecimento de oportunidades reconheça que os padrões estruturais dependem da reprodução (ou interpretação) de scripts mais gerais e padronizados por indivíduos, ao longo de espaços econômicos e sociais. Por outro lado, a pesquisa voltada estritamente para a formação de oportunidades necessita reconhecer que a produção de scripts específicos é possibilitada e guiada por estruturas econômicas e sociais universais que estão

presentes na maioria dos contextos. Os autores complementam sua proposta teórica apresentando um conjunto de cinco proposições que tratam do relacionamento entre o empreendedor (no papel de agente), estruturas e scripts ao longo dos processos que incluem tanto reconhecimento como a formação de oportunidades.

O segundo trabalho que analisa o empreendedorismo sob a ótica da Teoria da Estruturação foi é o artigo de Sarason et al. (2006), que utiliza o arcabouço conceitual da teoria para reinterpretar a noção proposta por Shane e Venkataraman (2000) de que o empreendedorismo é o nexos entre o indivíduo e a oportunidade. Os autores confrontam as premissas e conceitos presentes no trabalho de Shane e Venkataraman (2000), bem como da literatura que se seguiu a esse trabalho, com as premissas e conceitos que constituem a Teoria da Estruturação e argumentam que esta pode enriquecer a teoria e ampliar as possibilidades de pesquisas no campo do empreendedorismo. Em seu estudo, Sarason et al (2006), sintetizam as principais contribuições da Teoria da Estruturação ao estudo do empreendedorismo em cinco tópicos principais, descritos a seguir.

Em primeiro lugar, os autores argumentam que a Teoria da Estruturação utiliza uma perspectiva ontológica reflexiva e emergente. Segundo os autores, a abordagem prevalecente na pesquisa sobre o empreendedorismo utiliza uma perspectiva positivista, que assume a existência de uma realidade objetiva e perceptível existe, dirigida por leis naturais que explicam regularidades no comportamento individual e social. Já no referencial da Teoria da Estruturação, a premissa ontológica implica em entender o relacionamento entre o empreendedor e a oportunidade como construtos que são socialmente enraizados. Utilizando o referencial conceitual da Teoria da Estruturação, Sarason et al. (2006) argumentam que o nexos entre a oportunidade e o empreendedor proposto por Shane e Venkataraman (2000) é uma dualidade (ou seja, os dois conceitos não podem ser entendidos separadamente um do outro e co-evoluem) e não um dualismo (conceitos separados e independentes).

Em segundo lugar, Sarason et al. (2006) observam que na perspectiva da Teoria da Estruturação, o empreendedor (agente) e os sistemas sociais (estruturas) co-evoluem, o que representa uma visão diferente da abordagem tradicional que considera que o papel essencial dos empreendedores é preencher lacunas do mercado. Ou seja, o comportamento empreendedor não consiste apenas de estar mais alerta a oportunidades estáticas existentes, mas também de criar dinamicamente as oportunidades e novos empreendimentos através de

ações e decisões baseadas em interpretações subjetivas. Assim, segundo Sarason et al. (2006), a perspectiva do empreendedorismo segundo a Teoria da Estruturação moveria as fundações conceituais da disciplina de uma visão determinística, segundo a qual os empreendedores simplesmente reagem a estruturas (oportunidades) existentes, para uma visão de escolhas estratégicas, na qual os empreendedores proativamente influenciam as estruturas sociais e criam oportunidades idiossincráticas (peculiares a um empreendedor particular) e, em consequência, novos empreendimentos. Ou seja, a perspectiva da estruturação assume que as oportunidades são criadas, e não simplesmente descobertas, mediante processos recorrentes de interpretação e influência do empreendedor (agente) sobre as estruturas.

Em terceiro lugar, Sarason et al. (2006) argumentam que uma iniciativa empreendedora é, segundo a perspectiva da Teoria da Estruturação, um processo recorrente e emergente, ao invés de um processo planejado ex ante pelo empreendedor, como pressuposto nas abordagens tradicionais. Nesse sentido, os empreendimentos não resultam de organizações criadas previamente pelos empreendedores para explorar oportunidades objetivas, mas ao contrário, co-evoluem como resultado da interação entre os empreendedores e o sistema econômico social ao longo do tempo. Segundo os autores essa dinâmica evolucionária pode ser caracterizada como um processo recorrente de interpretação, ação, consequência e reflexão.

Em quarto lugar, Sarason et al. (2006) afirmam que o sucesso das iniciativas dos empreendedores está decorre da capacidade de influenciar continuamente o sistema social (estruturas) e não apenas da competência em preencher com eficácia lacunas existentes. Ou seja, o sucesso de um empreendimento extrapola o co-alinhamento adequado entre estratégia, estrutura, recursos e ambiente. Nesse sentido, os autores argumentam que cada empreendimento é idiossincrático ao empreendedor que o desenvolve, e evolui ao longo de trajetórias distintas e “path dependent”.

Por último, Sarason et al. (2005) sustentam que existe uma relação entre os tipos de estrutura definidos no referencial da Teoria da Estruturação e as diferentes fases do processo de reconhecimento, avaliação e exploração de oportunidades. Assim, segundo os autores, as estruturas significantes são mais relevantes na fase de descoberta das oportunidades, enquanto as estruturas de legitimação se destacam na fase de avaliação das oportunidades e as estruturas de dominação prevalecem na fase de exploração das oportunidades.

Nos que toca aos desafios e possibilidades da pesquisa empírica com o referencial da Teoria da Estruturação, Sarason et al. (2006) observam que a perspectiva da Teoria da Estruturação para a pesquisa do empreendedorismo se coaduna mais com o uso de métodos de pesquisa qualitativos e longitudinais, os quais permitem enfatizar as variáveis relacionadas a processos e dinâmicas evolucionárias. De fato, os autores argumentam que a metodologia mais apropriada para investigar empiricamente questões de pesquisa a partir de uma perspectiva epistemológica subjetiva é aquela associada à tradição qualitativa. Essa tradição, segundo os autores, busca entender mais do que explicar, na medida em que formula questões do tipo “*o que*”, “*por que*” e “*como*”, ao invés de “quanto” ou “quantos”, que predomina na abordagem epistemológica objetiva. Assim, afirmam Sarason et al. (2006), o objetivo da pesquisa não seria a comprovação hipóteses, mas o desenvolvimento de proposições que sejam confiáveis, consistentes e transferíveis. Isto poderia ser alcançado utilizando-se um conjunto de instrumentos qualitativos, tais como estudos de caso simples ou múltiplos, entrevistas semi-estruturadas, observação participante ou pesquisa histórica.

Analisar o processo de criação de um novo empreendimento como um processo emergente (em oposição a uma perspectiva que considera esse processo como racionalmente planejado) é a contribuição do trabalho de Lichtenstein et al. (2006). Para responder à pergunta “como pode a pesquisa acadêmica sobre empreendedorismo revelar a dinâmica complexa e multifacetada associada à criação de novos empreendimentos?”, os autores pesquisaram um rico estudo de caso longitudinal que utilizou múltiplas fontes de dados, os quais permitiram captar as atitudes, as cognições e o comportamento de um empreendedor nascente, ao longo do processo em que o negócio estava sendo gestado e criado.¹⁷ A análise das evidências obtidas com o referido estudo de caso permitiu aos autores desenvolver um referencial analítico para estudar a dinâmica da criação de novos empreendimentos, segundo a perspectiva emergente, mencionada anteriormente. O referencial desenvolvido por Lichtenstein et al. (2006) compreende os elementos descritos a seguir.

Inicialmente, os autores identificaram três modos distintos de organização do novo empreendimento. O primeiro modo é denominado pelos autores de organização a partir da visão, o qual trata das oportunidades de negócio que o empreendedor espera explorar e se

¹⁷ Empreendedor nascente é usado aqui como tradução da expressão “nascent entrepreneur” que representa a situação de um empreendedor que está no processo de criar o seu negócio.

beneficiar, bem como do conceito de negócio no qual ancora seu empreendimento, vale dizer, que tipo de bem ou serviço pretende oferecer, e de que maneira. O segundo modo é denominado de organização estratégica e se refere à seqüência de decisões, ações e intervenções realizadas pelo empreendedor. O terceiro modo de organização, denominado de organização tática, está associado às atividades de start-up propriamente ditas e inclui a identificação do momento em que determinados eventos indicam que ocorreu o start-up do empreendimento.

Em seguida, Lichtenstein et al. (2006) identificaram, a partir do acompanhamento e análise das evidências obtidas com o estudo de caso, a ocorrência de um “evento emergente”, definido como uma mudança coordenada e delimitada, envolvendo os três modos de organização definidos anteriormente, o qual gera uma situação (ou estado) qualitativamente diferente, como se fosse uma nova identidade, no empreendimento em gestação. No caso em estudo, o evento emergente coincidiu com a formalização da empresa HealthInfo, uma entidade qualitativamente inovadora e que transcendeu, embora incluísse, o conceito original do novo empreendimento. No que toca ao evento emergente, os autores identificaram que a seqüência de mudanças que levaram a realização do evento ocorreram inicialmente no modo de organização tática, que envolve comportamentos, posteriormente se manifestaram no modo estratégico (envolvendo decisões) e por último alcançou o modo de organização através da visão, que foi alterada pelo evento emergente. As evidências do estudo de caso permitiram, também, que os autores identificassem mecanismos geradores de um evento emergente. Esses mecanismos são de dois tipos: dialéticos (que resultam de conflitos que o empreendedor vivencia) e teleológicos (que estão associados a ação do empreendedor como agente do processo de criação do novo empreendimento). Por último, os autores argumentam que a natureza do evento emergente é a criação de algo genuinamente novo e não apenas de mudança, que significaria modificar algo previamente existente.

Uma guinada teórica mais radical no estudo do empreendedorismo foi proposta por S. Sarasvathy (2001) ao propor um modelo de decisão que denominou de “efeituação” como alternativa ao modelo de decisão clássico que se baseia no princípio de “causação”.¹⁸ Segundo

¹⁸ Os termos “causação” e “efeituação” são propostos como tradução dos termos em inglês “causation” e “effectuation”. As expressões são derivadas dos modelos tradicional de decisão baseado em causas e efeitos. Assim, segundo Sarasvathy os modelos clássicos de decisão levam balizam a decisão considerando um determinado efeito como dado e se concentram na seleção de meios (causas) que possam produzir o efeito

Sarasvathy (2001) subjacente aos modelos de decisão baseadas na “causação” está a presunção da existência prévia de determinados artefatos institucionais e contextos de negócios no âmbito do qual as decisões são tomadas. Entre essas construções (dentre esses artefatos e contextos estão as decisões sobre preço, a definição da receita marginal igual ao custo marginal, a realização de pesquisas de mercado para descobrir o formato da curva de demanda, a contratação de pessoal qualificado, etc.). Em outras palavras, lembra Sarasvathy (2001), nenhuma dessas decisões envolve a criação de artefatos institucionais tais como firmas, novos mercados, ou sistemas econômicos. Por exemplo, observa o autor, essas decisões não abrangem questões tais como:

- como tomar decisões sobre a determinação de preços quando a firma ainda não existe (ou seja, não existem funções de custo, nem de receita para que se calcule um preço de equilíbrio), ou numa situação ainda mais radical, quando o mercado para o produto ou serviço ainda não existe (ou seja, não existe uma função de demanda que permita uma pesquisa de marketing);
- como se contrata pessoas para uma organização que ainda não existe? Como se consegue pessoas qualificadas para organização a ser criada, cuja existência, por seu turno, depende da contratação de pessoas qualificadas (para setores de alta tecnologia, como empresas de software, por exemplo);
- como avaliar o valor de firmas em setores que simplesmente não existiam há cinco anos atrás e estão ainda se definindo no presente? (como por exemplo, empresas de internet); ou mais desafiador ainda, como avaliaríamos essas firmas cinco anos atrás, quando o próprio conceito de internet ainda estava se definindo?
- no nível macro-econômico, como criar uma economia de mercado a partir de uma economia comunista, centralmente planejada? Ou ainda, como deverá ser uma economia pós-capitalista?

Segundo Sarasvathy (2001), decisões desse tipo requerem um modelo de decisão que transcenda o modelo tradicional de “causação”. O modelo proposto pelo autor, denominado de “efeituação” seria uma alternativa mais adequada para o tipo de questão enunciado acima e, portanto, mais adequado para a situação de criação de novas empresas, uma situação quase sempre associada ao empreendedorismo. Segundo Sarasvathy (2001) os modelos clássicos de decisão, denominados de “causação” balizam a decisão considerando um determinado efeito

desejado. O modelo de “efeituação”, por seu turno, considera um conjunto de meios (causas) como dados e se concentra na seleção (escolha) entre possíveis efeitos que podem ser criados com aquele conjunto de meios.

como dado e se concentram na seleção de meios (causas) que possam produzir o efeito desejado. *O modelo de “efetuação”, por seu turno, considera um conjunto de meios (causas) como dados e se concentra na seleção (escolha) entre possíveis efeitos que podem ser criados com aquele conjunto de meios.*

A base teórica do modelo resulta de três contribuições clássicas da literatura organizacional que são integradas no modelo proposto. Do trabalho teórico de James G. March, o autor utiliza a distinção entre exploração (de novas possibilidades) e o “desfrute” (de possibilidades conhecidas e existentes), no âmbito do aprendizado organizacional (March, 1991).¹⁹ Do mesmo autor, Sarasvathy (2001) menciona como inspiração sua exortação aos pesquisadores para contestarem a premissa acerca da possibilidade de se definir objetivos previamente, nos processos decisórios (March, 1982). As evidências reunidas por Mintzberg (1991) contra a eficácia do planejamento e a possibilidade de se efetuar previsões na gestão das organizações, constitui outro pilar do modelo proposto por Sarasvathy (2001). Finalmente, o autor utiliza os conceitos de realização e viver olhando para o futuro desenvolvidos por Karl Weick (1999), para complementar o arcabouço teórico do modelo. A teoria de Weick (1979) sobre realização-retenção-seleção representou uma inovação importante, segundo Sarasvathy (2001), ao atribuir aos tomadores de decisão nas organizações o papel central no processo de evolução das organizações.²⁰ Sarasvathy (2001) procura, então, integrar essas três contribuições em um modelo de raciocínio com base na “efetuação” e que inclui, explicitamente, as seguintes características:

- (1) uma lógica de controle, ao invés de uma lógica baseada na previsão de efeitos possíveis;
- (2) definição endógena de objetivos;
- (3) o ambiente externo é parcialmente construído.

O autor propõe o que denomina uma “teoria rudimentar” de efetuação, constituída por quatro princípios:

1. O critério de decisão é baseada em perdas aceitáveis, ao invés de retornos esperados

¹⁹ A expressão “desfrute” é utilizada aqui para traduzir o termo em inglês “exploitation”.

²⁰ A expressão realização é utilizada aqui como tradução da expressão “enactment”.

Os modelos de “causação” selecionam estratégias ótimas, comparando o retorno das alternativas e escolhendo aquelas que maximizam o retorno esperado. Já num modelo de “efeituação” o tomador de decisão (o empreendedor, no caso) determina previamente qual a perda que considera aceitável no empreendimento e experimenta com tantas estratégias quanto possível, com os meios limitados de que dispõe. O tomador de decisão baseado no modelo de “efeituação” prefere alternativas que gerem mais opções no futuro do que aquelas que maximizem o retorno (esperado) no presente.

2. Alianças estratégicas, ao invés de análises da competição.

Sarasvathy (2001) observa que modelos de “causação” como o modelo de Porter (1980) de estratégia empresarial, enfatizam análises detalhadas sobre a competição em determinado mercado. O modelo de “efeituação”, por outro lado, coloca a ênfase na possibilidade de alianças estratégicas e pré-comprometimento de stakeholders, como uma maneira de reiduzir e/ou eliminar incertezas, ou levantar barreiras que reduzam a competição num determinado mercado.

3. Manejo de contingências, ao invés da utilização de conhecimento pré-existente

Quando o conhecimento pré-existente, tal como o domínio de uma nova tecnologia, representa a principal fonte de vantagem competitiva, o modelo de “causação” pode ser o mais indicado. O modelo de “efeituação”, entretanto, pode se revelar mais adequado para manejar e tirar proveito de contingências que surjam inesperadamente ao longo do tempo.

4. Controlar um futuro imprevisível, ao invés de prever um futuro incerto.

Sarasvathy (2001) argumenta que, ao invés de definir o mercado como o universo de todos os possíveis consumidores, como Kotler (1991), o tomador de decisões baseado no modelo de “efeituação” definiria seu mercado como a comunidade de pessoas interessadas e com capacidade de comprometer recursos e talentos suficientes para manter um determinado empreendimento. No primeiro caso, o mercado é suposto existir independentemente da firma ou do empreendedor, e a tarefa do empreendedor passa a ser conquistar tanto do mercado quanto possível. No segundo caso, o empreendedor (fundador do empreendimento), em conjunto com outros (aliados, stakeholders, etc.) cria o mercado ao reunir suficientes

stakeholders que apoiem e “comprem” a idéia de criar e manter o novo empreendimento. Nas palavras de Sarasvathy (2001:254),

“The particular firm created becomes the residual of a process of constructing a network of partnerships and pre-commitments, and the market itself is an aggregated taxonomy of such sustainable sets of partnerships and commitments”

Sarasvathy (2001) conclui seu estudo, enunciando um conjunto de proposições e conjecturas sobre o papel dos processos de “efeituação” nos negócios, nos níveis da economia como um todo, do mercado ou do setor e no nível da firma. Vale a pena mencionar, dentre essas:

“firmas em fase de gestação, ou na sua fase inicial, que sejam criadas seguindo um processo de “efeituação”, se fracassarem, fracassarão mais cedo e/ou com um nível de investimento menor do que aquele observado em firmas criadas por processos de “causação”. Logo, processos de “efeituação” permitirão que ao nível macro-econômico se possa experimentar com um número maior de idéias, a um custo menor”, e

“firmas bem sucedidas, em seus estágios iniciais, provavelmente enfatizaram a formação de alianças e parcerias, ao invés de outros tipos de estratégias de competição, tais como pesquisas sofisticadas de mercado e planejamento de longo prazo.”

Naturalmente, o grande desafio do modelo proposto, conforme observado por Sarasvathy (2001) é constituir um acervo de testes empíricos consistente que confirme a sua validade. Embora apresente um apelo intuitivo, por representar o que parecem ser as condições e práticas mais comuns no mundo real, especialmente no tocante no campo do empreendedorismo, não parece ter havido até o presente, testes formais do modelo proposto.

Em dois trabalhos posteriores (Sarasvathy, 2004a; 2004b) o autor volta a tratar da Teoria da Efeituação, propondo-a como arcabouço teórico para abordagens alternativas para a pesquisa do empreendedorismo, por exemplo, utilizando teorias de modelagem de empresas. De fato, em Sarasvathy (2004a), o autor afirma que a Teoria da Efeituação é, fundamentalmente, uma teoria de modelagem num espaço tridimensional composto pelo conceito “Knightiano” de incerteza (Knight, 1921), pela abordagem de March (1982) que sustenta a ambigüidade dos objetivos empresariais e pelo conceito de realização de Weick (1979). Assim, pela Teoria da Efeituação temos as seguintes condições:

- o futuro não pode ser previsto;
- os objetivos não inespecificáveis ou desconhecidos; e
- o ambiente externo não é independente das decisões dos agentes.

Assim, utilizando a Teoria da Efeitução como um quadro de referência teórico mais geral, o autor desenvolve nos dois trabalhos mencionados (Sarasvathy 2004a; 2004b) o argumento de que uma abordagem mais produtiva para o estudo do empreendedorismo deveria utilizar o conceito de “modelagem” de firmas, ao invés das teorias da firma tradicionais.²¹ Uma abordagem do empreendedorismo baseado na teoria de modelagem requer, inicialmente, duas providências. Primeiro, distinguir claramente a firma e o empreendedor como construtos distintos. Segundo, elaborar teorias de modelagem da firma que considerem a firma como um instrumento para a tarefa do empreendedor (Sarasvathy, 2004b). Por essa abordagem, a firma seria considerada como uma ferramenta “perceível” que o empreendedor e outros stakeholders podem usar para moldar o futuro de acordo com sua imaginação individual ou coletiva. Ou seja, nessa abordagem a própria percepção acerca “do que é a firma” é um fenômeno em evolução que é contingente à interpretação de empreendedores/stakeholders específicos e a configurações que se desdobram em espaços e épocas específicas da história (Sarasvathy, 2004a).

Curiosamente, a proposta de Saravasthy de recolocar o empreendedor no “centro do palco” e objeto central da pesquisa, representa um retorno à abordagem mais antiga e tradicional de pesquisa que considerada o empreendedor como objeto da análise. A diferença é que, nessa nova abordagem a análise não se limita ao exame dos traços de personalidade do empreendedor, considerando também seu comportamento e estratégia no processo de construir e administrar sua empresa ao longo da sua trajetória. De fato, Sarasvathy (2004b) observa que, segundo essa perspectiva, os empreendedores não apenas modelam firmas como instrumentos que se adaptam ao seu ambiente externo, permitindo explorar oportunidades econômicas no âmbito desse ambiente, como também moldam partes desse ambiente externo para melhor refletir tanto suas aspirações pessoais, como a dotação de recursos das empresas que estão criando. Dessa forma, os empreendedores poderiam novas oportunidades, além daquelas existentes. O desafio de pesquisa seria, então, estudar o empreendedorismo como

²¹ A expressão “modelagem” é utilizada aqui em tradução à expressão “design” em inglês.

um processo de modelagem que realiza a interface entre um ambiente interno, composto pela psicologia individual do empreendedor e pelos recursos disponíveis para a empresa, e um ambiente externo, que envolve principalmente trajetórias tecnológicas e o grau de maturidade do setor empresarial em que a firma atuará.

A última contribuição examinada nesta seção representa, talvez, a proposta mais radical de mudança na pesquisa sobre empreendedorismo. Utilizando referencial conceitual das teorias pós-modernas das ciências sociais, McKelvey (2004) propõe o desenvolvimento de uma Teoria da Complexidade para o empreendedorismo que representaria uma ruptura mais radical em relação às abordagens existentes. Segundo o autor, as teorias tradicionais para o estudo do empreendedorismo são baseadas ou na física Newtoniana, ou no evolucionismo de Darwin. Essas teorias são, segundo McKelvey (2004), inadequadas porque tratam de fenômenos que tendem ao equilíbrio, enquanto o empreendedorismo trata da “criação de ordem”. O autor usa a expressão “criação de ordem” para retratar o conceito de “destruição criativa” proposto por Schumpeter (1931).

Para sua análise, McKelvey (2004) divide a atividade empreendedora em duas fases distintas: fase inicial (ou fase de start-up) e fase da retenção e seleção com variação aleatória (fase seguinte à criação da empresa). A Ciência da Complexidade, denominada pelo autor de Ciência de criação da ordem, pode constituir a base conceitual para uma Teoria da Complexidade para o empreendedorismo. Essa teoria seria caracterizada pelos seguintes elementos:

- 1) considerar todas as quatro causas de Aristóteles (material, final, formal e eficiente) e não apenas a causa eficiente, como ocorre nas teorias tradicionais;
- 2) considerar ainda a direção da causalidade: de baixo para cima, ou de cima para baixo;
- 3) utilizar elementos da teoria de Processos de Mohr (1982) e da Estruturação, de Giddens, especialmente no que toca ao conceito do Agente, que seria a função precípua do empreendedor;
- 4) especificar as regras de interação entre agentes e o efeito dessa interação ao longo do tempo;
- 5) usar preferencialmente narrativas densas e dinâmicas, possibilidades pelas metodologias qualitativas de pesquisa, em substituição (ou complementação) às descrições resumidas proporcionadas pelas metodologias quantitativas.

Uma limitação mais evidente da proposta de McKelvey se refere ao fato de que a teoria desenvolvida tem mais utilidade para a primeira fase do processo empreendedorismo (a fase inicial ou de start-up), enquanto que a segunda fase que trata da consolidação e crescimento da empresa representa, talvez, um desafio mais rico e menos explorado nas teorias e pesquisas sobre empreendedorismo.

Na tabela 2.8, apresentada a seguir, os trabalhos discutidos anteriormente são listados e associados ao tipo de contribuição que aportaram para a teoria e pesquisa sobre o empreendedorismo. Na seção seguinte desta Tese serão apresentadas e discutidas contribuições para o estudo do empreendedorismo oriundas da literatura econômica.

Tabela 2.8

Contribuições da literatura gerencial para ampliação do paradigma para o estudo do Empreendedorismo

Contribuições	Tema abordado
Chiasson e Saunders (2005) Sarason et al. (2006)	Teoria da estruturação como forma de expressar a relação (nexo) entre o indivíduo e as oportunidades para o empreendedorismo
Sarasvathy (2001)	Teoria da “Efeitução” como referencial teórico para o estudo do empreendedorismo
Sarasvathy (2004a) Sarasvathy (2004b)	Teorias de modelagem como referencial teórica para o estudo do empreendedorismo: recolocar o empreendedor no “centro do palco”
Lichtenstein et al. (2006)	Processos de “emergência” na formação de novas empresas
McKelvey (2004)	Em busca de uma Teoria da Complexidade para o estudo do empreendedorismo

2.3. A literatura econômica sobre empreendedorismo: estado-da-arte e estudos empíricos

Como mencionado no início deste capítulo, o conceito do empreendedor e o tema do empreendedorismo foram introduzidos no campo das ciências sociais pela teoria econômica, através dos estudos clássicos de Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e John Stuart Mill. Esses trabalhos clássicos deram origem, segundo Hébert e Link (1989), a três principais tradições intelectuais na literatura econômica que se dedicaram a desenvolver teorias sobre empreendedorismo. A tradição alemã, cujos pilares são os trabalhos de Schumpeter (1934) e Baumol (1968, 1990 e 1993), a tradição neo-clássica, representada pelos trabalhos de Marshall (1961), Knight (1921) e Schultz (1980) e a tradição austríaca, fundamentada nas contribuições de Kirzner (1973, 1985 e 1997) e von Mises (1949). Na sub-seção seguinte examinam-se as características principais dessas três tradições e as diferenças entre elas.

2.3.1. O papel do empreendedor em três diferentes tradições intelectuais da literatura econômica

As três tradições identificadas acima embora compartilhem, segundo Hébert e Link (1989), uma herança e uma linguagem comuns, identificam aspectos diferentes da função do empreendedor. Assim, a escola austríaca enfatiza a capacidade do empreendedor em identificar e explorar oportunidades lucrativas, usualmente após algum choque exógeno (Wenekers e Thurik, 1999). O empreendedor, segundo a tradição austríaca, tem a função de combinar recursos para atender a necessidades que não estão sendo satisfeitas atualmente ou para explorar ineficiências ou deficiências do mercado, melhorando assim as condições gerais de alocação de recursos na economia. Nesse sentido, o empreendedor pode ser associado a um arbitrador que equilibra os mercados, explorando as oportunidades que resultam de desequilíbrios ocasionais. Assim, para Kirzner, a capacidade de estar alerta para a ocorrência desses desequilíbrios é a característica que distingue os empreendedores.

Já na tradição alemã, que tem em Schumpeter sua principal inspiração, ao empreendedor é atribuída a função de criar instabilidade e de “destruir criativamente” através, principalmente da introdução de diferentes formas de inovações num sistema econômico previamente em equilíbrio. A diferença entre as tradições austríaca e alemã foi sintetizada por Noteboom (1993, p.1), com a seguinte frase:

“the creation of potential may be seen as Schumpeterian and its realization as Austrian”

A tradição alemã (ou Schumpeteriana) será, por seu turno, a inspiração intelectual de uma nova corrente de literatura econômica sobre empreendedorismo, que começa a se formar com o desenvolvimento dos modelos de crescimento endógeno e que se desdobra em contribuições que enfatizam o papel do empreendedorismo no crescimento econômico. Esses desdobramentos da escola Schumpeteriana serão examinados com mais detalhes nas seções posteriores.

Contrariamente à tradição alemã ou Schumpeteriana, os neo-clássicos enfatizam o papel do empreendedor em levar o mercado ao equilíbrio através das suas atividades empreendedoras. Ironicamente, embora a figura e o papel do empreendedor na teoria econômica tenha se originado nos trabalhos dos economistas clássicos, o desenvolvimento de modelos formais, crescentemente ancorados num arcabouço matemático sofisticado e complexo que caracteriza as contribuições da corrente neo-clássica, levou a um gradual alijamento da figura do empreendedor como agente relevante nesses modelos.

Cabe lembrar que na interpretação tradicional do modelo neo-clássico, todos os agentes econômicos individuais têm informação perfeita e seus objetivos econômicos são clara e racionalmente definidos. No equilíbrio, consumidores e produtores encontram um conjunto de preços, aos quais a demanda de cada bem iguala a respectiva oferta., assumindo-se implicitamente o funcionamento eficiente dos mercados. Com essa definição da função de uma empresa (ou de um agente econômico de maneira geral), não há necessidade para iniciativas que envolvem inovação e assunção de risco diferenciadas, funções que representariam a essência da tarefa do empreendedor. Ou seja, o modelo neo-clássico, com sua função de produção, sua lógica interna de escolha racional e informação perfeita, não deixa, segundo Wenekers e Thurik (1999), espaço para uma função relevante para o empreendedor. De fato, o modelo prescinde da figura do empreendedor. Como afirma Van Praag (1996), o modelo (neo-clássico) é essencialmente um instrumento para otimização de um problema bem definido, que não necessita da figura do empreendedor para sua solução. Mesmo no que toca ao crescimento econômico, a teoria neo-clássica prescindia de um papel

ativo para o empreendedor, tendo em vista que o crescimento seria o resultado exclusivamente da contribuição (agregada) dos fatores capital e trabalho.

Essa visão da teoria neo-clássica que alija o empreendedor, tanto do funcionamento do sistema econômico no curto prazo, como do processo que produz o crescimento econômico, foi provocando crescente desconforto entre os estudiosos da teoria econômica nas últimas décadas. Esse desconforto se deveu a, pelo menos, três fatores. Primeiramente, no que toca ao papel do empreendedor no funcionamento da economia no curto prazo, o desconforto com a ausência do empreendedor como um agente relevante nesse processo, decorre da constatação de que as premissas adotadas no modelo neo-clássico sabidamente simplificam a realidade do mundo dos negócios e da economia como um todo. Como observam Wennekers e Thurik (1999) a realidade não é constituída apenas, e possivelmente nem predominantemente, de problemas bem definidos. Ao adotar essa premissa, o modelo neo-clássico restringe o campo de decisões do empreendedor, em termos de tecnologia e preço e qualidade de produtos, a limites totalmente distintos daqueles do contexto real em que os empreendedores atuam, lembra Kirzner (1985).

Um segundo fator que contribuiu para acentuar, nas últimas décadas, esse desconforto com um papel secundário, e incoerente com a realidade, atribuído aos empreendedores no modelo neo-clássico, foi a constatação empírica da crescente importância adquirida pelo empreendedor no funcionamento do sistema econômico. Assim, ao contrário da previsão de alguns economistas (Galbraith, 1967), de que as grandes empresas deveriam prevalecer no sistema econômico devido a sua maior eficiência e sofisticação tecnológica, o panorama observado a partir dos anos 80 deixou claro que empresas de diferentes tamanhos podem co-existir nos diferentes setores produtivos (Wennekers e Thurik, 1980). Alguns analistas identificaram o declínio da importância da produção em massa de produtos padronizados, identificado como “Fordismo”, e a crescente importância da flexibilização do processo produtivo e diversificação de produtos, para o qual as pequenas empresas, ou aglomerações de pequenas empresas, ostentam vantagens comparativas (Piore e Sabel, 1984). De fato, Audretsch e Thurik (2004) identificam nessas mudanças uma autêntica transformação do funcionamento dos sistemas econômicos que passariam de um modelo “administrativo” para um modelo “empreendedor”.²² Essas transformações no sistema econômico tiveram como

²² Os autores se referem a esses modelos como “managed economy” e “entrepreneurial economy”. Uma análise mais detalhada desses modelos será realizada mais à frente, nesta mesma sub-seção.

um dos seus aspectos mais visíveis o aumento da participação das pequenas empresas no conjunto da economia a partir dos anos 80, o que levou, naturalmente, a um crescente interesse no conceito de empreendedorismo e, portanto, na necessidade de desenvolver modelos que incluísse o empreendedor como um agente econômico autônomo relevante e examinasse suas motivações, seu comportamento e suas estratégias.

Um terceiro fator que estimulou a contestação ao papel secundário e irrelevante do empreendedor para o funcionamento do sistema econômico, implícito no modelo neo-clássico, decorreu do trabalho seminal de Solow (1970) ao analisar as causas do crescimento econômico. Segundo Acs et al. (2005), Solow observou que as contribuições de quantidades adicionais de trabalho e capital não eram suficientes para explicar o crescimento econômico ao longo do tempo. Restaria um resíduo de crescimento, não explicado pelos fatores tradicionais, que Solow denominou de “resíduo técnico” e que seria resultado do progresso técnico e da acumulação do conhecimento. De qualquer forma, os modelos neo-clássicos, incluindo o de Solow, consideram que o crescimento econômico é o resultado pela acumulação de capital e pelo progresso técnico, o qual é considerado exógeno, ou seja, independem de incentivos econômicos (ou de outro tipo). Essa modelagem do problema do crescimento econômico deixa, como mencionado anteriormente, pouco ou nenhum espaço para um papel relevante para o empreendedor.

2.3.2. Os modelos de crescimento endógeno

O trabalho de Solow (1970) inspirou o desenvolvimento de novos modelos de crescimento econômico, nos quais o progresso técnico e a acumulação do conhecimento é considerado um fenômeno endógeno, ou seja, é determinado por investimentos deliberados em conhecimento técnico, com o objetivo de obter lucro. Como observam Carree e Thurik (2002), a realocação de recursos existentes com vistas a obter melhorias tecnológicas e, dessa forma, gerar lucro, porém num contexto de incerteza, é um ato de empreendedorismo. Nesse sentido, os modelos de crescimento endógeno voltam a considerar um papel de agente econômico relevante para o empreendedor, que se havia perdido nos modelos neo-clássicos.

As principais contribuições nessa direção são os trabalhos de Romer (1986, 1990) e Lucas (1988). Nesses trabalhos o conhecimento técnico (knowledge) é considerado como resultado de uma combinação de investimento nas áreas de Pesquisa e Desenvolvimento das empresas,

com capital humano. Os trabalhos enfatizam que, em contraste com os fatores tradicionais de produção, o conhecimento técnico tem um impacto particularmente potente sobre o crescimento econômico, pela possibilidade de transbordar (spill over) das empresas que realizam os investimentos para a sua criação e beneficiar a terceiros, que poderiam assim utilizar com pouco ou nenhum custo adicional esse recurso, ou fator de produção, amplificando o seu efeito sobre o crescimento econômico. De fato, Acs et al. (2005) observam que a maior contribuição dos modelos de crescimento endógeno foi demonstrar analiticamente que, tendo em vista que a produtividade marginal do capital técnico (knowledge capital) não é necessariamente decrescente a medida que se torna disponível para outros usuários, o crescimento pode prosseguir indefinidamente. Essa condição decorre da propriedade de não exclusão associada ao conhecimento técnico, ou seja, o seu uso por uma parte não reduz a disponibilidade de uso por terceiros.

Embora os modelos de crescimento endógeno tenham introduzido uma função típica do empreendedorismo, que estava ausente nos modelos neo-clássicos, a saber, o investimento deliberado em conhecimento técnico ao nível da firma, o empreendedor propriamente dito, continua ausente dos modelos endógenos de crescimento. Isto porque, nesses modelos, o mecanismo pelo qual o conhecimento técnico é transformado em crescimento é considerado como uma externalidade geral, e não o resultado de ações deliberadas e identificadas. Ou seja, enquanto nos modelos neo-clássicos a geração de conhecimento é considerada uma externalidade, nos modelos endógenos de crescimento, a geração de conhecimento é considerada endógena, porém a sua disseminação e a transformação deste em crescimento é considerada exógena.

Essa desatenção ou desinteresse pelo processo através do qual ocorre o transbordamento (spill over) do conhecimento técnico foi remediada, em certa medida, pelo que Acs et al. denominam de segunda geração de modelos endógenos de crescimento, dos quais destacam a contribuição de Aghion e Howit (1992). Nesses modelos, denominados neo-schumpeterianos, a entrada de novas empresas que introduzem inovações no sistema econômico, resulta de uma corrida de Pesquisa e Desenvolvimento, ao fim da qual apenas uma fração das inovações se transformam em oportunidades comerciais bem sucedidas. O benefício das empresas vencedoras será explorar, durante um certo tempo, uma vantagem monopolista pela inovação

que introduziram, vantagem essa que se reduzirá à medida que outras empresas possam se beneficiar secundariamente das inovações, pelo processo de transbordamento (spill over).

Embora essa mudança representasse um passo adiante, Acs et al. (2005) observam que a essência do empresário Schumpeteriano continua ausente desses modelos, na medida em que a ênfase continua sendo no processo de criação da inovação, e não na exploração comercial e lucrativa dessa inovação. Para enfatizar a diferença entre essas duas funções, Acs et al. (2005) lembram a afirmação de Schumpeter (1934) de que o inventor (ou seja, nos modelos endógenos de crescimento as áreas de P&D das empresas) produz idéias, enquanto o empreendedor faz as coisas. Ainda segundo Schumpeter, uma idéia, ou um princípio científico não são, por si próprios, de nenhuma importância para a atividade econômica concreta. Ademais, existem evidências abundantes de que os investimentos na criação de conhecimento técnico, bem como na formação de capital humano de qualidade, não são suficientes para produzir o crescimento econômico. O denominado “paradoxo europeu”, no qual os países de Europa, região reconhecidamente caracterizada por elevados investimentos em desenvolvimento técnico e que conta com uma população altamente qualificada, têm convivido por longo tempo com um crescimento medíocre.

Identificar os mecanismos que podem transformar essa combinação de investimentos e capital humano qualificado em crescimento econômico é, portanto, um desafio acadêmico e de política pública relevante, que requer uma abordagem independente. Ou seja, o processo de identificar e estudar esses mecanismos deve ser tratado como uma questão teórica própria, e não como uma questão secundária em modelos mais gerais de crescimento. As sub-seções seguintes abordarão esse desafio.

2.3.3. Modelos baseados no empreendedorismo: o elo que falta para transformar conhecimento técnico em crescimento.

A noção de que a geração de conhecimento técnico por si só, não leva necessariamente a um impulso no crescimento econômico é elaborada analiticamente por Acs et al. (2005a, 2005b). Os autores observam, inicialmente, que novos conhecimentos técnicos resultantes de investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento levam, de fato, à criação de novas

oportunidades que podem ser exploradas comercialmente. Ocorre que a transformação dessas novas idéias (ou oportunidades) em crescimento econômico requer, por seu turno, converter esse novo conhecimento técnico em “conhecimento econômico”, que significa oportunidades comercialmente exploráveis.

Os autores argumentam, ademais, que existem filtros na economia que afetam e limitam a extensão e a eficiência com que o conhecimento técnico é transformado em conhecimento econômico. Na prática, então, em decorrência da existência desses filtros, apenas uma parte do novo conhecimento técnico produzido e do estoque de conhecimento técnico disponível, será transformado em conhecimento econômico útil para ser explorado pelas empresas que os produzem, ou por terceiros através do mecanismo de transbordamento (spill over). Esses filtros dependem, por sua vez, de políticas governamentais, tradições e trajetórias das práticas empresariais de um determinado país, redes de influência sociais e mecanismos de transferências de tecnologia, dentre outros fatores.

Além disso, observam Acs et al. (2005a), a incerteza, assimetrias e altos custos de transação inerentes na geração de conhecimento técnico, pode gerar divergências na avaliação do retorno econômico esperado das novas idéias produzidas, no âmbito das empresas existentes e que produzem essas novas idéias. Assim, ao mesmo tempo que as empresas existentes podem assumir uma postura mais conservadora na exploração dessas novas idéias, outros agentes econômicos que tenham acesso a esse novo conhecimento, através do mecanismo de transbordamento, podem avaliar de forma mais otimista essas possibilidades e decidir explorar essas oportunidades mediante a criação de novas empresas. Ou seja, a disponibilidade de empreendedores dispostos a explorar essas oportunidades, podem compensar parcialmente uma eventual redução dos efeitos do conhecimento técnico sobre o crescimento econômico, provocado pelos filtros mencionados anteriormente.

Assim, Acs et al. (2005a) identificam dois canais através dos quais novos conhecimentos técnicos gerados se transformam em conhecimento economicamente útil. O primeiro envolve as próprias empresas geradoras do conhecimento, ou empresas existentes.²³ O segundo canal envolve a criação de novas empresas (de natureza schumpeteriana) que vão explorar as oportunidades que resultam do transbordamento do conhecimento, e que o torna disponível para terceiros. O empreendedorismo seria, então, o elo que faltaria (the missing link) nos

²³ Nos modelos endógenos de crescimento, essas empresas são denominadas de “incumbent firms”.

modelos endógenos de crescimento para transformar de forma mais eficaz o conhecimento técnico em crescimento econômico.

Os autores propõem, então, um modelo no qual o crescimento econômico de um país seria uma função do estoque existente de conhecimento técnico, do nível de empreendedorismo e de um vetor de outras variáveis que influenciam o crescimento, tais como as dotações dos fatores tradicionais de produção (capital e trabalho), instituições, etc. De acordo com tal modelo, observam os autores, o crescimento econômico do país seria influenciado tanto pelos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento, como pela intensidade e qualidade da atividade empreendedora do país. Além disso, o modelo explicaria os casos de países nos quais se observa um nível relativamente baixo de investimentos em P&D, mas que ostentam níveis elevados de crescimento, sustentado principalmente pelo dinamismo da atividade empreendedora. Os autores argumentam ademais que, dentro de certo intervalo, os investimentos em P&D e o empreendedorismo podem passar de substitutos a complementares, no processo de geração de crescimento econômico.

A formulação matemática do modelo proposto por Acs et al. (2005a) é, então, expressa por:

$$G = f(\text{P\&D}, \text{ENT}, \text{P\&D*ENT}, \text{GEXP}) \quad (2.1)$$

Onde:

G = crescimento do PIB num determinado período

P&D = investimentos em P&D (medido pelo fluxo anual ou pelo estoque)

ENT = nível de empreendedorismo do país (medido pela proporção de pessoas auto-empregadas como proporção da força de trabalho)

P&D*ENT = variável que mede a interação entre investimentos P&D e empreendedorismo

GEXP = gasto público como proporção do PIB, variável que é usada como proxy do “filtro” que impede a transformação do conhecimento técnico em crescimento

Esse modelo geral e algumas variações do mesmo são objeto de testes empíricos nos dois trabalhos mencionados (Acs et al., 2005; 2005a), utilizando uma amostra de países da OECD. Esses testes serão discutidos em sub-seção posterior.

2.3.4. O Capital Empreendedor: empreendedorismo como um fator de produção

Indo um passo além na avaliação da importância do empreendedorismo para o crescimento econômico, Audretsch e Keilbach (2004a; 2004b) propõem que mais do que representar um canal que facilita a transformação do conhecimento técnico em crescimento, o empreendedorismo deve ser considerado, em si, um fator de produção. Denominam esse fator de produção de Capital Empreendedor, o qual é definido como a capacidade dos agentes econômicos de criarem novas empresas. Na realidade, o capital empreendedor está associado a determinados atributos que as regiões de um país (ou um país como um todo) ostentam e que resultariam num contexto mais favorável à criação de novas empresas. Assim, as regiões em que esses atributos estão mais desenvolvidos e favorecem à criação de novas empresas, seriam consideradas como dotadas de um maior nível de capital empreendedor. Em contraste, nas regiões em que esses atributos são escassos e que, portanto, o ritmo de criação de novas empresas é mais fraco, seriam consideradas como dotadas de um baixo nível de capital empreendedor.

Audretsch e Keilbach (2004b) observam que o conceito de Capital Empreendedor proposto por eles é análogo, porém distinto, do conceito de Capital Social bastante difundido e pesquisado na literatura recente como sendo um fator de estímulo ao empreendedorismo. Audretsch e Keilbach (2004b) lembram que, de acordo com Putnam (2000), o capital social está relacionado, principalmente, a elos entre indivíduos, expressos por redes de relacionamento social e normas de reciprocidade e confiança que se desenvolve entre eles. Em contraste, observam Audretsch e Keilbach (2004b), o Capital Empreendedor é determinado por um espectro mais amplo de fatores, que incluem instituições, leis, mecanismos de financiamento, tradições e políticas governamentais.

Audretsch e Keilbach (2004b) observam que, embora o capital social esteja, sem dúvida, associado ao bem estar econômico e social, a conexão com o empreendedorismo não é tão óbvia e direta. Nesse sentido, observam os autores, a conexão entre Capital Empreendedor e empreendedorismo pode ser mais importante e relevante do que aquela entre Capital Social e

empreendedorismo. Vale dizer, a existência de uma robusta dotação de Capital Empreendedor numa determinada região pode ser mais importante para estimular o empreendedorismo e, conseqüentemente, o crescimento econômico do que a disponibilidade de Capital Social.

De fato, Audretsch e Keilbach (2004a) identificam pelo menos três maneiras pelas quais o capital empreendedor pode exercer um impacto positivo sobre o crescimento econômico. A primeira é decorrente do sua função de mecanismo facilitador do transbordamento (spill over) do conhecimento técnico, já mencionado anteriormente. A segunda maneira está associada ao aumento da competição introduzida no sistema econômico pela criação de novas empresas que resulta de uma maior dotação de capital empreendedor. Os autores observam que a noção de que a maior competição pode contribuir para acelerar o crescimento econômico encontra apoio nos trabalhos de Porter (1990) e Jacobs (1969). Cabe notar que a competição a que se refere Jacobs (1969) não se refere à competição por mercados, mas a competição por novas idéias, ou seja, pela utilização do conhecimento técnico.

A terceira maneira pela qual o capital empreendedor contribui para a geração de crescimento econômico está relacionado à diversidade introduzida no sistema econômico decorrente de uma maior variedade de empresas. É A diversidade, no caso, não se refere apenas a mais empresas oferecendo os mesmos bens e serviços, como ao surgimento de novos tipos de empresas e novos setores empresariais. A base teórica que liga a maior diversidade setorial ao crescimento econômico também é encontrada em Jacobs (1969) que argumenta que o transbordamento de conhecimento técnico é mais usual entre setores distintos, do que dentro do mesmo setor.

Em seus dois trabalhos, Audretsch e Keilbach (2004a; 2004b), formulam modelos econométricos nos quais relacionam o capital empreendedor ao crescimento econômico. No primeiro trabalho, o modelo proposto tem o formato de uma função de produção do tipo Cobb-Douglas, sendo expresso pela seguinte equação:

$$Y_i = \theta K_i^\alpha R_i^\delta L_i^\beta E_i^\gamma \quad (2.2)$$

Onde Y, a variável dependente, representa o crescimento econômico expresso pelo crescimento do PIB, K é a dotação do fator de produção Capital, L o fator Mão de Obra, E o

Capital Empreendedor, expresso pela criação de novas empresas e R representa o Capital Técnico (Knowledge Capital).

Enquanto nessa formulação do modelo, todas variáveis independentes, ou seja, os fatores de produção, são considerados como exógenos, em seu trabalho seguinte, Audretsch e Keilbach (2004b) propõem uma formulação alternativa, na qual o Capital Empreendedor é considerado como endógeno. Assim, o modelo é constituído de dois estágios, sendo que no primeiro deles é estimado o capital empreendedor, em função de um conjunto de variáveis instrumentais que refletem o contexto sócio-econômico da região, e no segundo estágio é estimado o impacto do capital empreendedor calculado anteriormente, sobre o crescimento econômico. Matematicamente, o modelo é expresso pelas seguintes equações:

1) Estimativa do Capital Empreendedor:

$$E_i = f(Y_i, X_i) \quad (2.3)$$

Onde

E_i = é o Capital Empreendedor (CE) na região i

Y_i é um vetor de variáveis que representa o desempenho econômico da região e

X_i um vetor de outras variáveis que influenciam o CE.

2) Estimativa do Crescimento Econômico

$$Y_i = K_i^\alpha L_i^\beta E_i^\gamma \quad (2.4)$$

Onde

Y é o desempenho econômico da região,

K é a dotação de Capital, L o fator Mão de Obra e

E o capital empreendedor da região i .

Observa-se que nessa formulação alternativa do modelo, na qual o Capital Empreendedor é considerado como endógeno, os autores não incluem na segunda equação o termo referente ao Conhecimento Técnico (Knowledge Capital).

Ambas as formulações do modelo proposto por Audretsch e Keilbach (2004a; 2004b) são testadas empiricamente, tomando-se como unidades de análise os 327 distritos da Alemanha. A apresentação e discussão do estudo empírico será realizada em sub-seção posterior.

2.3.5. Regimes de Crescimento Regional

Qual é o motor do crescimento regional: grandes empresas estabelecidas, ou o fluxo contínuo de criação de novas empresas? O trabalho de Audretsch e Fritsch (2000) visou a responder a essa pergunta, discutindo e dirimindo a controvérsia por traz da mesma. Os autores argumentam que existe uma robusta literatura teórica e evidências empíricas que argumentam nas duas direções. Ou seja, uma corrente da literatura sustenta que o objetivo de crescimento econômico e geração de empregos ao nível regional são melhor atendidos por grandes empresas, enquanto outra corrente sustenta que a criação de novas e pequenas empresas é a locomotiva que conduz ao crescimento regional e à criação de empregos.

Audretsch e Fritsch (2000) observam que esse debate ecoa uma controvérsia semelhante surgido no campo da economia industrial, acerca do papel das grandes e pequenas empresas no processo de geração de inovação. O debate no campo da literatura sobre economia industrial foi, em grande medida, reconciliado pelos estudos de Nelson e Winter (1982) que argumentaram que tanto as grandes como as pequenas empresas têm vantagens comparativas no que toca à inovação, porém operando em regimes tecnológicos distintos, os quais são definidos pelas condições de conhecimento técnico subjacentes. O estudo de Nelson e Winter (1982) visava, primordialmente, a reconciliar duas formulações aparentemente contraditórias do trabalho de Schumpeter. Em seu trabalho pioneiro Schumpeter argumentava que a destruição criativa acionada pela criação de novas empresas e substituição das empresas existentes, resultaria num desempenho econômico superior, em termos de inovação e crescimento (Schumpeter, 1934). Já em seu trabalho de uma fase mais madura, Schumpeter reviu suas idéias anteriores e passou a sustentar que o trabalho de pesquisa e desenvolvimento realizado nas grandes empresas, em um ambiente estável, são mais eficazes para a geração de inovação e crescimento (Schumpeter, 1942).

Ao invés de entrar num debate acerca de qual dos dois Schumpeter estava certo, Nelson e Winter (1982) propuseram uma interpretação reconciliadora das duas abordagens, argumentando que ambas estavam certas, mas pressupunham o funcionamento de regimes

tecnológicos bastante distintos, que denominaram de regime tecnológico empreendedor e regime tecnológico rotineiro. Assim, segundo Nelson e Winter (1982), um regime tecnológico empreendedor é caracterizado por um ambiente favorável à inovação através da entrada de novas empresas e desfavorável à atividade de inovação pelas grandes empresas, enquanto o regime tecnológico rotineiro é exatamente o inverso.

Inspirados e fundamentados na teoria e na validação empírica da teoria dos regimes tecnológicos proposta por Nelson e Winter (1982), o estudo de Audretsch e Fritsch (2000) propõe a existência de regimes de crescimento. Por essa abordagem, o crescimento regional pode ser impulsionado por características específicas prevalentes em diferentes regiões. Ou seja, existem múltiplas e diversas formas de se alcançar o objetivo de crescimento e geração de empregos. Segundo a teoria dos regimes de crescimento regional proposta por Audretsch e Fritsch (2000) esse objetivo poderia ser alcançado a partir de grandes empresas já estabelecidas numa região, ou mediante a criação de novas empresas noutra região, onde prevalecesse um ambiente de maior turbulência empresarial.²⁴ Assim, enquanto na teoria de regimes tecnológicos, a unidade observação é a indústria (no sentido de setor, ou sub-setor de atividade econômica), na teoria de regimes de crescimento, a unidade observação é uma região geográfica (município, micro-região, etc.).

O referencial analítico desenvolvido por Audretsch e Fritsch (2000) é constituído por quatro distintos regimes de crescimento, a saber: empreendedor, rotineiro, rotatório e encolhimento.²⁵ Observa-se, então, que a teoria de regimes de crescimento acrescenta dois regimes, o rotatório e o de encolhimento, aos regimes propostos pela teoria dos regimes tecnológicos (empreendedor e rotineiro).

O regime de crescimento empreendedor caracteriza regiões em que o crescimento é resultante, principalmente, do elevado ritmo de criação de novas empresas, bem como de um ambiente empresarial turbulento. Por ambiente empresarial turbulento se refere, aqui, a um ritmo intenso de criação e fechamento de empresas. Segundo Audretsch e Fritsch (2000), no regime de crescimento empreendedor as características da criação e transbordamento do

²⁴ O conceito de turbulência empresarial se refere à soma da criação e fechamento de empresas numa determinada região, num determinado período. Reflete, assim, um ambiente mais propício à atividade empreendedora, representada pela criação de novas empresas, ainda que esse processo de criação de empresas resulte também num ritmo intenso de encerramento de empresas.

²⁵ Essas denominações resultam da tradução das expressões em inglês: entrepreneurial, routinized, revolving-door e downsizing.

conhecimento técnico combinam-se com políticas e características institucionais locais, de tal forma a estimular a disseminação e implementação de novas idéias e exploração das oportunidades que daí resultam, mediante a criação de novas empresas.

Já o regime de crescimento rotineiro, ao contrário, existe em regiões nas quais o crescimento resulta de uma estrutura empresarial mais estável, onde predominam grandes empresas já existentes. Neste regime, as novas empresas têm um papel menos importante para o processo de crescimento, e têm menos chance de sobrevivência do que num regime empreendedor. Ou seja, no regime rotineiro as características da criação e transbordamento do conhecimento técnico combinam-se com políticas e características institucionais locais, de tal forma que o crescimento econômico regional resultará, predominantemente, das empresas já existentes.

Enquanto que a teoria dos regimes tecnológicos tem como escopo do seu interesse apenas setores empresariais caracterizados por elevado teor de inovação, a teoria de regimes crescimento regional proposta por Audretsch e Fritsch (2000) contempla situações em a atividade empresarial de uma determinada região pode não ser particularmente inovadora, mas pode caracterizar um regime de crescimento distinto. Assim, certas regiões podem ser caracterizadas por uma elevada turbulência empresarial, com um processo intenso de criação e fechamento de empresas, em setores que não sejam associados a um elevado grau de inovação. Nessas condições, argumentam Audretsch e Fritsch (2000), o dinamismo na criação de empresas seria resultante de um esforço de competição pelo mesmo mercado e não pela possibilidade de explorar novas oportunidades. Esse processo de competição provocaria, por seu turno, o deslocamento de empresas existentes, resultante numa elevada turbulência. De qualquer forma, os autores observam que em tal regime tenderia a prevalecer um menor dinamismo na criação de empregos, tendo em vista justamente que a criação de novas empresas desloca outras já existentes e o resultado líquido em termos de criação de empregos pode ser nulo. Esse regime é denominado por Audretsch e Fritsch (2000) de rotatório.

Um quarto regime definido por Audretsch e Fritsch (2000) também é característico de regiões com baixo crescimento, mas que exibem, ademais, um baixo ritmo de criação de novas empresas. Nessas regiões, o baixo crescimento e, principalmente, o baixo dinamismo na criação de empregos é resultado de processos de “downsizing” ou pelo fechamento de empresas existentes. Segundo os autores, o ritmo mais fraco de criação de novas empresas, por seu turno, é insuficiente para gerar emprego ou renda suficiente para compensar as perdas

resultantes do processo de “downsizing” e pelo fechamento de empresas existentes. Esse processo caracterizaria, assim, um processo ameaçador para as regiões que o experimentam, levando a uma espécie de “morte por entropia” do sistema econômico regional, fragilizado pelo escasso dinamismo empreendedor. Os autores denominam esse regime de encolhimento.

O modelo proposto por Audretsch e Fritsch (2000) foi objeto de vários testes empíricos pelos próprios autores, por Fritsch (2004) e por Fritsch e Muller (2004), em todos os casos usando micro-regiões de Alemanha, como unidades de análise. Esses estudos serão discutidos em detalhe em sub-seção posterior. Uma conclusão importante desses estudos é de que as pequenas e médias empresas e um fluxo mais intenso de criação de novas empresas podem não ser necessárias para o crescimento regional no curto prazo, mas parecem representar as sementes para o crescimento futuro e são de importância central para o crescimento econômico das regiões no longo prazo.

2.3.6. Da economia da gestão à economia do empreendedorismo: as novas fontes do dinamismo econômico²⁶

Os diferentes regimes tecnológicos identificados por Nelson e Winter (1982) e os distintos regimes de crescimento propostos por Audretsch e Fritsch (2000), estão associados, como se viu acima, ao papel atribuído à atividade empreendedora nos processos de inovação e geração de emprego. A relação entre o dinamismo do sistema econômico e o papel da atividade empreendedora é discutida de forma ainda mais radical no trabalho de Audretsch e Thurik (2004), em que os autores propõem que, de fato, é possível identificar-se dois tipos de sistemas econômicos. Um, mais tradicional, e que vigorou até os anos 70 nos países desenvolvidos, que os autores denominam de economia da gestão, e o outro, associado à economia do conhecimento e que se delineia a partir dos anos 80, identificado por Audretsch e Thurik (2004) como economia do empreendedorismo.

Como lembram Audretsch e Thurik (2004) os primeiros três quartos do século vinte foram marcados pela predominância da grande empresa, pela produção em massa de produtos padronizados e pela eficiência do sistema econômico assegurada pelas economias de escala e

²⁶ Como já mencionado anteriormente, as denominações economia da gestão e economia do empreendedorismo, referem-se à tradução das expressões em inglês “managed economy” e “entrepreneurial economy”, respectivamente.

de escopo. A economia da gestão seria, então, a resposta política, social e econômica a um sistema econômico dominado pelas forças da produção em larga escala e refletindo a predominância dos fatores de produção tradicionais, ou seja, o capital e o trabalho, no caso deste último, predominando a mão de obra de baixa qualificação. Nesse contexto, a sabedoria convencional da época, bem como a literatura econômica e gerencial predominantes, atribuíam um papel negativo às pequenas empresas e assim, indiretamente, ao empreendedorismo. Dentre os fatores negativos atribuídos às pequenas e médias empresas nessa literatura, Audretsch e Thurik (2004) destacam:

- pequenas empresas seriam menos eficientes do que suas contrapartes de grande porte;
- pequenas empresas pagam baixos salários para seus empregados;
- pequenas empresas estariam apenas marginalmente envolvidos em atividades de inovação; e
- a importância relativa das pequenas empresas no sistema empresarial estaria declinando, tanto nos Estados Unidos como na Europa.

Apesar dessa avaliação negativa, observam Audretsch e Thurik (2004), diferentes estudos empíricos constataram uma reversão da tendência do declínio das pequenas empresas a partir do final dos anos 70, quando a participação das pequenas empresas no sistema empresarial e a participação do número de proprietários de negócios como percentagem da força de trabalho, começa a aumentar nos Estados Unidos e em vários países da Europa. Os autores argumentam que o re-surgimento do empreendedorismo, evidenciado pelo crescimento do número de pequenas empresas e pelo aumento do número de proprietários de empresas relativamente à força de trabalho, deveu-se a dois fatores. O primeiro foi a crescente globalização da economia mundial observada nesse período e o segundo, o deslocamento das vantagens competitivas de uma abordagem de economia de escala e produção em massa, para uma abordagem de atividade econômica baseada no conhecimento.

Uma discussão mais detalhada deste tópico pode ser encontrada em Brock e Evans (1989), que identificaram seis hipóteses que explicariam as mudanças ocorridas nesse período:

- mudanças tecnológicas que reduzem a importância das economias de escala na indústria;
- a crescente globalização, acompanhada do aumento da competição por empresas estrangeiras, tornando os mercados de bens e serviços mais voláteis;

- a mudança na composição da força de trabalho, na direção de uma maior participação de mulheres, imigrantes, jovens e trabalhadores seniores, parece ser mais compatível com pequenas empresas do que com grandes empresas, tendo em vista que esses segmentos da força de trabalho tendem a atribuir um valor maior à flexibilidade no trabalho, o que seria mais usual nas pequenas empresas;
- uma mudança no perfil do consumo que passa a dar mais valor a produtos que atendem a necessidades e desejos específicos, ao invés de produtos padronizados, também estimula o surgimento de pequenas empresas para atuarem em nichos específicos;
- desregulamentação e privatização de setores e empresas, facilitando a entrada de novas e pequenas empresas em mercados anteriormente protegidos e inacessíveis;
- a importância crescente da inovação, especialmente nos países de renda mais elevada, que contribui ainda mais para reduzir a importância da produção em grande escala e incentiva a atividade empreendedora.

Assim, de acordo com Audretsch e Thurik (2004), o sistema econômico mais apropriado a esse novo desenho de mercado, preferências de consumidores, intensa inovação tecnológica e de estímulo à atividade empreendedora seria melhor caracterizado como uma economia do empreendedorismo.

Em seu trabalho, Audretsch e Thurik (2004) desenvolvem um referencial analítico mais detalhado para comparar os dois tipos de sistemas econômicos propostos. Esse referencial é baseado em quatro categorias, a saber: forças subjacentes, ambiente externo, como as firmas funcionam e políticas governamentais. Essas quatro categorias se desdobram em quatorze dimensões que permitem contrastar a economia da gestão com a economia do empreendedorismo. A tabela 2.9, mostrada a seguir, sumariza a comparação entre os dois sistemas, a partir do referencial analítico proposto.

Tabela 2.9**Diferenças entre a economia do empreendedorismo e a economia da gestão**

Categoria	Economia do Empreendedorismo	Economia da Gestão
Forças subjacentes	Economia local Mudança Emprego <u>e</u> altos salários	Globalização Continuidade Trabalho <u>ou</u> altos salários
Ambiente externo	Turbulência Diversidade Heterogeneidade	Estabilidade Especialização Homogeneidade
Como as firmas funcionam	Motivação Transações através do mercado Competição <u>e</u> cooperação Flexibilidade	Controle Transações através de empresas Competição <u>ou</u> cooperação Escala
Políticas governamentais	Estimular Voltada para inputs (insumos) Abrangência local Voltadas para empreendedores	Restritivas Voltada para a produção (resultados) Abrangência nacional Voltadas para as empresas existentes

Fonte: Audretsch e Thurik (2004), p. 13

Os autores argumentam, por fim, que o modelo de economia do empreendedorismo pode ser uma referência mais adequada do que o modelo da economia da gestão para explicar e considerar o papel do empreendedorismo nas economias contemporâneas e desenvolvidas.

2.3.7. A relação entre empreendedorismo e nível de desenvolvimento: existe um nível ótimo de empreendedorismo?

As contribuições examinadas nas sub-seções anteriores sustentam a hipótese de que o empreendedorismo traz, em geral, uma contribuição positiva para o crescimento econômico e para a geração de emprego. Essa contribuição seria, particularmente importante, como

mecanismo capaz de transformar novas idéias geradas pelo conhecimento técnico em oportunidades capazes de serem exploradas comercialmente. Existem, entretanto, duas perguntas subjacentes que podem qualificar essa hipótese mais geral, a saber: 1) existe uma taxa ótima, ou de equilíbrio, de empreendedorismo na economia, ou deve-se supor que, quanto mais empreendedorismo, melhor para a economia?; 2) o impacto do empreendedorismo para o crescimento é o mesmo, qualquer que seja o nível de desenvolvimento do país, ou varia de acordo com esse nível?. Tentar responder a essas perguntas é o objetivo dos trabalhos que serão apresentados nesta sub-seção.

A primeira das perguntas acima, foi o objeto do estudo de Carree et al. (2000). Os autores formularam um modelo empírico para testar as seguintes hipóteses:

- 1) se existe uma taxa de empreendedorismo (medida pela relação entre proprietários de empresas e a força de trabalho total) de equilíbrio de longo prazo;
- 2) se existe uma relação entre esta taxa de empreendedorismo e o estágio de desenvolvimento do país;
- 3) se existe um ritmo (ou velocidade) de convergência da taxa real (efetivamente observada) de empreendedorismo para a taxa de equilíbrio; e
- 4) se um desvio na taxa de equilíbrio de longo prazo levaria a uma redução do crescimento econômico, indicando uma má alocação temporária de recursos.

Para testar essas hipóteses os autores formularam um modelo com duas equações. Na primeira, testa-se a existência de uma taxa de empreendedorismo de equilíbrio de longo prazo e a hipótese de convergência da taxa de empreendedorismo real para a taxa de empreendedorismo de equilíbrio, e na segunda testa-se o efeito de desvios em relação a essa taxa sobre o crescimento econômico. As equações propostas por Carree et al. (2000), são apresentadas a seguir.

1ª Equação:

$$(E_{i,t} - E_{i,t-4}) = b_0 + b_1(E_{i,t-4}^* - E_{i,t-4}) + b_2U_{i,t-4} + b_3LIQ_{i,t-4} + \xi_{lit} \quad (2.5)$$

Hipóteses:

$$b_1 > 0, b_2 > 0 \text{ e } b_3 < 0.$$

Onde:

$E_{i,t-4}^*$ = é a taxa de empreendedorismo de equilíbrio vigente no período t-4;

$E_{i,t}$ = é a taxa real (efetivamente observada) de empreendedorismo no período t;

$E_{i,t-4}$ = idem, no período t-4;

$(E_{i,t} - E_{i,t-4})$ = é a variável dependente e representa a variação na taxa de empreendedorismo entre os períodos t-4 e t

De acordo com o modelo, essa variação na taxa de empreendedorismo seria explicada por:

$(E_{i,t-4}^* - E_{i,t-4})$ = desvio entre a taxa real de empreendedorismo e a taxa de equilíbrio no início do período examinado;

$U_{i,t-4}$ = o nível de desemprego vigente no início do período, e que é considerado como um fator de indução (push factor) ao empreendedorismo; e

$LIQ_{i,t-4}$ = participação da renda do trabalho na renda total do país.

As hipóteses para a primeira equação do modelo, objeto do teste empírico, são:

- 1) A convergência entre a taxa real de empreendedorismo e a taxa de equilíbrio existirá se a seguinte condição for observada: se a taxa real de empreendedorismo no início do período for maior que a taxa de equilíbrio $(E_{i,t-4}^* - E_{i,t-4}) < 0$, essa taxa real tenderia a diminuir $(E_{i,t} - E_{i,t-4}) < 0$, e vice-versa, ou seja, se $(E_{i,t-4}^* - E_{i,t-4}) > 0$, deve-se ter $(E_{i,t} - E_{i,t-4}) > 0$. Logo, deve-se esperar que b1 seja maior que 0 ($b1 > 0$).
- 2) No que toca às outras duas variáveis independentes, as premissas são de que um nível maior de desemprego no início do período teria um efeito positivo sobre o aumento da taxa de empreendedorismo, o que implica em b2 maior que 0 ($b2 > 0$), enquanto que o efeito da variável $LIQ_{i,t-4}$ sobre o empreendedorismo deveria ser negativo. Isto porque, segundo os autores, uma participação elevada do trabalho indicaria que os fatores Capital e Empreendedorismo são menos recompensados em comparação com o fator trabalho, e vice-versa. Logo, deve-se esperar que b3 seja negativo ($b3 < 0$).

Cabe notar que, no modelo, a taxa de empreendedorismo de equilíbrio ($E_{i,t-4}^*$) é calculada previamente e é suposta uma função exclusivamente do estágio de desenvolvimento do país,

expresso pela renda percapita (Y/CAP). Os autores testam quatro formas diferentes para a relação entre $E_{i,t-4}^*$ e Y/CA, a saber: função quadrática, inversa, log-quadrática e log-inversa. Os testes empíricos indicaram que a função log-quadrática apresenta resultados estatisticamente mais robustos.

A segunda equação, expressa o efeito de desvios em relação à taxa de equilíbrio sobre o crescimento econômico e é expressa por:

$$\ln(Y_{i,t}) - \ln(Y_{i,t-4}) = c_0 + c_1 g(E_{i,t-4}^* - E_{i,t-4}) + c_2 (\ln(Y_{i,t-4}) - \ln(Y_{i,t-8})) + c_3 (Y/CAP)_{i,t-4} + \xi_{2it} \quad (2.6)$$

Onde,

$Y_{i,t}$ = é o produto interno bruto do país no período t;

$Y_{i,t-4}$ = idem, no período t-4;

$\ln(Y_{i,t}) - \ln(Y_{i,t-4})$ = variação do produto no período (variável dependente)

$(E_{i,t-4}^* - E_{i,t-4})$ = desvio entre a taxa de equilíbrio e taxa real de empreendedorismo;

$\ln(Y_{i,t-4}) - \ln(Y_{i,t-8})$ = variável incluída no modelo para corrigir o efeito do ciclo de negócio

$(Y/CAP)_{i,t-4}$ = variável incluída no modelo para considerar o efeito de “catching-up”, ou seja, de que países com maior nível de renda per-capita, teriam maior probabilidade de experimentar maior nível de crescimento

g = expressa uma função que representa a penalização de um desvio em relação à taxa de empreendedorismo de equilíbrio; o modelo foi testado com duas funções de penalidade alternativas: o desvio ao quadrado e o desvio em termos absolutos (módulo).

O modelo detalhado acima foi testado com dados de 23 países de OECD, incluindo os 15 países da União Européia, mais Austrália, Canadá, Islândia, Japão, Nova Zelândia, Noruega, Suíça e Estados Unidos. Os dados compreenderam cinco observações nos anos 1980, 1984, 1988, 1992 a 1996, e a estimativa dos resultados utilizou a técnica de mínimos quadrados, para dados de painel. Os resultados obtidos permitiram que Carree et al. (2000) concluíssem que:

1) existe uma tendência de a taxa real de empreendedorismo convergir para a taxa de equilíbrio, confirmada pela obtenção de b_1 positivo e significativo; assim, se a taxa no início do período é maior que a de equilíbrio, ela tende a diminuir e se for menor, a aumentar;

- 2) A velocidade dessa convergência, entretanto, segundo os dados obtidos no estudo empírico, é muito lenta (o estudo mostrou uma variação de 9,4% quando se calcula a taxa de equilíbrio com a função quadrática e 5,9% em 4 anos, utilizando-se a função inversa para o cálculo da taxa de equilíbrio);
- 3) um desvio em relação à taxa de equilíbrio de empreendedorismo tem efeito negativo sobre o crescimento, confirmado pela obtenção de um coeficiente c_1 negativo e estatisticamente significativo;
- 4) para os países considerados no estudo, a relação entre a taxa de empreendedorismo (medida pela proporção de proprietário de empresas em relação à força de trabalho) e a renda per capita, encontra suporte estatístico quer se considere uma curva em L, quer se considere uma curva em U.

Essa última observação tem importantes conseqüências conceituais e práticas. Se a relação entre a taxa de empreendedorismo e a renda per capita (proxy de desenvolvimento econômico) tem o formato de uma curva em L, significa que essa taxa deve cair com o aumento do nível de desenvolvimento econômico, o que significa que o nível de empreendedorismo nos países mais desenvolvidos tenderia a cair. Essa conjectura é consistente com a noção de que nos países menos desenvolvidos a participação dos pequenos negócios tem maior importância, e que a medida que o país se desenvolve, ocorre um processo de exploração de economias de escala e de escopo, o que tenderia a deslocar as pequenas e médias empresas em favor de grandes empresas, reduzindo a taxa de empreendedorismo.

Essa conjectura, todavia, não é consistente com a tendência mais recente, detectada em vários países desenvolvidos (Wenkers e Thurik, 1999) de reversão da tendência de declínio da participação de pequenas empresas, o que tem resultado num aumento da taxa de empreendedorismo. Essa reversão da tendência, seria melhor expressa se a relação entre taxa de empreendedorismo e nível de desenvolvimento tivesse o formato de uma curva em U. Segundo Carree et al. (2000), os dados examinados no estudo mostram que essa tendência é muito recente, de tal forma que a disponibilidade de dados ainda não permite uma afirmação categórica, fundamentada estatisticamente, de que a relação tem o formato de uma curva em U. Tal verificação, observam os autores, ainda deveria ser objeto de verificações posteriores.

De fato, verificações adicionais sobre o formato dessa relação foram obtidas em alguns trabalhos recentes, utilizando outra base de dados. Trabalhando com os dados da pesquisa

mundial sobre empreendedorismo denominado Global Entrepreneurship Monitor, van Stel et al. (2004 e 2005) e Wenneker et al. (2005), procuraram testar o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento econômico e o formato da relação entre essas duas variáveis.²⁷

No primeiro estudo de Van Stel et al. (2004), utilizando como amostra os 28 países que participaram da pesquisa GEM em 2001 e 2002, os autores especificaram um modelo em que o crescimento econômico, medido pelo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), figura como variável dependente, e as variáveis explicativas são a Taxa de Empreendedorismo Total (Total Entrepreneurship Activity) medida pela pesquisa GEM, além de uma variável denominada Índice de Competitividade Global (Global Competitiveness Index) e da Renda per capita dos países incluídos na amostra.²⁸ Os resultados obtidos confirmam um efeito positivo da Taxa de Empreendedorismo Total sobre o crescimento do PIB e que esse efeito aumenta com a renda per capita do país. De fato, os parâmetros estimados pelo modelo indicam que apenas a partir de uma renda per capita de US\$ 20.000, a Taxa de Empreendedorismo Total terá um efeito positivo líquido sobre o crescimento do PIB.

O segundo estudo de Van Stel et al. (2005) utilizou praticamente a mesma base de dados do estudo anterior, porém especificou um modelo alternativo, no qual os países foram divididos em três grupos, de acordo com a renda per capita: Grupo 1: países desenvolvidos, Grupo 2: países em transição e Grupo 3: países em desenvolvimento. Os resultados obtidos confirmaram um efeito positivo da Taxa de Empreendedorismo sobre o crescimento do PIB para os países dos Grupos 1 e 2, e um efeito negativo sobre os países do grupo 3. Os autores observam, todavia, que os coeficientes obtidos para os dois últimos grupos não foram estatisticamente significantes, provavelmente devido ao pequeno número de observações.

²⁷Coordenada pelo Babson College e pela London Business School, a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor é realizada anualmente, desde 1999, tendo iniciado com 10 países e incluindo na última pesquisa, em 1995, 35 países. A pesquisa é realizada através de surveys com equipes de pesquisas locais, que procuram estimar, entre outras coisas, a proporção de empreendedores na população economicamente ativa de cada país. A pesquisa é feita através de amostragem, com metodologia padronizada definida pela coordenação mundial da pesquisa.

²⁸ A taxa de empreendedorismo total (TEA), apurada pela pesquisa GEM, representa a soma das taxas empreendedores embrionários e de proprietários de novos negócios. A taxa de empreendedores embrionários (“nascent entrepreneurial activity”) representa a proporção de pessoas envolvidas na criação de negócios que não tenham pago mais de três meses de salários, em relação à força de trabalho total. A taxa de proprietário de novos negócios (“new business owners”) expressa a proporção de negócios já existentes, e que tenham pago salários por mais de três meses, porém por um período inferior a 42 meses, em relação à força de trabalho total. O Índice de Competitividade Global, é um índice composto divulgado periodicamente pelo Global Competitiveness Report (GCR) do World Economic Forum.

Discutindo os resultados encontrados no segundo estudo, Van Stel et al. (2005) argumentam que o impacto diferente do empreendedorismo para os três grupos de países pode se dever à prevalência de distintos regimes econômicos, de acordo com o estágio de desenvolvimento. Assim, os países em desenvolvimento estariam, na sua maioria, ainda no modelo denominado de “modelo de economia da gestão”, no qual o papel das grandes empresas é predominante, limitando o espaço para os pequenos negócios e, conseqüentemente, para os empreendedores. Já os países em transição e desenvolvido se aproximariam mais do modelo denominado de “economia do empreendedorismo”, no qual os empreendedores voltam a ter um papel preponderante na geração do crescimento econômico.

Ainda utilizando dados da pesquisa GEM, o estudo de Wennekers et al. (2005), volta a considerar a questão levantada por Carree et al. (2000) sobre o formato da curva que expressa a relação entre taxa de empreendedorismo e nível de desenvolvimento econômico. Porém, os autores utilizam (como Carree et al, 2000), a taxa de empreendedorismo como variável dependente e o estágio de desenvolvimento (medido alternativamente, pela Renda per capita e pelo Índice de Competitividade Global). Diferentemente de Van Stel et al. (2004) e de Carree et al (2000), os autores utilizam como proxy do empreendedorismo a taxa de empreendedores embrionários, da pesquisa GEM, e não a taxa de empreendedorismo total.

Além disso, o modelo inclui um conjunto de variáveis de controle, dentre as quais se inclui: a taxa de negócios existentes, o percentual de gastos com previdência em relação ao PIB, a Carga Tributária como proporção do PIB, dentre outras. De acordo com os autores, a aplicação do modelo resultou em evidências consistentes de que a relação entre o fluxo de novos empreendedores (taxa de empreendedores embrionários) e o grau de desenvolvimento econômico do país é, estatisticamente melhor expressa por uma função em forma de U, tanto quando se utiliza a Renda per capita, como quando se utiliza o Índice de Competitividade Global como proxy do nível de desenvolvimento. O estudo traz, assim, evidência adicional de que o empreendedorismo, tanto no que toca à participação dos empreendedores no sistema econômico, como no que diz respeito ao efeito dos empreendedores na geração de crescimento, pode seguir dinâmicas diferentes, conforme o nível de desenvolvimento do país.

2.3.8. Determinantes do empreendedorismo: como estimular o empreendedorismo.

Tendo em vista que a literatura econômica sobre empreendedorismo considera positivo, na verdade, essencial o papel dessa atividade sobre o crescimento econômico, uma questão conceitual e prática que se coloca é compreender o processo que faz com que uma pessoa se torne empreendedor. Se é possível mapear e compreender esse processo, seria possível, então, formular políticas que estimulassem o empreendedorismo, em circunstâncias em que o mesmo se revelasse escasso, ou insuficiente para gerar o crescimento compatível com as condições e recursos de uma determinada região ou país.

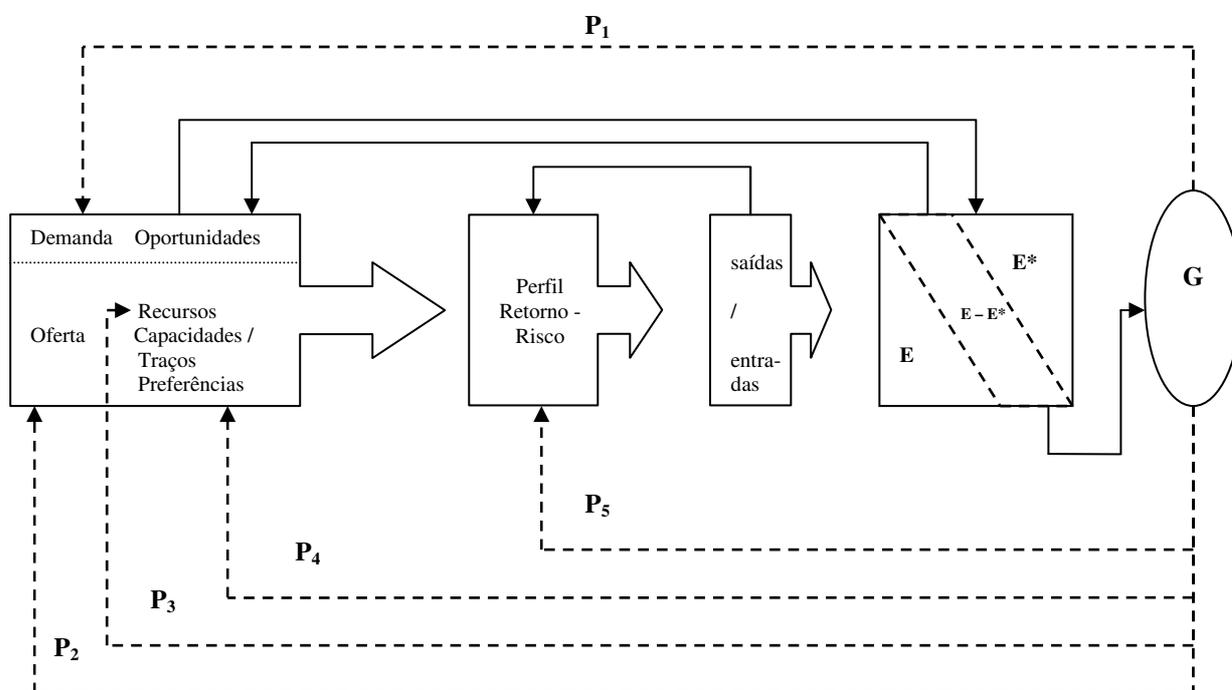
Essa questão foi abordada conceitualmente, bem como objeto de testes empíricos numa série de trabalhos de Grilo e Thurik (Grilo e Thurik, 2004; Thurik e Grilo, 2005 e Grilo e Thurik, 2005). Nesses estudos, os autores partem do princípio de que os determinantes do empreendedorismo não podem ser confinados às fronteiras de uma única disciplina. Assim, lembram por exemplo, que os estudos no campo da psicologia enfatizam os motivos e traços de personalidade dos potenciais empreendedores, os estudos sociológicos abordam o contexto ambiental que podem estimular o surgimento de empreendedores, e os estudos econômicos têm enfatizado o impacto das condições macro e micro econômicas e das mudanças tecnológicas sobre o empreendedorismo. Os autores adotam, então, nos estudos citados a abordagem desenvolvida por Audretsch et al. (2002) para analisar os fatores e processos que levam ao empreendedorismo, denominada de Abordagem Eclética.

Assim, segundo a Abordagem Eclética, a decisão de um indivíduo de se tornar empreendedor será influenciada em alguma medida, inicialmente por fatores relacionados à oferta e por fatores relacionados à demanda. A decisão de se tornar ou não empreendedor resultará, então, da comparação entre as oportunidades disponíveis, dos recursos mobilizáveis, das competências, características pessoais e preferências dos indivíduos, com seu perfil particular de risco-retorno. Vale dizer, os indivíduos irão comparar as expectativas de retorno de cada alternativa profissional possível (se tornar empreendedor, um empregado assalariado, ou permanecer desempregado), com a sua disposição pessoal de assumir riscos.

Esse processo resultará num fluxo de entradas e saídas de indivíduos ao universo empreendedor, em geral caracterizado pela decisão de abrir (ou fechar) uma empresa, para explorar oportunidades identificadas e obter um determinado retorno. Esse fluxo, por seu turno, irá determinar a quantidade real de empreendedores existentes no país, o qual poderá ser maior ou menor do que uma taxa de equilíbrio (ou teórica) de empreendedores. A

diferença entre essa taxa real de empreendedores e a taxa de equilíbrio, afetará o ritmo de crescimento do país, positiva ou negativamente. Esse desequilíbrio pode, eventualmente, ser enfrentado através de diferentes tipos de políticas públicas, completando a dinâmica do modelo da Abordagem Eclética. A figura 2.5, apresentada a seguir, resume o modelo, indicando seus componentes e sua dinâmica.

Figura 2.5
Uma abordagem eclética sobre os determinantes do empreendedorismo



Fonte: Grilo e Thurik (2004: 4)

De acordo com Grilo e Thurik (2005), os fatores do lado da demanda de estímulo ao empreendedorismo incluem aspectos tais como o estágio de desenvolvimento econômico do país, o próprio processo de globalização e o estágio de desenvolvimento tecnológico do país. São fatores que influenciam a estrutura econômica do país, no que toca à diversidade do setor produtivo e do mercado, levando à criação de oportunidades econômicas que podem ser

exploradas por empreendedores potenciais. Segundo os autores, os fatores do lado da demanda são altamente inter-relacionados e podem ser considerados, em certa medida, como fatores gerais que se aplicam à todos os países. Já os fatores do lado da oferta que influenciam na determinação do nível de empreendedorismo de um país, estão associados à características específicas de sua população, tais como: tamanho, composição, crescimento e dispersão espacial.

O modelo pressupõe que é possível, então, influenciar a quantidade e o fluxo de entrada de empreendedores na atividade econômica, mediante a adoção de políticas públicas desenhadas para focar as diferentes dimensões do modelo. São sugeridas cinco tipos de políticas, assim descritas:

Tipo 1: destinada a influenciar fatores do lado da demanda, especialmente o tipo, quantidade e acessibilidade de oportunidades econômicas que podem ser exploradas pelos empreendedores. São citadas como exemplos desse tipo de política, as seguintes iniciativas

- políticas de estímulo ao desenvolvimento tecnológico
- políticas de renda
- políticas de estímulo à competição
- legislação sobre a criação e encerramento de empresas

Tipo 2: voltada para os fatores do lado da oferta, e trata de intervenções governamentais que visam a afetar o número e as características dos empreendedores, no nível agregado. Como exemplo dessas políticas, são mencionadas

- políticas de imigração
- políticas de desenvolvimento regional

Tipo 3: políticas voltadas para afetar a disponibilidade de recursos, as capacidades e as características pessoais dos empreendedores, tais como

- políticas voltadas para o desenvolvimento do mercado de capitais
- apoio financeiro direto aos empreendedores
- desenvolvimento de sistemas de informações sobre mercados e negócios
- políticas educacionais

Tipo 4: políticas voltadas para influenciar a formação das preferências individuais dos potenciais empreendedores, que envolvem principalmente estimular uma cultura empreendedora no país (ou região).

Tipo 5: políticas voltadas a influenciar o processo decisório de potenciais empreendedores, ou seja, afetar o perfil de risco-retorno do empreendedor. Entre essas políticas são mencionados

- políticas tributárias
- políticas previdenciárias
- políticas de regulação do mercado de trabalho

O modelo da Abordagem Eclética descrito anteriormente é objeto de testes empíricos nos três trabalhos mencionados, que incluem os países da Europa e os Estados Unidos.

Na próxima sub-seção serão apresentados e discutidos, estudos que se destinam a testar empiricamente vários das teorias, conceitos e modelos apresentados acima. Antes de passar para esse tópico, apresenta-se, através da tabela 2.10, um resumo dos estudos examinados nesta sub-seção, indicando o tipo de contribuição que aportaram para o estudo do empreendedorismo da perspectiva da teoria econômica.

Tabela 2.10
Contribuições Teóricas da Literatura Econômica sobre Empreendedorismo

Contribuições	Tema Abordado
Schumpeter (1934) Baumol (1968, 1990, 1993) Marshall (1961) Knight (1921) Schultz (1980) Von Mises (1949) Kirzner (1973, 1985, 1997) Solow (1970)	O empreendedorismo em tradições econômicas clássicas e neo-clássicas

Tabela 2.10 (concl.)

Romer (1986, 1990) Lucas (1988) Aghion e Howitt (1992)	O empreendedorismo nos modelos endógenos de crescimento: o papel do conhecimento técnico e do transbordamento (spill over) do conhecimento
Acs et al. (2005a, 2005b)	O conceito de “missing link”: o empreendedorismo como mecanismo para facilitar a transmissão do conhecimento técnico e transformar novas idéias em oportunidades econômicas
Audretsch e Keilbach (2004a, 2004b)	Capital Empreendedor: O empreendedorismo como um fator de produção autônomo
Audretsch e Fritsch (2000) Fritsch (2004) Fritsch e Muller (2004)	Regimes de Crescimento Regional
Audretsch e Thurik (2004)	O papel do empreendedor em diferentes concepções de sistema econômico: a economia da gestão vs economia do empreendedorismo
Carree et al. (2000) Van Stel et al. (2004, 2005) Wennekers et al. (2005)	A relação entre níveis de empreendedorismo e níveis de desenvolvimento econômico: existe um nível ótimo de empreendedorismo?
Audretsch et al. (2002) Grilo e Thurik (2004, 2005) Thurik e Grilo (2005)	Determinantes do empreendedorismo: uma abordagem eclética

2.3.9. Estudos empíricos sobre empreendedorismo e desenvolvimento econômico

O desenvolvimento de teorias ligando o empreendedorismo ao crescimento econômico e à geração de emprego descrito nas sub-seções anteriores, foi acompanhado pela formulação de modelos analíticos com o proposto de testar empiricamente as teorias e hipóteses nelas implícitas. Esses modelos, e os testes empíricos realizados, abrangem uma significativa variedade de situações, especialmente no que toca a: 1) forma de medir o empreendedorismo; 2) bases de dados utilizados; e 3) unidade de análise regional utilizada (países, ou regiões de um mesmo país). Na seqüência, examina-se algumas dessas contribuições, ilustrativas dessas diferentes abordagens.

2.3.9.1. Estudos empíricos que utilizam países como observações para estudos “cross section”, com a base de dados do Global Entrepreneurship Monitor

Como mencionado em sub-seção anterior, o estudo denominado Global Entrepreneurship Monitor se dedica a identificar, através de pesquisas anuais realizadas continuamente desde 1999, o nível de empreendedorismo nos países que fazem parte da pesquisa. De maneira resumida, a pesquisa calcula, através de *surveys* realizadas por equipes locais de cada país pesquisado, o percentual de pessoas envolvidas em atividades que possam caracterizar uma iniciativa de empreendedorismo, em relação ao total da população economicamente ativa.²⁹ Os resultados obtidos pela pesquisa ao longo desses anos têm constituído uma formidável e crescente base de dados, que tem sido utilizada, em anos recentes, para estudos econométricos do tipo “cross section”, em que os países incluídos na pesquisa são considerados como observações.

Um tipo de estudo que atrai grande interesse dos pesquisadores, e que é um dos objetivos desta Tese, é aquele que procura examinar a relação entre o nível de empreendedorismo e o ritmo do crescimento econômico dos países (ou regiões de um país). A idéia aqui, é examinar em que medida a atividade empreendedora é um fator relevante para explicar níveis mais elevados de crescimento econômico. Os trabalhos de Van Stel et al. (2004 e 2005a), incluem-se nessa categoria de estudos.

²⁹ Ver notas de rodapé 21 e 22 para informações mais detalhadas sobre a pesquisa GEM e sobre as medidas de empreendedorismo utilizadas no estudo.

Ambos os trabalhos utilizam um modelo econométrico, no qual a variação do crescimento econômico num determinado período é considerada como variável dependente e a taxa de empreendedorismo é uma das variáveis explicativas, ou independentes. O modelo econométrico é especificado da seguinte forma:

$$\Delta GDP_{it} = a + bTEA_{i,t-1} + cTEA_{i,t-1} * GNIC_{i,t-1} + d\log(GNIC_{i,t-1}) + eGCI_{i,t-1} + f\Delta GDP_{i,t-1} + \xi \quad (2.7)$$

Onde:

$\Delta GDP_{i,t}$ é o crescimento do PIB no período 99-2003 (IMF World Economic Outlook, 2003);

$TEA_{i,t-1}$ é o índice de atividade empreendedora total (GEM Survey 2002);³⁰

$GNIC_{i,t-1}$ é a renda nacional per capita para 2001, expressa em PPP (World Bank, 2002), incluída no modelo como log;

$GCI_{i,t-1}$ = Global Competitiveness Index 2001 (Global Competitiveness Report);³¹

$\Delta GDP_{i,t-1}$ é o cresc. do PIB defasado (num período anterior)

$TEA_{i,t-1} * GNIC_{i,t-1}$ = interação entre nível de empreend. e Renda Percapita

Observa-se, então, que o modelo propõe três variáveis explicativas principais para o crescimento econômico dos países: a taxa de empreendedorismo, o índice de competitividade global e a renda percapita. A variável $TEA * GNIC$ é incluída para testar a hipótese de que a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico não é linear, mas sim dependente do nível de desenvolvimento econômico. Já a variável $\Delta GDP_{i,t-1}$, que representa a própria variável dependente num período anterior (*lagged growth*) é incluída no modelo com o propósito de minimizar o problema da causalidade reversa, ou seja, que o próprio nível de empreendedorismo seja decorrente do crescimento econômico e não o oposto.

³⁰ Ver definição de TEA na nota de rodapé número 22.

³¹ Ver nota de rodapé número 22.

O modelo é testado nos dois estudos utilizando a base de dados GEM, porém com abrangência e períodos distintos. Assim, no trabalho de 2004, os autores utilizam os dados de TEA para 28 países que participaram de ambas as pesquisas em 2001 e 2002, porém testando o modelo, também, apenas os países que participaram da pesquisa em 2002 (no caso, aumentando o número de casos para 36 países). Já no estudo de 2005, os autores testam o modelo apenas para os 36 países que participaram da pesquisa GEM em 2002. Nesse segundo estudo, porém, os autores propõem duas formulações alternativas para o modelo geral, no qual a variável TEA é desdobrada, inicialmente em duas, relacionadas a dois grupos distintos de países. O grupo A, composto por 25 países, inclui os países ricos, e o grupo B, constituído por 11 países, compreende os países relativamente pobres.

Nos dois trabalhos, os autores constataam um padrão geral em todas as regressões que indicam que o efeito da TEA sobre o crescimento econômico aumenta com a renda percapita. De fato, os parâmetros obtidos sugerem que apenas a partir de uma renda percapita superior a US\$ 20.000, o efeito da TEA será positivo sobre o crescimento. Esse padrão é confirmado também no teste feito com o modelo alternativo em que a TEA é desdobrada em duas variáveis distintas para os grupos A e B. Neste caso, obteve-se um efeito positivo da TEA sobre o crescimento para os países do grupo A (países ricos) e um efeito negativo sobre o crescimento para os países do grupo B (países relativamente pobres), confirmando que, para a amostra considerada, o efeito da TEA sobre o crescimento depende do nível de desenvolvimento econômico. Segundo os autores, uma evidencia adicional de que o nível de desenvolvimento pode afetar o impacto do empreendedorismo sobre o crescimento econômico, é o fato de, quando se inclui no modelo a variável TEA*GNIC, que mede a interação entre o grau de empreendedorismo e a renda percapita, os resultados obtidos são mais robustos.

Os autores explicam os resultados obtidos o regime econômico à existência de regimes econômicos distintos. Assim, nos países ricos predominaria o regime denominado de economia do empreendedorismo, no qual a atividade empreendedora tem um papel central na produção do crescimento econômico, enquanto nos países relativamente pobres, predominaria o regime da economia da gestão, no qual os investimentos centralizados e as grandes empresas ainda seriam os principais fatores geração do crescimento econômico.

A hipótese de que o impacto do nível de empreendedorismo sobre o crescimento econômico é mediada pelo nível de desenvolvimento do país considerado, é objeto de um exame mais

específico no trabalho de Wenneker et al. (2005). Para testar essa hipótese, os autores formulam um modelo no qual o nível do empreendedorismo de cada país é a variável dependente, e o nível de desenvolvimento do país é a variável independente, ou explicativa. O nível de empreendedorismo é expresso pela Taxa de Empreendedores Embrionários, obtido pela pesquisa GEM de 2002, que abrangeu 36 países.³² A decisão de utilizar essa definição da variável empreendedorismo, tem o propósito de enfatizar o fluxo de empreendedores, ao invés do estoque de empreendedores existente. A principal variável explicativa, o nível de desenvolvimento do país, é medido com duas métricas alternativas. A primeira delas, mais tradicional, é a renda percapita do país. A segunda métrica utilizada é o Índice de Capacidade Inovativa, calculada pelo Global Competitive Report, e que combina uma série de sub-índices que incluem o percentual de engenheiros e cientistas na força de trabalho e proteção da propriedade intelectual, dentre outros.³³

Além do nível de desenvolvimento, o modelo inclui entre as variáveis independentes, um vetor de variáveis de controle, dentre as quais se destacam: a taxa de negócios existentes (que reflete o estoque de empreendedores), a carga tributária e o número de licenças necessárias para abrir um negócio (que expressam as barreiras à atividade empreendedora), a taxa de computadores per capita (que indica o estímulo para o desenvolvimento de atividades inovadoras), o crescimento populacional e a taxa de desemprego (que expressam outros fatores demográficos e econômicos que influenciam o fluxo de empreendedores). Os autores testam três funções diferentes para o modelo: linear, quadrática e inversa.

Os resultados obtidos pelo estudo, segundo autores, indicam que a relação entre o fluxo de novos empreendedores e o grau de desenvolvimento do país apresenta melhores resultados estatísticos quando expressa por uma função quadrática, ou seja, que essa relação é expressa por uma curva com um formato em U. Dessa forma, esse resultado aporta evidências adicionais à hipótese de que o fluxo de novos empreendedores tenderia a ser decrescente com o nível de desenvolvimento, até um determinado ponto, e passar a crescer a partir desse ponto. Segundo os autores, esse padrão é observado, quer se use a renda percapita, quer se use o Índice de Capacidade Inovativa, como *proxy* do nível de desenvolvimento.

³² Ver a definição da Taxa de Empreendedores Embrionários na nota de rodapé número 22.

³³ Ver mais informações sobre o Global Competitive Report na nota de rodapé número 22.

O trabalho de Van Stel et al. (2005b), usa também a base de dados GEM para estudar os fatores que afetam o fluxo de empreendedores, por um lado, e a relação entre o fluxo de empreendedores embrionários e o fluxo proprietários de novos negócios, por outro.³⁴ Essa análise é feita pela especificação de um modelo de mínimos quadrados em dois estágios, no qual se estuda, num primeiro estágio, os fatores que determinam a taxa de empreendedores embrionários. No segundo estágio, a taxa de empreendedores embrionários entra como variável explicativa para a determinação do nível de proprietários de novos negócios, em conjunto com um vetor de variáveis explicativas do lado da oferta, e outro vetor de variáveis explicativas do lado da demanda. A formulação geral do modelo é apresentada a seguir.

Primeira equação: fatores que determinam o fluxo de empreendedores embrionários

$$N = f(X1, G) \quad (2.8)$$

Segunda equação: fatores que determinam o fluxo de proprietários de novos negócios

$$Y = f(N, X1, X2, G) \quad (2.9)$$

(note-se, então, que essa segunda equação indica a taxa de conversão de empreendedores embrionários em proprietários de novos negócios)

Onde,

N = Taxa de empreendedores embrionários (obtido da pesquisa GEM)³⁵

Y = Taxa de proprietários de novos negócios (obtido da pesquisa GEM)

$X1$ = vetor de variáveis explanatórias do lado da oferta, que inclui as seguintes variáveis (entre parênteses é indicada a fonte do dado):

Facilidade de acesso a empréstimos (Global Competitiveness Report – GCR -);

Disponibilidade de Capital de Risco (GCR);

³⁴ O conceito de proprietários de novos negócios se refere à variável “young entrepreneurs” definida na pesquisa GEM. Nessa categoria estão incluídos os negócios já existentes e que já pagaram salários por um período superior a três meses, porém inferior a 42 meses, no momento da pesquisa.

³⁵ O modelo é testado com os dados dos países que participaram a pesquisa GEM entre os anos de 2002 e 2004, configurando um painel de dados. O número total de observações para os três anos considerados, já excluídos todos os “missing data” é de 83.

Alunos inscritos em curso superior (World Bank);

Alunos inscritos no 2º grau (World Competitiveness Yearbook- WCY -);

Número médio de horas trabalhadas (WCY)

X2 = vetor de variáveis explanatórias do lado da demanda, com as seguintes variáveis:

Taxa de crescimento do PIB (Fundo Monetário Internacional);

Investimento Estrangeiro Direto e Transferência de Tecnologia (GCR);

Cooperação Universidade/Indústria (WCY);

Estrutura industrial: % do setor terciário (WCY).

G = vetor de variáveis explanatórias que refletem intervenções governamentais, expresso pelas seguintes variáveis:

MEDIDAS DE REGULAÇÃO DA CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS (Barreiras à entrada)

- Procedimentos, Tempo, Custo (Djankov et al., 2002);³⁶

- Licenças, dias, Carga (burden) percebida (GCR)

OUTRAS MEDIDAS DE INTERVENÇÃO GOVERNAMENTAL

- exigências burocráticas (GCR)

- flexibilidade da legislação trabalhista (GCR);

- Gastos com previdência

Os autores observam que optaram por retirar da amostra alguns países que participaram da pesquisa GEM no período, mas que apresentavam valores residuais muito altos na estimativa do modelo, sem uma explicação plausível. Esses países foram: Brasil, Equador, Coréia, Peru e Venezuela. Com esses ajustes, os resultados obtidos confirmaram que a taxa de conversão de empreendedores embrionários em proprietários de novos negócios tem um forte efeito positivo do fluxo de empreendedores embrionários. Ou seja, uma elevada disponibilidade de empreendedores potenciais (ou empreendedores embrionários, como denominado na pesquisa GEM), que assegure um fluxo contínuo de entrada, é fundamental para a dinâmica de criação de novos negócios. Contrariando as hipóteses iniciais, entretanto, o estudo empírico revelou que as variáveis que refletem barreiras à entrada não resultam em coeficientes que sejam

³⁶ Para esta variável os autores utilizaram os dados do estudo de Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes e A. Shleifer (2002), The Regulation of Entry, Quarterly Journal of Economics 117, 1-37.

estatisticamente significativos, sugerindo que essas barreiras não são um impedimento definitivo para a criação de novos negócios, desde que haja uma disponibilidade adequada de empreendedores embrionários.

2.3.9.2. Estudos empíricos que utilizam países como observações para estudos “cross section”, com outras bases de dados

O trabalho de Audretsch et al. (2001) utiliza um painel de dados de 23 países da OECD para o período 1974-1998, para analisar a relação entre desemprego e empreendedorismo. O estudo procura reconciliar, teórica e empiricamente, um aparente paradoxo encontrado na literatura que estuda o efeito do empreendedorismo sobre o desemprego. Nos estudos sobre o tema encontram-se evidências de que o empreendedorismo reduz o desemprego (através do efeito denominado na literatura de “*pull effect*”), mas também encontram-se evidências de que o desemprego faz aumentar o nível de empreendedorismo (mediante o que se denomina de “*push effect*”). Os autores argumentam que os dois efeitos ocorrem, na prática, por se tratar de uma relação intertemporal dinâmica. Assim, os estudos empíricos que realizam análises do tipo “*cross section*” com dados contemporâneos (ou seja, sem *time-lag* entre os dados de empreendedorismo e desemprego) acabam se confundindo por tratarem como uma coisa só, o que de fato são duas relações operando de forma dinâmica, em direções opostas.

Para corrigir essa distorção os autores especificam um modelo de duas equações. A primeira equação procura examinar a natureza da relação entre o desemprego num dado momento e o grau de empreendedorismo num momento anterior (*time lagged*). A segunda equação procura analisar o tipo de relação entre o grau de empreendedorismo num dado momento e o nível de desemprego num momento anterior (*time lagged*). Em ambas as equações inclui-se a variável dependente defasada, para corrigir o efeito de causalidade reversa.

Assim, Para testar a primeira hipótese (aumento na atividade empreendedora leva a uma queda subsequente no desemprego), especificam a seguinte equação:

$$U_{it} - U_{i,t-L} = a + b(E_{i,t-L} - E_{i,t-2L}) + c(U_{i,t-L} - U_{i,t-2L}) + \xi_{lit} \quad (2.10)$$

E para testar a segunda hipótese, (a propensão para começar um novo negócio aumenta com o desemprego (push-effect), especificam a seguinte equação:

$$(E_{i,t} - E_{i,t-L}) = d + e(U_{i,t-L} - U_{i,t-2L}) + f(E_{i,t-L} - E_{i,t-2L}) + \xi_{2it} \quad (2.11)$$

Onde,

a, b, c, d, e, f são os coeficientes, i é o índice do país e L é o tempo (em anos) de defasagem e ξ é o erro aleatório.

U_{it} = nível de desemprego no país i, no ano t;

$U_{i,t-L}$ = nível de desemprego no país i, no ano t - L;

$U_{i,t-2L}$ = idem no país i, no ano t - 2L;

$U_{it} - U_{i,t-L}$ = variação no nível de desemprego no país i entre t e t-L;

$U_{i,t-L} - U_{i,t-2L}$ = idem entre t-L e t-2L, ou seja, é a variável dependente defasada na primeira equação, incluída no modelo para corrigir o efeito da causalidade reversa;

$E_{i,t}$ = nível de empreendedorismo (taxa de pessoas que trabalham por conta própria = self employment rate) no país i, no ano t;

$E_{i,t-L}$ = idem no ano t-L;

$E_{i,t-2L}$ = idem no ano t-2L;

$E_{i,t-L} - E_{i,t-2L}$ = variação no nível de empreendedorismo no país i entre t-L e t-2L, ou seja, é a variável dependente defasada na segunda equação, incluída no modelo para corrigir o efeito da causalidade reversa;

$E_{i,t} - E_{i,t-L}$ = idem entre t e t-L

As hipóteses a serem testadas são: 1) o sinal de b é negativo (maior empreend. = menor desemprego no período subsequente); 2) o sinal de e é positivo (maior desemprego leva a um maior nível de empreend. no período subsequente).

As evidências obtidas com o teste empírico do modelo confirmaram as hipóteses propostas, obtendo-se coeficiente negativo e estatisticamente significativo para b e positivo e estatisticamente significativo para e. As evidências obtidas confirmam, assim, os dois efeitos, ou seja: um maior grau de empreendedorismo (medido pela taxa de pessoas que trabalham por conta própria – self-employment rate) reduz o nível de desemprego num período subsequente e um elevado nível de desemprego num período, aumenta o grau de empreendedorismo num período subsequente (presumivelmente, pelo efeito *refugee* ou *shopkeeper*, segundo o qual, a

dificuldade de obter um emprego no mercado formal de trabalho, acaba empurrando as pessoas para atividades por conta própria).

Os autores testam o modelo com diferentes defasagens temporais (4, 8 e 12 anos) e chegam a conclusão que o efeito é mais intenso quanto maior a defasagem (o coeficiente b é igual a $-0,312$ para 4 anos, $-0,779$ para 8 anos e $-0,843$ para 12 anos). O coeficiente e também é maior quanto maior a defasagem em anos. Este efeito reflete, possivelmente, o tempo necessário para que um novo negócio se consolide e passe a gerar emprego.

Utilizando, também, uma amostra de países da OECD, Acs et al. (2005a, 2005b), procuram testar empiricamente o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento econômico, incluindo, adicionalmente, como variável explicativa do crescimento econômico, uma variável *proxy* do conhecimento técnico gerado nos países. A inclusão desta variável é importante tendo em vista que de Acs et al., têm como objetivo principal testar a hipótese de que o empreendedorismo é o canal que facilita o transbordamento (*spill over*) do conhecimento técnico e, assim, impulsiona o crescimento econômico. Ou seja, os trabalhos procuram testar a hipótese de que o empreendedorismo é o elo perdido (ou ignorado) nos modelos endógenos de crescimento, que identificam na geração e transbordamento de conhecimento técnico, o estímulo endógeno para o crescimento.

Assim, a formulação geral do modelo é expressa por:

$$g_{i,t} = a_0 + a_1 A_{1,i,t} + a_2 ENT_{i,t} + a_3 \lambda_{i,t} + \varepsilon_i \quad (2.12)$$

onde,

$g_{i,t}$ = é o crescimento do PIB

$A_{1,i,t}$ = expressa o conhecimento técnico, o qual é operacionalizado através de duas variáveis, o investimento em P&D e o nível de escolaridade da população;

$ENT_{i,t}$ = representa o nível de empreendedorismo, sendo expresso pelo percentual trabalhando por conta própria, como percentagem da força de trabalho

λ_i = é um vetor de variáveis de controle que inclui: gastos do governo como % do PIB, parcela da população com idade entre 30 e 44 anos (idade em que se concentrariam os

empreendedores, e potenciais empreendedores), nível de desemprego e taxa de urbanização entre outras.

Adicionalmente, no primeiro trabalho (Acs et al., 2005a), os autores incluem no modelo uma variável que representa a interação entre P&D e empreendedorismo. Testando o modelo com dados de 20 países da OECD, os autores obtêm evidências indicando um efeito positivo sobre o crescimento, tanto da variável P&D, como do nível de empreendedorismo. Quando a variável $(P\&D) \cdot (ENT)$, que representa a interação entre conhecimento técnico e empreendedorismo, o sinal dos coeficientes de P&D e ENT tornam-se negativos e perdem significância estatística. Um aspecto destacado pelos autores é o fato de que a variável interação $(P\&D \cdot ENT)$ foi a que apresentou, em todas as regressões o resultado mais consistente: coeficiente positivo, como esperado e significativo estatisticamente.

Os autores interpretam esses resultados como uma clara indicação de que o conhecimento (P&D) por si só, pode não ter o efeito esperado sobre o crescimento econômico, bem como o Empreendedorismo, por si só, também pode não exercer todo o efeito potencial que tem sobre o crescimento. Porém, combinadas, as duas variáveis provam ter um importante efeito sobre o crescimento econômico, confirmando o efeito de o empreendedorismo ser um canal eficaz (o elo que falta, ou *missing link* dos modelos endógenos de crescimento) para potencializar os efeitos do conhecimento.

No segundo estudo, (Acs et al., 2005b), os autores formulam um modelo alternativo em dois estágios, no qual estimam primeiramente o nível de empreendedorismo em função de um vetor de variáveis de controle. Na segunda equação o nível de empreendedorismo calculado na primeira equação é utilizada como uma das variáveis explicativas do crescimento econômico, como especificado no modelo geral acima. A razão dessa alternativa metodológica, segundo os autores, é neutralizar um eventual efeito de causalidade simultânea entre empreendedorismo e crescimento econômico.

Testando os modelos para um conjunto de 18 países de OECD (que inclui os 15 países da União Européia, mais Austrália, Estados Unidos e Japão), os autores encontram evidências inequívocas no que diz respeito ao efeito do empreendedorismo sobre o crescimento econômico: os coeficientes estimados são positivos e estatisticamente significativos. Já no que toca ao efeito de P&D, os resultados encontrados não confirmam os do estudo anterior, já que

os coeficientes obtidos nem sempre são positivos, e com frequência não são significativos estatisticamente. Já para a variável EDU (que expressa o nível educacional da população), também utilizada como *proxy* do conhecimento técnico, os coeficientes obtidos são positivos e estatisticamente significantes, em todos os testes efetuados.

De qualquer forma, o coeficiente da variável que expressa o empreendedorismo é bem maior do que o das demais variáveis, confirmando, segundo os autores, que essa variável tem um papel predominante na explicação do crescimento econômico.

2.3.9.3. Estudos empíricos que utilizam regiões de um país como observações para estudos “cross section” ou de painel

Essa categoria de estudos empíricos é de interesse particular para a presente Tese, tendo em vista que se fará um estudo empírico sobre os regimes de crescimento regional e do impacto do empreendedorismo no crescimento das micro-regiões brasileiras. Um trabalho seminal nessa direção é o estudo de Audretsch e Fritsch (2000), no qual os autores propõem uma Teoria de Regimes de Crescimento regionais, em analogia à Teoria de Regimes Tecnológicos. Em seu estudo, além de definirem quatro diferentes regimes de crescimento que uma região pode apresentar, os autores efetuam um estudo empírico com o propósito de mapear esses regimes e examinar a sua evolução ao longo do tempo, utilizando como observações, as 74 regiões de planejamento da antiga Alemanha Ocidental.

Como mencionado em seção anterior, os regimes de crescimento propostos por Audretsch e Fritsch (2000), são: empreendedor, rotineiro, rotatório e encolhimento. No estudo empírico os autores operacionalizam o conceito de regime de crescimento em função do grau de empreendedorismo (medido pela taxa de criação de novas empresas) e pelo crescimento do emprego em cada região específica. Assim, uma região será classificada como ostentando um regime de crescimento empreendedor se apresentar simultaneamente uma taxa de criação de empresas e uma taxa de crescimento do emprego superiores à mediana nacional.³⁷

³⁷ Para a tarefa de mapeamento das regiões segundo regimes de crescimento, os autores utilizam como critério alternativa para a classificação das regiões, a condição de que elas apresentem um performance que as situe entre os 40% superiores (ou inferiores) e 30% superiores (ou inferiores) em relação ao país, no que toca à criação de empresas e geração de empregos.

Para ser classificada no regime de crescimento rotatório, uma região deveria apresentar uma taxa de criação de empresas superior à mediana nacional, porém a taxa de crescimento do emprego inferior à mediana nacional. Já o regime rotineiro é caracterizado por uma taxa de criação de empresas inferior à mediana nacional, e por uma taxa de criação de empregos superior à mediana. Por último, as regiões que ostentam um regime caracterizado pelo encolhimento, apresentam tanto taxas de criação de empresas, como de crescimento do emprego, inferiores à mediana nacional.

O estudo empírico realizado por Audretsch e Fritsch (2000) compreendeu os seguintes aspectos: 1) classificar as regiões segundo os quatro regimes de crescimento definidos, separadamente para as décadas de 80 e 90; 2) examinar a correlação entre cada regime de crescimento e variáveis econômicas e demográficas das regiões, tais como taxa de encerramento de empresas, taxa de criação líquida de empresas (criação menos encerramento de empresas), crescimento do emprego, participação das pequenas empresas no emprego total, taxa de desemprego e densidade populacional, dentre outras; identificar e analisar as causas das mudanças nos regimes, ao longo do tempo (no caso, entre as décadas de 80 e 90).

Simultaneamente ao estudo dos regimes de crescimento, os autores analisaram, através de um modelo econométrico, o impacto do empreendedorismo (medido pela taxa de criação de novas empresas) sobre a criação de empregos. O modelo formulado é apresentado e descrito a seguir.

$$RE = a + b \text{ Stup80} + c \text{ Stup90} + d \text{ PopDens} + e \text{ AbavEmplCh80} \quad (2.13)$$

Onde,

RE = Crescimento do emprego na região i = crescimento total (%) nos períodos considerados;

Stup = Taxa de criação de empresas ajustada (para as décadas de 80 e 90)³⁸

PopDens = Densidade populacional

AbavEmplCh80 = dummy que representa as regiões que cresceram acima da média em 80 (incluída no modelo para captar o efeito path dependency).

³⁸ calculada aplicando-se o procedimento de “shift-share”, em que se impõe para a região a estrutura setorial do país como um todo;.

Os resultados obtidos no estudo empírico indicam que, tanto o regime Rotineiro como o Empreendedor levam ao crescimento, embora este último parece apresentar maior dinamismo. Identificam também a necessidade de um longo período, ou time-lag, (praticamente uma década) para que a dinâmica de criação de novas empresas produza seus efeitos. Constatam, ademais, que as mudanças de regime ao longo do tempo parecem seguir um padrão: 1) os regimes empreendedores ou de encolhimento parecem ser mais estáveis e representam uma posição inicial a partir da qual a região pode mudar para qualquer outro regime; 2) os regimes rotatórios e rotineiros parecem ser mais transitórios, porém levando a uma de duas alternativas: ou empreendedor, ou de encolhimento.

As evidências indicam, também, que as regiões com maior densidade populacional apresentam maior dificuldade na geração de emprego e as mudanças de regimes ocorrem numa direção mais dinâmica nas regiões de menor densidade, indicando um efeito de deseconomias de escala que superam os efeitos positivos de aglomeração. Afirmam, em conclusão, que as pequenas empresas e start ups podem não ser necessárias para o crescimento regional no curto prazo, mas parecem representar as sementes para o crescimento futuro e são de importância central para o desenvolvimento econômico no longo prazo.

O estudo de Audretsch e Fritsch (2000), foi replicado por Fritsch e Muller (2004a), para a mesma ex-Alemanha Ocidental, porém utilizando os distritos (Kreise) como unidades regionais, ao invés das regiões de planejamento. Com isso, o número de observações subiu de 74 para 326. Além disso, utilizam uma série temporal maior e com observações mais recentes, abrangendo de 1983 a 2002. Adicionalmente, para o estudo econométrico, as regressões efetuadas trabalharam com cinco subperíodos de quatro anos, começando o primeiro em 1983 e o último em 1998. No modelo econométrico, em relação à formulação original de Audretsch e Fritsch (2000), os autores excluem a variável que visava a captar o efeito de *path dependency*, e incluem duas variáveis para captar o efeito da autocorrelação espacial: a variação do emprego nas regiões adjacentes, e os resíduos (em relação ao estimado pelo modelo) das relações adjacentes.

A análise empírica é desenvolvida em duas partes. Na primeira parte, os autores analisam o efeito de curto prazo do empreendedorismo sobre a criação de empresas, estimando cinco equações, uma para cada sup-período de quatro anos. Na segunda parte, procuram captar o

efeito de longo prazo da criação de empresas. Fazem isso calculando regressões apenas para os três últimos sub-períodos, e incluindo como variáveis explanatórias a criação de empresas em cada um dos sub-períodos antecedentes, adicionando cada sub-período seqüencialmente.

No que toca à dinâmica dos regimes de crescimento regional, as conclusões obtidas neste estudo são semelhantes às do estudo anterior, tanto no que toca ao predomínio dos regimes, como em relação ao padrão de mudança ou transição observado. No estudo econométrico, os autores também confirmaram a conclusão do trabalho anterior, de que o efeito da criação de empresas sobre a geração de empregos se torna mais intensa à medida que aumento o prazo (*time-lag*) entre o momento em que se mede a criação de empresas e o que se mede o efeito sobre o emprego.

Constatam também que, dos cinco sub-períodos analisados, o efeito da criação de empresas sobre a geração de empregos é positivo e significativo em quatro deles, sendo mais intenso no período 1993-97. Já para o último período analisado (1998-2002), o efeito é negativo (e estatisticamente significativo). A explicação que os autores sugerem para este efeito aparentemente contraditório seria que o impacto da criação de novas firmas provocaria a eliminação de empresas menos eficientes, levando a um aumento de produtividade e, conseqüentemente, a uma queda no ritmo de criação de empregos.

Ainda sobre a Alemanha, cabe mencionar o trabalho de Fritsch (2004) que compara as trajetórias de criação de empresas e das performances dessas empresas (medida pela taxa de sobrevivência e criação de empregos ao longo do tempo) nas regiões das antigas Alemanhas Ocidental e Oriental, no período de 1993 a 2000. O autor procura, neste trabalho, testar a hipótese da existência de diferentes regimes de crescimento, com uma abordagem distinta dos dois trabalhos descritos anteriormente. Assim, ao invés de analisar as características das regiões de um mesmo país no que toca à criação de empresas e de empregos, compara a trajetória de duas regiões que pertenciam, até recentemente, a países diferentes e, principalmente, a países com características institucionais e ambientais extremamente distintas.

A hipótese central do trabalho é que o processo de desenvolvimento de uma região é “*path dependent*”, ou seja, a trajetória atual é determinada, em certa medida, pela trajetória passada.

Logo, fatores tais como empreendedorismo (medido pela criação de novas empresas), estrutura industrial no que toca a diversificação setorial e distribuição das empresas por tamanho, dinâmica de inovação, qualificação e mobilidade da força de trabalho, dentre outros, podem não ter o mesmo papel e efeito em todas as regiões.

A análise realizada por Fritsch (2004), compreendeu três etapas distintas. Na primeira etapa, o autor analisa a dinâmica empresarial (*Market dynamics*) no período 1993-2000. Esta análise é essencialmente descritiva e acompanha a dinâmica (fluxo) de criação, encerramento e a taxa líquida (*net-entry*) a cada ano, para as duas partes da Alemanha. Além disso, analisa o desenvolvimento do empreendedorismo nas duas regiões, acompanhando a evolução do número de empreendedores (*self-employed*). A segunda etapa do trabalho inclui uma análise econométrica que visa a analisar os determinantes da criação de negócios nas duas regiões. Especifica um modelo econométrico em que a variável dependente é o nº de novas empresas criadas por setor (49 setores), utilizando oito variáveis explanatórias, a saber:

- 1) nº (ln) de empregados no respectivo setor;
- 2) nº (ln) de desempregados;
- 3) % de empregados com nível universitário;
- 4) % de empregos em PMEs no setor;
- 5) Intensidade de Capital;
- 6) Custo unitário do trabalho;
- 7) custo do capital;
- 8) Crescimento do PIB.

A terceira e última etapa do trabalho se destina a analisar a performance dos negócios criados no período 1993-2000. Esta análise é efetuada acompanhando-se, ano a ano, a taxa de sobrevivência dos negócios criados num determinado ano (coorte) e a taxa de criação de empregos também por coorte. Além disso, acompanha a evolução do tamanho das empresas, medido pelo número de empregados.

O autor conclui que observou-se no período analisado um importante aumento da dinâmica empreendedora nas regiões da antiga Alemanha Oriental e, conseqüentemente, num aumento expressivo no número de empreendedores desta região. Apesar desse aumento expressivo, a

região Oriental ainda permanece com um gap significativo de empreendedores em relação à região Ocidental.

Segundo o autor, as evidências encontradas deixam claro que a característica de um regime de crescimento pode mudar ao longo do tempo, mas que este desenvolvimento é dependente da trajetória histórica (*path dependent*). Ou seja, os regimes de crescimento não surgem repentinamente do “zero”, mas evoluem em períodos que podem ser longos.

Assim, políticas públicas que visem a estimular o desenvolvimento deveriam levar essas especificidades regionais em conta. A pronunciada “*path-dependency*” dos regimes de crescimento identificada no estudo sugere que o escopo de políticas de curto prazo pode ser muito limitado e que mudanças mais significativas só conseguiriam ser alcançadas em prazos mais longos. Para isto, é essencial um bom entendimento das características e mecanismos que governam o regime de crescimento prevalente.

O trabalho de Fritsch e Mueller (2004b) também utiliza os distritos (*kreise*) da região correspondente à antiga Alemanha Ocidental como observações para um estudo que investiga a defasagem (*time lag*) necessária para que a criação de novas empresas tenha um efeito positivo na criação de empregos, no nível regional. Para esse estudo os autores dividem os efeitos da criação de novas empresas sobre a geração de empregos em efeitos diretos e efeitos indiretos. Os efeitos diretos, mais óbvios, se referem à criação de empregos diretos decorrente da criação de novas empresas. Já os efeitos indiretos resultam da eliminação de competidores, melhoria nas condições de produção em cadeias produtivas e aumento da competitividade.

Os autores argumentam que o resultado líquido desses efeitos indiretos pode ser negativo, em termos de geração de emprego e, eventualmente, superar os efeitos positivos diretos. Ademais, os efeitos indiretos da criação de novas empresas não requer que estas sejam bem sucedidas. De fato, argumentam, enquanto os novos entrantes induzirem melhorias da parte das empresas existentes (*incumbents*), ocorreriam efeitos positivos, mesmo que os novos negócios malogrem e deixem o mercado logo. Assim, na medida em que a competição levar à “sobrevivência do mais competente”, pode-se esperar que um elevado *turnover* no estoque de empresas resultará em significativas melhorias na oferta e na competitividade do sistema empresarial. Observam, entretanto, que uma elevada probabilidade de fracasso poderia ter um

efeito negativo, se passar a desencorajar potenciais empreendedores, inibindo o ritmo de inovações.

Assim, para analisar o impacto da criação de novas empresas sobre mudanças no emprego regional, bem como o tempo necessário para esse impacto se processar, os autores especificam um modelo que inclui como variável dependente a variação no emprego e como variáveis independentes a criação de empresas, desde o ano em curso, até os 10 anos anteriores, sendo que a criação de empresas em cada ano entra como uma variável independente isolada. Ou seja, embora o modelo utiliza apenas duas variáveis, sendo a variável dependente expressa pela variação do emprego regional e a variável independente a taxa de criação de novas empresas, esta última é desdobrada em 11 variáveis independentes, correspondentes à criação de empresas em cada ano incluído na série histórica.

De fato, os autores testam o modelo com as onze variáveis independentes ao mesmo tempo e, alternativamente, calculam onze regressões independentes, cada uma tendo como variável independente a criação de empresas em um determinado ano. Além disso, nas regressões em que testam o modelo com as onze variáveis independentes, especificam, alternativamente, modelos não lineares para a relação entre as variáveis independentes e a variável dependente. Especificam polinômios do 2º, 3º, 4º e 5º graus.

A principal conclusão do estudo é a de que um modelo não linear reflete melhor o impacto da criação de empresas ao longo de vários anos anteriores sobre a criação de emprego no ano corrente. Os autores sugerem que um polinômio do 3º grau proporcionaria o melhor ajuste estatístico e além disso, seria coerente com o modelo teórico inicial que divide o impacto da criação de empresas em diretos e indiretos. Assim, o efeito sobre o emprego seria positivo no primeiro ano decorrente da criação direta de empregos. No período que vai do 2º ao 6º ano este efeito seria negativo decorrente dos efeitos indiretos (saída de novas empresas mal-sucedidas e de empresas existentes que são deslocadas pelas novas). A partir do 6º ano o efeito voltaria a ficar positivo pelos efeitos indiretos, especialmente aumento da competição que levaria a um maior dinamismo da região. O impacto voltaria a declinar após o 8º ano, indicando uma exaustão do efeito da criação de novas empresas. Enquanto este ciclo for contínuo, ou seja, houver novos entrantes, os efeitos positivos sobre o emprego continuariam.

A magnitude dos diferentes efeitos de novas empresas sobre o emprego regional pode variar com as características dos novos entrantes, e dos competidores (*incumbents*). Sugerem pesquisas adicionais para tentar compreender em profundidade os diferentes efeitos da criação de empresas na dinâmica de mercado em diferentes setores. Os estudos de casos poderiam ser um instrumento importante para esclarecer esses aspectos.

A abordagem e o modelo utilizados por Fritsch e Mueller (2004b) foi replicada por Baptista, Escária e Madruga (2005), para Portugal. Para o teste empírico realizado, os autores utilizam como observações as 30 regiões NUTS3 de Portugal, utilizando como horizonte de tempo o período de 1998 a 2002. Os autores introduzem duas modificações metodológicas em relação ao trabalho de Fritsch e Mueller (2004b). No que toca à definição de variável independente, utilizam a taxa de criação de empresas, porém usando, alternativamente, dois critérios de normalização dessa taxa: o critério do Mercado de Trabalho (*Labour Market Approach*) e o critério do estoque de empresas existentes (*Business stock approach*).³⁹ Embora os autores apresentem os resultados para os dois critérios, a análise apresentada se refere apenas ao critério do Mercado de Trabalho. Além disso, os autores adotam, também diferentemente do trabalho de Fritsch e Mueller (2004b), o procedimento de ajustar a estrutura setorial (*shift-share procedure*) também para a variável dependente (variação no nível do emprego), e não apenas para a variável independente, como usual em trabalhos anteriores.

Os resultados obtidos no estudo confirmam as conclusões do trabalho de Fritsch e Mueller (2004b), indicando a existência de uma curva em U, em que o efeito é positivo nos primeiros e nos últimos anos e negativo nos anos intermediários. Os resultados obtidos são atribuídos, pelos autores, aos efeitos indiretos (*supply side*) da criação de novas empresas: aumento da competição, saída de empresas existentes ou novas. Sugerem novas pesquisas com análises setoriais e que incluam outras variáveis como investimento estrangeiro e tamanho inicial da empresa.

O trabalho de Van Stel e Storey (2004) analisa a relação entre a criação de empresas, utilizada como proxy de empreendedorismo, e o crescimento do emprego, tomando o Reino

³⁹ Os estudos empíricos que utilizam a taxa de criação de empresas como variável independente adotam um processo de normalização da variável, na qual o valor absoluto da criação de empresas é dividido por uma medida de referência. Essa medida pode ser o tamanho da força de trabalho (caracterizando o critério do mercado de trabalho –*Labour Market Approach*-), ou, alternativamente, o estoque de empresas existentes (caracterizando, neste caso, o critério do estoque de empresas existentes –*Business Stock Approach*-).

Unido como caso para análise. O estudo utiliza como observações para o estudo empírico efetuado, as 60 regiões de planejamento do Reino Unido, cobrindo o período de 1980 a 1998. Utiliza e elabora o referencial analítico desenvolvido e testado por Audretsch e Fritsch para a Alemanha. Os autores afirmam que seu estudo introduz várias inovações relevantes em relação à trabalhos anteriores, dentre as quais destacam: 1) a construção e uso de uma base de dados de longo prazo (1980-98) que permite uma comparação com os resultados obtidos para a Alemanha; 2) Utiliza uma forma “setorialmente ajustada”, tanto para a variável dependente (variação no emprego), quanto para a principal variável independente (taxa de criação de novas empresas); 3) incorpora no modelo dados sobre salários locais; 4) corrige explicitamente o efeito da multicolinearidade que pode surgir quando se especifica um modelo econométrico que utiliza a mesma variável independente, porém medida para períodos distintos (*lagged*), através da técnica de Almond de impor restrições sobre os coeficientes das variáveis do modelo.

Além disso, o estudo procura associar o efeito da criação de novas empresas sobre o crescimento do emprego, às políticas públicas específicas voltadas para o apoio ao empreendedorismo adotadas no Reino Unido no período, em particular para a Escócia e o País de Gales. Os autores definem o conceito de regiões empreendedoras e não empreendedoras, cuja diferença residiria essencialmente no estoque e qualidade do Capital Humano. Uma hipótese testada no estudo é a de que, políticas de apoio ao empreendedorismo em regiões de baixo Capital Humano podem ter o efeito contrário ao esperado.

O modelo geral testado tem a seguinte especificação:

$$\Delta EMP_t = a_0 + a_1 BIR_{t-1} + a_2 PopDens + a_3 WageGrwt + a_4 LaggEMP + u \quad (2.14)$$

Este modelo foi estimado separadamente para dois sub-períodos (1984-91 e 1991-98 para ΔEMP_t ; 1980-83 e 1987-90 para BIR_{t-1}).

Onde,

ΔEMP_t = variação no emprego no sub-período considerado (apenas emprego no setor privado e não agrícola); a variação é calculada em % sobre o emprego do ano inicial;

BIR_{t-1} = taxa de criação de empresas no período anterior, medido pelo critério do mercado de trabalho (*Labor Market Approach*);

PopDens = densidade populacional (variável que visa a capturar diferenças demográficas das regiões);

WageGrwt = mudança no salário regional (medido pelo salário/hora);

LaggEMP = variação do emprego em período anterior (1981-84 para $\Delta EMP_{t=84-91}$ e 1984-91 para $\Delta EMP_{t=91-98}$); variável incluída para controlar o efeito de causalidade reversa.

Para testar o efeito diferenciado da criação de empresas sobre o crescimento de empregos, decorrente da natureza de cada região, os autores identificam dez regiões “padrão” e especificam um modelo alternativo, no qual acrescentam, em relação ao modelo anterior, uma variável “*dummy*” para cada região.

O estudo empírico efetuado é dividido em duas partes. Na primeira parte analisam o efeito de curto prazo da criação de empresas, fazendo estimativas separadas do modelo para dois sub-períodos (1984-1991 e 1991-1998). Constatam que o efeito da criação de empresas sobre o crescimento do emprego é positivo e significativo para o período 91-98, porém negativo (embora não significativo estatisticamente) para o período 1984-1991. A inclusão das “*dummies*” regionais torna os resultados mais sólidos estatisticamente para a década de 90, obtendo-se, todavia, coeficientes negativos (e significativos) para Escócia e País de Gales. Este resultado confirmaria, segundo os autores, a hipótese inicial de que políticas de apoio ao empreendedorismo (adotadas por Escócia e País de Gales nos anos 80) em regiões de baixo potencial empreendedor, pode ter o efeito contrário ao esperado.

Procuram avaliar, também, o efeito de ciclos econômicos, escolhendo sub-períodos para criação de empresas em que a economia estava em momentos de “boom” econômico, ou em recessão. Os resultados obtidos com essa sub-divisão de períodos, entretanto, não altera as conclusões anteriores.

Na segunda parte, analisam os efeitos de longo prazo da criação de empresas, incluindo na mesma equação a taxa de criação de empresas de sub-períodos mais distantes (*lagged*), e medindo o efeito sobre a criação do emprego no período 91-98. Os coeficientes obtidos inicialmente não são significativos, o que os autores atribuem à provável presença de

multicolinearidade. Para contornar esse problema, modificam o modelo inicial, impondo restrições à relação entre os coeficientes das variáveis defasadas, utilizando o método de Almon para especificar a relação entre os coeficientes. Obtêm, então, coeficientes positivos e significativos para a taxa de criação de empresas nos sub-períodos 87-89 e 84-87 e não significativo para 80-83. Esses resultados confirmam, segundo os autores, a hipótese de que o efeito da criação de empresas requer um tempo para se tornar efetiva e tende a se diluir com o tempo. Para o estudo em pauta, os autores argumentam que o efeito é máximo (maior valor do coeficiente) para 4,5 anos (correspondente ao período 84-87 e se esgota em 9 anos (o que explicaria o coeficiente não significativo para o período 80-83).

Um dos trabalhos mais frequentemente citados nos estudos que analisam a relação entre empreendedorismo e o crescimento de emprego, em nível regional, é o de Acs e Armington (2004). O trabalho se tornou uma referência, não só pelo exame minucioso que faz da literatura teórica sobre os fatores associados à variação do emprego regional, como pelo estudo empírico inovador que realizaram, utilizando micro-regiões dos Estados Unidos como unidade de análise. Uma das inovações foi a de usar dados econômicos e demográficos para sub-unidades geográficas denominadas de Áreas de Mercado Local, para o período de 1990 a 1996.⁴⁰ Além de utilizar micro-regiões como unidades de análise, o estudo considera também as diferenças na geração de empregos por setores, bem como diferentes hipóteses de defasagem (*time-lag*) no efeito da criação de empresas sobre o emprego.

O modelo geral tem a seguinte formulação:

$$\text{Empg}_{\text{srt}+1} = f(\text{entrp}_{\text{srt}}, \text{agglomeff}_{\text{srt}}, \text{humcap}_{\text{rt}}) \quad (2.15)$$

onde:

$\text{Empg}_{\text{srt}+1}$ = crescimento do emprego no setor s, região r, no período t a t + 1 (lag considerado)

$\text{entrp}_{\text{srt}}$ = atividade empreendedora no setor s, região r, no período t

$\text{agglomeff}_{\text{srt}}$ = efeitos de aglomeração no setor s, região r, período t

$\text{humcap}_{\text{rt}}$ = capital humano na região r, no período t

⁴⁰ *Local Market Areas*, em inglês.

A criação de emprego é medida pela média geométrica anual do crescimento do emprego no setor s , região r , no período t a $t + 3$. Os autores utilizam duas variáveis para expressar a atividade empreendedora na região: a taxa de criação de empresas no período, calculada pelo critério do Mercado de Trabalho, e o estoque de empreendedores na região, expresso pelo percentual de pessoas trabalhando por conta própria como proporção da força de trabalho. Os efeitos de aglomeração também são capturados por duas variáveis, a saber: o índice de especialização setorial, expresso pelo número de estabelecimentos em cada setor dividido pela população, e o índice de densidade empresarial, definido como o quociente entre o número de estabelecimentos, dividido pela área da região. O efeito do capital humano sobre o crescimento do emprego, também é capturado por intermédio de duas variáveis. A primeira delas é o percentual de adultos com segundo grau completo, e a segunda variável, o percentual de adultos com curso superior completo.

Além dessas variáveis, os autores incluíram no modelo uma variável destinada a medir a influência do tamanho das empresas criadas na dinâmica do crescimento de empregos. Essa variável é expressa pelo número médio de empregados por estabelecimento, por setor.

Todas as variáveis são utilizadas no modelo na forma de variáveis padrão, normalizadas em relação à média nacional. Assim, a média nacional é subtraída do valor de cada variável, em cada região e o resultado dividido pelo desvio padrão da distribuição considerando o conjunto das micro-regiões. Padronizando-se a distribuição das variáveis, todas terão média 0 e desvio padrão igual a 1, o que permite comparar os coeficientes das diferentes variáveis para diferentes setores. As regressões foram calculadas para três sub-períodos de 3 anos (90/93, 93/96 e 96/99).

Os resultados obtidos confirmam que a taxa de criação de empresas, é positivo, elevado e estatisticamente significativo para os três períodos analisados, confirmando a hipótese inicial e a literatura. Já o coeficiente para a taxa de pessoas auto-empregadas é positivo também mas só é estatisticamente significativo para o primeiro período considerado (período de recessão econômica), indicando a existência do push-effect. Os resultados para os demais períodos sugerem que o fluxo de atividade empreendedora (criação de empresas) é mais importante que o estoque de empreendedores, como fator explicativo do crescimento do emprego nas regiões.

Os coeficientes das variáveis que medem os efeitos da aglomeração são negativos e estatisticamente significantes, indicando que a especialização pode ser menor importante para gerar crescimento econômico do que a diversidade empresarial. Da mesma forma, os resultados do estudo indicam que o efeito da aglomeração física pode ser predominantemente negativo para o crescimento. No que toca ao capital humano, encontrou-se um efeito positivo e significativo apenas para o segundo grau. O curso superior registrou efeito negativo nos dois primeiros períodos, embora não significativo e positivo no terceiro, porém também com baixo nível de significância estatística. Os autores argumentam que os resultados obtidos indicam que o efeito do capital humano (especialmente do segundo tipo) aumentou durante a década.

Por último, para o conjunto dos setores o coeficiente da variável “tamanho das empresas” é positivo e significativo, indicando que o impacto não é maior com a criação de pequenas empresas. Já na desagregação por setores, este coeficiente é negativo e significativo para a maioria dos setores, indicando a importância das PMEs. Os autores re-estimaram as regressões para os três períodos, porém considerando a taxa de criação de empresas fixa no período 91-93, para avaliar o efeito da defasagem (*time lag*) na criação de emprego. Concluem, assim, que o impacto diminui quanto maior a defasagem.

Outro estudo que utiliza unidades geográficas regionais dos Estados Unidos como observações para analisar o impacto da atividade empreendedora sobre o crescimento é o trabalho de Robbins et al. (2000). Neste estudo, entretanto, a unidade regional considerada é o estado e o efeito do empreendedorismo é capturado pelo percentual de pessoas empregadas em pequenas e médias empresas (PMEs).

Na parte conceitual o trabalho apresenta referências bibliográficas sólidas que destacam o papel das PMEs como fator contra-cíclico e de amortecimento de pressões inflacionárias na economia. Os autores classificam os impactos positivos das pequenas empresas em duas categorias: efeitos sobre o mercado de produtos e efeitos sobre o mercado de trabalho. No mercado de produtos, as PMES têm um papel importante na inovação e disseminação da inovação e na melhoria da produtividade geral da economia, através do processo de destruição de negócios existentes, forçando um aumento de produtividade.⁴¹ No mercado de trabalho, as PMEs exercem vários efeitos positivos, a saber: contratam pessoas do mercado secundário de trabalho (com menor qualificação e menores salários), constituem-se num

⁴¹ “*churning*”, no original.

colchão contra os efeitos negativos de ciclos recessivos (pessoas demitidas por grandes empresas podem ser contratadas por pequenas, com menores salários, ou iniciar novos negócios), funcionam como um buffer na economia, contrabalançando efeitos de períodos recessivos e inibe processos inflacionários, pela capacidade de mobilizar recursos mais baratos e “trabalhar mais duro”, enquanto as grandes empresas tendem a repassar custos.

Na parte empírica formula um modelo simples, conceitual e matematicamente, com variáveis facilmente operacionalizáveis. O modelo visa a avaliar o efeito de PMEs sobre o crescimento da produtividade (e do produto) e sobre aumentos de salário. Para lidar com problemas que surgem com dados de painel, os autores propõem um modelo de equações simultâneas. De fato, especificam dois conjuntos de equações simultâneas. O primeiro para estimar a produtividade e o crescimento e o segundo para estimar variação no salário e na taxa de desemprego. Além disso, os dois conjuntos de equações são replicados considerando-se como PMEs, alternativamente, as empresas com até 20 empregados e com até 500 empregados.

Segundo Robbins et al. (2000), os resultados permitem concluir que as PMEs exercem um impacto positivo (e estatisticamente significativo) para o aumento da produtividade e, indiretamente, para o crescimento do produto. Este efeito positivo, entretanto, só é significativo para a amostra que utiliza o conceito de PMEs como empresas com até 20 empregados. Para a amostra em que as empresas com até 500 empregados são classificadas como PMEs o coeficiente, embora positivo, não é significativo. Do segundo conjunto de equações os autores concluem que as PMEs têm efeito negativo sobre o aumento de salários. Ou seja, quanto maior o percentual de pessoas empregadas em PMEs, menor a variação salarial. Este efeito é considerado positivo pelos autores, por representar uma forma de neutralizar pressões inflacionárias.⁴² Os autores observam, entretanto, que ao contratarem pessoas do denominado mercado secundário de mão de obra, com formação mais generalista e oferecerem treinamento (tanto formal, como “*on the job training*”) para essas pessoas, contribuem para a melhoria da qualidade da mão de obra.⁴³

⁴² Claro que os autores não tratam da questão da redução da desigualdade social, que resultaria de aumentos de salários de mão de obra de menor qualificação, como seria aquela predominantemente contratada pelas PMEs. Assim, uma questão interessante, tanto do ponto de vista conceitual como empírico é: as PMEs podem cristalizar situações de desigualdade social? Na medida em que ocorra um processo de crescimento e sofisticação gradual dessas empresas, parece provável que esse efeito não ocorra.

⁴³ Além disso, uma vez treinadas e tendo adquirido conhecimento tácito, os empregados dessas empresas podem se transformar num veículo para a exploração de novas oportunidades e criação de novas empresas no futuro,

Por último, os trabalhos de Audretsch e Keilbach (2004a, 2004b) apresentam e testam o conceito de Capital Empreendedor, e o efeito deste sobre o crescimento regional. Como discutido em sub-seção anterior desta Tese, o conceito de Capital Empreendedor proposto por Audretsch e Keilbach (2004a, 2004b), iguala a atividade empreendedora a um fator de produção, como o capital e o trabalho. Dessa forma, a disponibilidade de Capital Empreendedor numa determinada região pode ser tão ou mais importante para promover o crescimento econômico, do que os demais fatores de produção. Testam o impacto desse fator sobre o crescimento utilizando os 328 distritos (kreise) da antiga Alemanha Ocidental como observações. Os autores formulam dois modelos para o estudo empírico: no primeiro o Capital Empreendedor é considerado como exógeno, entrando portanto como variável explicativa, e no segundo, o Capital Empreendedor é considerado como endógeno, sendo, portanto, a variável dependente.

Utilizando dados sobre o crescimento do PIB para o ano de 2000 e dados sobre a criação de empresas (utilizada como proxy do Capital Empreendedor) para a média do período 1998/2000, os autores encontram um efeito positivo e estatisticamente significativo do Capital Empreendedor sobre o crescimento econômico regional. Ademais, constatam que, para a determinação do nível de Capital Empreendedor da região (modelo endógeno), o nível de investimento e o desemprego têm efeito negativo e que o nível educacional, aglomeração, diversidade social e participação do emprego público têm efeitos positivos sobre o Capital Empreendedor.⁴⁴

A tabela A.1.2 do Anexo A.1 apresenta uma síntese dos principais estudos empíricos examinadas nesta sub-seção, destacando-se suas principais características e conclusões.

potencializando o efeito de disseminação de conhecimento técnico (*knowledge spillover*) previsto nos modelos de crescimento endógeno.

⁴⁴ A conclusão de que o investimento tem efeito negativo sobre o Capital Empreendedor deve-se, provavelmente, à proxy utilizada (taxa de criação de novas empresas). Assim, um nível elevado de investimento em capital fixo pode refletir uma concentração maior de grandes empresas e, portanto, menor espaço para a criação de uma quantidade maior de pequenas empresas. Note-se, também, que a conclusão de a aglomeração é um fator positivo é contrária à encontrada por Acs e Armington (2004), indicando o caráter exploratório e ainda inconclusivo das pesquisas sobre o tema.

3. Estudo Empírico

3.1. A dinâmica empresarial no Brasil: mapeamento regional

Como mencionado na seção 2.3.5 do capítulo anterior, Audretsch e Fritsch (2002), procuraram analisar o impacto do empreendedorismo no crescimento regional ao longo do tempo, buscando responder à seguinte pergunta: “qual é o motor do crescimento regional: grandes empresas estabelecidas, ou o fluxo contínuo de criação de novas empresas?”. Os autores argumentaram em seu estudo, que essa pergunta ecoava uma outra controvérsia vigente no campo da economia industrial, acerca do papel das grandes e pequenas empresas no processo de geração de inovação.

Audretsch e Fritsch (2002) observaram que, no campo dos estudos sobre inovação a controvérsia havia sido dirimida pelo trabalho de Nelson e Winter (1982) que argumentaram que tanto as grandes como as pequenas empresas têm vantagens comparativas no que toca à inovação, porém operando em regimes tecnológicos distintos, os quais são definidos pelas condições de conhecimento técnico subjacentes. Esses regimes distintos foram denominados pelos autores de regime tecnológico empreendedor e regime tecnológico rotineiro. Assim, segundo Nelson e Winter (1982), um regime tecnológico empreendedor é caracterizado por um ambiente favorável à inovação através da entrada de novas empresas e desfavorável à atividade de inovação pelas grandes empresas, enquanto o regime tecnológico rotineiro é exatamente o inverso.

Inspirados e fundamentados na teoria e na validação empírica da teoria dos regimes tecnológicos proposta por Nelson e Winter (1982), o estudo de Audretsch e Fritsch (2002) propõe a existência de regimes de crescimento. Por essa abordagem, o crescimento regional pode ser impulsionado por características específicas prevaletentes em diferentes regiões. Ou seja, existem múltiplas e diversas formas de se alcançar o objetivo de crescimento e geração de empregos. Segundo a teoria dos regimes de crescimento regional proposta por Audretsch e Fritsch (2000) esse objetivo poderia ser alcançado a partir de grandes empresas já estabelecidas numa região, ou mediante a criação de novas empresas noutra região, onde prevalecesse um ambiente de maior turbulência empresarial.⁴⁵

⁴⁵ O conceito de turbulência empresarial se refere à soma da criação e fechamento de empresas numa determinada região, num determinado período. Reflete, assim, um ambiente mais propício à atividade

Assim, enquanto na teoria de regimes tecnológicos, a unidade observação é a indústria (no sentido de setor, ou sub-setor de atividade econômica), na teoria de regimes de crescimento, a unidade observação é uma região geográfica (município, micro-região, etc.). O referencial analítico desenvolvido por Audretsch e Fritsch (2002) é constituído por quatro distintos regimes de crescimento, a saber: empreendedor, rotineiro, rotatório e encolhimento.⁴⁶

3.1.1. Definição dos regimes

O regime de crescimento empreendedor caracteriza regiões em que o crescimento é resultante, principalmente, do elevado ritmo de criação de novas empresas, bem como de um ambiente empresarial turbulento. Ou seja, segundo Audretsch e Fritsch (2002), no regime de crescimento empreendedor as características da criação e transbordamento do conhecimento técnico combinam-se com políticas e características institucionais locais, de tal forma a estimular a disseminação e implementação de novas idéias e exploração das oportunidades que daí resultam, mediante a criação de novas empresas.

Já o regime de crescimento rotineiro, ao contrário, existe em regiões nas quais o crescimento resulta de uma estrutura empresarial mais estável, onde predominam grandes empresas já existentes. Neste regime, as novas empresas têm um papel menos importante para o processo de crescimento, e têm menos chance de sobrevivência do que num regime empreendedor. Ou seja, no regime rotineiro as características da criação e transbordamento do conhecimento técnico combinam-se com políticas e características institucionais locais, de tal forma que o crescimento econômico regional resultará, predominantemente, das empresas já existentes.

Outras regiões podem ser caracterizadas por uma elevada turbulência empresarial, com um processo intenso de criação e fechamento de empresas, em setores que não sejam associados a um elevado grau de inovação e caracterizados por elevada competição. Esse processo de competição provocaria, por seu turno, o deslocamento de empresas existentes, produzindo uma elevada turbulência. De qualquer forma, os autores observam que em tal regime tenderia a prevalecer um menor dinamismo na criação de empregos, tendo em vista, justamente, que a criação de novas empresas desloca outras já existentes e o resultado líquido em termos de

empreendedora, representada pela criação de novas empresas, ainda que esse processo de criação de empresas resulte também num ritmo intenso de encerramento de empresas.

⁴⁶ Essas denominações resultam da tradução das expressões em inglês: entrepreneurial, routinized, revolving-door e downsizing.

criação de empregos pode ser nulo. Esse regime é denominado por Audretsch e Fritsch (2002) de rotatório.

O quarto regime definido por Audretsch e Fritsch (2002) também é característico de regiões com baixo crescimento, mas que exibem, ademais, um baixo ritmo de criação de novas empresas. Nessas regiões, o baixo crescimento e, principalmente, o baixo dinamismo na criação de empregos é resultado de processos de “downsizing” ou pelo fechamento de empresas existentes. Segundo os autores, o ritmo mais fraco de criação de novas empresas, por seu turno, é insuficiente para gerar emprego ou renda suficiente para compensar as perdas resultantes do processo de “downsizing” e pelo fechamento de empresas existentes. Esse processo caracterizaria, assim, uma trajetória ameaçadora para as regiões que o experimentam, levando a uma espécie de “morte por entropia” do sistema econômico regional, fragilizado pelo escasso dinamismo empreendedor. Os autores denominam esse regime de encolhimento.

3.1.2. Dados e Mensuração: critérios de classificação

3.1.2.1. Fonte de dados

A unidade regional elementar da federação brasileira é o município, que ultrapassa o número de cinco mil. De fato, os dados utilizados na presente Tese estavam disponíveis em 2004, para 5.172 municípios. A utilização do município como unidade de análise pode resultar em alguns inconvenientes, tanto de natureza prática, como conceitual. Em termos práticos, teríamos uma base excessivamente grande de dados, que pode dificultar tabulações, estabelecimento de padrões e comparações. Em termos conceituais, a utilização do município pode resultar em diferenças exageradas entre os casos individuais, seja no que toca à escala, seja no que diz respeito às estruturas econômicas, o que pode distorcer os resultados e dificultar a interpretação e comparação dos mesmos.

Uma unidade regional intermediária, definida pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) é a micro região, composta por um conjunto de municípios definidos pela proximidade geográfica e homogeneidade econômica, por isso mesmo denominadas de micro-regiões homogêneas. Para o período coberto pela presente pesquisa, que vai de 1990 a 2004, foi possível identificar 546 micro-regiões que incluíam os municípios brasileiros. A

escolha da micro-região como unidade de análise para a presente Tese tem a vantagem de, por um lado, manter um nível significativo de casos para o estudo empírico. Apenas para comparação, o estudo de Fritsch e Muller (2004) sobre a Alemanha, utilizando o Distrito (Kreise) como unidade de análise, considerou 326 observações. Por outro lado, esse nível de análise permite que todas as observações apresentem as informações mínimas necessárias para a análise empírica e assegura uma escala mínima para as observações, além de resultar numa escala manejável de dados no que toca a tabulações, comparações e análises.

Os dados básicos utilizados para a pesquisa foram obtidos mediante solicitação de tabulações especiais ao Ministério do Trabalho e Emprego, que utilizou a base de dados denominada RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), fornecida por todas as empresas legalmente constituídas no Brasil. As tabulações produzidas foram fornecidas ao nível do município, para o período de 1990 a 2004 e foram, posteriormente, agregados para o nível de micro-regiões. Além das informações sobre criação de empresas e crescimento do emprego, essenciais para a classificação das micro-regiões nos regimes definidos no modelo de Audretsch e Fritsch (2002), foram obtidas também informações sobre um conjunto de variáveis de controle, que serão apresentadas e discutidas em detalhe mais à frente. As informações sobre as variáveis de controle foram obtidas a partir de bases de dados organizadas e mantidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística do Brasil (IBGE).

3.1.2.2. Critérios de classificação das micro-regiões segundo os regimes

Um desafio prático para a utilização do referencial analítico proposto por Audretsch e Fritsch (2002) é a operacionalização dos quatro regimes de crescimento regional propostos. Além do estudo de Audretsch e Fritsch (2002), o modelo foi testado, pelo menos, em dois outros trabalhos: Fritsch (2004) e Fritsch e Muller (2004). Em todos esses estudos, o modelo foi aplicado para as regiões da antiga Alemanha Ocidental, em períodos de cerca de 20 anos (de 1983 a 2002), porém as unidades de análise foram distintas. No estudo de Audretsch e Fritsch a unidade utilizada foi a região de planejamento e nos estudos de Fritsch (2004) e Fritsch e Muller (2004) a unidade de análise utilizada foi o distrito (Kreise). A classificação das micro-regiões brasileiras utilizadas como unidades de análise na presente Tese, seguiu o critério utilizado nesses estudos anteriores.

O critério de operacionalização dos regimes utilizados em todos esses estudos foi idêntico e assumidamente empírico, ou seja, não resultou de uma definição teórica ou universal. O critério básico adotado consistiu na comparação da taxas de criação de empresas e o no crescimento do emprego numa determinada região, com a mediana dessas medidas para o país como um todo. Assim, a classificação de uma determinada região nos quatro regimes definidos anteriormente ocorreria da forma descrita a seguir.

As regiões nas quais a taxa de criação de empresas e de crescimento do emprego, no período considerado, for superior à mediana dessas duas variáveis para o país como um todo, são classificadas como pertencentes ao regime Empreendedor.

Regiões em que a taxa de criação de empresas seja inferior à mediana, porém que apresentem simultaneamente uma taxa de crescimento do emprego superior à mediana, são incluídas no regime Rotineiro.

Regiões que apresentem taxas de criação de empresas superior à mediana e que ostentem, simultaneamente, uma taxa de crescimento do emprego inferior à mediana, são consideradas pertencentes ao regime Rotatório.

Por último, as regiões caracterizadas simultaneamente por taxas de criação de empresas e de criação de emprego inferiores à mediana, são incluídas no regime de Encolhimento.

A classificação das regiões nos quatro regimes foi realizada, adicionalmente, seguindo dois critérios alternativos, a saber: 1) o enquadramento das regiões nos 40% superiores, ou nos 40% inferiores da distribuição dos valores das taxas de criação de empresas e de crescimento do emprego; e 2) o enquadramento das regiões nos 30% superiores, ou nos 30% inferiores da distribuição dos valores das taxas de criação de empresas e de crescimento do emprego. Assim, pelo primeiro critério alternativo, uma região só seria considerada com pertencente ao regime Empreendedor se as suas taxas de criação de empresas e de crescimento do emprego estivessem nos 40% superiores da distribuição. Da mesma forma, pelo segundo critério alternativo, uma região seria considerada como pertencente ao regime Rotineiro se a sua taxa

de criação de empregos se situar nos 30% superiores da distribuição, porém sua taxa de criação de empresas pertencer aos 30% inferiores da distribuição.⁴⁷

3.1.2.3. Operacionalização do conceito de empreendedorismo

A variável central do modelo de Audretsch e Fritsch (2002) é o nível de empreendedorismo numa determinada região. O critério de definição de empreendedorismo proposto pelos autores é a criação de empresas. Esse critério possibilita, entretanto, interpretações alternativas. Assim, alguns estudos, como o de Audretsch e Fritsch (2002) e Fritsch e Muller (2004) utilizam o que se denomina de taxa de start-up, ou taxa bruta de criação de empresas. Ou seja, uma medida da criação de empresas em cada período. Outros estudos utilizam como medida alternativa, ou complementar, a taxa líquida de criação de empresas, ou seja, a diferença entre a criação e o fechamento de empresas. Outros estudos, ainda, utilizam o critério denominado de Turbulência, definido como a soma da criação de novas empresas com o fechamento de empresas. O próprio estudo de Audretsch e Fritsch (2002), embora utilize a taxa bruta de criação de empresas como variável central da análise, realiza, também, comparações com critérios alternativos de empreendedorismo, como a criação líquida de empresas e a turbulência.

Na presente Tese adotou-se estratégia semelhante. A taxa de criação líquida de empresas, por apresentar uma série mais longa de dados será utilizada como critério central de análise, porém foi realizado, em paralelo, tabulações complementares utilizando-se o critério de criação bruta de empresas e turbulência.

3.1.2.3.1. Definição de Taxa de Criação de Empresas

As definições de empreendedorismo mencionadas anteriormente não são usadas na sua forma “natural” nos estudos empíricos sobre o tema. Ou seja, se o critério escolhido é a criação bruta de empresas no período, a informação utilizada nas análises empíricas usuais não é a

⁴⁷ Como se pode imaginar, a utilização desses dois critérios alternativos pode implicar (e ocorre de fato) que algumas regiões não sejam classificadas em nenhum dos quatro regimes. Isto porque uma região pode se situar, por exemplo, nos 40% superiores na distribuição da taxa de criação de empresas, porém não se situar nos 40% superiores, nem nos 40% inferiores, no que toca à taxa de crescimento de emprego. Ou seja, a região poderia apresentar uma taxa de crescimento de emprego correspondente à, digamos, os 45% inferiores (ou superiores) da distribuição. Neste caso, a região não se classificaria em nenhum dos quatro regimes. Na discussão dos resultados obtidos, mais a frente, se discutirá esse aspecto prático desses critérios de classificação em mais detalhes.

quantidade de empresas criadas em cada região. Isto porque, tendo em vista a diferença na escala das unidades geográficas consideradas (sejam municípios, regiões de planejamento ou micro-regiões), a comparação direta do número de empresas criadas pode levar a conclusões distorcidas. De maneira geral, as regiões maiores deverão apresentar um número mais alto de criação de empresas e as regiões menores, um número mais baixo. Essa situação se agrava quando a diferença de escala entre as unidades regionais é muito grande, como é o caso de Brasil onde co-existem, ao mesmo tempo, micro-regiões como a que inclui a cidade de São Paulo, maior município do país com mais de dez milhões de habitantes, e micro-regiões como Valença do Piauí, no estado do Piauí, com pouco mais de dez mil habitantes.

Assim, uma comparação direta da quantidade de empresas criadas sugeriria, em princípio, que as regiões maiores são mais empreendedoras, simplesmente porque apresentam um número maior de criação de empresas. Naturalmente, essa conclusão poderia estar equivocada, na medida em que uma região média ou pequena, que tivesse criado, em termos absolutos, um número menor de empresas, poderia, de fato, ostentar um maior ímpeto empreendedor se a criação de empresas fosse analisada em termos relativos, ou seja, em comparação com o tamanho (demográfico ou econômico) da região. Para contornar esse problema, os estudos empíricos adotam uma normalização da variável “criação de empresas”, utilizada como “proxy” de empreendedorismo. Essa normalização consiste em dividir o número de empresas criadas por alguma variável que represente uma escala de referência econômica ou demográfica de cada região.

De maneira geral, a maioria dos estudos sobre o tema, utiliza dois critérios alternativos para efetuar essa “normalização” da variável criação de empresas. Um deles consiste em dividir o número de empresas criadas pelo estoque de empresas existentes na região. Este critério é denominado de abordagem do estoque de empresas, e supõem que é do universo de empresas existentes que se originaram as novas empresas.⁴⁸ O outro critério, este mais amplamente utilizado, divide o número de empresas criadas no período considerado pela força de trabalho (número de trabalhadores) existentes na região. Este critério é denominado de abordagem do mercado de trabalho e supõe que são as pessoas economicamente ativas da região, e não as empresas existentes, que tomarão a iniciativa de abrir novas empresas.⁴⁹ Na presente tese

⁴⁸ A denominação “abordagem do estoque de empresas” é a tradução da expressão em inglês “business stock approach”.

⁴⁹ A denominação “abordagem do mercado de trabalho” é a tradução da expressão em inglês “labor market approach”

utilizou-se a abordagem da força de trabalho como critério de normalização da variável criação de empresas.

Um segundo tipo de ajuste adotado em praticamente todos os estudos examinados (Audretsch e Fritsch, 2002; Stel e Storey, 2004; Fritsch e Muller, 2004, dentre outros) diz respeito à relação entre a composição setorial do emprego na região e a dinâmica de criação de empresas nessa mesma região e seus efeitos posteriores sobre o crescimento do emprego. De maneira geral, argumenta-se que a criação de empresas em setores que tem uma baixa participação no emprego da região terá um impacto menor sobre a geração posterior do emprego, do que a criação de empresas em setores em que a participação no emprego total da região é maior. O ajuste envolve, então, calcular uma média ponderada da criação de novas empresas, a qual resulta da ponderação da taxa de criação de empresas em cada setor pelo percentual do emprego neste setor no emprego total da região. Dessa forma, a criação de empresas em setores em que a contribuição para o emprego é mais intensa, seria amplificada pelo fator de ponderação, enquanto que a criação de empresas em setores em que essa contribuição é menor, seria reduzida pelo fator de ponderação.

Assim, a “taxa de criação de empresas” a que se referiu nos parágrafos anteriores, e que é utilizada na maioria dos estudos empíricos, pode ser definida da seguinte maneira:

$$EMP_{i,t} = \left(\frac{\Delta IND_{i,t} P_{IND,i,t}}{L_{i,t}} + \frac{\Delta CONS_{i,t} P_{CONS,i,t}}{L_{i,t}} + \frac{\Delta COM_{i,t} P_{COM,i,t}}{L_{i,t}} + \frac{\Delta SER_{i,t} P_{SER,i,t}}{L_{i,t}} + \dots \right) * 1000$$

$$+ \frac{\Delta AGRO_{i,t} P_{AGRO,i,t}}{L_{i,t}} + \frac{\Delta OUT_{i,t} P_{OUT,i,t}}{L_{i,t}}$$

(3.1)

Onde, $EMP_{i,t}$ é a taxa de criação de empresas, na micro-região i, no período t, calculada por 1000 trabalhadores, $\Delta S_{i,t}$ é a variação do estoque de estabelecimentos no setor S, (Indústria, Construção, Comércio, Serviços, Agropecuária e Outros), $P_{S,i,t}$ é a participação do número de trabalhadores do setor S, na micro-região i, no período t em relação ao total de trabalhadores da micro-região, na micro-região i no período t e $L_{i,t}$ é o número de trabalhadores na região i no período t.

A expressão acima, portanto, normaliza a variável criação de empresas pela força de trabalho da região e pondera a taxa de criação de empresas resultante dessa normalização pela participação do emprego em cada setor, em relação ao total, incluindo no cálculo o efeito da distribuição setorial do emprego. A multiplicação por 1000, que equivale a dividir o número de empresas por 1000 trabalhadores, objetiva apenas obter um número com uma dimensão mais manejável em termos práticos, já que sem esse artifício as taxas obtidas seriam numericamente muito pequenas.

Um último ajuste usualmente realizado nos estudos empíricos sobre o tema diz respeito à diferenças entre a distribuição setorial do emprego na região em análise e aquela observada para o país como um todo. É sabido que os diferentes setores da economia apresentam características distintas no que toca ao número de empresas que os constituem. Assim, os setores de serviço e comércio, por exemplo, para uma mesma quantidade de produto, provavelmente terão uma quantidade maior de empresas do que o setor industrial. Essa diferença resulta de menores barreiras à entrada, escala mínima de eficiência mais baixa e, provavelmente, demanda maior por determinadas atividades (Stel e Storey, 2004).

Uma preocupação dos estudos empíricos que procuram examinar a dinâmica empreendedora das regiões, e que usam a criação de empresas como proxy de empreendedorismo, é, portanto, evitar que uma particular distribuição setorial da atividade existente numa região possa distorcer os resultados e a análise. Isso tenderia a ocorrer nas regiões em que o setor de serviços (ou outro setor em que a criação de empresas é mais intensa que a média do conjunto das atividades econômicas) tem uma concentração maior do que o usual (maior que a média do estado, ou do país, por exemplo). Nessas regiões, um ritmo mais intenso de criação de empresas não estaria associado a um maior ímpeto empreendedor da região e sim à própria estrutura da atividade econômica predominante na região, que favorece à criação de novas empresas.

Dessa forma, para evitar esse efeito associado à estrutura setorial de cada região, e assegurar que um ritmo mais intenso de criação de empresas na região decorra, de fato, de um ímpeto empreendedor próprio da região, adota-se um procedimento de ajustar o número de criação de empresas denominado de “shift share procedure”. Este procedimento consiste simplesmente em substituir o fator de ponderação setorial mencionado anteriormente pela proporção do emprego setorial para o país como um todo, ao invés da proporção observada na região

específica Ou seja, o fator P_{sit} incluído na expressão apresentada acima é substituído pelo fator P_{st} , que representa a participação do emprego no setor s , no emprego total do país. Na prática, portanto, esse procedimento significa aplicar para todas as regiões, a mesma estrutura setorial, ou seja, aquela vigente para o país como um todo.

Na presente Tese optou-se por não utilizar o procedimento de “shift-share”. Assim, no presente trabalho a taxa de criação de empresas foi definida como na expressão apresentada acima, vale dizer, normalizada pela força de trabalho de cada micro-região, e ajustada pela participação do emprego em cada setor, também na região. Note-se, então, que a taxa de criação de empresas a que se refere nesse estudo não é a criação efetiva de empresas na região, e sim uma “taxa hipotética” de criação de empresas, obtida a partir dos ajustes mencionados.⁵⁰

Para concluir esta seção, apresenta-se a seguir, à guisa de exemplo, a aplicação dos critérios de classificação das regiões para alguns casos específicos. Na tabela 3.1, são mostrados os valores correspondentes à taxa de criação de empresas (empreendedorismo) e taxa de crescimento do emprego, para algumas micro-regiões selecionadas, bem como os valores medianos, percentil 40 superior, percentil 30 superior, percentil 40 inferior e percentil 30 inferior para essas duas variáveis. Com essas informações pode-se verificar como ocorre o enquadramento das micro-regiões num dos quatro regimes de crescimento, quando se utilizam os diferentes critérios de classificação.

⁵⁰ A expressão taxa hipotética de criação de empresas é utilizada por Audretsch e Fritsch (2002). Ver Anexo.

Tabela 3.1

Valores de referência e valores para micro-regiões selecionadas para as variáveis taxa de criação de empresas e taxa de crescimento do emprego

Critério de criação de empresas: taxa de criação líquida

Períodos considerados: 1994-99 e 2000-04

Medidas/Micro-Regiões	Período 1994-99		Período 2000-04	
	Taxa de crescimento do emprego	Taxa líquida de criação de empresas	Taxa de crescimento do emprego	Taxa líquida de criação de empresas
Mediana	28	1,5	40	1,41
Percentil 40+	37,31	1,94	47,09	1,64
Percentil 30+	50,02	2,54	55,85	1,97
Percentil 40-	20,48	1,14	33,80	1,17
Percentil 30-	13,64	0,82	28,61	1,01
Bico do Papagaio	516	6,1	269	2,3
Litoral Piauiense	29	0,9	80	1,2
Cariri Ocidental	25	1,9	5	0,9
Bocaiúva	106	2,9	59	1,4

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego, com elaboração do autor

A classificação das seis micro-regiões listadas na tabela acima ocorre da seguinte maneira, conforme o critério de enquadramento utilizado.

A micro-região de Bico do Papagaio seria classificada como Empreendedora qualquer que fosse o critério de enquadramento adotado (mediana, percentil 40 ou percentil 30), nos dois períodos considerados. Isto porque os valores da taxa de crescimento do emprego e taxa de criação de empresas (respectivamente 516 e 6,1 para o período 1994-99 e 269 e 2,3 para o período 2000-04) são superiores tanto à mediana, quanto aos percentis 40 e 30 superiores, em ambos os períodos.

A micro-região Litoral Piauiense, por seu turno, apresenta uma taxa de crescimento de emprego superior à mediana e uma taxa de criação de empresas inferior à mediana, tanto no período 1994-99, quanto no período 2000-04. Dessa forma, pelo critério da mediana, a micro-região é classificada no regime de crescimento denominado de Rotineiro. Já pelo critério do percentil 40, observa-se que a região apresenta uma taxa de crescimento do emprego inferior ao valor do percentil 40 superior e uma taxa de criação de empresas superior ao percentil 40 inferior. Dessa forma, por este critério, a região não seria classificada em nenhum dos quatro regimes de crescimento. Essa situação ocorre nos dois períodos considerados.

A região Cariri Ocidental apresenta, no período 1994-99, uma taxa de crescimento do emprego inferior à mediana dessa variável e uma taxa de criação de empresas superior à mediana. Dessa forma, nesse período, pelo critério da mediana, a micro-região é classificada no regime de crescimento Rotatório. Já no período 2000-04, os valores de ambas as variáveis estão abaixo das respectivas medianas, o que resulta no enquadramento da micro-região no regime de Encolhimento. Quando se considera o critério do Percentil 40 para definir o enquadramento, observa-se que as taxas de crescimento do emprego e de criação de empresas da micro-região são inferiores ao percentil 40 superior, porém superior ao percentil 40 inferior, o que não permite a classificação da região em nenhum dos quatro regimes. Esse resultado é observado tanto para o período 1994-99, quanto para o período 2000-04. A mesma situação ocorre quando se considera o critério do percentil 30.

Tome-se agora a micro-região de Bocaiúva. No período 1994-99, as taxas de crescimento de emprego e de criação de empresas da micro-região são ambas maiores do que as medianas das respectivas variáveis. Logo, a micro-região é classificada no regime Empreendedor. Já no período 2000-04, a taxa de crescimento do emprego continua superior à mediana, porém a taxa de criação de empresas é inferior à mediana. Logo, nesse período, a micro-região é classificada no regime Rotineiro. Quando se considera o critério do percentil 40, constata-se que as taxas de crescimento do emprego e de criação de empresas são, também, no período 1994-99, ambas superiores ao percentil 40 das duas variáveis. Logo, também por esse critério, a micro-região é classificada como Empreendedora. Já para o período 2000-04, a taxa de crescimento do emprego foi superior ao percentil 40 superior, porém a taxa de criação de empresas foi superior ao percentil 40 inferior, o que impede a classificação da micro-região em qualquer um dos quatro regimes.

Esse procedimento de análise e enquadramento foi realizado, então, para cada uma das 546 micro-regiões pesquisadas, utilizando-se as três definições alternativas de empreendedorismo mencionadas anteriormente, ou seja, criação líquida de empresas, criação bruta de empresas e turbulência, e considerando-se os três critérios de enquadramento sugeridos, vale dizer, a mediana, o percentil 40 e o percentil 30.

3.1.3. Variáveis de controle

O modelo de classificação de regimes de crescimento apresentado anteriormente é, essencialmente, descritivo. Embora ofereça uma informação importante sobre a dinâmica das regiões no que toca à criação de empregos e à relação entre a criação de empregos e o nível de empreendedorismo, medido pela taxa de criação de empresas, ele não avança na análise sobre os fatores que podem levar uma particular região a apresentar uma determinada dinâmica. Para tanto, é necessário incluir na análise variáveis adicionais que ajudem a identificar e compreender os fatores que produzem essa dinâmica.

Como esse propósito, na presente pesquisa, a análise das dinâmicas regionais, compreendidas como a classificação das regiões nos diferentes regimes de crescimento e a evolução dessa classificação ao longo do tempo, foi complementada com o estudo de um conjunto de variáveis de controle, coletadas para cada micro-região. A seleção dessas variáveis de controle seguiu dois critérios. Um deles, de natureza conceitual, mediante o qual procurou-se incluir no presente estudo as variáveis de controle utilizadas na maioria dos estudos sobre o tema, já mencionados anteriormente, e que são, usualmente associadas às condições que influenciam, num sentido ou no outro, o nível de empreendedorismo e o crescimento das regiões. O outro, de natureza prática, decorreu da disponibilidade das variáveis para o nível de análise utilizado nesta Tese, ou seja, o município brasileiro, e para o período coberto no estudo.

Dessa forma, foram incluídas na análise oito variáveis de controle, a saber: Crescimento do PIB, PIB per capita, Crescimento do PIB per capita, Densidade demográfica, Percentual de jovens na população, Participação do emprego em pequenas empresas no emprego total, Salário médio, Escolaridade.

Na tabela apresentada a seguir, apresenta-se uma definição mais precisa dessas variáveis, bem como do período para o qual as mesmas foram coletadas.

Tabela 3.2

Definição das variáveis de controle e respectivos períodos de coleta

Variáveis	Definição	Período de coleta
Crescimento do PIB	Crescimento acumulado do PIB no período, em %	2000-2003
PIB per capita	Média do PIB per capita no período	2000-2003
Crescimento do PIB per capita	Média anual do crescimento do PIB per capita no período	2000-2003
Densidade demográfica	População da micro região dividido pela área (em Km ²): hab/km ²	1994-1999; 2000-2004
Percentual de jovens	Participação dos habitantes na faixa de 15 a 24 anos na população total: % médio nos períodos considerados	1990-1993; 1994-1999; 2000-2004
Participação do emprego em PQEs	Participação do emprego em empresas com até 50 empregados, no emprego total: % médio nos períodos considerados	1990-1993; 1994-1999; 2000-2004
Salário médio	Rendimento médio mensal por trabalhador, deflacionado pelo Índice de Preços ao Consumidor (IPCA): valor médio nos períodos considerados	1990-1993; 1994-1999; 2000-2004
Escolaridade	Percentual de pessoas com 1º grau completo em relação ao total da população: % médio nos períodos considerados	1990-1993; 1994-1999; 2000-2004

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego e IBGE, com elaboração do autor

Da tabela acima pode-se observar que as informações sobre PIB e PIB per capita só estavam disponíveis para o último período da análise. Isto porque trata-se de estatísticas que só recentemente o IBGE passou a apurar ao nível do município. Já no que toca a variável densidade demográfica, só foi possível coletar e tabular a informação para os dois últimos

períodos considerados no estudo. Para as demais variáveis foi possível coletar os dados, ao nível das micro-regiões, para todo o período considerado no estudo, ou seja, de 1990 a 2004.

3.1.4. Períodos de análise

A intenção inicial do autor ao estabelecer o período de análise era contemplar um período de 20 anos, cobrindo do período de 1984 a 2004. Esse é o maior horizonte de tempo adotado nos trabalhos sobre o tema, pesquisados pelo autor, utilizado no trabalho de Fritsch e Muller (2004) para as regiões da antiga Alemanha Ocidental, o qual cobriu o período de 1983 a 2002.

Essa intenção inicial foi restringida por razões práticas, vale dizer, a disponibilidade dos dados. Assim, embora o autor tenha contado com o importante apoio do Ministério do Trabalho e Emprego para elaborar tabulações especiais, constatou-se que as informações detalhadas ao nível do município só estavam disponíveis a partir de 1989, e mesmo assim, as informações sobre a criação bruta de empresas só poderiam ser tabuladas a partir de 1993. Note-se que a preparação da tabulação especial sobre a criação de empresas, a partir da base de dados utilizados (RAIS), exigiu um esforço enorme para a sua elaboração, tendo em vista que foi necessário identificar cada empresa individualmente e verificar se, tendo apresentado a declaração num determinado ano, essa empresa não havia apresentado essa declaração nos anos anteriores, o que indicaria tratar-se de uma nova empresa. Dessa forma, o estudo dos regimes de crescimento foi distribuído em três períodos, a saber: 1990-1993, 1994-1999, 2000-2004. Essa subdivisão dos períodos obedeceu à lógica de análise explicada a seguir.

O primeiro sub-período se inicia no ano inicial para o qual as informações estão disponíveis e vai até o ano anterior à implantação do Plano Real (1994). Esse corte foi adotado porque o Plano Real, adotado em 1994, e que trouxe o fim da hiper-inflação e a estabilidade de preços na economia brasileira é um importante divisor de águas na história econômica do país, já que, a partir da sua implantação as empresas brasileiras passaram a operar, praticamente, num novo regime econômico.

O segundo sub-período cobre um horizonte que se inicia em 1994, ano de inauguração do Plano Real, e vai até 1999, que marcou uma outra importante mudança na economia brasileira que foi a mudança do regime cambial. Até aquele ano, o país adotou diferentes formas de

controle cambial, no que toca à fixação da taxa de câmbio, e após essa mudança o câmbio passou a flutuar livremente. Essa mudança representou, de certa maneira, a inauguração de um novo e definitivo regime na economia brasileira, no qual a economia passou a operar simultaneamente com estabilidade de preços e com câmbio flutuante, igualando a economia brasileira ao regime de operação da maioria e, principalmente, das principais economias do mundo. O terceiro sub-período abrange os últimos anos do período de análise, ou seja, de 2000 a 2004.

Cabe notar que, na análise dos regimes realizada, o período de análise é diferente em função do critério de empreendedorismo adotado. Assim, quando se utiliza o critério da taxa de criação líquida de empresas, informação que está disponível para todo o período, a análise inclui os três sub-períodos mencionados. Porém, quando se utilizam os critérios de taxa de criação bruta de empresas ou turbulência, que estão disponíveis apenas de 1990 em diante, apenas os dois últimos sub-períodos são considerados.

Na análise apresentada a seguir, portanto, estaremos apresentando resultados para o período completo, para a taxa de criação líquida de empresas e para os dois últimos sub-períodos, para os critérios de criação bruta de empresas e turbulência. Para esses dois últimos sub-períodos, portanto, será possível fazer comparações entre resultados e características desses três critérios alternativos de mensuração de empreendedorismo.

3.1.5. Resultados

3.1.5.1. Distribuição dos regimes no espaço e no tempo: mapeamento

O primeiro resultado obtido com a aplicação do modelo de regimes de crescimento regional descrito anteriormente é, justamente, o mapeamento das regiões, ou seja, a classificação das micro-regiões brasileiras num dos quatro regimes definidos pelo modelo. Nas tabelas 3.3 a 3.5, apresentadas a seguir, é mostrada a distribuição das 546 micro-regiões segundo os quatro regimes de crescimento, bem como é indicado o número e percentual de regiões não classificadas em nenhum dos quatro regimes quando se utilizam os critérios do percentil 40 ou percentil 30 para o enquadramento num dos regimes. Essas três tabelas contemplam os diferentes critérios de definição de empreendedorismo utilizados inicialmente na pesquisa (Taxa Líquida de Criação de Empresas, Taxa Bruta de Criação de Empresas e Turbulência) e

apresentam os resultados para os três critérios de enquadramento das regiões nos regimes de crescimento utilizados, ou seja, mediana, percentil 40 ou percentil 30 da distribuição dos valores da variável “proxy” de empreendedorismo.

Considerando-se a mediana como critério de enquadramento, a análise dessas três tabelas permite identificar alguns padrões nos resultados obtidos. Inicialmente, observa-se que a quantidade e os respectivos percentuais de micro-regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Encolhimento são idênticos, assim como o são o número e percentual de micro-regiões classificadas nos regimes Rotatório e Rotineiro. Essa igualdade é apenas uma característica estatística da medida e do critério de enquadramento utilizado. Assim, se as micro-regiões como valores acima da mediana para a taxa de criação de empresas e para o crescimento do emprego são classificadas no regime Empreendedor e aquelas cujos valores para essas variáveis fiquem abaixo da mediana são classificadas no regime Encolhimento então, por definição, a quantidade de regiões nos dois regimes é idêntica. Raciocínio semelhante a explica a igualdade do número de regiões classificadas nos regimes Rotatório e Rotineiro.

Quando se examina a tabela 3.3, que se refere ao critério da taxa de criação líquida de empresas, observa-se que os regimes Empreendedor e Encolhimento apresentam alguns padrões. Em primeiro lugar observa-se que esses dois regimes são, em todos os três sub-períodos considerados, aqueles em que foi classificado o maior número de regiões. De fato, constata-se que cerca de 55,7% das micro-regiões no sub-período 1990-93 e 57,5% nos sub-períodos 1994-99 e 2000-04, estão classificadas nesses dois regimes. Isso significa, naturalmente, que metade desses percentuais, o que significa 152 micro-regiões no sub-período 1994-99 e 157 nos sub-períodos 1990-93 e 2000-04, são classificadas no regime de crescimento Empreendedor. O segundo padrão observado é que o número de regiões classificadas no regime Empreendedor sobe entre o período de 1990-93 e 1994-99 e permanece constante no período seguinte, ocorrendo o mesmo, naturalmente, para o número de regiões classificadas no regime Encolhimento. Como consequência, observa-se um padrão simétrico em relação às regiões classificadas nos regimes Rotatório e Rotineiro, ou seja, o número de regiões classificadas em cada um desses regimes cai de 121 para 116 do sub-período 1990-93 para 1994-99, mantendo-se constante no período seguinte.

Tabela 3.3

Critério de Empreendedorismo: criação líquida de empresas

	Mediana				Percentil 40				Percentil 30		
Quantidade	1990-93	1994-99	2000-04		1990-93	1994-99	2000-04		1990-93	1994-99	2000-04
Empreendedor	152	157	157		96	106	109		53	61	64
Rotatório	121	116	116		74	74	68		42	37	43
Rotineiro	121	116	116		79	69	69		40	41	40
Encolhimento	152	157	157		98	106	110		58	58	65
Não Classificado	0	0	0		199	191	190		353	349	334
Soma	546	546	546		546	546	546		546	546	546
	Mediana				Percentil 40				Percentil 30		
Percentual	1990-93	1994-99	2000-04		1990-93	1994-99	2000-04		1990-93	1994-99	2000-04
Empreendedor	27,84%	28,75%	28,75%		17,58%	19,41%	19,96%		9,71%	11,17%	11,72%
Rotatório	22,16%	21,25%	21,25%		13,55%	13,55%	12,45%		7,69%	6,78%	7,88%
Rotineiro	22,16%	21,25%	21,25%		14,47%	12,64%	12,64%		7,33%	7,51%	7,33%
Encolhimento	27,84%	28,75%	28,75%		17,95%	19,41%	20,15%		10,62%	10,62%	11,90%
Não Classificado	0,00%	0,00%	0,00%		36,45%	34,98%	34,80%		64,65%	63,92%	61,17%
Soma	100,00%	100,00%	100,00%		100,00%	100,00%	100,00%		100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego, com elaboração do autor

Tabela 3.4
Critério de Empreendedorismo: criação bruta de empresas

	Mediana		Percentil 40		Percentil 30	
Quantidade	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04
Empreendedor	153	133	99	83	60	50
Rotatório	120	140	76	91	38	45
Rotineiro	120	140	78	98	51	56
Encolhimento	153	133	99	82	56	47
Não Classificado	0	0	194	192	341	348
Soma	546	546	546	546	546	546
	Mediana		Percentil 40		Percentil 30	
Percentual	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04
Empreendedor	28,02%	24,36%	18,13%	15,20%	10,99%	9,16%
Rotatório	21,98%	25,64%	13,92%	16,67%	6,96%	8,24%
Rotineiro	21,98%	25,64%	14,29%	17,95%	9,34%	10,26%
Encolhimento	28,02%	24,36%	18,13%	15,02%	10,26%	8,61%
Não Classificado	0,00%	0,00%	35,53%	35,16%	62,45%	63,74%
Soma	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego, com elaboração do autor

Tabela 3.5
Critério de Empreendedorismo: turbulência

	Mediana		Percentil 40		Percentil 30	
Quantidade	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04
Empreendedor	142	122	99	77	59	48
Rotatório	131	151	79	96	45	47
Rotineiro	131	151	87	101	52	58
Encolhimento	142	122	90	79	58	47
Não Classificado	0	0	191	193	332	346
Soma	546	546	546	546	546	546
	Mediana		Percentil 40		Percentil 30	
Percentuais	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04	1994-99	2000-04
Empreendedor	26,01%	22,34%	18,13%	14,10%	10,81%	8,79%
Rotatório	23,99%	27,66%	14,47%	17,58%	8,24%	8,61%
Rotineiro	23,99%	27,66%	15,93%	18,50%	9,52%	10,62%
Encolhimento	26,01%	22,34%	16,48%	14,47%	10,62%	8,61%
Não Classificado	0,00%	0,00%	34,98%	35,35%	60,81%	63,37%
Soma	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego, com elaboração do autor

Ainda na tabela 3.3, quando se examina os resultados obtidos com o critério de enquadramento do percentil 40, duas mudanças importantes são observadas em relação ao critério da mediana. A primeira delas é o surgimento das regiões não classificadas em nenhum dos quatro regimes de crescimento, como mencionado em seção anterior. De fato, observa-se que algo em torno de 34,5% a 36,5% das 546 micro-regiões analisadas não são classificáveis em nenhum dos quatro regimes, nos três sub-períodos considerados, quando se utiliza o percentil 40 como critério de enquadramento, tornando o grupo de micro-regiões “não classificadas” o maior em todos os sub-períodos examinados. A segunda mudança observada diz respeito à distribuição das regiões segundo os regimes. A simetria observada pelo critério da mediana deixa de existir e embora o número de regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Encolhimento permaneçam como o de maior percentual, o número de regiões em cada regime é diferente (à exceção do período 1994-99). Além disso, embora os percentuais de regiões classificadas nesses dois regimes sejam muito próximos (e idênticos em 1994-99), observa-se que nos dois outros sub-períodos, o percentual de regiões classificadas no regime Encolhimento é ligeiramente superior ao de regiões Empreendedoras.

Já com relação aos dois outros regimes, embora os percentuais observados também sejam muito próximos, esse percentual flutua mais acentuadamente, com o regime Rotineiro apresentando um percentual maior que o Rotatório no sub-período 1990-93, depois apresentando um percentual menor no sub-período 1994-99, para voltar a apresentar o maior percentual entre os dois regimes, no último sub-período.

Por último, a tabela 3.3 apresenta a distribuição dos regimes quando se utiliza o percentil 30 como critério de enquadramento. O dado que mais chama a atenção, neste caso, é o elevado percentual de regiões não classificadas em nenhum dos quatro regimes de crescimento, que ultrapassa os 60% nos três sub-períodos considerados. De fato, esse percentual é da ordem de 65% no primeiro sub-período, caindo para cerca de 61% no último sub-período. Assim, embora o percentual de regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Crescimento permaneçam com os maiores percentuais, seguindo o padrão dos critérios anteriores, o elevado número de regiões não-classificadas e, conseqüentemente, o baixo número de regiões classificadas num dos quatro regimes, torna esse critério pouco útil, em termos práticos, para o principal objetivo do trabalho, que é o de examinar a dinâmica das micro-regiões brasileiras com relação a regimes de crescimento.

As tabelas 3.4 e 3.5 que reúnem os resultados para os critérios de taxa bruta de criação de empresa e turbulência, permitem, também, identificar alguns padrões e, ao mesmo, tempo efetuar comparações entre os critérios. Cabe notar que, para esses dois critérios, apenas os dois últimos sub-períodos são incluídos na análise, ou seja, 1994-99 e 2000-04.

Assim, quando se examinam os resultados obtidos com o uso da mediana como critério de enquadramento, duas comparações interessantes podem ser feitas. No que toca ao sub-período 1994-99, observa-se que o padrão de distribuição de micro-regiões e os respectivos percentuais pelos quatro regimes é bastante semelhante ao observado, no mesmo período, àquele observado para o critério da taxa líquida de criação de empresas. Neste mesmo sub-período, pelo critério de Turbulência observa-se, também, que o número de micro-regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Encolhimento ostentam o maior percentual, embora menor que aquele encontrado nos dois outros critérios.

Já quando se considera o terceiro sub-período, constata-se uma mudança importante na dinâmica da distribuição dos regimes, em comparação com o critério da taxa de criação líquida de empresas. Assim, pelos critérios da taxa de criação bruta de empresas e turbulência, o número de micro-regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Encolhimento cai em relação ao sub-período anterior, deixando de concentrar o maior número de micro-regiões. De fato, neste último sub-período, como mostram as tabelas 3.4 e 3.5, nos dois critérios mencionados, os regimes Rotatório e Rotineiro passam a concentrar o maior número de regiões, com 151 micro-regiões (ou 27,66%) em cada regime. As possíveis razões para essa mudança no padrão de classificação das micro-regiões serão examinadas mais a frente.

Quando se comparam os resultados entre os três critérios de empreendedorismo, porém considerando o percentil 40 como critério de enquadramento nos regimes de crescimento, observam-se algumas semelhanças e algumas diferenças bem acentuadas. Assim, no que toca ao número de regiões não classificadas em nenhum dos quatro regimes de crescimento, o percentual é bastante semelhante nos três critérios de empreendedorismo, situando-se em torno de 35% do total das regiões. Porém, quando se examina a dinâmica dos regimes nos dois períodos comuns a todos os critérios de empreendedorismo utilizados, encontram-se diferenças bem marcantes. Enquanto que no critério de taxa líquida de criação de empresas as micro-regiões classificadas nos regimes Encolhimento e Empreendedor permanecem com o maior percentual em ambos os períodos, nos critérios de taxa bruta de criação de empresas e

turbulência, os regimes Rotineiro e Rotatório passam a concentrar o maior número de regiões classificadas, no período 2000-04, repetindo o mesmo padrão observado quando se usa a mediana como critério de enquadramento. Comparando-se as tabelas 3.4 e 3.5 observa-se que o mesmo padrão é observado tanto no critério de taxa de criação bruta de empresas, como no de turbulência, embora o número de regiões enquadradas em cada regime e os respectivos percentuais sejam ligeiramente diferentes.

Por último, quando se analisa nas tabelas 3.4 e 3.5 os resultados obtidos com o percentil 30 como critério de enquadramento nos regimes de crescimento, constata-se que o número de regiões não classificadas situa-se entre 60,8% e 63,7% do total das micro-regiões, percentual bastante próximo daquele encontrado para o critério de criação líquida de empresas.

Os resultados descritos acima deixam claro que a utilização do percentil 30 como critério de enquadramento é inócua para os propósitos deste trabalho, tendo em vista que resultaria num número excessivo de regiões não classificadas em nenhum dos regimes de crescimento, impossibilitando o objetivo central da pesquisa, que é a análise da dinâmica dos regimes de crescimento das micro-regiões brasileiras. Assim, para o restante da análise decidiu descartar-se esse critério. Além disso, os resultados apresentados indicam que os critérios de taxa de criação bruta de empresas e turbulência apresentam dinâmicas semelhantes, o que significa que os resultados da análise dos dois critérios provavelmente será redundante. Dessa forma, para o restante da análise optou-se, também, por descartar esse critério de definição de empreendedorismo. Assim, para o restante da análise dos regimes de crescimento, manter-se-á a comparação dos resultados obtidos com a taxa bruta de criação de empresa e com a taxa líquida de criação de empresas. Além disso, em algumas tabelas os resultados serão apresentados simultaneamente para a classificação das regiões pelo critério da mediana e do percentil 40, embora o detalhamento da análise levará em conta apenas o critério da mediana.

Assim, dos resultados apresentados e discutidos até aqui, constata-se que os regimes Empreendedor e Encolhimento predominam nas micro-regiões brasileiras em todos os períodos de análise, quando se utiliza o critério da taxa de criação líquida de empresa, incluindo entre 55,7% e 57,5% das micro-regiões, quando se utiliza a mediana como critério de enquadramento. Já quando se utiliza o critério da taxa de criação bruta de empresas, esses dois regimes predominam no período 1994-99, quando representam cerca de 56% do total das regiões, porém perdem a primazia no período 2000-04, quando passam a incluir apenas

48,72% das micro-regiões, quando os regimes Rotatório e Rotineiro passam a concentrar a maior parte das micro-regiões, com pouco mais de 51%.

Existe, portanto, um sub-período em que os dois critérios de empreendedorismo produzem resultados iguais, e outro sub-período em que os resultados são discrepantes. A explicação para isso, possivelmente, seria uma redução da taxa bruta de criação de empresas, comparativamente à taxa líquida de criação de empresas. A tabela 3.6 reúne evidências que confirmam essa premissa. Assim, observa-se que a taxa bruta de criação de empresas efetivamente cai no período 2000-04, e cai mais acentuadamente exatamente para o conjunto das micro-regiões classificadas no regime Empreendedor. Já quando se considera o critério da taxa líquida de criação de empresas, observa-se duas situações distintas. Uma queda na taxa líquida para os regimes Empreendedor e Rotatório, porém com uma intensidade menor que a da taxa bruta, e um crescimento na taxa líquida de criação de empresas para os regimes Rotineiro e Encolhimento. Essa evolução distinta no ritmo das taxas de criação líquida e de criação bruta de empresas resultou na distribuição também distinta dos regimes quando se comparam os dois critérios para o período 2000-04.

Já a explicação sobre o que provocou essa evolução distinta na taxa de criação de empresas pelos dois critérios está, provavelmente, associada às mudanças na economia brasileira nos dois períodos considerados. Assim, no período 1994-99, com a estabilização da economia, instaurou-se um período mais propício ao crescimento econômico, que estimulou a criação de empresas. Já no período 2000-04, à exceção do primeiro ano desse período, o país passou por sucessivas crises, que limitou drasticamente o crescimento econômico, o que pode ter afetado a taxa de abertura de novas empresas. Todavia, as mudanças estruturais ocorridas no período anterior, com a estabilização de preços e maior exposição das empresas à concorrência internacional, pode ter contribuído para tornar as empresas mais eficientes, reduzindo a taxa de fechamento de empresas e, portanto, mantendo a taxa líquida de criação num nível mais elevado.⁵¹ Nessas condições, o número de regiões classificadas como empreendedoras pelo critério de criação líquida de empresas, embora tenha se estabilizado no último sub-período, permaneceu como o regime predominante.

⁵¹ Este argumentado é confirmado quando se compara os resultados desta pesquisa com aqueles do estudo de Audretsch e Fritsch. Observa-se que a taxa líquida de criação de empresas é muito maior no Brasil do no estudo de Audretsch e Fritsch. Essa taxa chega a ser cinco vezes maior do que a observada na Alemanha para os regimes Empreendedor e Rotatório e de 1,5 a 2 vezes maiores nos regimes Rotineiro e Encolhimento.

De qualquer forma, as evidências apresentadas nesta sub-seção são, indiscutivelmente, favoráveis à confirmação da hipótese 3 enunciada no capítulo 1 desta Tese, segundo a qual “as micro-regiões brasileiras são caracterizadas por diferentes regimes de crescimento, no que toca à relação entre nível de empreendedorismo e ritmo de crescimento. Os quatro regimes de crescimento propostos por Audretsch e Fritsch são um critério adequado para caracterizar os diferentes regimes de crescimento das micro-regiões brasileiras”. De fato, observa-se que, qualquer que seja o critério de empreendedorismo e o parâmetro de enquadramento das micro-regiões nos regimes de crescimento adotados, as regiões se distribuem de maneira razoavelmente equilibrada.

Tabela 3.6
Nível de empreendedorismo, por regime e critério de definição
Medianas

Critério de Empreendedorismo	Regimes/Período											
	Empreendedor			Rotatório			Rotineiro			Encolhimento		
	1990-93	1994-99	2000-04	1990-93	1994-99	2000-04	1990-93	1994-99	2000-04	1990-93	1994-99	2000-04
Criação Líquida de Empresas												
Medianas	2,59	2,83	2,15	2,71	2,62	2,06	0,17	0,66	0,87	0,06	0,54	0,97
	(3,12)	(3,21)	(2,34)	(3,78)	(3,03)	(2,32)	(0,025)	(0,53)	(0,77)	(-0,02)	(0,39)	(0,92)
Criação Bruta de Empresas												
Medianas	-	6,29	5,19	-	5,60	4,97	-	2,76	2,53	-	3,11	2,90
	-	(6,70)	(5,77)	-	(6,20)	(5,36)	-	(2,43)	(2,14)	-	(2,73)	(2,45)

3.1.5.2. Os regimes e suas características: variáveis de controle

Um segundo passo na análise da classificação das micro-regiões segundo regimes de crescimento é identificar os fatores que estejam associados aos diferentes regimes. Sem este esforço, o estudo seria meramente descritivo, ou seja, apenas identificaria os regimes sem avançar qualquer explicação sobre o que pode determinar que uma determinada região apresenta uma característica ou não outra. Note-se que a definição dos diferentes regimes de crescimento se dá a partir da mensuração do ritmo de criação de empresas numa determinada região, associando-o ao ritmo de crescimento do emprego. Uma questão essencial, especialmente do ponto de vista de formulação de políticas públicas voltadas para estimular o ímpeto empreendedor das regiões é, portanto, identificar eventuais condições comuns entre as regiões que apresentam esse ímpeto empreendedor.

Para tanto, como mencionado na seção 3.1.3, identificou-se um elenco de variáveis de controle que serão utilizadas para caracterizar cada um dos regimes de crescimento. A lista de variáveis de controle utilizadas neste trabalho, sua respectiva definição e os períodos para os quais foram coletados, já foram apresentados na tabela 3.2, anteriormente. Já nas tabelas 3.7 e 3.8, mostradas a seguir, apresenta-se os valores médios para cada uma das oito variáveis consideradas no estudo, calculados separadamente para cada um dos quatro regimes de crescimento e para cada um dos sub-períodos considerados no estudo, para os dois critérios de empreendedorismo que se decidiu manter na análise, ou seja, taxa líquida de criação de empresas e taxa líquida de criação de empresas. Além disso, calculou-se também, separadamente, as médias dessas variáveis quando se utilizam, alternativamente, os critérios da mediana e do percentil 40 para o enquadramento das micro-regiões nos regimes de crescimento.

Como mencionado na seção 3.1.3, cabe lembrar que as variáveis “crescimento do PIB”, “PIB per capita” e “crescimento do PIB per capita” só estão disponíveis para o período 2000-2003. Dessa forma, o uso dessas variáveis estará limitado ao último sub-período da análise e, portanto, não permitirá avaliar a consistência das relações entre as mesmas e os regimes, ao longo do tempo.

O exame dos dados das tabelas 3.7 e 3.8 permite algumas conclusões interessantes. Inicialmente, embora com a ressalva apresentada no parágrafo anterior, observa-se que as

regiões que apresentaram maior média de crescimento do PIB e do crescimento do PIB per capita no período para o qual esta variável estava disponível, foram aqueles classificados nos regimes Empreendedor e Rotatório, ou seja, aqueles nos quais a taxa de criação de empresas, portanto o nível de empreendedorismo, é mais elevado.

Quando se considera as variáveis cujos dados estão disponíveis para um período maior, observa-se que duas delas estão nitidamente positivamente correlacionadas com os dois regimes caracterizados por maior empreendedorismo, ou seja Empreendedor e Rotatório. Essas variáveis são o “percentual de jovens” e a “participação do emprego em pequenas empresas”. Observa-se que, para essas duas variáveis, em todos os períodos considerados, e tanto para o critério de criação líquida de empresas como criação bruta de empresas, os percentuais mais elevados estão associados aos regimes Empreendedor e Rotatório e os percentuais mais baixos aos regimes Rotineiro e Encolhimento.

Tabela 3.7
Características dos Regimes Regionais de Crescimento
Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas
 média da variável^a

Características (variáveis de controle)	Regimes/Período											
	Empreendedor			Rotatório			Rotineiro			Encolhimento		
	1990-93	1994-99	2000-2004	1990-93	1994-99	2000-2004	1990-93	1994-99	2000-2004	1990-93	1994-99	2000-2004
Crescimento do PIB ¹	-	-	15,4 (16,5)	-	-	13 (13,5)	-	-	10,1 (5,6)	-	-	8,3 (6,1)
PIB per capita ²	-	-	5352,8 (5161,3)	-	-	8172,8 (8540,6)	-	-	6026,5 (5897,1)	-	-	9240,3 (8593,9)
Crescimento do PIB per capita ³	-	-	3,8 (4,0)	-	-	3 (3,3)	-	-	2,1 (0,9)	-	-	1,8 (1,2)
% de jovens ⁴	23,5 (24,0)	21 (21)	21 (21)	23,6 (24)	20 (20)	22 (22)	17,5 (15,9)	17 (17)	17 (16)	19,3 (18,4)	20 (20)	19 (19)
% de emprego em PQEs ⁵	42 (42)	48 (49)	46 (47)	42 (43)	47 (50)	51 (53)	31 (28)	32 (32)	28 (26)	35 (33)	36 (35)	39 (38)
Densidade demográfica ⁶	-	25 (25)	37 (16)	-	27 (22)	43 (36)	-	205 (250)	150 (280)	-	99 (106)	152 (182)
Renda Média ⁷	261 (262)	586 (599)	564 (554)	264 (272)	573 (576)	612 (598)	186 (164)	663 (683)	620 (627)	197 (197)	720 (739)	713 (708)
Escolaridade ⁸	13 (13)	12 (12)	14 (14)	13 (13)	13 (13)	16 (15)	10 (11)	13 (13)	14 (14)	11 (11)	15 (15)	16 (16)

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego e Fundação IBGE

Notas:

^a Primeiro valor da célula: classificação pelo critério da mediana; valor entre parênteses, classificação pelo critério do percentil 40

1/ crescimento acumulado no período (%)

2/ Nível médio do PIB per capita (R\$)

3/crescimento anual médio no período (%)

4/ Participação dos jovens (15 a 24 anos) na população (% médio)

5/ Participação dos pequenos estabelecimentos no total (% médio)

6/ Densidade média (Pessoas por Km²)

7/ Rendimento real ao mês por trabalhador (R\$, deflator: IPCA)

8/ Percentual de pessoas com 1º grau completo em relação ao total da população

Tabela 3.8
Características dos Regimes Regionais de Crescimento
Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas
 média da variável^a

Características (variáveis de controle)	Regimes/Período											
	Empreendedor		Rotatório		Rotineiro		Encolhimento					
	1994-99	2000-2004	1994-99	2000-2004	1994-99	2000-2004	1994-99	2000-2004	1994-99	2000-2004		
Crescimento do PIB¹	-	15,8	-	13,45	-	10,63	-	6,9	(18,54)	(13,89)	(7,56)	(7,49)
PIB per capita²	-	6416,50	-	8582,85	-	4900,51	-	9001,3	(6277,01)	(8914,57)	(4548,56)	(8875,33)
Crescimento do PIB per capita³	-	3,8 (4,52)	-	2,82 (2,98)	-	2,37 (1,30)	-	1,8 (2,13)				
% de jovens⁴	21,96	21,83	21,97	21,89	15,74	16,35	18,72	18,78	(22,22)	(22,05)	(21,54)	(21,77)
% de emprego em PQEs⁵	51,07	50,46	52,43	53,67	28,3	27,3	31,45	34	(53,49)	(52,65)	(54,45)	(54,68)
Densidade demográfica⁶	34,73	34,84	36,02	38,67	186,51	132,96	93,92	176,25	(35,93)	(27,92)	(29,10)	(35,38)
Renda Média⁷	621,78	609,6	640	646,15	614,81	567,08	671,12	695,93	(644,93)	(596,53)	(612,80)	(625,08)
Escolaridade⁸	12,76	14,85	14,37	15,85	12,55	13,14	13,55	15,59	(12,7)	(14,7)	(13,96)	(15,52)
					(12,70)	(13,20)	(13,07)	(15)				

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego e Fundação IBGE

Notas:

^a Primeiro valor da célula: classificação pelo critério da mediana; valor entre parênteses, classificação pelo critério do percentil 40

1/ crescimento acumulado no período (%)

2/ Nível médio do PIB per capita (R\$)

3/crescimento anual médio no período (%)

4/ Participação dos jovens (15 a 24 anos) na população (% médio)

5/ Participação dos pequenos estabelecimentos no total (% médio)

6/ Densidade média (Pessoas por Km²)

7/ Rendimento real ao mês por trabalhador (R\$, deflator: IPCA)

8/ Percentual de pessoas com 1º grau completo em relação ao total da população

Apenas para ilustrar, observe-se que percentual de jovens varia de 21% a 23,5% no regime Empreendedor e entre 20% e 23,6% no regime Rotatório, pelo critério da criação líquida de empresas, enquanto no regime Rotineiro situa-se entre 17% e 17,5% e no de Encolhimento entre 19 e 20%. Para a variável participação do emprego em pequenas empresas a diferença é ainda mais acentuada. Esse percentual varia entre 42% e 48% do emprego total no regime Empreendedor e entre 42 e 51% no regime Rotatório, também pelo critério de criação líquida de empresas, enquanto que no regime Rotineiro varia entre 28% e 31% e no regime Encolhimento, entre 35% e 39%.

Esta evidência para o caso brasileiro, é consistente tanto com a teoria, quanto com os estudos empíricos sobre empreendedorismo. De fato uma presença mais robusta de pequenas empresas indica um ambiente mais favorável ao empreendedorismo por, pelo menos, duas razões. Primeiro, porque, segundo a teoria, indica a predominância de uma estrutura empresarial com menores barreiras à entrada. Segundo porque, de acordo com estudos empíricos, os criadores de novas empresas se originam com mais frequência de pequenas e médias empresas, do que de grandes empresas.⁵² No que toca à participação dos jovens, as evidências empíricas de estudos internacionais não deixam dúvidas de que os empreendedores se originam, predominantemente, de segmentos mais jovens da população. Assim, uma presença mais intensa de jovens na composição etária da população aumentaria a probabilidade de existirem pessoas interessadas em abrir novos negócios.

Uma outra variável que apresenta um padrão bem definido de correlação com os regimes de crescimento é a densidade demográfica. Só que, neste caso, a correlação com os regimes em que o empreendedorismo é importante, é inversa. Ou seja, as micro-regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Rotatório apresentam valores médios para a variável densidade muito inferiores àqueles observados para as micro-regiões classificadas nos regimes Rotineiro e Encolhimento. As diferenças entre os valores médios dessa variável entre os diferentes regimes é a mais acentuada dentre todas as variáveis examinadas. Assim, por exemplo, examinando-se a tabela 3.7 que resume os dados pelo critério da criação líquida de empresas, observa-se que, enquanto para o regime empreendedor a densidade média das micro-regiões varia entre 27 e 37 habitantes por quilômetro quadrado, no regime Rotineiro esse valor se

⁵² Existem duas explicações para isto. A primeira é que o emprego nas grandes empresas tende a ser mais estável e melhor remunerado, aumentando o custo de oportunidade de mudar de empregado para empreendedor. A segunda é que a experiência numa pequena ou média empresa propicia uma visão mais próxima e completa do desafio do empreendedor, tornando-se neste sentido um aprendizado mais eficaz e um fator de emulação.

situa entre 150 e 205 hab/km² e para as regiões classificadas no regime de Encolhimento os valores varia entre 99 e 152 hab/km². Esses resultados deixam claro que as micro-regiões com maior densidade demográfica estão associadas aos regimes Rotineiro e Encolhimento e aquelas com menor densidade demográfica estariam associadas aos regimes Empreendedor e Rotatório.

Este resultado também confirma hipóteses teóricas e evidências empíricas da literatura sobre o tema. O próprio trabalho de Audretsch e Fritsch (2002) chega a resultados semelhantes. A justificativa teórica para uma relação dessa natureza está associada ao fato de que a maior densidade demográfica expressa um efeito mais intenso de aglomeração urbana. E aglomerações mais intensas parecem produzir um efeito de deseconomias de escala sobre a atividade empreendedora. Esse efeito resultaria, por seu turno, de fatores tais como: aumento de custo de fatores de produção, como mão de obra e terrenos, congestionamento da infraestrutura, barreiras à entrada, dentre outros, que operam no sentido de dificultar iniciativas empreendedoras.

No que toca às variáveis PIB per capita e renda média, o padrão mais consistente obtido a partir do exame das tabelas 3.7 e 3.8 indica que o valor mais alto para essas variáveis está associado às regiões classificadas no regime Encolhimento. Esse resultado é consistente com o modelo dos regimes de crescimento, que associa esse regime à regiões que estariam passando por processos de “downsizing”. Assim, essas regiões tendem a conviver com um aparente paradoxo: por um lado se caracterizam, provavelmente, por atividades econômicas que exigem mais capacitação e que oferecem melhor remuneração, por outro, em face da competição global, estão passando por permanentes ajustes, o que limita o crescimento do emprego. Assim, a combinação de regiões onde predominam grandes empresas, o que reduz a taxa de criação de empresas, com uma mão de obra mais qualificada e com salários maiores, reduz a possibilidade de crescimento continuado do emprego, resultando no regime de Encolhimento.

Essa constatação é confirmada pela última das oito variáveis examinadas, a Escolaridade. Observa-se que o valor encontrado para as regiões classificadas como Empreendedoras é inferior ao dos regimes Encolhimento e Rotatório e superior apenas ao valor médio das regiões classificadas no regime Rotineiro. Já o valor encontrado para as micro-regiões classificadas no regime Encolhimento é o maior pelo critério da criação líquida de empresas e

o segundo maior pelo critério da criação bruta de empresas. Uma conjectura interessante propiciada por essas evidências é de que o grau de escolaridade formal não é uma condição essencial para estimular a atividade empreendedora nas regiões. Isto está associada ao fato de que a decisão de empreender, definido como a abertura de novos negócios, está associada a outros aspectos, além da capacitação cognitiva, tais como: capacidade de aceitar riscos e capacidade de inovar e ser pro-ativo.

Assim, observa-se que a análise desenvolvida nesta sub-seção aporta evidências favoráveis à confirmação da hipótese 4 enunciada no capítulo 1, segundo a qual “além do nível de empreendedorismo e do ritmo de crescimento das micro-regiões, o regime de crescimento pode ser também caracterizado por determinadas características (variáveis) sócio-econômico-demográficas das respectivas micro-regiões. Assim, a prevalência de um determinado conjunto dessas características aumenta a probabilidade de que uma região se enquadre num determinado regime”. De fato, pode-se observar que existem nítidas associações entre os valores das variáveis de controle utilizadas, que caracterizam condições sócio-econômica e demográficas das regiões e os diferentes regimes de crescimento. A constatação da existência dessa associação pode servir a dois propósitos. Por um lado, pode permitir identificar o tipo de regime mais provável de predominar numa determinada região, funcionamento como um mecanismo de previsão, numa situação em que não se possa aplicar critérios formais de classificação. Por outro lado, pode servir de guia para ações que visem a estimular o empreendedorismo, ou superar restrições ao empreendedorismo em determinada região. Essa possibilidade é especialmente como um instrumento de políticas públicas.

3.1.5.3. A dinâmica dos regimes no tempo: padrões de transições e permanência

Um desdobramento importante da análise da classificação das regiões segundo os regimes de crescimento, efetuado nas seções anteriores, é o exame da dinâmica dessa classificação, ou seja, como a classificação evolui ao longo do tempo. Ou seja, existem padrões nessa evolução, vale dizer, alguns regimes são mais estáveis que outros? As transições que ocorrem nas regiões entre os regimes apresentam algum padrão predominante? É possível explicar essa dinâmica a partir das variáveis de controle aqui utilizadas? Tentar obter evidências para essas perguntas é o propósito da presente seção.

Para tanto, o primeiro passo foi analisar a classificação de cada micro-região ao longo dos períodos analisados, o que foi feito separadamente para dois critérios de empreendedorismo (taxa de criação bruta e taxa de criação líquida de empresas) e para dois critérios de enquadramento das micro-regiões (mediana e percentil 40). Como resultado dessa análise foi possível tabular a dinâmica dos regimes ao longo do tempo. Essa dinâmica está resumida nas tabelas A.2.1 a A.2.6, apresentadas no Anexo A.2. Essas tabelas apresentam dois tipos de informação. A primeira, utilizada nos estudos internacionais sobre os regimes de crescimento (Audretsch e Fritsch, 2002; Fritsch e Muller, 2004), mostra como as micro-regiões que foram classificadas num determinado no período inicial análise, passaram a ser classificadas no período seguinte. Existem, naturalmente, duas possibilidades: ou a região se manteve no mesmo regime, ou mudou para um outro regime. Assim, as informações indicadas nas linhas das tabelas mostram como as micro-regiões classificadas num dado regime no período inicial se distribuíram entre os quatro regimes no período seguinte.

Para ilustrar, tome-se a tabela A.2.1 do Anexo A.2 que resume as informações sobre as transições entre os períodos 1990-1993/1994-1999, para a taxa de criação líquida de empresas como critério de empreendedorismo e mediana como critério de enquadramento. Percebe-se, então, que das 152 regiões classificadas no regime Empreendedor no primeiro período, 56 (ou 36,84%) se mantiveram no mesmo regime, 30 (19,74%) mudaram para o regime Rotatório, 27 (17,76%) mudaram para o regime Rotineiro e as restantes 39 (ou 25,66%) passaram a ser classificadas no regime de Encolhimento. Ou seja, a tabela representa uma matriz, na qual a diagonal indica a quantidade (percentual) de regiões que se mantiveram no mesmo regime e as demais células indicam transições de um regime para outro.

A segunda informação incluída nas tabelas, representadas pelos percentuais indicados na segunda linha de cada célula, indica o oposto, ou seja, das regiões que estão classificadas no período atual num determinado regime, qual a quantidade (e percentual) que estava classificada em cada regime no período anterior. Assim, ainda utilizando a tabela A.2.1 para ilustração, das 116 micro-regiões classificadas no regime Rotatório no período 1994-99, apenas 27 delas (ou 23,28%) estavam classificadas no mesmo no período anterior, sendo que 30 (25,86%) estavam anteriormente classificadas no regime Empreendedor, 25 (21,55%) no regime Rotineiro e 34 (29,31%) no regime Encolhimento.

Para tentar examinar essa dinâmica de uma maneira mais integrada, construíram-se as tabelas 3.9 e 3.10 mostradas na seqüência. Nessas tabelas a dinâmica dos regimes ao longo do tempo é dividida em duas dimensões denominadas de Permanência e Transições. A Permanência se refere ao percentual de micro-regiões que se mantiveram no mesmo regime, e pode ser encarada como uma “proxy” da estabilidade de cada regime. As Transições indicam quais as mudanças de regimes ocorridas. Neste caso, ao invés de indicar cada probabilidade, já que teríamos forçosamente uma fragmentação muito grande de informações, optou-se por classificar as transições em três categorias: transições fortes, transições médias e transições fracas. O critério de enquadramento dos percentuais em cada categoria foi puramente estatístico. Calculou-se para a distribuição dos percentuais de transição o primeiro e o terceiro quartil e classificou-se como transições baixas aquelas cujos percentuais estivessem abaixo do primeiro quartil (12,5%) e como transições altas aquelas que estivessem acima do terceiro quartil (25%), os percentuais de transição entre esses dois limites foram, então, classificados como indicando transições médias. Cabe notar que, em ambas as tabelas, as transições de cada categoria estão listadas em ordem decrescente, de tal forma que as que aparecem nas primeiras linhas representam os maiores percentuais de transição dentro de cada categoria, e vice-versa.

Examinando-se a tabela 3.9, que se refere ao critério de criação líquida de empresas, observa-se que, no tocante à permanência, existe um padrão claramente definido, para os dois períodos de transição considerados. Esse padrão se refere à maior estabilidade dos regimes Empreendedor e Encolhimento, nesta ordem, e à menor estabilidade dos regimes Rotatório e Rotineiro. De fato, enquanto 36,84% das regiões classificadas no regime Empreendedor pelo critério da criação líquida de empresas no período 1990-93, permaneceram no mesmo regime no período seguinte, esse percentual ultrapassa os 51% na comparação entre os períodos 1994-99/2000-04. Ou seja, mais da metade das regiões classificadas como Empreendedoras se mantiveram neste regime no período seguinte. No que toca ao regime de Encolhimento este percentual passou de 26,32% entre o primeiro e o segundo período, para 47,13% entre o segundo e o terceiro período.

Tabela 3.9
Padrões de permanência e transição entre regimes
Critério: criação líquida de empresas

Critério	Período 90-93/94-99				Período 94-99/2000-04			
	Permanência	Transições			Permanência	Transições		
		Forte	Média	Fraca		Forte	Média	Fraca
Criação Líquida								
Mediana	EP = 36,84%	RN/EC	RT/EP		EP = 51,59%	RN/EC	EP/RT	RT/RN
	EC = 26,32%	RT/EC	EC/RT		EC = 47,13%	RT/EP	RN/EP	EP/RN
	RT = 22,31%	RN/EP	RT/RN		RT = 39,66%	EC/RN	RT/EC	RN/RT
	RN = 22,31%	EC/EP	RN/RT		RN = 37,07%		EC/RT	
		EP/EC	EP/RT				EP/EC	
		EC/RN	EP/RT				EC/EP	
Criação Líquida								
P40	NC = 38,69%	EC/NC	RT/NC	RT/RN	EP = 43,40%	EC/NC	EP/NC	NC/RN
	EP = 29,17%	RN/NC	NC/EC	EC/RT	EC = 36,92%	RN/NC	NC/EC	NC/RT
	RN = 18,99%	RT/EC	RT/EP	RN/RT	NC = 42,41%	RT/NC	RN/EC	EP/RN
	RT = 14,86%	EP/NC	RN/EC	EP/RT	RT = 36,49%		RT/EP	EC/EP
	EC = 12,24%		EP/RN	NC/RN	RN = 28,99%		EP/RT	EP/EC
			NC/RT				EC/RN	RT/RN
			RN/EP				NC/EP	RT/EC
			EC/EP				RN/EP	RN/RT
			NC/EP					EC/RT
			EP/EC					
			EC/RN					

Fonte: Elaboração a partir das tabelas A.2.1 a A.2.6

Nota: EP = Empreendedor; EC = Encolhimento; RT = Rotatório; RN = Rotineiro

Cabe notar que este resultado confirma as evidências obtidas por Audretsch e Fritsch (2002) e Fritsch e Muller (2004) para a Alemanha que constataram que os regimes Empreendedor e Encolhimento representam situações mais estáveis, ou situações polares, como denominaram. A tabela 3.9 permite constatar, também, que o percentual de permanência aumenta em todos os regimes entre o período 1994-99/2000-04, em comparação com 1990-93/1994-99. Esse resultado confirma o argumento apresentado anteriormente sobre os efeitos da mudança no regime da economia brasileira após o Plano Real. A estabilização da economia, com o fim da hiper-inflação, ao reduzir a incerteza e os riscos associados à inflação, tornou o próprio sistema empresarial e, por conseguinte, as economias regionais, mais estáveis e menos sujeitas a flutuações bruscas.

Um outro padrão que se pode identificar pelo exame da tabela 3.9 diz respeito às transições. Observa-se que, nos três períodos considerados, as transições mais fortes se referiram à mudanças do regime Rotineiro para o regime Encolhimento. Note-se que esta é uma constatação importante do ponto de vista de subsídio para a formulação de políticas públicas.

Isto porque, embora o regime Rotineiro seja caracterizado pela criação de empregos acima da média, a evidência mostrada na tabela 3.9 indica que a probabilidade maior de mudança neste regime é para o regime de Encolhimento, que reflete uma criação de empregos abaixo da média. Assim, a trajetória de uma região cujo crescimento do emprego depende de uma estrutura empresarial mais dependente de grandes empresas, onde o empreendedorismo tem um papel secundário, parece ser mais vulnerável. Como mencionado em seção anterior, esta dinâmica está associada à própria lógica da inserção das economias no mercado global, que obriga as empresas a contínuos ajustamentos (através de processos de “downsizing”) para se manter competitivas, o que afeta a capacidade de criação de empregos nessas regiões.

Observa-se, também, que a transição do regime Encolhimento para Rotineiro também é classificada como forte em todos os períodos, alcançando 25% no período 1990-93/1994-99 e 26,75% no período 1994-99/2000-04. Este padrão não é surpreendente. Como as regiões classificadas no regime Encolhimento apresentam uma baixa taxa de criação de empresas, a possibilidade de dinamizar a criação de empregos nessas regiões passaria a depender da atração de grandes empresas, o que levaria a região para o regime Rotineiro.

As transições entre outros regimes são mais difundidas, dificultando estabelecer um padrão nítido. Assim, a transição entre os regimes Rotatório e Empreendedor é classificada como média (24%) entre os períodos 1990-93/1994-99 e como forte (32%) entre os períodos 1994-99/2000-04. Esse segundo tipo de transição é mais coerente, uma vez que, como o regime Rotatório se caracteriza por uma elevada criação de empresas, é de se esperar que essa “ímpeto empreendedor” da micro-região possa resultar numa transformação econômica positiva, caracterizada pelo aumento na criação do emprego. Já as micro-regiões classificadas no regime Rotineiro no período 1990-93 também apresentaram uma transição forte para o regime Empreendedor no período 1990-94, embora num percentual menor (30,58% para Encolhimento e 26,45% para Empreendedor). Entre os períodos 1994-99 e 2000-04, no entanto, enquanto a transição de Rotineiro para Encolhimento permaneceu elevada (36,21%), a transição de Rotineiro para Empreendedor despencou para 17% e foi classificada como média.

A tabela 3.10, que apresenta as informações correspondentes para o critério de criação bruta de empresas, mostra algumas semelhanças e algumas discrepâncias em relação aos resultados anteriores. Uma primeira diferença marcante é que o percentual de permanência em cada

regime é mais elevada que no critério da taxa líquida de empresas, para todos os regimes à exceção do Empreendedor. A segunda diferença é que o regime Empreendedor embora continue apresentando um percentual de permanência da ordem de 50%, deixa de ser o de maior permanência e passa a ser o de menor permanência. Ocorre, de fato, uma inversão na ordem da taxa de permanência dos regimes. Os regimes Rotineiro e Rotatório, que são os de menor permanência pelo critério da taxa líquida de criação de empresas, apresentam os maiores percentuais pelo critério da taxa bruta de criação de empresas. Com os regimes Empreendedor e Encolhimento ocorre o inverso.

A explicação para o aumento da estabilidade dos regimes já foi mencionada anteriormente e deve estar relacionada à mudança no regime de operação da economia brasileira resultante da implantação do Plano Real. Já o aumento da permanência dos regimes Rotatórios e Rotineiros, em comparação com os regimes Empreendedor e Encolhimento deve estar associado, à mudanças macro-econômicas no período 2000-04. Neste período, as crises macro-econômicas resultaram num crescimento modesto do PIB e crescimento mais modesto do emprego, o que deve ter limitado a possibilidade de regiões classificadas no regime Rotatório transitarem para o regime Empreendedor, aumentando, assim, a taxa de permanência.

Tabela 3.10
Padrões de permanência e transição entre regimes
Critério: criação bruta de empresas

Critério		Período 94-99/2000-04			
		Permanência	Transições		
			Forte	Média	Fraca
Criação Bruta					
Mediana		RT = 58,33%	EP/RT		EP/RN
		RN = 55,84%	RN/EC		EC/EP
		EC = 50,98%	EC/RN		EC/RT
		EP = 49,67%	RT/EP		RN/EP
					RT/RN
					RT/EC
					EP/EC
					RN/RT
Criação Bruta					
P40		RT = 51,32%	EC/RN	EP/RT	NC/EP
		NC = 52,58%	RT/NC	EC/NC	NC/RN
		EC = 50%	EP/NC	RN/NC	NC/EC
		RN = 50%	RN/EC	RT/EP	EP/RN
		EP = 44,44%		NC/RT	RT/RN
					RN/EP
					RN/RT
					EC/EP
					EC/RT
					RT/EC
					EP/EC

Fonte: Elaboração a partir das tabelas A.2.1 a A.2.6

Nota: EP = Empreendedor; EC = Encolhimento; RT = Rotatório; RN = Rotineiro

No caso do regime Rotineiro, a explicação para a diferença com os resultados obtidos com o critério da criação líquida de empresas resultou, justamente, de uma menor transição deste regime para os regimes Empreendedor e Rotatórios que são aqueles caracterizados pela taxa de criação de empresas acima da média. Observa-se pela tabelas A.2.3 e A.2.5 do Anexo A.2, que o percentual de transição do regime Rotineiro para Empreendedor caiu de cerca de 17% para 5%, enquanto que o percentual de transição de Rotineiro para Rotatório caiu de cerca de 10% para pouco mais de 1%. Esta queda está associada, também, à sucessão de crises no

período no último período que tornou menos favorável o ambiente para a criação de novas empresas.

Já um padrão que se manteve nos dois critérios de criação de empresas foi a predominância da transição do regime Rotineiro para o de Encolhimento (37,50%) e o elevado percentual de transição do regime Rotatório para Empreendedor (32,50%). Esses resultados confirmam o argumento apresentado anteriormente de que o regime Rotineiro, embora associado à uma taxa de crescimento do emprego superior à média, é mais vulnerável que o regime Empreendedor. Isto porque a transição mais provável deste regime é para o Encolhimento, o que, como mencionado anteriormente, torna as regiões classificadas neste regime mais vulneráveis. Já as regiões classificadas no regime Rotatório, embora apresentem uma taxa de criação de empregos inferior à média, tendem a transitar com maior probabilidade para o regime Empreendedor, o que representa um fortalecimento da economia regional.

Assim, embora uma taxa menor de criação de empresas não impeça o dinamismo da região no que tange à criação de empregos no curto prazo, quando se considera um período mais longo, as regiões caracterizadas por um menor dinamismo empreendedor, como aquelas classificadas no regime Rotineiro correm um risco maior de perderem dinamismo e a capacidade de geração de empregos. Já as regiões caracterizadas por maior dinamismo empreendedor, como as classificadas no regime Rotatório, apresentam maior probabilidade de transitar para um regime mais dinâmico e com maior potencial de geração de empregos. Essas conclusões, também encontradas no estudo de Audretsch e Fritsch (2002), indicam a importância de estimular a ímpeto empreendedor das regiões, numa perspectiva de longo prazo.

Observa-se assim, que as evidências sumarizadas nesta sub-seção, até este ponto, apontam para a confirmação da hipótese 6 apresentada no capítulo 1, segundo a qual “micro-regiões classificadas em regimes caracterizados por um nível de empreendedorismo mais elevado tendem a permanecer ou evoluir para regimes caracterizados por um crescimento mais robusto, enquanto que aquelas caracterizadas por um nível de empreendedorismo mais baixo tendem a evoluir para regimes caracterizados por um crescimento mais modesto”

Resta examinar, no que toca à dinâmica dos regimes ao longo do tempo, qual a relação entre os padrões de permanência e transição discutidos anteriormente e as variáveis de controle utilizadas no estudo. Para tanto, elaboraram-se as tabelas A.2.7, A.2.8 e A.2.9 apresentadas no

Anexo A.2. Essas tabelas constituem matrizes nas quais apresenta-se o valor médio das cinco variáveis de controle para os quais dispõe-se de informações para mais de um período, ou seja, excluem-se as variáveis crescimento do PIB, PIB per capita e crescimento do PIB per capita. As células de cada matriz corresponde ao valor médio da variável para o subconjunto de micro-regiões que transitou do regime x para o regime y , ou que se manteve no regime x , entre um período e outro.

Assim, na tabela A.2.7 apresentada no Anexo A.2, que resume os valores das variáveis considerando a criação líquida de empresas como critério de empreendedorismo, quando se analisa a transição entre os períodos 1990-93 e 1994-99, das micro-regiões que estavam originalmente no regime rotatório e que transitaram para o regime empreendedor, observam-se os seguintes valores para as cinco variáveis tabuladas: percentual de jovens = 25; percentual do emprego em pequenas empresas = 50; escolaridade = 11; rendimento médio = 230 e densidade = 20 (hab/km²). Já quando se consideram as regiões que permaneceram no regime de Encolhimento entre os períodos 1994-99/2000-04, a tabela A.2.8 do Anexo A.2 mostra que os valores médios para as variáveis são: percentual de jovens = 21; percentual do emprego em pequenas empresas = 37; escolaridade = 16; rendimento médio = 800; densidade = 135 (hab/km²).

Para simplificar e permitir uma análise mais geral e integrada dessa dinâmica, construiu-se as tabelas 3.11 e 3.12, mostradas a seguir. Nessas, à semelhança das tabelas 3.9 e 3.10, mostradas anteriormente, os valores das células foram substituídos por uma informação discreta sobre as variáveis que indicam se os valores observados para aquela célula em particular é alto, baixo ou médio. Essa “intensidade” da variável se refere ao valor observado em relação à média da mesma, para o sub-conjunto de regiões considerado. Assim, se o valor para a célula é maior que a média, é indicado que o valor da variável é alto, se inferior à média é indicado como baixo, e se igual ou mais próximo à média, indicado como médio. A tabela 3.11 reúne as informações correspondentes ao critério de criação líquida de empresas e a tabela 3.12 para o critério de criação bruta de empresas. São apresentados, apenas, os resultados obtidos com o critério de enquadramento pela mediana. Cabe notar, ademais, que, como já foi constatado nas análises anteriores que a variável Escolaridade flutua de forma aleatória entre os diferentes regimes, apresentando baixa correlação com qualquer um deles, optou-se por excluir esta variável da análise, mantendo-se apenas o percentual de jovens, o percentual do emprego em pequenas empresas, a renda média e a densidade populacional.

De maneira geral, observa-se que as informações contidas nas tabelas 3.11 e 3.12 confirmam e reforçam as conclusões apresentadas anteriormente quando se examinou as características de cada regime isoladamente, através da tabela 3.7 e 3.8. Assim, quando se examina a tabela 3.11, que se refere aos resultados obtidos com a criação líquida de empresas, constatam-se alguns padrões inequívocos. As regiões que se mantiveram no regime Empreendedor entre os períodos 1990-93/1994-99, ou que transitaram de outros regimes para este, apresentaram todas o seguinte padrão: o percentual de jovens é alto, a participação do emprego em pequenas empresas é alto e a densidade habitacional é baixa.⁵³ Ou seja, a transição para o regime empreendedor, ou permanência neste regime, parece mais provável nas regiões onde o percentual de jovens é mais elevado, na qual a estrutura empresarial tenha uma predominância de pequenas empresas e onde predomina cidades de menor densidade habitacional, o que, como argumentado anteriormente, pode indicar menores custos e obstáculos para a criação de novos negócios. Um padrão parecido pode ser observado para as regiões que transitaram para o regime Rotatório, ou se mantiveram neste regime. A diferença é no percentual de jovens que pode ser tanto alto, como médio ou baixo.

⁵³ Reiterando que se trata, aqui, de comparar com a média do sub-conjunto de micro-regiões classificadas como no período final da transição, ou seja, no caso, no período 1994-99.

Tabela 3.11

Fatores associados aos padrões de transição entre regimes

Critério: criação líquida de empresas

Transição: 1990-93/1994-99

	Empreendedor				Rotatório				Rotineiro				Encolhimento			
	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade
Empreendedor	alta	alta	baixa	baixa	baixa	alta	baixa	baixa	alta	baixa	alta	alta	alta	baixa	alta	alta
Rotatório	alta	alta	alta	baixa	média	alta	baixa	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	alta	baixa	alta	alta
Rotineiro	alta	alta	alta	baixa	baixa	alta	alta	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	baixa	baixa	baixa	alta
Encolhimento	alta	alta	alta	baixa	alta	alta	alta	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	baixa	baixa	baixa	alta

Transição: 1994-99/2000-04

	Empreendedor				Rotatório				Rotineiro				Encolhimento			
	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade
Empreendedor	alta	alta	média	baixa	alta	alta	baixa	média	baixa	baixa	alta	alta	alta	média	média	média
Rotatório	alta	alta	baixa	baixa	alta	média	alta	alta	baixa	baixa	alta	alta	baixa	média	baixa	baixa
Rotineiro	média	alta	baixa	baixa	alta	alta	média	média	baixa	baixa	média	alta	baixa	baixa	alta	alta
Encolhimento	baixa	alta	baixa	alta	alta	alta	média	baixa	baixa	baixa	baixa	baixa	média	baixa	alta	alta

Fonte: Elaboração a partir das tabelas A.2.7 e A.2.8

Tabela 3.12

Fatores associados aos padrões de transição entre regimes

Critério: criação bruta de empresas

Transição: 1994-99/2000-04

	Empreendedor				Rotatório				Rotineiro				Encolhimento			
	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade	% Jovens	%PQEs	Renda	Densidade
Empreendedor	média	alta	média	baixa	média	alta	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	alta	alta	média	média	alta
Rotatório	média	alta	média	baixa	alta	alta	alta	média	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	baixa	alta	alta
Rotineiro	alta	alta	baixa	baixa	alta	alta	média	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	baixa	baixa	alta	alta
Encolhimento	alta	alta	média	baixa	alta	alta	alta	baixa	baixa	baixa	baixa	alta	alta	baixa	alta	alta

Fonte: Elaboração a partir da tabela A.2.9

Quando se consideram as regiões que transitaram para o regime Rotineiro, ou que se mantiveram neste regime entre os períodos 1990-93 e 1994-99, constata-se também um padrão bem definido, e inverso àquele identificado para o regime Empreendedor. Ou seja, para essas regiões o percentual de jovens é baixo, o percentual do emprego em pequenas empresas também é baixo e a densidade habitacional é alta. O padrão observado em relação ao regime Encolhimento é bastante semelhante, observando-se que o percentual do emprego em pequenas empresas é baixo e que a densidade habitacional é alta. Existe uma pequena discrepância no percentual de jovens. Nas regiões que transitaram dos regimes Empreendedor e Rotatório para o de Encolhimento, o percentual de jovens é alto. Já naquelas que transitaram do regime Rotineiro para Encolhimento, ou que se mantiveram neste regime, esse percentual é baixo.

Quando se considera a transição entre os períodos 1994-99 e 2000-04, ainda pelo critério de criação líquida de empresas, observa-se que alguns dos padrões descritos são mantidos, outros apresentam mudanças. Assim, analisando as regiões que transitam para o regime Empreendedor, ou que permanecem neste regime, constata-se que o percentual do emprego em pequenas empresas continua alto para todas as situações e que a densidade continua baixa, porém com exceção das regiões que transitaram do regime Encolhimento para o Empreendedor, que apresentam um valor de densidade habitacional superior à média. Já no que toca ao percentual de jovens, a situação se torna mais difusa, observando-se um valor alto para as regiões que transitam do regime Rotatório para o Empreendedor e para aquelas que permanecem neste regime. Para as regiões que transitam do regime Rotineiro para o Empreendedor este valor é médio e para aquelas que transitam do regime Encolhimento para o Empreendedor, observa-se um percentual de jovens baixo, em relação à média.

A transição para o regime Rotineiro, ou permanência neste regime, apresenta, neste período, um padrão praticamente idêntico ao observado no período anterior. Assim, o percentual de jovens e o percentual de emprego em pequenas empresas é baixo em todas as situações, e a densidade populacional é alta para todos os casos, menos para a transição do regime Encolhimento para o regime Rotineiro. Neste caso, cabe notar que, embora o valor da densidade encontrado (68

hab/km²) seja considerado baixo em relação às micro-regiões classificados no regime Rotineiro, ele é alto quando comparado às médias dos regimes Rotineiro e Rotatório, por exemplo.

Já a transição para o regime Encolhimento, ou permanência neste regime, passa a apresentar uma situação bastante difusa, quando comparado com o período anterior, sendo quase impossível estabelecer um padrão. De qualquer maneira, os valores observados confirmam as conclusões das análises anteriores. Assim, observa-se que a transição do regime Rotineiro para Encolhimento está associada a um baixo percentual de jovens, a uma baixa participação do emprego em pequenas empresas e a uma densidade elevada. Todas essas condições, como mencionado anteriormente, são pouco propícias ao empreendedorismo e tornam essas micro-regiões mais vulneráveis às crises macro-econômicas, aumentando a probabilidade de transição para o regime de Encolhimento, como observado anteriormente. Da mesma maneira, é interessante notar que as regiões que transitam do regime Rotineiro para o Empreendedor, caracterizam-se por ter um percentual de jovens médio, um percentual de emprego em pequenas empresas alto e uma densidade baixa, em relação à média. Ou seja, mesmo nas regiões classificadas no regime Rotineiro, se prevalecem condições favoráveis ao empreendedorismo, aumenta a possibilidade de as mesmas transitarem deste regime para o Empreendedor.

Quando se examinam as informações correspondentes ao critério da criação bruta de empresas, reunidas na tabela 3.12, o padrão observado anteriormente é replicado quase inteiramente. Assim, a transição para o regime Empreendedor, ou permanência neste regime, está associado a valores altos ou médios para o percentual de jovens, valores altos para o percentual do emprego em pequenas empresas e densidades populacionais baixas. O regime rotatório apresenta uma situação mais difusa, onde o único padrão claro é um percentual alto do emprego em pequenas empresas.

A transição para o regime Rotineiro, ou permanência neste regime, por seu turno, está associada a um baixo percentual de jovens, baixo percentual de emprego em pequenas empresas, e densidades mais elevadas, à exceção da transição do regime Rotatório para o Rotineiro. No que toca à transição para o regime de Encolhimento, ou permanência neste Regime, dois padrões emergem de forma nítida: o percentual de empregos em pequenas empresas é baixo, à exceção da transição de Empreendedor para Encolhimento, onde este valor é baixo; a densidade populacional

é alta em todas as situações. As informações desta tabela reforçam o argumento apresentado anteriormente sobre as condições de transição do regime Rotineiro para outros regimes. Assim, nas regiões em que prevalece um percentual de jovens elevados, uma participação mais alta do emprego em pequenas empresas no emprego total e que tenham uma densidade populacional menor, a probabilidade de transição do regime rotineiro para o Empreendedor é maior. Já naquelas regiões em que o percentual de jovens e do emprego em pequenas empresas é baixo, e que têm densidade populacional mais alta, a probabilidade de transição para o regime de Encolhimento é maior.

Note-se que as evidências e conclusões relatadas nos parágrafos anteriores fortalecem a confirmação da hipótese 5, apresentada no capítulo 1. Essas conclusões mostram, além disso, que o estudo dos regimes de crescimento não é apenas um instrumento descritivo e passivo do ponto de vista de políticas governamentais. O conhecimento dessa dinâmica regional, e dos fatores associados à mesma, pode ser uma importante bússola orientando a formulação de políticas públicas que visem a fortalecer a economia regional, especialmente na sua capacidade de gerar empregos, utilizando a capacidade empreendedora das regiões como alavanca.

3.1.5.4. A dinâmica dos regimes no tempo e no espaço: padrões regionais

Para concluir esta análise da dinâmica dos regimes de crescimento regionais, caberia exatamente tentar identificar a ocorrência de padrões regionais, ou seja, examinar a distribuição dos regimes no espaço. Existem regiões do Brasil onde predomina um ou outro tipo de regime de crescimento? Esta predominância, se houver, pode ser explicada por fatores próprios ou gerais? Essa dinâmica tende a mudar ao longo do tempo? O propósito desta seção é tentar responder a essas indagações.

Para tanto, utilizou-se dois tipos distintos de instrumentos, apresentados no Anexo. O primeiro instrumento, de caráter mais visual, constituiu na elaboração de mapas do Brasil com a indicação da distribuição geográfica, pelas 546 micro-regiões, dos regimes de crescimento. Esses mapas foram preparados para cada critério de empreendedorismo utilizado, e para cada sub-período, resultando, portanto, num total de cinco mapas, incluídos no Anexo como figuras A.2.1 a A.2.5.

O segundo instrumento, mais analítico, consistiu na preparação de duas tabelas nas quais a distribuição das micro-regiões segundo os quatro regimes de crescimento é reagrupada pelos respectivos Estados da federação. Essas tabelas, estão disponíveis no Anexo, identificadas como A.2.10 e A.2.11, e apresentam os resultados obtidos para cada sub-período, e para os três critérios de enquadramento definidos inicialmente: mediana, percentil 40 e percentil 30. A análise que se segue levará em conta apenas os resultados referentes à mediana.

Nessas tabelas, como se observa, estão indicados para cada estado o número de micro-regiões classificadas em cada regime e o respectivo percentual. Essa informação está calculada para cada sub-regime e para critério de enquadramento. O exame dessas tabelas permite identificar alguns padrões regionais, que serão apresentados e discutidos na seqüência.

Uma análise preliminar dos mapas com os regimes permite constatar nitidamente que os diferentes regimes formam “arquipélagos” e “ilhas”, deixando claro a existência de determinados padrões regionais. Complementando esta análise visual com o exame das tabelas A.2.10 e A.2.11 observa-se que, com algumas exceções, existem micro-regiões classificadas nos quatro regimes na maioria dos estados. Todavia, ao se examinar a distribuição dos regimes em cada estado, é possível dividir os estados em quatro grupos.

O primeiro grupo é constituído pelos estados que apresentam uma participação de regiões empreendedoras superiores à 50% e compreende os estados de Rondônia, Acre, Roraima, Tocantins, Mato Grosso, Goiás, Maranhão e Bahia. Com relação ao estado do Maranhão, entretanto, cabem algumas qualificações. Em primeiro lugar, o predomínio de regiões classificadas no regime Empreendedor só é observado quando se usa o critério de criação líquida de empresas e apenas no último período (2000-04). Em segundo lugar, a proporção de regiões no regime Empreendedor aumentou de forma expressiva, tendo aumentado de 19% no período 1990-93, para 52,4% em 2000-04. Em terceiro lugar, quando se considera o critério de criação bruta de empresas, o regime predominante no estado é o Rotineiro, que por sinal, é o segundo mais importante também pelo critério da criação líquida de empresas.

Da mesma forma que o estado do Maranhão, o estado da Bahia apresenta situações distintas quando se consideram os critérios de criação líquida e criação bruta de empresas. Assim, pelo critério de criação líquida, a participação de micro-regiões classificadas no regime Empreendedor cresce ao longo do período analisado de um percentual de 40,6% do total, no período 1990-93, para 71,9% no período 2000-04, quando já representam a maioria das micro-regiões. Já pelo critério da criação bruta de empresas, o percentual de micro-regiões classificadas no regime Empreendedor, embora elevado e crescente ao longo do período (passa de 34% para 41%), não representa o percentual mais elevado. Porém, quando se soma o percentual de regiões classificadas no regime Rotatório, que também está associado à criação de empresas superior à mediana, o percentual resultando responde pela maior parte das micro-regiões do Estado. Cabe notar, ainda, que, da mesma forma que o Estado do Maranhão, quando se considera o critério de criação bruta de empresas, o regime com o maior percentual de regiões é o Rotineiro, que passa de 31% em 1994-99, para 47% em 2000-04.

É importante notar que dos oito Estados listados neste grupo, seis deles têm em comum o fato de se tratarem de áreas de expansão da nova fronteira agrícola do país, a saber: Rondônia, Acre e Roraima (na região Norte do país) e Tocantins, Mato Grosso e Goiás (na região Centro-Oeste). Além disso, os estados da Bahia e Maranhão (da região Nordeste do país, caracterizada por menor dinamismo econômico), também se caracterizam nos últimos anos por terem parte de suas áreas, compostas por terras férteis (no caso o sul do Maranhão e o Leste da Bahia), ocupadas pela expansão do agro-negócio, o que contribuiu para criar um ambiente externo mais favorável ao empreendedorismo e permitiu o crescimento dessas regiões, mesmo em momentos em que a macro-economia apresentava um desempenho sofrível.

O segundo grupo caracteriza um conjunto de estados que se encontram numa situação intermediária, ou em transição. Neste grupo estão os estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Essa classificação decorre do fato de que esses estados se caracterizaram, no período analisado, por um lado, por uma queda na participação das regiões classificadas como Empreendedoras e, por outro lado, por uma elevação praticamente equivalente, na proporção de regiões classificadas no regime Rotatório, de tal forma que esses dois regimes somados respondem pela maioria absoluta das micro-regiões. Ou seja, nesses

estados não houve uma queda no ritmo de criação de empresas, mas houve uma diminuição no ritmo de criação de empregos. A situação está sendo denominada de transitória porque, mantida a capacidade de criação de empresas, pode-se supor que essas regiões mantêm a sua capacidade de, mais à frente, recuperar seu dinamismo e voltar a gerar empregos, numa taxa superior à média nacional.

Com relação ao estado do Rio Grande Sul, cabe notar que o enquadramento neste grupo ocorre apenas quando se considerar o critério de criação bruta de empresas. Pelo critério de criação líquida de empresas, ocorre queda também no número de regiões classificadas no regime Rotatório, com um aumento correspondente nas regiões classificadas no regime Encolhimento, caracterizando uma deterioração mais acentuada da situação econômica do estado.

Cabe notar, ademais, que esses cinco estados têm em comum o fato de se situarem em regiões mais desenvolvidas do país, a saber: Sudeste (Minas Gerais e Espírito Santo) e Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul). Além disso, são estados com atividade econômica mais sofisticada, mais industrializados e integrados ao mercado interno do país o que, provavelmente, os torna mais vulneráveis, pelos menos no curto prazo, à mudanças desfavoráveis na conjuntura econômica que provoque queda no crescimento econômico do país, como ocorreu entre 1997 e 2003 (à exceção do ano de 2000). De qualquer forma, como mantém uma elevada capacidade de criar novos negócios, é provável que esses tenham mecanismos capazes de absorver esses revezes da conjuntura econômica com menos danos para a economia local e, num segundo momento, poderão se recuperar mais rapidamente. Esta, naturalmente, é uma conjectura que necessitaria ser verificada empiricamente em estudos posteriores.

O terceiro grupo é composto por estados nos quais predominam micro-regiões classificadas no regime Rotineiro. Os estados que compõem esse grupo são Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Alagoas e Sergipe. Em todos esses estados as micro-regiões classificadas no regime Rotineiro representam o maior percentual e na maioria deles, embora não em todos, esse percentual é superior a 50%. Este padrão é semelhante quando se consideram os critérios de criação bruta e criação líquida de empresas. Observa-se, também, que na maioria dos casos essa participação aumentou ao longo do tempo.

Note-se que todos esses estados pertencem à região Nordeste do país (composta por nove estados). Como o regime Rotineiro é definido pela criação de empresas abaixo da mediana nacional e pela criação de empregos acima da mediana, constata-se que o crescimento do emprego nesses estados dependeu, predominantemente, da expansão de empresas existentes, ou da criação de grandes empresas, ao invés da criação em massa de novas empresas. A explicação para esse fato pode estar associada a dois fatores: por um lado, a ação dos governos estaduais voltada para a atração de grandes empresas mediante a concessão de incentivos tributários, no que ficou conhecido no Brasil como “guerra fiscal”; por outro lado, a própria ação do governo federal que apoiou processos de descentralização regional, seja através de investimentos diretos, seja através de financiamento ao setor privado.

Um questionamento importante sobre essa estratégia é sobre eficácia, ou seja, em que medida o desenvolvimento regional baseado na atração de grandes investimentos pode incorporar setores produtivos locais e, conseqüentemente, tornar-se sustentável ao longo do tempo. Caso isso não ocorra, outros estados podem oferecer incentivos maiores, mais à frente, interrompendo esse processo de crescimento, situação que já foi observada, por exemplo, quando empresas multinacionais realocavam seus investimentos em escala global, retirando atividades de países com mão de obra barata, para outros com mão de obra ainda mais barata e que oferecem maiores incentivos. Os resultados discutidos anteriormente sobre os padrões de transição, que mostraram a probabilidade maior de que as micro-regiões classificadas no regime Rotineiro transitarem para o regime Encolhimento, é uma evidência de que este é um risco real.

O quarto grupo que pode ser identificado a partir da análise das tabelas A.9 e A.10 se refere aos estados que apresentaram, no período, predominância de regiões classificadas no regime Encolhimento. Neste grupo estão incluídos quatro estados: Paraíba, Pernambuco, São Paulo e Rio de Janeiro. Desses quatro estados, dois são da região Nordeste (Paraíba e Pernambuco) e dois da região Sudeste (São Paulo e Rio de Janeiro).

No caso dos estados da região Sudeste (São Paulo e Rio de Janeiro), trata-se exatamente dos dois estados mais ricos do país que respondem, em conjunto, por cerca de 60% do PIB nacional.

Paradoxalmente esses dois estados tiveram, nesse período, o pior desempenho em termos de geração de emprego e de criação de novas empresas. A provável explicação para esse resultado decorre de uma combinação de fatores externos (aos estados) e internos. Entre os fatores externos está a já mencionada queda no crescimento do país nos últimos anos, cujo efeito foi agravado nesses estados, pelos movimentos de descentralização da atividade econômica, atraída pela concessão de incentivos em estados menos desenvolvidos. Entre os fatores internos, cabe mencionar a existência de um ambiente menos propício à criação de empresas, o que poderia cobrir a lacuna de perda de grandes empresas e atenuar os efeitos da desaceleração econômica.

Já com relação aos estados da Paraíba e Pernambuco, o fraco desempenho desses estados pode estar associado a uma menor influência política ou agressividade dos governos estaduais para atraírem investimentos, bem como à menor influência política junto ao governo federal para atrair investimentos, o que teria possibilitado que esses estados também fossem classificados no regime Rotineiro, como outros cinco estados da Região Nordeste.

De qualquer forma, o desempenho desses estados no período analisado, especialmente no caso dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, é mais uma evidência de que as regiões que associam seu dinamismo ao regime Rotineiro de crescimento, estão mais vulneráveis aos efeitos de crises externas e ressalta a importância de manter um ambiente favorável ao empreendedorismo.

3.2. Empreendedorismo e geração de empregos no Brasil: uma análise econométrica

Como discutido na análise da literatura econômica sobre empreendedorismo no capítulo 2 desta Tese, os estudos empíricos classificados neste ramo da literatura buscam relacionar o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento econômico através de modelos econométricos. Um sumário dos estudos empíricos desta natureza examinados nesta tese, com a identificação da abordagem utilizada, variáveis utilizadas e principais conclusões obtidas, pode ser visto na tabela A.1.2 do Anexo A1. Constata-se ali que é possível identificar, nesses estudos, três tipos mais usuais de contribuições.

A primeira delas, e mais comum, é aquela que procura identificar a natureza e a intensidade da contribuição do empreendedorismo para o crescimento econômico através de modelos em que o empreendedorismo, geralmente expresso através da criação de empresas, é a principal variável explicativa e o crescimento econômico, na maioria das vezes expresso pelo crescimento do emprego, é a variável dependente. Esses modelos podem ser expressos, matematicamente, através de:

$$\Delta EMP_{i,t} = \alpha + \beta (CrEmp_{i,t-l}) + \gamma(Z_{i,t}) \quad (3.2)$$

Onde:

$\Delta EMP_{i,t}$ = é a variação do emprego no período t, na região i

$CrEmp_{i,t-l}$ = é a criação de empresas num período anterior, na região i

l = é a defasagem de tempo entre o momento da criação de empresas e o momento da mensuração do efeito sobre o crescimento do emprego

$Z_{i,t}$ = é um vetor de variáveis de controle para o período t na região i

O coeficiente β representa a contribuição que um aumento na criação de novas empresas, considerado como proxy do empreendedorismo, trará sobre o crescimento do emprego. Como observado acima, a formulação mais comum do modelo estipula uma defasagem no tempo entre o momento da criação de empresas e o efeito sobre o crescimento do emprego. A hipótese básica a ser testada neste modelo é de que o sinal do coeficiente β é positivo e estatisticamente significativo. Note-se que este tipo de modelo considera que o crescimento de emprego seria afetado pela criação das empresas em apenas um período anterior, o que é o mesmo que dizer que se o impacto do empreendedorismo, medido pela criação de empresas, sobre a criação de empregos se esgota no período seguinte. Nesse sentido, esse tipo de modelo captura apenas o efeito de curto prazo do empreendedorismo sobre o crescimento econômico.

Para superar essa limitação, estudos mais recentes têm investigado de forma mais aprofundada não apenas o efeito que o empreendedorismo pode ter sobre a criação do emprego num horizonte de tempo mais longo, como a defasagem entre o momento da criação de empresas e o impacto sobre o crescimento do emprego. O estudo de Stel e Storey (2004), por exemplo, ao analisar o efeito do empreendedorismo sobre a criação de empregos nas diferentes regiões do Reino Unido, foi um dos primeiros a propor que este efeito pode se estender por um período mais longo do que se imagina. Ou seja, o crescimento de empregos no período t não será afetado apenas pela criação de empresas no período $t-1$, mas também pelas empresas criadas em vários anos anteriores, num efeito de “transbordamento” no tempo. Esses autores tentaram, então, avaliar o impacto da criação de empresas em diferentes períodos no tempo, trabalhando com um modelo de “cross section”. Utilizando abordagem semelhante à de Stel e Storey, Fritsch e Muller (2004) propuseram um modelo que apresenta uma estrutura da defasagem no tempo dos efeitos da criação de empresas sobre o crescimento do emprego. Esse modelo foi testado com um painel de dados temporais com observações de 20 anos para 326 distritos da antiga Alemanha Ocidental. O modelo proposto por Fritsch e Muller (2004) procura identificar o sentido e a intensidade do impacto da criação de empresas sobre o crescimento do emprego, considerando uma defasagem de um a dez anos entre o momento da criação das empresas e o impacto sobre a variação no emprego. Esses modelos podem ser expressos matematicamente da seguinte forma:

$$\Delta EMP_{i,t} = \alpha + \beta_1(CrEmp_{t-1}) + \beta_2(CrEmp_{t-2}) + \beta_3(CrEmp_{t-3}) + \dots + \beta_n(CrEmp_{t-L}) + \gamma(Z) \quad (3.3)$$

Onde,

$\Delta EMP_{i,t}$ = é a variação do emprego no período t , na região i

l = é a defasagem de tempo entre o momento da criação de empresas e o momento da mensuração do efeito sobre o crescimento do emprego ($l = 1, \dots, L$)

$CrEmp_{i, t-l}$ = é a criação de empresas um período antes, na região i ; assim, se l é igual a um ano, trata-se da criação de empresas no ano anterior

$CrEmp_{i, t-2}$ = é a criação de empresas dois períodos antes, na região i ;

$CrEmp_{i, t-L}$ = é a criação de empresas L períodos antes, na região i ; ou seja, representa a criação de empresas L anos antes do período para o qual se mediu a variação do emprego

Z = é um vetor de variáveis de controle

Neste tipo de modelo, os β_t representam a contribuição da criação de empresas em cada período específico, para a variação do emprego no ano t . É interessante observar que nos modelos deste tipo, nem sempre os β_t serão positivos. Tendo em vista a existência de efeitos indiretos da criação de empresas ao longo do tempo, que pode levar ao aumento da produtividade e fechamento de empresas existentes por um processo de seleção natural, é possível que alguns desses resultem negativos. Esse sinal negativo indicaria, portanto, que após um determinado número de anos o efeito líquido da criação de empresas poderia ser negativo sobre o crescimento do emprego.

Uma terceira contribuição no que toca a modelos econométricos, se refere aos estudos empíricos que procuram identificar e analisar os determinantes do empreendedorismo. Neste caso foram identificados na revisão da literatura do capítulo 2 dois tipos de contribuições. Os trabalhos de Grillo e Thurik (2004; 2005) que partem de um modelo geral (denominado Eclectic Framework) que inclui no mesmo referencial, fatores micro e macro-econômicos, sociológicos e psicológicos, além daqueles relacionadas ao ambiente (recursos, cultura, incentivos, obstáculos, etc.). O teste empírico do modelo é realizado com dados obtidos através de survey (Entrepreneurship Flash Eurobarometer) realizada em habitantes de 19 países (sendo 15 da União Européia, mais Noruega, Islândia, Lichtenstein e Estados Unidos). Numa outra linha estão os trabalhos de Audretsch e Keilbach (2004) e Acs et al. (2005a e 2005b) que formulam modelos econométricos mais formais nos quais o empreendedorismo é a variável dependente e os fatores que explicariam o empreendedorismo são as variáveis independentes. O modelo geral tem a forma:

$$E_i = f(X_i) \tag{3.4}$$

Onde,

E_i = é o nível de empreendedorismo na região i ;

Y_i = é um vetor de variáveis que representam características sócio-econômico-demográficas da região i

O estudo econométrico reportado nesta seção buscou examinar a dinâmica do empreendedorismo nas micro-regiões brasileiras segundo os três aspectos mencionados anteriormente. Assim, apresenta-se inicialmente os resultados do modelo que testa o efeito do empreendedorismo sobre a criação de empregos numa perspectiva de curto prazo. Na sub-seção seguinte discute-se de forma mais aprofundada os efeitos de longo prazo, mediante a formulação de modelos que expressem a estrutura da defasagem no tempo entre a criação de empresas e o crescimento do emprego nas micro-regiões brasileiras. A sub-seção final apresenta um modelo em que se busca identificar os fatores, expressos através de variáveis disponíveis na base de dados utilizada, que explicam a dinâmica da criação de empresas no Brasil.

Todos os modelos especificados nesta seção foram testados com um painel de dados. Este painel consistiu de um série temporal de 11 anos (10 variações) para cada uma das 546 micro-regiões pesquisadas, resultando numa amostra total de 5460 observações.⁵⁴ A escolha da metodologia de painel de dados traz, segundo Wooldridge (2003; pp 12), uma série de vantagens, dentre as quais destaca:

- a) aumenta o número de observações, permitindo trabalhar com uma amostra de tamanho elevado, o que é uma condição importante quando as premissas básicas do modelo de mínimos quadrados ordinários não são plenamente atendidas e torna-se necessário calcular estatísticas robustas que promovam ajustes nas estatísticas padrão do modelo;⁵⁵
- b) facilita a inferência de causalidade, em comparação com situações em que essa inferência não seria tão simples, utilizando-se dados em “cross-section”;

⁵⁴ A pesquisa obteve dados para 546 das 555 micro-regiões brasileiras. No entanto, na aplicação do modelo econométrico optou-se por descartar uma outra micro-região por apresentar dados muito desviantes.

⁵⁵ Refere-se especialmente aqui aos testes de autocorrelação, heterocedasticidade e normalidade dos resíduos, condições necessárias para aplicação do modelo padrão dos mínimos quadrados.

- c) permite levar em conta fatores não observados que sejam específicos de cada caso analisado (no caso desta Tese, de cada micro-região), uma vez que os casos individuais são acompanhados ao longo de um certo período, o que não é possível com análise de dados em “cross-section”;
- d) permite estudar a importância de lags (defasagens) na relação entre causa (variável independente) e efeito (variável dependente), o que é particularmente importante para situações em que se espera que o pleno impacto de uma medida (ou processo) necessita de tempo para ser observado.

De fato, segundo Wooldridge (2003), os economistas reconhecem hoje que é muito difícil, senão impossível, responder algumas questões da teoria econômica sem o uso de painel de dados. Cabe notar que, além dos argumentos de natureza conceitual, a escolha do modelo de painel de dados visou também a permitir comparações com outros estudos internacionais que analisam o efeito do empreendedorismo sobre a criação do emprego, que utilizam na maioria dos casos a abordagem de painel de dados (Audretsch e Fritsch, 2002; Fritsch e Muller, 2004; Baptista et al, 2005).

Para todos os modelos especificados, o primeiro passo da análise foi a escolha entre os modelos de efeito fixo ou aleatório, utilizando-se para isso o teste de Hausman. Este teste compara os modelos de efeito fixo e aleatório sob a hipótese nula de que os efeitos individuais não são correlacionados com os demais regressores. Caso a hipótese nula seja rejeitada, o modelo de efeito aleatório produzirá estimadores viesados sendo, portanto, apropriada a escolha de um modelo com efeito fixo. O teste realizado em todos os modelos rejeitou a hipótese nula, o que resultou na decisão de se adotar modelos de painel com efeitos fixos.

Da mesma forma, para todos os modelos especificados, foram realizados testes com vistas a assegurar que os parâmetros obtidos são estatisticamente consistentes e que permitem generalizações confiáveis. Dentre esses procedimentos de verificação, foram realizados o teste de Wooldridge para identificar a existência de auto correlação, o teste de Wald modificado para testar a heterocedasticidade e o teste de Jarque-Bera para testar a normalidade dos resíduos.

Tendo em vista que ocorreram situações em que essas premissas não foram verificadas, decidiu-se utilizar o estimador de Huber-White-Sandwich, robusto para auto correlação e heterocedasticidade dos resíduos.⁵⁶ Com este procedimento, os desvios-padrão estimados e a estatística t calculada, asseguram a confiabilidade dos estimadores obtidos, mesmo na presença de auto correlação e heteroscedasticidade. De fato, de acordo com Chen et al (2004), os desvios padrão calculados pelo software Stata através da opção “robust” (rotina “areg” mencionada na nota de rodapé anterior) permitem solucionar uma série de problemas envolvendo a violação das hipóteses que asseguram a eficiência, consistência e ausência de viés das estimativas obtidas com modelos OLS (Ordinary Least Squares). Problemas nos resíduos, como ausência de normalidade, heterocedasticidade e correlação, podem ser contornados de maneira eficiente através destes estimadores. Vale notar que com a opção “robust”, as estimativas dos coeficientes não mudam em relação à estimação por OLS. Porém, os desvios-padrão obtidos levam em consideração os problemas mencionados, de tal maneira que a estatística t resultante pode ser usada para realizar testes de hipóteses eficientes e consistentes.

Confirmando essa abordagem para contornar violações nas premissas dos modelos OLS, Wooldridge (2003; pp. 261 e 399) assegura que, quando se está usando regressores estritamente exógenos, ou seja, quando o modelo não inclui a variável dependente defasada como variável explicativa e para grandes amostras, uma estatística t robusta, recalculada por algum de método de correção, como o de Huber-White-Sandwich, é válida mesmo na presença de heterocedasticidade e auto correlação entre os resíduos, ou quando os resíduos não são normalmente distribuídos.

3.2.1. Análise do efeito de curto prazo da criação de empresas

3.2.1.1. Modelo restrito

O modelo inicial especificado definiu como variável dependente a diferença entre os logaritmos naturais do emprego entre os períodos t e t-1, ou seja, a variável dependente representa a taxa de

⁵⁶ Esse estimador foi produzido pela rotina “areg”, disponível no software Stata 8.0.

variação do emprego entre dois anos sucessivos. Para a primeira especificação do modelo optou-se por incluir, além da variável explicativa, uma única variável de controle. A variável explicativa foi definida com a taxa bruta de criação de empresas, também considerada na forma de logaritmo natural.

Para lidar com a possibilidade de existência de correlação espacial entre as observações, tendo em vista que os dados analisados tratam de micro-regiões que inevitavelmente se relacionam entre si, introduziu-se, tanto nesta especificação do modelo como em todas as demais, uma variável de controle para captar esse possível efeito. Na ausência de informações mais precisas sobre o padrão de relação entre as micro-regiões, o que poderia ser expresso, por exemplo, pela distância entre as mesmas, optou-se por uma alternativa mais simples e exequível. Identificou-se, para cada micro-região, quais as micro-regiões que lhe fazem fronteira e definiu-se uma matriz com valores igual a 1 (quando a micro-região faz fronteira com uma determinada região) ou zero (quando não faz fronteira). Assim, é razoável esperar que se as micro-regiões fronteiriças à região i crescerem, parte desse crescimento “transbordará” para a região i . A variável definida como “efeito de vizinhança” representa, então, o quociente entre o crescimento do emprego da região i e a média do crescimento do emprego nas regiões adjacentes. Assim, se o coeficiente dessa variável na regressão for positivo, ele indicará que o emprego na região i se beneficiará de parte do crescimento nas regiões adjacentes. Esse benefício do “efeito de vizinhança” será igual ao valor do coeficiente obtido multiplicado pela média do crescimento do emprego nas regiões adjacentes.

Assim, o modelo inicial pode ser expresso, matematicamente, pela seguinte equação:

$$\text{Ln}(\text{Empr}_{i,t}) - \text{Ln}(\text{Empr}_{i,t-1}) = \alpha + \beta \text{Ln}(\text{CrEmp}_{i,t-1}) + \gamma(\text{viz}_{i,t}); \quad (\text{modelo 1}) \quad (3.5)$$

Onde:

Ln = logaritmo natural

$\text{Empr}_{i,t}$ = nível de emprego na região i , no ano t

$Empr_{i,t-1}$ = nível de emprego na região i , no ano $t-1$

$\ln(Empr_{i,t}) - \ln(Empr_{i,t-1})$ = taxa de variação do emprego na região i entre t e $t-1$

$CrEmp_{i,t-1}$ = taxa de criação bruta de empresas no período $t-1$ na região i

$viz_{i,t}$ = correlação espacial, expressa pelo crescimento da região i decorrente do crescimento em regiões fronteiriças à região i

Cabem aqui algumas considerações adicionais sobre o modelo especificado acima. A primeira se refere à escolha da variável explicativa “taxa de criação bruta de empresas” como “proxy” de empreendedorismo. Como pode ser lembrado, na seção anterior, quando se discutiu os regimes de crescimento regional, utilizou-se simultaneamente, em toda a análise, os critérios de criação bruta de empresas e criação líquida de empresas. Além da diferença de definição, os dois critérios implicavam na disponibilidade de séries temporais distintas, sendo que a criação bruta de empresas está disponível para uma série mais curta, com dados de 1994 a 2004, e a criação líquida de empresas para uma série mais longa, que abrange o período de 1990 a 2004. Embora fosse desejável trabalhar com a série mais longa possível, os testes preliminares utilizando a taxa líquida de criação de empresas como variável explicativa levaram a resultados muito inconsistentes, tanto do ponto de vista conceitual, como no que toca à consistência estatística das estimativas. Assim, optou-se por descartar o critério de criação líquida e utilizar, em todas as especificações do modelo, a taxa bruta de criação de empresas, tomada na forma de logaritmo natural. Essa decisão implicou em reduzir a série temporal a onze observações para cada micro-região, que na prática se reduz para dez observações, tendo em vista que o modelo considera o efeito defasado em um ano, entre a criação de empresas e o crescimento do emprego.

A segunda observação diz respeito ao uso da variável criação de empresas defasada em um ano em relação à criação do emprego, ou seja, em nenhum modelo se considera o efeito contemporâneo (ou seja, no mesmo ano) da criação de empresas sobre o crescimento do emprego. Essa decisão se deveu a dois fatores. O primeiro resulta da constatação empírica

produzida na maioria dos trabalhos sobre o tema que identifica uma defasagem entre a criação de empresas e o crescimento econômico, raramente incluindo a criação de empresas no ano t como variável explicativa do crescimento no próprio ano t (Stel e Storey, 2004; Acs e Armington, 2004; Audretsch e Fritsch, 2002; Fritsch e Muller 2004, Baptista et al, 2005). A única divergência entre esses trabalhos se refere ao período de defasagem mais apropriado.

O segundo fator decorre do problema da direção de causalidade, ou seja, caso haja uma relação positiva, como esperado, entre criação bruta de empresas no ano t e crescimento do emprego no ano t , restaria a dúvida sobre se o crescimento do emprego decorre da criação de empresas, ou vice-versa. A utilização da variável explicativa defasada, minimiza essa dúvida conceitual, já que não teria sentido supor que a criação do emprego em $t-1$ decorre da criação de empresas em t . Assim, encontrando-se uma associação positiva entre criação de empresas em $t-1$ e crescimento do emprego em t , não restaria dúvida de que o efeito é a criação de empregos e a causa a criação de empresas. Dessa forma, em todos modelos especificados neste estudo, optou-se por excluir a criação de empresas no ano t .

A terceira observação sobre a especificação do modelo, e que também se aplica a todas as demais especificações testadas neste trabalho, se refere à escolha de variáveis na forma de logaritmo natural para todas as variáveis utilizadas, exceto para a correlação espacial. Essa escolha se deve a dois fatores. Por um lado, sabe-se que as distribuições de variáveis no formato logarítmico apresentam variâncias menores, em comparação com as variáveis no formato natural, o que pode ser uma vantagem do ponto de vista da estimativa dos coeficientes e parâmetros estatísticos da regressão. Por outro lado, os coeficientes obtidos para essas variáveis têm uma interpretação mais simples e intuitiva, já que se trata de taxas de variação, ou elasticidades, o que facilita a análise e inferências.

3.2.1.2. Modelo com a inclusão do rendimento como variável de controle

O passo seguinte foi a inclusão de variáveis adicionais de controle no modelo básico especificado no item anterior. As variáveis de controle testadas na análise foram consideradas dentre aquelas

cujas informações estavam disponíveis, as quais foram apresentadas e descritas na seção 3.1, quando se discutiu os regimes de crescimento (ver tabela 3.2). O modelo foi, então, testado com a inclusão de cada variável separadamente, avaliando-se o efeito da inclusão sobre os resultados finais da estimativa no que toca à melhoria da significância dos coeficientes da variável explicativa, significância da própria variável de controle e do coeficiente de determinação ajustado da regressão. De todas as variáveis testadas, a única que resultou numa melhoria de todos os parâmetros foi a variável “rendimento” que, como definido na tabela 3.2 da seção anterior, representa o salário médio pago aos trabalhadores da micro-região. Essa variável foi incluída no modelo também no formato de logaritmo natural e, inicialmente, defasada em um ano, o rendimento em t-1, relacionado ao crescimento do emprego em t. Dessa forma, o modelo anterior passou a ser especificado da seguinte maneira:

$$\text{Ln}(\text{Empr}_{i,t}) - \text{Ln}(\text{Empr}_{i,t-1}) = \alpha + \beta \text{Ln}(\text{CrEmp}_{i,t-1}) + \delta \text{Ln}(\text{rend}_{i,t-1}) + \gamma(\text{viz}_{i,t}); \text{ (modelo 2)} \quad (3.6)$$

onde,

$\text{rend}_{i,t-1}$ = salário médio pago aos trabalhadores da micro-região i no período t-1

e as demais variáveis como definidas no modelo anterior.

O teste de inclusão de variáveis de controle para obtenção de resultados estatisticamente mais robustos envolveu, também, a inclusão no modelo das variáveis de controle para outros períodos, além do ano anterior. Nesse processo, obteve-se uma melhoria expressiva do coeficiente de determinação quando se acrescentou ao modelo anterior a variável rendimento no próprio período t, resultando na especificação do modelo 3, definido a seguir.

$$\text{Ln}(\text{Empr}_{i,t}) - \text{Ln}(\text{Empr}_{i,t-1}) = \alpha + \beta \text{Ln}(\text{CrEmp}_{i,t-1}) + \delta \text{Ln}(\text{rend}_{i-1}) + \varepsilon \text{Ln}(\text{rend}_{i,t}) + \gamma(\text{viz}_{i,t}) \quad (3.7)$$

(modelo 3)

onde,

$rend_{i,t}$ = salário médio pago aos trabalhadores da micro-região i no período t ;

e as demais variáveis como definidas nos modelos anteriores.

3.2.1.3. Modelos com a inclusão de variáveis “dummy” para controlar “outliers”

A análise dos dados durante a realização dos testes de eficiência e consistência utilizando o software Eviews 3.2, permitiu identificar a presença de três pontos espúrios, ou outliers, que tendem a enfraquecer os resultados obtidos. Dessa forma, para contornar esse problema procedeu-se a uma nova especificação do modelo, na qual se acrescentou às especificações anteriores (modelos 1 e 2), três variáveis “dummy” para representar essas três observações. Essas variáveis assumem o valor 1 (se a observação se refere a um dos casos identificados) ou 0 (se não se refere a nenhum dos casos identificados). Essas observações outliers se referem à região 2 para o ano de 1999 e à região 82 para os anos de 1999 e 2001. Assim, especificou-se o modelo 4, que corresponde ao modelo 2 acrescido das variáveis “dummy” e o modelo 5, que resulta da inclusão das variáveis “dummy” no modelo 3, conforme mostrado a seguir:

$$\ln(\text{Empr}_{i,t}) - \ln(\text{Empr}_{i,t-1}) = \alpha + \beta \ln(\text{CrEmp}_{i,t-1}) + \delta \ln(\text{rend}_{i,t-1}) + \zeta D99m2_{i,t} + \eta D99m82_{i,t} + \theta D01m82_{i,t} + \gamma(\text{viz}_{i,t}) \quad (\text{modelo 4}) \quad (3.8)$$

$$\ln(\text{Empr}_{i,t}) - \ln(\text{Empr}_{i,t-1}) = \alpha + \beta \ln(\text{CrEmp}_{i,t-1}) + \delta \ln(\text{rend}_{i,t-1}) + \varepsilon \ln(\text{rend}_{i,t}) + \zeta D99m2_{i,t} + \eta D99m82_{i,t} + \theta D01m82_{i,t} + \gamma(\text{viz}_{i,t}) \quad (\text{modelo 5}) \quad (3.9)$$

onde,

$D99m2_{i,t}$ = variável dummy que representa a observação correspondente à micro-região 2, ano de 1999 (que vale 1 para $i = 2$ e $t = 1999$ e 0 nos restantes casos);

$D99m82_{i,t}$ = variável dummy que representa a observação correspondente à micro-região 82, ano de 1999 (que vale 1 para $i = 82$ e $t = 1999$ e 0 nos restantes casos);

$D01m82_{i,t}$ = variável dummy que representa a observação correspondente à micro-região 82, ano de 2001 (que vale 1 para $i = 82$ e $t = 2001$ e 0 nos restantes casos);

e as demais variáveis como definidas nos modelos anteriores.

3.2.1.4. Apresentação e análise dos resultados dos modelos de curto prazo

A tabela A.3.1 do Anexo A.3 resume os resultados encontrados nas regressões com os cinco modelos definidos anteriormente. A análise dos resultados obtidos possibilita, inicialmente, três constatações interessantes. A primeira e mais importante, diz respeito aos valores dos coeficientes (β) da variável explicativa, ou seja a taxa bruta de criação de empresas. Observa-se, em todas as especificações do modelo utilizadas, que o coeficiente obtido é positivo e significativo a 1% ($p < 0.01$), indicando a robustez das estimativas produzidas. Essa constatação confirma a hipótese fundamental deste estudo empírico que se refere a um efeito positivo do empreendedorismo numa dada região, medido pela criação bruta de empresas, sobre o crescimento econômico desta região. Não só esse coeficiente é estatisticamente significativo, como apresenta um valor expressivo. De fato, o valor encontrado varia de um mínimo de 0,1336 para o modelo especificado com “dummies” e com o rendimento no ano t e no ano t-1 como variáveis de controle, a um máximo de 0,1571 para o modelo especificado sem “dummies” e onde inclui-se a variável de controle rendimento para o ano t e para o ano t-1. Esse não é um efeito desprezível, já que indica que uma variação de 10% na taxa de criação de empresas na região pode resultar num aumento do emprego no ano seguinte da ordem de 1,3% a 1,6%.

Uma outra constatação que resulta da observação dos dados da tabela A.3.1 do Anexo A.3 se refere aos valores de R^2 ajustado obtidos. Esses valores são, aparentemente, muito baixos, variando entre 0,0697 e 0,1129 nos modelos sem a inclusão das variáveis “dummy” e situando-se entre 0,1442 e 0,1686 nos modelos que incluem as variáveis “dummy”. Se, de fato esses valores não impressionam quando considerados isoladamente, já que indicam um baixo poder explicativo das variáveis independentes incluídas no modelo sobre o crescimento do emprego, eles são bastante razoáveis quando comparados com outros estudos internacionais que utilizaram a mesma metodologia.

De fato, o estudo de Baptista et al (2005) que analisou a relação entre a criação de empresas e o crescimento do emprego em Portugal chega a um R^2 da ordem de 0,08 quando analisa o efeito da criação de empresas apenas no ano anterior. Já o trabalho de Fritsch e Muller (2004) que analisa os distritos da antiga Alemanha Ocidental encontra um R^2 de ordem de 0,4, sendo que em ambos os casos a série analisada foi de 20 anos, entre 1982 e 2002. Já o trabalho de Audretsch e Fritsch (2002), também para a Alemanha Ocidental, mas utilizando as regiões de planejamento como unidade de análise chegou a um R^2 de 0,034 para a década de 80 e de 0,213 para a década de 90. Essas comparações mostram que não se deve esperar do modelo utilizado um poder explicativo muito elevado. Essa característica do modelo não é, de fato surpreendente, tendo em vista que o mesmo não incluiu fatores essenciais para explicar o crescimento econômico, mesmo quando medido pelo crescimento do emprego, tais como investimento, relação capital trabalho e conhecimento tecnológico, dentre outros. Assim, quando se leva em conta que o poder explicativo do modelo decorre essencialmente do fator empreendedorismo isoladamente, os resultados obtidos não são desprezíveis.

Uma terceira constatação possibilitada pela análise da tabela A.3.1 do Anexo A.3 diz respeito ao aumento expressivo do coeficiente de determinação ajustado quando se inclui no modelo as variáveis “dummy” representando os casos “outliers”. De fato, o valor de R^2 sobe de 0,1129 para 0,1686 no modelo com a especificação completa, no qual incluiu-se o rendimento do ano t e do ano $t-1$. Note-se que, mesmo quando se considera apenas o rendimento do ano $t-1$, a elevação obtida é expressiva, com o valor de R^2 passando para 0,1442. Por outro lado, a especificação do modelo com as variáveis “dummy” resulta numa redução dos coeficientes da variável proxy do empreendedorismo, a taxa bruta de criação de empresas. Note-se que, de qualquer maneira, os coeficientes obtidos permanecem com elevado nível de significância estatística.

Já no que toca aos resultados encontrados para as variáveis de controle, as conclusões são um tanto ambíguas. Assim, com relação à variável vizinhança, que mede a correlação espacial, encontrou-se coeficientes estatisticamente significantes ao nível de 5%, porém com sinal negativo, um resultado contrário ao que seria de se esperar, já que indica que o crescimento do emprego nas regiões adjacentes tem um efeito negativo sobre o crescimento do emprego na região considerada. De qualquer maneira, os valores dos coeficientes obtidos, à exceção do

modelo 2 (que inclui o rendimento defasado como variável de controle e não inclui as variáveis “dummy”), são bastante baixos, indicando, na prática, um efeito muito limitado, ou quase inexpressivo deste fator⁵⁷.

Com relação à variável de controle rendimento, observa-se efeitos contraditórios quando se incluiu a variável para o ano corrente e para o ano anterior. Assim, por um lado, a inclusão da variável para o ano corrente resultou num razoável aumento da estatística R^2 , tanto no modelo que não inclui as “dummies” como no modelo que as inclui, o que indica uma melhora dos resultados. Por outro lado, o sinal do coeficiente da variável se altera, obtendo-se então um coeficiente negativo para a variável rendimento defasada e um coeficiente positivo para a variável rendimento para o ano corrente. Uma tal situação é de difícil sustentação teórica, já que seria muito difícil imaginar que o efeito da renda sobre a criação do emprego se invertesse de um ano para outro. O efeito mais consistente, do ponto de vista teórico, é aquele associado à variável defasada, já que uma renda média mais elevada numa região pode estar associada a aumento de produtividade, ou escassez de oferta local de trabalho o que pode levar, num momento seguinte, e na existência de fatores legais que impeçam a redução nominal do salário, a uma redução do nível do emprego.

Além disso, a inclusão da variável renda para o ano corrente reintroduz a questão da direção da causalidade, ou seja, o coeficiente positivo encontrado pode tanto indicar que o emprego aumentou porque a renda é maior, como que a renda aumentou porque o emprego cresceu. Assim, no que toca às conclusões desta pesquisa, deve-se levar em conta os resultados obtidos com os modelos em que a variável rendimento entra apenas defasada, embora na seção seguinte, apenas para efeito de comparação, vá se apresentar novamente os modelos que incluem a variável rendimento defasada e para o ano corrente.

3.2.2. Análise do efeito de longo prazo da criação de empresas

3.2.2.1. Modelando a defasagem entre criação de empresas e crescimento do emprego

⁵⁷ Note-se que este é um resultado possível dependendo de como está distribuída a população e empregos.

Parece intuitivo que o efeito da criação de empresas sobre o crescimento do emprego numa região não fica não se esgota no ano seguinte ao da criação das empresas. Por um lado, é de se supor que a criação de empresas num determinado ano poderá influenciar o crescimento do emprego nos anos seguintes em decorrência do próprio crescimento dessas empresas. Por outro lado, e como consequência da mesma lógica, é de se supor que o crescimento do emprego de uma região num dado ano, não é influenciado apenas pelas empresas criadas no ano corrente ou no ano anterior, mas também por empresas criadas em anos anteriores. Uma questão conceitual importante e um desafio empírico interessante é, portanto, identificar a natureza e a intensidade do impacto da criação de empresas sobre o crescimento do emprego numa dada região, ao longo do tempo.

Nesse sentido, duas questões devem ser respondidas: 1) por quanto tempo as empresas criadas num certo período irão influenciar na criação do emprego numa dada região? (ou seja, qual a defasagem ou time-lag a ser considerado na análise do impacto da criação de empresas sobre o crescimento do emprego); 2) qual o sentido e a intensidade desse impacto? (ou seja, o impacto é sempre positivo, ou pode se tornar negativo?; aumenta ou diminui com o tempo?). Responder a essas perguntas é o objetivo desta sub-seção.

A maneira mais simples, e mais frequentemente utilizada na literatura (Stel e Storey, 2004; Fritsch e Muller, 2004) é incluir no modelo que relaciona a criação de empresas e a variação do emprego, as taxas de criação de empresas de diversos anos, como se fossem diferentes variáveis explicativas. Ou seja, o modelo geral se transformaria em

$$\Delta EMP_{i,t} = \alpha + \beta_0(CrEmp_{i,t}) + \beta_1(CrEmp_{i,t-1}) + \beta_2(CrEmp_{i,t-2}) + \dots + \beta_n(CrEmp_{i,t-L}) + \gamma(Z_{i,t})$$

(3.10)

onde,

$\Delta EMP_{i,t}$ = é a variação do emprego no período t, na região i

$CrEmp_{i,t}$ = é a criação de empresas no mesmo período, na região i

$CrEmp_{i,t-l}$ = é a criação de empresas nos períodos anteriores, na região i, com $l=1,2,\dots, L$

L = é o número máximos de anos incluídos na análise do efeito defasado

β_l = são os coeficientes das variáveis explicativas, com $l = 0, 1, 2, \dots, L$

$Z_{i,t}$ = é um vetor de variáveis de controle (referente à região i e período t)

O problema com um modelo especificado desta maneira é que existe uma forte correlação intertemporal entre as taxas de criação de empresas, o que resultará inevitavelmente em multicolinearidade entre as variáveis explicativas, ou exógenas. Dessa forma, embora o poder explanatório do modelo possa aumentar significativamente com a inclusão das variáveis defasadas, ele perderá em consistência estatística. A consequência da multicolinearidade é que os coeficientes obtidos podem estar distorcidos e as estatísticas obtidas nas regressões podem não ser eficientes para a realização de testes de hipóteses confiáveis.

Assim, para contornar esse problema adotou-se neste trabalho a mesma abordagem utilizada por Stel e Storey (2004) e replicada por Fritsch e Muller (2004). Assim, segundo Stel e Storey (2004), uma maneira mais eficaz para identificar o impacto individual da taxa de criação de empresas de diferentes períodos pode ser buscada na literatura econômica que estuda a distribuição de defasagens (lags). Segundo Stewart (1991), impondo-se restrições sobre os parâmetros individuais da regressão (β_l) pode-se obter uma aproximação precisa do formato da estrutura das defasagens, ou seja, como a criação de empresas em diferentes períodos afeta a criação do emprego no período t .

O método de Almon (ver Stewart, 1991, pp. 180-182), utilizado nos trabalhos citados, e que será replicado aqui, é um método de reparametrização que visa a corrigir o efeito da correlação entre diferentes defasagens (time lags) de uma mesma variável exógena, ou seja, modelos que utilizam defasagens distribuídas de uma mesma variável, como diferentes variáveis explicativas. Como mencionado acima, o objetivo do método é, essencialmente, minimizar o efeito da multicolinearidade que emerge na presença de correlação entre as variáveis exógenas. O método de Almon assume que exista uma distribuição “alisada” na estrutura de defasagem das variáveis explicativas utilizadas.⁵⁸ Ao impor uma estrutura específica para a distribuição das defasagens, o problema da multicolinearidade que seria inevitável nas estimativas de modelos sem restrições,

⁵⁸ A expressão “alisada” é utilizada aqui como tradução do termo “smoothness” em inglês.

pode ser eliminado. Em particular, o método de Almon sugere aproximar a estrutura das defasagens a uma função polinomial, da maneira descrita a seguir.

Suponha-se que se deseja estimar os parâmetros do modelo base, com variáveis defasadas definido anteriormente, expresso de forma sintética pela expressão abaixo para uma região genérica:

$$Y_t = \alpha + \beta_0(X_t) + \beta_1(X_{t-1}) + \beta_2(X_{t-2}) + \dots + \beta_L(X_{t-L}) + \gamma(Z) \quad (3.11)$$

onde X_{t-1} são as variáveis defasadas, com defasagem máxima igual a L , e Z é um vetor de outras variáveis exógenas. Fica claro que na expressão acima as variáveis X_{t-1} correspondem às taxas de criação de empresas no ano atual e nos anos anteriores. Assim, para lidar com o problema já mencionado da existência de multicolinearidade entre as variáveis explicativas, o método de Almon propõe aproximar a função que representa os β_1 ao longo do tempo, considerando-se uma defasagem de tempo igual a um ano, por uma função contínua da forma:

$$\beta_i = \gamma_0 + \gamma_1 i + \gamma_2 i^2 + \dots + \gamma_r i^r, \text{ com } r \leq L. \quad (3.12)$$

Onde r é o grau do polinômio e L é o lag máximo.

Apenas para ilustrar, fazendo-se $r = 2$ (correspondente a um polinômio do segundo grau), $L = 3$ (correspondendo a uma defasagem máxima de 3 anos a contar do período atual) e impondo a restrição de que $\beta_0 = 0$, ou seja, desconsiderando-se o efeito da criação de empresas no mesmo ano em que se avalia a variação no emprego, os valores de β_1 seriam calculados da seguinte maneira:

$$\beta_0 = \gamma_0 = 0, \beta_1 = \gamma_1 + \gamma_2, \beta_2 = 2\gamma_1 + 4\gamma_2, \beta_3 = 3\gamma_1 + 9\gamma_2 \quad (3.13)$$

Substituindo (3.13) em (3.11), chega-se a:

$$Y_t = \alpha + \gamma_1(X_{t-1} + 2X_{t-2} + 3X_{t-3}) + \gamma_2(X_{t-1} + 4X_{t-2} + 9X_{t-3}) + \delta Z + u_t \quad (3.14)$$

A equação (3.14) pode ser estimada e dela extraídos os coeficientes γ que serão, por seu turno, substituídos nas equações dos β_1 obtendo-se, desta forma, os efeitos suavizados dos lags da variável X contornando-se o problema da multicolinearidade. O teste de Hausman aplicado à equação (3.14) indicou que a estimativa seria mais eficiente com um modelo de efeitos fixos, como já havia sido constatado com os modelos analisados na sub-seção anterior. Observa-se, então, que quando se analisa a estrutura das defasagens do impacto da criação de empresas sobre o emprego utilizando o método de Almon, utiliza-se um modelo com variáveis transformadas, que representam combinações das variáveis defasadas (X_{t-1}) e os coeficientes (γ) obtidos se referem a essas variáveis transformadas.

3.2.2.2. Modelos especificados

Uma definição preliminar para a análise do efeito de variáveis defasadas no tempo sobre a variável dependente é a escolha da defasagem (ou lag) máximo a ser considerado. Ou seja, considerando a relação entre criação de empresas e crescimento do emprego, por quanto tempo se estenderia o impacto da criação de uma empresa no ano t sobre o crescimento do emprego nos anos seguintes? O trabalho de Stel e Storey (2004) sugere que esse efeito se torna desprezível a partir de nove anos, enquanto o trabalho de Fritsch e Muller (2004) conclui que esse efeito se esgota após 10 anos. Para se utilizar uma defasagem máxima de 10 anos seria necessário, entretanto, dispor de uma série temporal de 20 anos, de tal forma que quando se estivesse analisando o efeito sobre o emprego em t-10, seriam utilizados os dados sobre criação de empresas entre os anos t-11 e t-20, ou seja, 10 anos de defasagem.

Nesse sentido, o presente trabalho impõe uma limitação de ordem prática, já que a série temporal utilizada no trabalho dispõe de apenas 11 observações (de 1994 a 2004, inclusive). Logo, a defasagem máxima que podemos considerar é de cinco anos. Essa limitação afeta, em certa medida, os resultados obtidos, o que será objeto de consideração na sub-seção seguinte.

Uma questão crítica na aplicação do método de Almon para a análise da estrutura de defasagens é a escolha do grau do polinômio que melhor expressa a relação entre os coeficientes β_1 e γ_1 . Como não existe um método preciso para se determinar esse grau, os trabalhos que adotam o método de

Almon optam por realizar estimativas para diferentes graus do polinômio (Fritsch e Muller, 2004; Batista et al, 2005), a exceção mais importante sendo o trabalho de Stel e Storey (2004) que utilizou apenas uma especificação do polinômio, com grau igual a 2.

Seguindo a orientação mais usual nesses trabalhos, optou-se aqui por estimar o modelo com defasagens considerando-se, alternativamente, polinômios de graus 2, 3 e 4. Assim, para cada uma das cinco especificações do modelo definidas na sub-seção anterior para a análise dos efeitos de curto prazo e resumidas na tabela A.3.1 do Anexo A.3, estimou-se o modelo com as variáveis defasadas, considerando-se as três especificações alternativas do polinômio de Almon.

Apenas para recapitular, as especificações de modelos utilizados forma:

Modelos sem a inclusão de dummies para outliers

- especificação restrita (modelo 6)
- especificação com a inclusão do rendimento defasado (modelo 7)
- especificação com a inclusão do rendimento defasado e contemporâneo (modelo 8)

Modelos com a inclusão de dummies para outliers

- especificação com a inclusão do rendimento defasado (modelo 9)
- especificação com a inclusão do rendimento defasado e contemporâneo (modelo 10)

As três especificações acima foram estimadas considerando-se polinômios de Almon do 2º, 3º e 4º grau, resultando, portanto, em quinze regressões distintas, cujos resultados são apresentados e analisados na sub-seção seguinte.

3.2.2.3. Apresentação e análise dos modelos de longo prazo

As tabelas A.3.2 e A.3.3 apresentadas no Anexo A.3 resumem os resultados obtidos com as quinze regressões realizadas. Nelas são apresentados, além dos coeficientes obtidos para as

variáveis explicativas, os coeficientes das demais variáveis exógenas incluídas no modelo, bem como as respectivas estatísticas t e níveis de significância associados. Adicionalmente é informado, para cada regressão, o valor do coeficiente de determinação obtido, bem como o número de casos considerados.

Cabe notar que os coeficientes das variáveis explicativas mostrados nessas tabelas se referem aos β_i , ou seja, os coeficientes da taxa bruta de criação de empresas em cada ano, do ano t-1 ao ano t-5. Logo, esses valores foram calculados a partir dos parâmetros obtidos nas regressões com as variáveis transformadas, conforme mostrado na equação (3.14). Da mesma forma, as estatísticas t desses parâmetros foram calculadas indiretamente, a partir dos parâmetros obtidos nas regressões da equação (3.14).

A título de ilustração, vamos mostrar como os coeficientes foram calculados a partir dos valores de γ obtidos nas regressões, considerando o modelo com a especificação completa (ou seja, com a inclusão do rendimento defasado e do rendimento contemporâneo) e utilizando-se um polinômio do 4º grau para reparametrizar os coeficientes β_i . De acordo, com o método de Almon, os β_i são calculados através das seguintes equações, assumindo-se mais uma vez, que é β_0 igual a zero, ou seja, que o efeito da criação contemporânea de empresas sobre o crescimento é zero.

Partindo da expressão geral do método de Almon, que é dada pela equação **3.12**:

$$\beta_i = \gamma_0 + \gamma_1 i + \gamma_2 i^2 + \dots + \gamma_r i^r$$

e fazendo $r=4$ (polinômio de grau 4) e $L=5$ (5 defasagens) e impondo $\beta_0=0$, teríamos:

$$\beta_0 = \gamma_0 = 0, \beta_1 = \gamma_1 + \gamma_2 + \gamma_3 + \gamma_4, \beta_2 = 2\gamma_1 + 4\gamma_2 + 8\gamma_3 + 16\gamma_4,$$

$$\beta_3 = 3\gamma_1 + 9\gamma_2 + 27\gamma_3 + 81\gamma_4, \beta_4 = 4\gamma_1 + 16\gamma_2 + 64\gamma_3 + 256\gamma_4,$$

$$\beta_5 = 5\gamma_1 + 25\gamma_2 + 125\gamma_3 + 625\gamma_4 \tag{3.15}$$

Substituindo (3.15) em (3.12), chegamos a:

$$Y_t = \alpha + \gamma_1(X_{t-1} + 2X_{t-2} + 3X_{t-3} + 4X_{t-4} + 5X_{t-5}) +$$

$$\gamma_2(X_{t-1} + 4X_{t-2} + 9X_{t-3} + 16X_{t-4} + 25X_{t-5}) +$$

$$\gamma_3(X_{t-1} + 8X_{t-2} + 27X_{t-3} + 64X_{t-4} + 125X_{t-5}) +$$

$$\gamma_4(X_{t-1} + 16X_{t-2} + 81X_{t-3} + 256X_{t-4} + 625X_{t-5}) + \delta Z + u_t \quad (3.16)$$

Os parâmetros (γ) são estimados a partir da equação (3.16) e os coeficientes β_1 são calculados a partir das equações (3.15), obtendo-se os seguintes valores mostrados na tabela 3.13.

Tabela 3.13

Ilustração da aplicação do polinômio de Almon: valores dos coeficientes Gamas e Betas

Coeficientes			
Gamas		Betas	
γ_1	-0.4685278	β_1	-0.1481308
γ_2	0.404261	β_2	0.1096092
γ_3	-0.0964306	β_3	0.6470339
γ_4	0.0125666	β_4	1.639556
		β_5	3.564186

Apenas para confirmar, observe-se que, como β_1 é obtido por $\beta_1 = \gamma_1 + \gamma_2 + \gamma_3 + \gamma_4$, resulta que a estimativa de β_1 é igual a $-0,4685278 + 0,404261 - 0,0964306 + 0,0125666$, ou seja, é igual a $-0,1481308$. Este valor é mostrado na tabela A.3.2 do anexo A.3 na célula que corresponde ao coeficiente da variável $\ln(\text{cr.br.t-1})$, ou seja logaritmo natural da criação bruta de empresas no ano t-1, para a especificação do modelo com rendimento defasado e contemporâneo, estimado utilizando-se um polinômio de Almon do 4º grau.

A análise das informações apresentadas nas tabelas A.3.2 e A.3.3 do Anexo A.3 evidenciam algumas discrepâncias, mas também permite identificar algumas convergências. No que toca às discrepâncias entre os resultados obtidos, a primeira e mais visível conclusão se refere à obtenção de tendências bastante distintas para os coeficientes das variáveis explicativas defasadas, conforme o grau do polinômio considerado. De fato, observa-se três padrões bastante distintos. Quando se considera o polinômio do quarto grau, o coeficiente da taxa de criação bruta de empresas é negativo para o ano t-1 e positivo para todos os demais anos, além de crescer de

maneira exponencial. Este resultado é bastante diferente daquele encontrado nos estudos internacionais. Assim, no trabalho de Fritsch e Muller (2004) para os distritos da antiga Alemanha Ocidental, o coeficiente obtido com o polinômio do 4º grau é negativo para todos os anos entre t-1 e t-5, quando começa a subir, alcança um nível máximo em t-9 e volta a declinar. Já o trabalho de Baptista et al (2005) para as regiões de planejamento de Portugal, apresenta, com o polinômio do 4º grau, valores positivos para todos os coeficientes da variável defasada, à exceção da ano t-10, que corresponde à defasagem máxima. Neste estudo, porém, o coeficiente atinge um valor máximo em t-2, passando a declinar a partir daí.

Note-se que a noção de que o efeito da criação de empresas sobre o emprego tende a se esgotar ao longo do tempo é mais consistente do que aquela que associa um efeito crescente ao longo do tempo, como obtido na presente pesquisa. Dessa forma, apesar dos coeficientes obtidos apresentarem um nível elevado de significância estatística, o polinômio do 4º grau não produziu resultados coerentes as premissas teóricas predominantes no campo acadêmico e possivelmente deveria ser descartado.

Já os resultados obtidos com o polinômio do 3º grau apresentam um perfil oposto ao discutido anteriormente, ou seja, os valores são decrescentes ao longo do tempo, ostentando valores positivos e estatisticamente significativos nos primeiros dois anos de defasagem, passando a negativo a partir de t-3. Note-se que, à exceção da especificação restrita do modelo e sem a inclusão de variáveis dummy para dar conta das observações outliers, os coeficientes estimados com o polinômio do 3º grau são significativos ao nível de 5% ou mais, a partir de t-4. Curiosamente, o coeficiente para o período t-3, não é significativo estatisticamente em nenhuma das especificações do modelo utilizado.

O perfil de coeficientes obtido com o polinômio do 3º grau é, portanto, consistente com a premissa de que os efeitos tendem a diminuir ao longo do tempo e revela alguma similaridade com os resultados obtidos por Baptista et al (2005) que também obtêm coeficientes decrescentes com o polinômio de 3º grau, tornando-se negativos a partir de t-8. Cabe notar que a ocorrência de coeficientes negativos nos modelos com variáveis defasadas, a partir de um determinado prazo é explicado pela predominância do que se denomina de efeitos de redução da capacidade instalada

que se segue à criação de novas firmas (Fritsch e Muller, 2004). Segundo este argumento, a criação de novas empresas pode produzir dois efeitos que podem levar, no médio prazo a uma redução do nível de emprego. O primeiro deles seria o próprio encerramento de firmas recentemente criadas que não sobrevivem ao processo de seleção, o que leva à eliminação de empregos. É sabido que o percentual de novas firmas que não sobrevivem aos primeiros dois ou três anos de vida é bastante elevado. O segundo efeito é resultante, inversamente, das firmas recém criadas que são bem sucedidas e que podem, por um processo de competição, eliminar empresas já existentes, gerando um efeito negativo sobre o emprego.

Assim, de acordo com os resultados obtidos com o polinômio do 3º grau, a taxa de criação bruta de empresas nos dois anos anteriores, produz um efeito positivo sobre o crescimento do emprego no ano em causa, estatisticamente significante a 5% ($p < 0.05$) e 1% ($p < 0.01$), respectivamente para $t - 1$ e $t - 2$. Os coeficientes obtidos nas estimativas indicam que, com a especificação do modelo que inclui o rendimento defasado aumentos de 10% na taxa de criação bruta de empresas nos anos $t-1$ e $t-2$, poderia aumentar a criação do emprego na região considerada em cerca de 0,8% (resultado da soma dos coeficientes 0,04447 para $t-1$ com 0,036 para $t-2$). Note-se que esse efeito positivo poderia ser, todavia, cancelado pelo impacto negativo das empresas criados entre $t-3$ e $t-5$, a prevalecerem os efeitos do lado da oferta mencionados anteriormente.

Segundo Fritsch e Muller (2004) é de se esperar, também, que após os efeitos negativos provocados pelo processo de adaptação e competição, volte a ocorrer um efeito positivo resultante do que denominam de efeitos sobre o emprego pelo lado da oferta. Esse efeito está associado a uma melhoria da eficiência produtiva da região como um todo que pode passar a crescer, possivelmente impulsionada pela exportação para outras regiões, levando a um aumento do emprego na economia como um todo. Note-se que esses empregos gerados seriam indiretos e não empregos diretamente resultante da criação de novas empresas. Cabe notar que no presente estudo, como a defasagem considerada ficou a limitada a 5 anos em virtude da disponibilidade de dados históricos, esse efeito indireto de mais longo prazo não pode ser captado em nenhuma das especificações de polinômios adotadas.

Com relação à especificação do polinômio do 2º grau os resultados obtidos produzem um distinto dos dois anteriores. Neste caso, encontram-se coeficientes positivos para todos os anos considerados, sendo que na maioria das especificações dos modelos esses valores crescem acentuadamente até o 3º ou 4º ano e a partir se estabilizam ou passa a declinar discretamente. Este perfil parece ser o mais consistente, tanto com a teoria, quanto com a noção intuitiva acerca do efeito da criação de empresas sobre o crescimento do emprego. Assim, de acordo com essa especificação do modelo, a criação do emprego no ano em pauta recebe contribuições positivas e crescentes da criação de empresas em anos mais distantes, até um determinado ponto, quando essa contribuição pode passar a decrescer. Este efeito positivo crescente pode estar associado às contribuições indiretas sobre o emprego, decorrente dos fatores do lado da oferta, mencionados anteriormente. Por outro lado, é razoável supor que, como a contribuição direta para o crescimento do emprego decorrente da criação de novas empresas tende a se reduzir ou se esgotar ao longo do tempo, o efeito líquido dessas duas forças pode levar à estabilização do efeito sobre a criação do emprego, ou mesmo ao declínio gradual, o que é confirmado pelo modelo.

Quando se considera as convergências existentes nos resultados obtidos pode-se destacar, inicialmente, dois aspectos. O primeiro é que, à exceção dos casos mencionados para o polinômio do terceiro grau, todos os coeficientes das variáveis defasadas obtidos são estatisticamente significativos, a níveis de 5% ($p < 0.05$) ou 1% ($p < 0.01$), confirmando a robustez das estimativas. O segundo diz respeito à constatação de que o coeficiente de determinação ajustado (R^2) aumenta conforme se considere o polinômio de grau mais elevado. Assim, quando se considera a especificação do modelo com rendimento defasado e sem a inclusão de “dummies” para levar em conta casos espúrios, esse coeficiente varia de 0,0702 para o polinômio do 2º grau a 0,1212 para o polinômio do 4º grau. Cabe notar que, embora esses resultados indiquem um baixo poder explicativo do modelo, eles representam alguma melhoria em relação aos resultados obtidos com o modelo de curto prazo (tabela A.3.1) e não são tão menores do que aqueles obtidos em outros estudos, como mencionado anteriormente.

Nesse sentido, pode-se mencionar que outra convergência identificada a partir das tabelas A.3.2 e A.3.3 do Anexo A.3 diz respeito ao expressivo aumento do coeficiente de determinação com a inclusão das três variáveis “dummy” que dão conta de observações outliers, como já havia sido

observado na sub-seção anterior. De fato, com essa especificação do modelo os valores de R^2 obtidos estão substancialmente acima daqueles encontrados em outros estudos, para as três especificações do polinômio de Almon. Com a inclusão das variáveis “dummy” o menor valor de R^2 encontrado é 0,2605 para o polinômio do 2º grau, aquele que reflete de maneira mais consistente as premissas da teoria. É importante notar que a inclusão das variáveis “dummy” não afeta a consistência dos coeficientes estimados, que continuam estatisticamente significantes.

Outros pontos de convergência na análise dos resultados se refere ao efeito das variáveis rendimento e vizinhança. No que toca ao rendimento os resultados encontrados aqui foram muito semelhantes àqueles obtidos com os modelos de curto prazo. Assim, a variável defasada apresenta um coeficiente negativo e a variável contemporânea um valor positivo. Nos dois casos, os valores dos coeficientes encontrados foi substancialmente maior, naturalmente refletindo a nova especificação do modelo que leva em conta a criação de empresas em diversos anos. Como mencionado na sub-seção anterior, o modelo mais consistente do ponto de vista teórico é aquele que considera apenas o rendimento defasado.

Já no que toca à variável vizinhança, que captura o efeito da correlação espacial, os coeficientes obtidos na análise de longo prazo são positivos, ou seja, apresentam sinal contrário ao obtido com os modelos de curto prazo. Cabe notar que o resultado obtido com o modelo de longo prazo, no que toca à variável vizinhança, é mais consistente do ponto de vista teórico, já que é mais razoável supor que o crescimento do emprego nas regiões adjacentes tenham um efeito positivo sobre o crescimento da região considerada, o que é confirmado pelo coeficiente positivo. O nível de significância, porém, é drasticamente reduzido quando se considera o modelo sem a inclusão das variáveis “dummies” para “outliers”. A inclusão das “dummies” aumenta o nível de significância dos coeficientes da variável vizinhança, que passam a ser significativos a 10%, nos modelos com rendimento defasado e a 5% nos modelos com rendimento defasado e contemporâneo. De qualquer forma, obteve-se aí um resultado contraditório em relação àquele encontrado na análise de curto prazo: o sinal da variável encontrado é mais consistente com o esperado, porém o nível de significância estatística se reduz.

Sintetizando os resultados encontrados com a análise da criação de empresas defasada no tempo, pode-se destacar algumas constatações importantes. Inicialmente, confirmou-se a existência de um efeito positivo e estatisticamente significativo do empreendedorismo, medido pela criação bruta de empresas, sobre o crescimento do emprego, pelos menos quando se considera os três anos anteriores ao ano em pauta. Mesmo com o modelo especificado com um polinômio do 4º grau para o qual resultou um coeficiente negativo para o ano t-1, o efeito consolidado dos três primeiros anos é liquidamente positivo. O mesmo ocorre com o modelo que utiliza o polinômio do 3º grau. Já a especificação com o polinômio do 2º grau revela um efeito positivo para todas as defasagens incluídas no modelo, porém, ao contrário do modelo com o polinômio do 4º grau, esses valores tendem a se estabilizar ou declinar ligeiramente ao longo do tempo. Um aspecto desfavorável nos resultados obtidos com o polinômio do 2º grau, que são os mais consistentes, tanto do ponto de vista teórico como empírico, é a obtenção de coeficientes muito baixos. Assim, quando somados os coeficientes da taxa de criação de empresas nos cinco anos considerados, o valor encontrado, para o modelo com a inclusão de “dummies” e do rendimento defasado, é da ordem de 0,09, indicando que um aumento de 10% na taxa de criação de empresas ao longo de cinco anos, pode resultar num aumento do emprego ligeiramente inferior a 1%.

Note-se, todavia, que apesar da magnitude aparentemente modesta dos valores dos coeficientes encontrados os resultados são importantes quando se consideram dois aspectos. Por um lado, é bom notar que o efeito mencionado anteriormente refere-se exclusivamente à criação de novas empresas, sem incluir os efeitos de outros fatores como investimento, tecnologia, distribuição de renda, dentre outros. Nesse sentido, o efeito sobre a criação do emprego detectado não pode ser considerado, de forma alguma, desprezível. Por outro lado, independente da magnitude dos valores obtidos, os resultados encontrados, tanto na análise de curto prazo, quanto na análise de longo prazo, confirmam a existência de um efeito positivo e estatisticamente significativo, a 5% ($p < 0.05$) ou a 1% ($p < 0.01$), da criação de empresas sobre o crescimento do emprego regional e que esse efeito, dentro de certos limites, é cumulativo ao longo do tempo.

Assim, pode-se concluir que os resultados obtidos no estudo econométrico relatado nesta seção aporta evidências indiscutíveis para a comprovação das hipóteses 1 e 2 enunciadas no capítulo de apresentação desta tese. Ou seja, que “o nível de empreendedorismo, medido pela criação de

empresas, nas micro-regiões brasileiras está positivamente correlacionado ao crescimento econômico nessas micro-regiões, medido pelo crescimento do emprego. Dessa forma, tudo o mais constante, um aumento no nível do empreendedorismo deve resultar num aumento no ritmo de crescimento de emprego e uma redução no nível de empreendedorismo deve acarretar uma queda no ritmo de crescimento do emprego” (hipótese 1). E além disso, que “Para o caso das micro-regiões brasileiras, o efeito do empreendedorismo, medido pela criação de empresas, sobre o crescimento do emprego prolonga-se além do próprio ano em que as empresas são criadas, ou mesmo além do ano seguinte. De fato, tudo o mais constante, espera-se que esse efeito se intensifique ao longo do tempo, por um determinado período, voltando a declinar após esse período” (hipótese 2).

3.2.3. Determinantes do empreendedorismo no Brasil: um modelo econométrico da dinâmica de criação de empresas

Na seção 3.1 apresentou-se a classificação das micro-regiões brasileiras segundo quatro regimes de crescimento e analisou-se, de forma exploratória, os fatores ou variáveis associados a cada regime. Em particular, procurou-se identificar as variáveis que estivessem mais nitidamente associadas ao regime Empreendedor, o qual se caracteriza pelo crescimento do emprego baseado num processo mais intenso de criação de empresas. Nesta sub-seção pretende-se analisar de maneira mais formal, com base num modelo econométrico as variáveis associadas à criação de empresas nas diferentes regiões brasileiras, o que determina, em última análise, o regime de crescimento da região. Tendo em vista que nesta pesquisa a criação de empresas é usada como proxy do empreendedorismo, o objetivo desta sub-seção pode ser entendido, também, como o de identificar os fatores que determinam o grau de empreendedorismo das micro-regiões brasileiras.

Nesta parte do estudo empírico, portanto, o empreendedorismo será considerado como variável dependente, determinado a partir de um conjunto de variáveis independentes ou explicativas. Ou seja,

$$E_i = f(X1_i, X2_i, X3_i, \dots, XK_i), \quad (3.17)$$

onde

E_i = nível de empreendedorismo na região i , medido pela taxa de criação bruta de empresas;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_K$ = conjunto de variáveis explicativas

As variáveis X_k , $k = 1, \dots, K$ foram selecionadas a partir da base de dados utilizada na análise da seção 3.1. Das variáveis utilizadas anteriormente, três delas, relacionadas ao PIB, PIB per capita e crescimento do PIB foram desconsideradas porque não estavam disponíveis para toda a série, mas para apenas alguns anos da série, o que inviabilizava a sua utilização no modelo de painel utilizado na análise econométrica. Além dessas, foi também excluída a variável rendimento que apresentava um comportamento bastante irregular em relação aos diferentes regimes. Dessa forma, optou-se por utilizar as seguintes variáveis:

Escolaridade (*Escolaridade*), definida como o percentual de pessoas com 1º grau completo em relação ao total da população;

Densidade populacional (*densidade*), expressa pelo quociente entre a população e a área da região, medida em Km²;

percentual de jovens (*jovens*), definida pela participação das pessoas com idade entre 15 e 24 anos na população total;

percentual de pequenas empresas (*firmas*), que expressa o percentual de empresas com até 50 empregados no total de empresas da região.

Entre parênteses, em itálico, está indicado o nome atribuído à variável na aplicação do modelo e que aparece nas tabelas com os resultados das regressões. Cabe notar, ademais, que a variável densidade foi utilizado na forma logarítmica, enquanto as demais foram considerados na forma natural. A razão desta opção é o fato de que todas as demais variáveis, exceto a densidade demográfica, já são definidas como uma taxa, o que tornaria redundante o uso de logaritmo.

Além das quatro variáveis acima, o modelo especificado incluiu como variável independente a média do empreendedorismo nas regiões vizinhas, calculado a partir de uma matriz de vizinhança. Esta variável também foi utilizada no formato logarítmico. Essa variável é incluída para dar conta de efeitos de auto-correlação espacial, ou seja, o fato de que o grau de empreendedorismo numa região (medido pela criação de empresas) provavelmente será influenciado pelo grau de empreendedorismo nas regiões mais próximas. Por último, foram incluídas cinco variáveis dummy para contemplar valores aberrantes (outliers).

Com essa especificação do modelo e utilizando o pacote estatístico Stata 8.0 chegou-se aos resultados apresentados e discutidos a seguir. Como relatado nas sub-seções anteriores, o primeiro passo da análise foi escolher entre os modelos de efeito fixo ou aleatório para a especificação do modelo, através do teste de Hausman, o qual apontou para a rejeição do modelo com efeitos aleatórios e recomendam a adoção de um modelo com efeitos fixos da região, o que foi seguido.

Os resultados da primeira estimação do modelo com efeitos fixos, para as variáveis descritas anteriormente, são mostrados na tabela A.3.4 do Anexo A.3.

Mais uma vez, os testes de Wooldridge para a identificação de autocorrelação entre os resíduos e de Wald Modificado para a detectar a existência de heteroscedasticidade resultaram na rejeição da hipótese nula, indicando a existência de autocorrelação entre os resíduos e heteroscedasticidade. Da mesma maneira que nas sub-seções anteriores, o procedimento adotado para contornar esses problemas foi utilizar o procedimento de Huber-White-Sandwich, que permite a obtenção de estimadores robustos para autocorrelação e heteroscedasticidade dos resíduos. Os resultados obtidos com esse procedimento são apresentados na tabela A.3.5 do Anexo A.3.

Os resultados encontrados são interessantes. Inicialmente cabe destacar que o conjunto das variáveis explicativas incluídas no modelo proporciona um elevado coeficiente de determinação

(R^2) ajustado, o qual se situa próximo de 0,80, indicando um grau de explicação da variação da variável dependente, o empreendedorismo (medido pela taxa de criação bruta de empresas).

Estimativas do empreendedorismo como variável endógena foram realizadas, em estudos recentes, por Audretsch e Keilbach (2004) e Acs et al (2005b). No primeiro estudo, que utilizou os distritos (Kreise) da antiga Alemanha Ocidental como observações, o empreendedorismo foi definido como a criação bruta de empresas, como nesta Tese, e as variáveis independentes incluíram dentre outras o crescimento do PIB regional, nível de investimento, nível de desemprego, participação de trabalhadores qualificados na força de trabalho, participação dos jovens na população total, diversidade social e nível de aglomeração (expresso pela densidade demográfica), dentre outras. O coeficiente de determinação (R^2) encontrado foi inferior a 0,30.

Já o trabalho de Acs et al (2005b), utiliza a proporção de pessoas trabalhando por conta própria como proxy de empreendedorismo e trabalha com uma amostra de 18 países desenvolvidos (15 países da União Européia, acrescidos da Austrália, Estados Unidos e Japão). Entre as variáveis independentes estão os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento, Gastos do governo como percentual do PIB, taxa de desemprego, nível de urbanização, nível de escolaridade e participação de jovens na população, dentre outras. O coeficiente de determinação obtido variou, nas várias especificações adotadas para o modelo econométrico, entre 0,24 e 0,31 para o período total do estudo, de 1981 a 1998 e entre 0,31 e 0,43 para um período mais recente que se estendeu de 1990 a 1998.

Em segundo lugar, nota-se que os resultados obtidos com o modelo, não só reforçam as evidências encontradas na sub-seção 3.1 quando se analisou os regimes de crescimento, como conferem aos mesmos solidez estatística. De fato, foi constatado anteriormente que as regiões classificadas no regime Empreendedor estavam fortemente associadas a uma elevada participação de pequenas empresas no sistema empresarial da região e uma menor densidade demográfica, indicando que aglomerações muito densas não são as mais propícias para a criação de empresas e, conseqüentemente, para o empreendedorismo. Da tabela A.3.5 do Anexo A.3 constata-se que os sinais dos coeficientes dessas duas variáveis no modelo aplicado são consistentes com essas premissas, ou seja, o coeficiente da variável firmas (participação de empresas com menos de 50

empregados no total de empresas da região) é positivo e o coeficiente da variável densidade (número de habitantes por km²), com expressivo grau de significância estatística (superior a 5%). Tal resultado indica que aumentos na participação de pequenas empresas na estrutura empresarial deve levar a aumentos no empreendedorismo regional e vice-versa. Da mesma forma, o coeficiente da variável densidade é negativo apresentando, também, sólida significância estatística (superior a 5%). Este resultado indica, portanto, que regiões com menor densidade demográfica tendem a apresentar um maior grau de empreendedorismo e vice-versa.

A variável jovens (participação da população com idade entre 15 e 24 anos na população total) também confirma as evidências encontradas na análise dos regimes de crescimento. O coeficiente obtido é positivo, estatisticamente significativo a 5% ($p < 0.05$), indicando que um percentual de jovens mais elevados na região pode resultar num nível mais elevado de empreendedorismo, e vice-versa. Já no que toca à variável escolaridade, encontrou-se um coeficiente negativo, porém com baixo nível de significância estatística ($p > 0.10$). Esse resultado, por um lado, reflete a ambigüidade no que diz respeito à associação entre essa variável e os diferentes tipos de regimes de crescimento, constatada a partir dos dados empíricos, conforme relatado na sub-seção 3.1. Por outro lado, reflete uma ambigüidade também conceitual em relação ao papel desta variável na determinação do nível de empreendedorismo de uma região. De fato, existem correntes da literatura que atribuem um papel positivo a essa variável, especialmente no que toca ao estímulo ao empreendedorismo em setores de alta tecnologia. Outras correntes, entretanto, associam um efeito negativo dessa variável sobre o nível de empreendedorismo tendo em vista que maiores níveis de educação estão, em geral, associados a maiores níveis salariais, o que aumentaria o “custo de oportunidade” da decisão de se tornar empreendedor. Esse fenômeno estaria por trás, por exemplo, do chamado “paradoxo europeu” segundo o qual países com elevados níveis de educação têm apresentado, historicamente, baixo nível de empreendedorismo.

É importante ressaltar que os resultados encontrados nesta Tese estão alinhados com vários trabalhos empíricos recentes. Assim, por exemplo, a variável densidade é utilizada nos trabalhos Acs e Armington (2004), em estudo sobre as regiões dos Estados Unidos, Stel e Storey (2004), analisando regiões do Reino Unido e Audretsch e Fritsch (2002), em seu estudo sobre regiões da antiga Alemanha Ocidental. Em todos os casos obteve-se coeficientes negativos e

estatisticamente significativa para essa variável. Já a variável participação dos jovens na população foi utilizada por Acs et al (2005b), obtendo-se um coeficiente positivo e estatisticamente significativo.

A ambigüidade sobre a variável escolaridade também é captada em vários desses estudos. Assim, por exemplo, Acs e Armington (2004) incluem em seu modelo duas variáveis relacionadas ao nível de educação como proxy de capital social, a saber, o percentual de pessoas com segundo grau completo e o percentual de pessoas com curso universitário completo. Curiosamente, obteve-se um coeficiente positivo e estatisticamente significativo para a variável de segundo grau e um coeficiente negativo, porém não significativo, para a variável curso universitário. Já no trabalho de Acs et al (2005b), foi utilizada a variável gastos com educação com percentagem do PIB como proxy de capital social e os resultados encontrados foram ambíguos. Para o período total do estudo (1981 a 1998) encontrou-se um coeficiente positivo e estatisticamente significativo, enquanto que para o período mais recente (1990 a 1998) o coeficiente encontrado foi negativo, porém com baixa significância estatística. Da mesma forma, o trabalho de Stel et al (2005b) que analisa as barreiras ao surgimento de novos empreendedores utilizando a base de dados da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor, encontra um coeficiente negativo, porém não significativo, para a variável educação, medida pelo percentual da população com segundo grau completo.

Resumindo, os resultados encontrados nesta pesquisa indicam que regiões menos congestionadas demograficamente, nas quais a estrutura empresarial seja caracterizada por uma participação mais expressiva de pequenas empresas e com uma estrutura etária em que a participação de jovens seja abundante, são mais predispostas à criação de novas empresas e, portanto, sustentarem um nível elevado de empreendedorismo. Nunca é demais destacar, por último, que tais conclusões além de contribuírem para uma melhor compreensão da dinâmica do empreendedorismo nas regiões do país, são também um guia para a formulação de políticas públicas que visem estimular o empreendedorismo, como instrumento de desenvolvimento regional endógeno. De fato, esses resultados indicam que pode-se aumentar a eficácia das políticas públicas voltadas para esse objetivo desde que as mesmas forem focadas em regiões com menor densidade demográfica e que apresentem presença expressiva dos jovens e de pequenas empresas. Além disso, a eficácia

dessas políticas seria incrementada se incluíssem entre seus instrumentos, mecanismos de apoio às pequenas e médias empresas locais e de informação e qualificação sobre empreendedorismo para a população mais jovem, de onde deve se originar a maior parte dos potenciais empreendedores.

Por último, pode-se afirmar que as evidências empíricas reportadas nesta sub-seção trazem evidências adicionais para a comprovação das hipóteses 4 e 5 enunciadas no capítulo inicial deste trabalho. Ou seja, “além do nível de empreendedorismo e do ritmo de crescimento das micro-regiões, o regime de crescimento pode ser também caracterizado por determinadas características (variáveis) sócio-econômico-demográficas das respectivas micro-regiões. Assim, a prevalência de um determinado conjunto dessas características aumenta a probabilidade de que uma região se enquadre num determinado regime” (hipótese 4). Além disso, “o regime prevalecente numa determinada micro-região pode mudar ao longo do tempo. A prevalência de um determinado conjunto de características sócio-econômico-demográficas pode ajudar a explicar e prever o sentido em que essa mudança de regime pode ocorrer” (hipótese 5).

3.3. Estratégias de Empreendedores brasileiros: quatro estudos de caso

Como mencionado no capítulo introdutório, uma contribuição que este trabalho pretende realizar é estudar, simultaneamente, o fenômeno do empreendedorismo a partir de dois ramos distintos da literatura sobre o tema, ou seja, a literatura econômica e a literatura gerencial sobre empreendedorismo. As duas seções anteriores trataram da dinâmica do empreendedorismo no Brasil e do seu impacto sobre a criação de emprego a nível regional sob o ângulo da literatura econômica. A seção atual pretende, assim, completar o processo analisando a dinâmica do empreendedorismo no Brasil a partir de referenciais teóricos da literatura gerencial, adotando uma metodologia qualitativa e fundamentando-se em evidências colhidas em estudos de caso sobre empreendedores brasileiros.

3.3.1. Amostra

Foram pesquisadas quatro empresas em duas unidades distintas da federação (estados). Duas dessas empresas situam-se no estado do Paraná, localizado na região Sul do país e que apresenta um nível mais elevado de desenvolvimento, expresso por um Produto per capita bastante superior à média nacional. As outras duas empresas situam-se no estado do Ceará, localizado na região Nordeste, considerada a região menos desenvolvida do país.

É importante mencionar que a amostra utilizada neste estudo não foi selecionada de forma aleatória. Conforme a definição de Dess et. al., (1997), trata-se de uma amostra subjetiva, ou seja, um tipo de amostra direcionada usada em pesquisas exploratórias, em que o pesquisador seleciona uma amostra que atenda a determinados critérios previamente especificada. A seleção das empresas que constituíram os estudos de caso para a presente Tese levou em conta o interesse em atender aos seguintes critérios: 1) empresas que tivessem atuação destacada em seus respectivos setores e regiões; 2) a trajetória da empresa, desde a sua criação até o presente, se enquadrasse num período relativamente curto (entre 20 e 40 anos), de tal forma que o relato histórico retrospectivo fosse mais confiável e que pudesse ser contado pelos personagens que participaram do processo em toda a sua extensão (fossem os fundadores, gerentes, clientes, fornecedores e colaboradores em geral); 3) empresas pertencentes a setores maduros (em oposição a setores novos ou emergentes), com níveis médios de tecnologia, com facilidade de entrada e competição severa; 4) a possibilidade de acesso irrestrito e continuado aos atores relevantes das respectivas trajetórias das empresas (os próprios empreendedores, principalmente, além de outros stake-holders). Acredita-se que esse conjunto de características pode tornar mais viável a realização de outros estudos desta natureza em outras regiões do Brasil, ou mesmo em outros países, com vistas a confirmar, complementar ou contestar os resultados e conclusões aqui encontrados.

3.3.2. Metodologia para análise dos casos

A análise dos casos estudados compreendeu tres etapas. Na primeira, construiu-se uma descrição da trajetória de cada empresa pesquisada a partir, principalmente, de um relato histórico retrospectivo do(s) fundador (es) das empresas. Esse relato histórico foi obtido pessoalmente junto aos fundadores das empresas mediante entrevistas. Essas entrevistas foram do tipo semi-

estruturadas, cujo roteiro é apresentado no Anexo A.4. Sempre que a empresa foi criada por mais de um fundador, procurou-se obter o relato de todos os envolvidos no processo. Além disso, foram entrevistadas outras pessoas envolvidas diretamente ou indiretamente no processo e que atendessem a duas condições: 1) tivessem participado ou acompanhado a trajetória da empresa desde seu início; 2) tivessem desempenhado um papel essencial para viabilizar a criação da empresa ou em sua consolidação. Seguindo esses critérios foram entrevistados: gerentes ou colaboradores da empresa (como representantes comerciais), fornecedores e clientes selecionados. Em alguns casos foram entrevistados, adicionalmente, membros da comunidade em que a empresa está situada, tais como, políticos e lideranças comunitárias locais. Complementando a base de informações utilizada para a construção dos casos foram consultados, quando disponíveis, dados secundários sobre as empresas, tais como relatórios anuais e financeiros e documentos de planejamento.

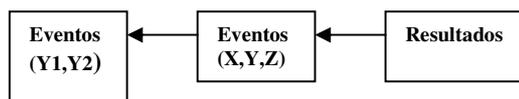
Numa segunda etapa, a descrição das respectivas trajetórias foi expressa através de eventos que representam, segundo avaliação dos empreendedores, fatos, acontecimentos e decisões que marcaram de maneira fundamental a trajetória da empresa e que foram determinantes para o seu crescimento e consolidação. Essa abordagem segue a recomendação de Van de Ven e Engleman (2004) de analisar o processo de empreendedorismo a partir de abordagem baseada em eventos.

Segundo Van de Ven e Engleman (2004) as análises de empreendedorismo seguem usualmente uma abordagem baseada em resultados (ou efeitos). Essa abordagem, observam os autores, produz uma análise que é construída “ao contrário” ou do presente para o passado.⁵⁹ Assim, identifica-se previamente um determinado resultado (ou efeito) do empreendedorismo, como por exemplo o desempenho de uma determinada empresa, e então busca-se identificar os fatores (variáveis independentes) que explicariam o desempenho de uma empresa, dentre os quais poder-se-ia considerar a Orientação Empreendedora, o Ambiente Externo, a Estratégia da empresas, etc. A figura 3.1 mostrada a seguir, ilustra essa dinâmica.

⁵⁹ “built backward”, no original em inglês

Figura 3.1

Dinâmica da análise baseada em resultados

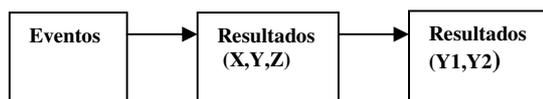


Essa abordagem, segundo Van de Ven e Engleman (2004), é tipicamente associada aos métodos de pesquisa relacionados à Teoria da Variância, que enfatizam o teste de hipóteses e se destinam, principalmente a responder à pergunta: quais são os antecedentes e as conseqüências do empreendedorismo?

Como alternativa, Van de Ven e Engleman (2004) sugerem uma abordagem em que a análise é baseada em eventos.⁶⁰ Segundo os autores essa abordagem produz uma análise que é construída do presente para o futuro, ou seja, a partir de eventos observados ou registrados procura-se identificar os resultados deles decorrentes.⁶¹ A figura 3.2, apresentada a seguir, ilustra essa lógica.

Figura 3.2

Dinâmica da análise baseada em eventos



⁶⁰ “event driven”, no original em inglês.

⁶¹ “built forward”, no original em inglês.

Essa abordagem, segundo Van de Ven e Engleman (2004) encontra sua sustentação na Teoria de Processos e é mais indicada quando o objetivo da pesquisa é responder à pergunta: como o processo de empreendedorismo se desdobra e se desenvolve ao longo do tempo?⁶² Assim, a resposta a essa pergunta compreenderia a identificação e explicação de seqüências temporais de eventos que se revelam ao longo do processo de desenvolvimento de iniciativas de empreendedores. Segundo Pentland (1999, pp. 712), narrativas fundamentadas na Teoria de Processos, devem incluir nos seguintes aspectos:

1. Seqüência no tempo: as narrativas devem envolver claramente início, meio e fim; a cronologia é um mecanismo central da análise, ou seja, os eventos ou ações identificadas na narrativa são supostos de acontecer numa determinada seqüência;
2. Ator ou atores focais: narrativas são sempre sobre algo ou alguém; os personagens da narrativa proporcionam, além de continuidade, uma linha que une os eventos da narrativa;
3. Um narrador identificável: uma narrativa é algo que alguém diz, portanto deve sempre haver uma voz identificável; essa voz reflete um ponto de vista específico;
4. Um referencial de análise explícito;
5. Outros indicadores de conteúdo e contexto.

A terceira etapa do processo de análise dos casos consistiu, exatamente, da aplicação de um referencial analítico para explicar como os eventos se relacionam (ou seja, de que forma contribuíram ou impediram) com o crescimento e a consolidação da empresa ao longo de sua trajetória. Esse referencial analítico compreende, num primeiro passo, classificar o estágio ou fase de evolução da empresa associado a cada evento estratégico identificado na trajetória da empresa. Na seqüência, esses eventos e as respectivas fases de evolução da empresa são correlacionados com os construtos Orientação Empreendedora e Teoria da “Efeitucação”, os quais foram apresentados e discutidos no capítulo anterior, na seção em que se examinaram as contribuições da literatura gerencial para o campo do empreendedorismo. Além disso, o referencial analítico inclui o exame de variáveis organizacionais que podem mediar ou moderar a relação entre a Orientação Empreendedora e o desempenho da empresa.

⁶² “how dos the entrepreneurship process unfold over time”, no original em ingles.

Assim, o referencial analítico é constituído pelas seguintes variáveis (ou dimensões): estágio ou fase da evolução da empresa, variáveis organizacionais (ambiente externo, estrutura ou configuração organizacional e estratégia), orientação empreendedora (Autonomia, Capacidade de Assumir Riscos, Proatividade, Inovação e Competitividade Agressiva) e princípios da teoria de “efetuação”.

3.3.3. Definição das variáveis e seus critérios de mensuração ou classificação

Na seqüência essas variáveis ou dimensões são definidas de maneira mais detalhada, bem como são apresentados os critérios utilizados para a sua mensuração ou classificação.

Estágio/Fase da Evolução

Para a definição desta variável partiu-se das categorias propostas por Miller e Friesen (1984) para o estudar o ciclo de vida das empresas, a saber:

Criação: a empresa tem menos de 10 anos de vida, estruturas informais e é dominada pelo fundador/executivo;

Crescimento: crescimento das vendas maior que 15% ao ano, adota estrutura funcional e a formalização incipiente de políticas (estratégias);

Maturidade: crescimento das vendas diminui (abaixo de 15%), adota estrutura burocrática mais formalizada;

Relançamento/Revival: crescimento das vendas maior que 15% ao ano, diversificação de linhas de produto, estrutura divisional e uso de sistemas de planejamento e controle mais sofisticados;

Declínio: demanda por produtos declina, baixa taxa de inovação de produtos, rentabilidade começa a declinar;

A essas categorias acrescentou-se outras duas, que são frequentemente observadas nas iniciativas de empreendedores e que retratavam algumas situações observadas nos casos estudados:

Crise de crescimento: uma ameaça à sobrevivência da empresa, que pode resultar de uma queda da demanda (como previsto na fase de Declínio) ou não; quase sempre está associada ou a uma expansão muito ambiciosa dos negócios, ou a existência de sistemas gerenciais precários, ou a uma combinação desses dois fatores.

Realização: refere-se à situação em que o empreendedor decide vender a sua empresa, depois de tê-la tornado um negócio sólido e bem sucedido; com frequência o empreendedor volta a abrir um outro negócio, no mesmo setor ou em outro.

Variáveis Organizacionais

Ambiente Externo:

Definiram-se duas situações polares para o ambiente externo, seguindo a abordagem proposta por Covin e Slevin (1989): o ambiente favorável e o ambiente hostil.

O ambiente favorável é caracterizado por apresentar segurança, poucas ameaças à sobrevivência e bem-estar da empresa e abundância de oportunidades comerciais e de investimentos.

O ambiente hostil, por seu turno, caracteriza-se por apresentar níveis elevados de risco, de exigência e de desafio para a empresa, produzindo uma situação de stress continuado, no qual é muito difícil manter a empresa em equilíbrio e qualquer passo em falso pode representar o seu fracasso definitivo.

Adotou-se, então, uma escala numérica continua em que a percepção do estado do ambiente externo apresentada pelo empreendedor pode variar de 1 (maior nível de hostilidade) a 7 (ambiente mais favorável).

Estrutura/Configuração Organizacional

Optou-se por utilizar três dos cinco tipos de estrutura organizacional propostos por Mintzberg (1995), a saber:

Estrutura simples

O poder sobre todas as decisões importantes tende a ser centralizado nas mãos do principal executivo (fundador). Dessa maneira, a cúpula estratégica emerge como a parte chave da estrutura. Com efeito, a estrutura muitas vezes consiste de pouco mais de uma pessoa na cúpula estratégica e de um núcleo operacional orgânico.

Tabela 3.14

Estrutura simples: dimensões e características

Principal mecanismo de coordenação	Supervisão direta
Parte chave da organização	Cúpula estratégica
Principais aspectos da estrutura	Centralização, estrutura orgânica (pouco formalizada)
Fatores situacionais	Empresa pequena e jovem; Organização empreendedora; Sistema técnico sem sofisticação; Ambiente simples e dinâmico; Ambientes de hostilidade extrema pode resultar na necessidade de concentração do poder na alta direção, independentemente da estrutura prevalecente;

Estrutura burocrática mecânica (ênfase em regras e processos)

Tabela 3.15

Estrutura burocrática mecânica: dimensões e características

Principal mecanismo de coordenação	Padronização dos processos de trabalho
Parte chave da organização	Tecno-estrutura
Principais aspectos da estrutura	Formalização do comportamento; Especialização do trabalho vertical e horizontalmente, normalmente agrupado por função; Unidade operacional de grande escala; Centralização vertical e descentralização horizontal limitadas;
Fatores situacionais	Empresa madura e grande; Sistema técnico regulado; Ambiente simples e estável; Ênfase em mecanismos de controle; Não seguidora de modas

Estrutura burocrática profissional (ênfase no conhecimento técnico e na especialização)

Tabela 3.16

Estrutura burocrática profissional: dimensões e características

Mecanismo principal de coordenação	Padronização de habilidades (conhecimento técnico)
Parte chave da organização	Núcleo operacional (atividade fim/substantiva)
Principais aspectos da estrutura	Treinamento; especialização horizontal do trabalho; descentralização vertical e horizontal
Fatores situacionais	Ambiente estável e complexo; sistema técnico não complexo e regulado com flexibilidade; acompanha a moda

Estratégias

Para a variável estratégia empresarial adotou-se a classificação proposta por Porter (1980), que utiliza duas dimensões: estratégia com relação ao produto e estratégia com relação ao mercado. Assim, com relação ao produto, as categorias utilizadas são: estratégias baseadas em baixo custo ou estratégias baseadas na diferenciação do produto. Já com relação ao mercado ao mercado visado pela empresa a estratégia pode contemplar um mercado focalizado (ou especializado) ou um mercado abrangente (ou diversificado). Ou seja, a estratégia das empresas estudadas será classificada da forma a seguir.

Com relação ao produto: baixo custo ou diferenciação

Com relação ao mercado: focalizado ou abrangente (diversificado)

Orientação Empreendedora

O construto Orientação Empreendedora, como já apresentado e discutido no capítulo anterior, retrata a intensidade com que o empreendedorismo é adotado como modo estratégico de gestão da empresa. Para o modelo de análise utilizado para os estudos de caso incluídos nesta Tese, adotou-se a definição de Lumpkin e Dess (1996) que define a Orientação Empreendedora como um construto constituído pelas cinco dimensões definidas a seguir, as quais podem agir de forma concomitante ou independente e com intensidades distintas ao longo da trajetória da empresa.

Autonomia (A) refere-se à independência ostentada por um indivíduo ou grupo, no que toca à identificação e adoção de uma idéia ou visão e à sua efetiva implementação.

Capacidade de agir de forma inovadora (CAI) define a tendência da organização de se engajar em e apoiar novas idéias, experimentações e processos criativos que podem resultar em novos produtos, serviços ou processos tecnológicos.

Capacidade de assumir riscos (CAR) é a inclinação da organização (ou indivíduo) de se envolver em projetos que apresentem riscos significativos, bem como a preferência por ações mais audaciosas do que cautelosas, no alcance dos seus objetivos.

Capacidade de agir de forma proativa (CAP) se refere aos processos que visam a agir em antecipação às necessidades futuras, principalmente mediante a busca de novas oportunidades, as quais podem ou não estar relacionadas ao negócio atual, bem como podem envolver a introdução de novos produtos ou marcas na frente da competição, ou a eliminação de operações que já tenham atingido a fase da maturidade ou de declínio.

Competitividade agressiva (CA) representa a propensão de uma organização de desafiar direta e intensamente seus competidores, com vistas a ingressar num mercado ou fortalecer sua posição. Ou seja, representa a disposição da organização de ultrapassar seus rivais relevantes no respectivo mercado.

Com base no relato e avaliação dos atores entrevistados, atribuiu-se valores de 0 a 4 para cada dimensão, em cada evento considerado, sendo que zero representa a ausência daquela dimensão naquele momento e 4 significa a dimensão presente em sua intensidade máxima.

Princípios da Teoria da “Efeitução”⁶³

Esse construto, definido por Sarasvathy (2001) e também já apresentado e discutido no capítulo anterior, sugere que o processo de tomada de decisão e de formulação de estratégias dos empreendedores não segue a lógica racional clássica dos modelos de “causalidade” e sua uma lógica de “efetucação”, na qual se define um determinado resultado que se quer alcançar e, então, se seleciona entre os instrumentos ou meios que podem levar ao alcance desses objetivos. O modelo é resumido por Sarasvathy em quatro princípios, apresentados a seguir.

1. **Perda aceitável ao invés de retorno esperado:** modelos baseados em causalidade baseiam-se na maximização do retorno potencial de uma decisão, selecionando estratégias ótimas (que otimizem a relação meios/retorno). No processo de efetuação predetermina-se um nível de perda aceitável e se experimenta (ou se tenta/considera) tantas estratégias quanto possíveis, dada a limitada dotação de recursos disponíveis. O efetuidor prefere opções (estratégias) que criem mais opções no futuro, sobre aqueles que maximizam o retorno no presente.

⁶³ Effectuation Theory, em inglês.

2. **Alianças estratégicas ao invés de análises competitivas:** os modelos de causalidade, como o modelo de estratégia de Porter, enfatizam análises competitivas detalhadas (em várias dimensões). A efetuação enfatiza alianças estratégicas e pré-comprometimentos com stakeholders, como uma forma de reduzir e/ou eliminar incertezas e construir barreiras a entrada (diminuindo a concorrência).
3. **Exploração de contingências ao invés de exploração de conhecimento pré-existente:** quando o conhecimento pré-existente, tal como experiência pessoal ou uma nova tecnologia, representa a fonte de vantagem competitiva, modelos de causalidade podem ser preferíveis. A Efeituação, entretanto, pode ser um processo mais apropriado para explorar contingências que surgem inesperadamente ao longo do tempo.
4. **Controlar um futuro imprevisível, ao invés de prever um futuro incerto:** os processos decisórios baseados na causalidade se baseiam nos aspectos previsíveis de um futuro incerto. A lógica para usar os processos baseados na causalidade é: na medida em que podemos prever o futuro, podemos controlá-lo. A efetuação, por seu turno, enfatiza os aspectos controláveis de um futuro imprevisível. A lógica por trás dos processos de efetuação é: na medida em que nós podemos controlar o futuro, não necessitamos prevê-lo.

Na análise dos casos atribuiu-se o valor 1, indicando que o princípio foi determinante no processo decisório e de formulação da estratégia do empreendedor ou 0, indicando que o princípio não foi considerado ou não foi determinante para a tomada de decisão e para a estratégia adotada.

3.3.4. Resumo de cada caso, seqüência de eventos e quadro resumo

Nesta seção apresenta-se, para cada um dos quatro estudos de caso realizados, uma descrição resumida da empresa pesquisada, a seqüência e definição dos eventos estratégicos identificados. No anexo A.5 apresenta-se um quadro resumo para cada estudo de caso. Nesse quadro os eventos identificados são relacionados às variáveis definidas anteriormente, atribuindo-se para cada uma delas um valor ou uma categoria, conforme a avaliação dos entrevistados e do pesquisador. Ainda no anexo A.5 apresenta-se uma análise dos resultados obtidos com a aplicação do modelo de análise descrito anteriormente, com base nas informações tabuladas no quadro resumo.

3.3.4.1.Moval

Resumo da trajetória da empresa

A MOVAL (Móveis Arapongas Limitada), fundada em 1968, é considerada atualmente a segunda maior fabricante de móveis do país. Trata-se de uma empresa familiar pertencente integralmente a dois irmãos, localizada na cidade de Arapongas, uma cidade de porte médio (com uma população de cerca de 80.000 habitantes), no interior do estado do Paraná, no sul do Brasil. A empresa se originou de dois empreendimentos herdados pelos dois irmãos de seu pai: uma pequena fábrica de móveis e uma loja de móveis e eletrodomésticos, ambas localizadas na cidade de Arapongas. Em 1968, o pai dos atuais proprietários da MOVAL decidiu se retirar da gestão dos negócios e transferiu-os para os filhos, designando o mais velho, então com 24 anos, como diretor executivo. À época, a fábrica de móveis era, literalmente, uma “fábrica de fundo de quintal”, fabricando em torno de 600 peças por mês, de mobiliário de baixo custo e feito de madeira sólida (pinho). A empresa tinha, à época apenas 10 empregados e a receita anual era da ordem de R\$ 200.000,00.

O novo co-proprietário e executivo estava determinado a mudar o negócio herdado e fazê-lo crescer. Pesquisas informais feitas aos consumidores locais indicavam que estes desejavam ter acesso à móveis mais funcionais e de melhor qualidade, os quais eram produzidos por grandes fabricantes de outras localidades. O problema era que a empresa não produzia tais produtos e não tinha nem a qualificação técnica, nem uma marca conhecida, nem o capital necessário para produzi-los. O novo proprietário da MOVAL resolveu esse problema com três iniciativas ousadas e inovadoras. Primeiro, ele contratou um experiente gerente de fábrica, recentemente aposentado de um grande fabricante de móveis do estado. Segundo, ele contatou um experiente representante comercial, que tinha grande experiência no ramo de móveis e possuía uma importante carteira de clientes, oferecendo-lhe o dobro da comissão que ganhava com outras representações. Terceiro, usando a rede de relacionamento desenvolvida na época em que trabalhava como sub-gerente da filial local de uma grande rede atacadista, ele conseguiu ampliar sua base de fornecedores e

melhorar as condições de crédito, obtendo assim uma alternativa de financiamento para capital de giro.

Assim, em pouco mais de um ano, a empresa havia mudado sua linha de produção, que passou a incluir conjuntos de dormitórios de quatro peças, de melhor acabamento e maior valor agregado, e havia estendido seu mercado para cerca de 30 cidades nos estados do Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul. A produção subiu de 600 para cerca de 6.000 peças mensais, com maior valor adicionado, permitindo que a receita anual subisse para cerca de R\$ 2.000.000,00. Em 1970 o empreendedor toma, novamente, duas decisões estratégicas importantes. Uma mudança radical na tecnologia do produto, substituindo os móveis de madeira sólida por placas de aglomerado com acabamento com lâminas de madeira de lei, o que significou uma melhoria na qualidade dos móveis e um aumento expressivo na produtividade. Ao mesmo, o executivo decidiu integrar a atividade de distribuição ao negócio da empresa, adquirindo uma frota de veículos próprios para substituir a contratação de transportadores de terceiros. Esta decisão revelou-se fundamental porque, à época, a precariedade do sistema de transportes e a escassez de veículos tornava a distribuição um item que consumia uma parte significativa da margem da empresa, além de introduzir um elemento de incerteza no que toca ao cumprimento de prazos e à própria entrega dos móveis em condições adequadas. A produção já alcançava as 8.000 peças mensais, a receita anual subiu para R\$ 3.000.000,00 e empregava 35 pessoas.

Em 1972 o empreendedor decide realizar um grande investimento, construindo novas instalações em terreno cedido pela prefeitura local no Distrito Industrial da cidade, uma área reservada pela prefeitura para estimular a industrialização do município. Cabe notar que o Distrito Industrial, criado em 1966 não havia, até aquele momento, atraído nenhuma empresa, local ou de outra região. A MOVAL foi, então, a empresa pioneira a se instalar no Distrito Industrial. Simultaneamente a construção das novas instalações, o empresário tomou a decisão de importar novos equipamentos da Alemanha que permitiriam quintuplicar a produção da empresa. Assim, dois anos depois de inaugurada as novas instalações com os novos equipamentos, a empresa já produzia 25.000 peças mensais, com significativas melhorias de qualidade e aumento da produtividade. Essas mudanças permitiram a empresa explorar agressivamente uma estratégia de

expansão do mercado com produtos de boa relação custo/benefício, incluindo continuamente outros estados do país em seu mercado.

Decorridos pouco mais de 30 anos de construção das novas instalações, a empresa produz cerca de 75.000 peças mensais, tem uma receita bruta anual da ordem de R\$300.000.000,00, tem cerca de 1000 empregados e é considerada a segunda maior fábrica de móveis do país. Exporta entre 15 a 20% de sua produção para mais de 30 países, da América do Sul, América do Norte, Europa e Oriente Médio. Mantém uma estratégia de atualização tecnológica permanente, adquirindo novos equipamentos ou inovando nos processos produtivos a cada dois anos, usualmente. Além disso, em grande parte devido às iniciativas pioneiras e empreendedoras de seus fundadores, o distrito industrial de Arapongas tornou-se um dos maiores pólos moveleiros do país, concentrando cerca de 150 empresas, todas locais e familiares, que geram cerca de 8.000 empregos diretos e tornaram a cidade o município paranaense com o maior produto industrial per capita do estado.

A tabela A.5.1 apresentada no Anexo A.5 apresenta a seqüência de eventos identificados como significativos das mudanças estratégicas ocorridas ao longo da trajetória da MOVAL. Além da data, ou período em que esses eventos ocorreram, apresenta-se uma breve descrição dos mesmos. Em seguida apresenta-se a tabela A.5.2 que resume a aplicação do modelo analítico apresentado nas seções anteriores ao caso MOVAL. Cabe notar que nesta tabela, os eventos são identificados pelo número atribuído aos mesmos na tabela anterior. Assim, para uma análise da tabela A.5.2 é necessário examiná-la em conjunto com a tabela anterior, na qual os eventos são descritos.

Observa-se então na tabela A.5.2 apresentada no Anexo A.5 que para cada evento é apresentado o valor, categoria ou estado de cada variável definida no modelo analítico para cada um dos eventos identificados. É importante notar que para algumas variáveis o processo de atribuir valores às variáveis é mais simples e objetivo, como por exemplo para as variáveis estágio de evolução, estrutura/configuração organizacional e estratégia. Já para as variáveis em que se atribui um valor às mesmas esse processo já não é tão simples e envolve algum grau de subjetividade, como o estado do ambiente externo, os valores das dimensões do construto orientação empreendedora e os princípios do construto “teoria da efetuação”. Assim, para o ambiente externo consideraram-se informações objetivas sobre as condições vigentes no

ambiente no momento em que ocorriam os respectivos eventos, tanto no país como na região, tais como: crescimento da economia, níveis de taxa de juros e carga tributária, existência políticas públicas de apoio à atividade empreendedora, dentre outros aspectos. Além disso, solicitou-se ao próprio empreendedor que fizesse sua avaliação retrospectiva sobre as condições vigentes no ambiente externo. Processo semelhante foi utilizado para as demais variáveis, ou seja, uma combinação de avaliação objetiva e subjetiva feita pelo pesquisador com a avaliação, objetiva ou subjetiva feita pelo empreendedor e pelos demais entrevistados.

MOVAL: Análise dos Resultados

A análise das informações reunidas nas tabelas A.5.1 e A.5.2 do Anexo A.5 permite algumas conclusões interessantes, no que toca à relação entre a trajetória da empresa pesquisada e os elementos do construto adotado para sua análise. Assim, observa-se que um ambiente externo favorável não é um fator determinante para assegurar o crescimento da empresa. No caso da MOVAL, se bem é verdade que o ambiente vigente no momento de sua criação e na primeira década de sua existência fosse bastante favorável, com o país e a região crescendo e a existência de políticas locais de apoio à atividade empresarial, nos anos seguintes observou-se uma deterioração acentuada no ambiente externo sem que isso tivesse inviabilizado ou comprometido a trajetória de crescimento e êxito da empresa. De fato, durante o período de seu crescimento mais intenso, entre o final de década de 70 e meados dos anos 90, o ambiente externo no país e na região foi bastante hostil.

A explicação para esse descolamento entre o ambiente e o desempenho da empresa pode ser buscada exatamente na presença de uma expressiva Orientação Empreendedora na trajetória da empresa, desde sua criação. É interessante observar, também, que os resultados obtidos com a análise da MOVAL aporta evidências para duas importantes premissas sobre o construto Orientação Empreendedora apresentadas por Lumpkin e Dess (1996). A primeira diz respeito ao fato de que as dimensões da Orientação Empreendedora são independentes, ou seja, podem variar de forma distinta, e a segunda se refere ao fato de que a Orientação Empreendedora pode estar caracterizada com a presença de algumas dimensões e não necessariamente de outras. Assim, observa-se pela tabela A.5.2 do Anexo A.5 que, no início da trajetória da MOVAL, as dimensões

Autonomia, Capacidade de Assumir Riscos e Capacidade de agir de forma proativa estão presentes de forma intensa, expressa pelo valor máximo atribuído a essas dimensões. Já a dimensão Inovação aparece de forma moderada e a Competitividade Agressiva de forma bastante modesta. Nas fases seguintes, a empresa ao mesmo tempo que mantém as primeiras dimensões em níveis elevados, aumenta de forma expressiva a dimensão Inovação e a Competitividade Agressiva.

Observe-se, ademais, que o aumento da Inovação e da Competitividade Agressiva está correlacionado com uma deterioração do ambiente externo, indicando que a intensificação da Orientação Empreendedora, especialmente dessas duas dimensões, foi uma alavanca importante para a empresa manter sua trajetória de crescimento num contexto caracterizado por um ambiente hostil. De maneira geral, no que toca à Orientação Empreendedora, observa-se que as dimensões presentes de forma mais constante e intensa foram a Autonomia, a Capacidade de assumir riscos e a Capacidade de agir de forma Proativa. As informações da tabela A.5.2 do Anexo A.5 permitem observar, também, que a Inovação não é, necessariamente, um elemento determinante do crescimento e sucesso do empreendedor. Ou seja, é perfeitamente possível criar e manter um empreendimento bem sucedido mesmo com uma estratégia em que o conteúdo de inovação é moderado. Já nos últimos anos da trajetória da empresa, quando ela entra num processo mais estável de crescimento, caracterizando uma fase de maturidade, já estão presentes, com a intensidade máxima, todas dimensões da Orientação Empreendedora.

Já no que toca ao papel moderador ou mediador das variáveis ou dimensões organizacionais sobre a eficácia da Orientação Empreendedora os resultados relatados também permitem algumas conclusões interessantes e que apóiam as evidências predominantes na literatura. Ou seja, é importante um alinhamento entre as variáveis organizacionais e a Orientação Empreendedora para que esta seja eficaz. De fato, a grande ameaça à sobrevivência da empresa, caracterizada pela solicitação de concordata em 1988, decorreu de um desbalanceamento entre o crescimento agressivo da empresa resultante de sua Orientação Empreendedora e uma estrutura organizacional muito simples, com sistemas de informação e controle inadequados à complexidade que a empresa havia adquirido. Por outro lado, foi a existência da Orientação Empreendedora como marca da estratégia da empresa que permitiu sua rápida recuperação. De

fato, a decisão de levantar antecipadamente a concordata tomada pelo proprietário da empresa, poderia ser considerado do ponto de vista de racionalidade financeira uma decisão equivocada e envolveu uma elevada dose de risco. Porém, ela permitiu à empresa não só recuperar, como reforçar sua imagem junto a fornecedores e clientes. Da mesma forma, a decisão de modernizar rapidamente a estrutura e os sistemas de controle e informação reflete a capacidade da empresa agir de forma proativa e de inovar, mesmo nos processos administrativos. Com relação ao ambiente externo, os parâmetros da tabela A.5.2 do Anexo A.5 sugerem que a dimensão Competitividade Agressiva parece ser um atributo tanto mais necessário, quanto mais hostil e escasso e exigente seja o ambiente externo.

No que se refere ao construto “Teoria da Efeitução” de Sarasvathy (2001), as informações obtidas no caso MOVAL deixam claro que os princípios que constituem a base da teoria estão presentes nas decisões tomadas pelo empreendedor em todos os eventos analisados. De fato, observa-se que nas decisões tomadas em cada evento examinado, predominou a exploração de contingências ao invés do uso de conhecimento prévio e a utilização de alianças estratégicas como um recurso estratégico, ao mesmo tempo efetivo (como na criação da Associação) e intangível (como na decisão de levantar antecipadamente a concordata para resgatar a imagem junto a fornecedores e clientes). Nessas decisões, o empreendedor adotou como critério de avaliação a aceitação de uma perda provável, ao invés de tentar estimar previamente um determinado retorno. Finalmente, a natureza e a finalidade das estratégias adotadas em cada evento visaram, em última análise, moldar o próprio futuro da empresa, como estipula o princípio 4, ao invés de caracterizar uma estratégia de planejamento visando a prever o resultado futuro.

3.3.4.2. Maringá Soldas

Resumo da trajetória da empresa

A empresa inicia suas atividades em junho de 1969 numa loja de 350m² na cidade de Maringá, com o nome de Materiais de Soldas Maringá Ltda., tendo como sócios fundadores Roberto Imai e seu pai, Kichiko Imai. A atividade inicial era a comercialização de materiais de soldas e a prestação de serviços de recuperação de cabeçotes de motores, aproveitando a experiência

anterior de Roberto neste ramo. Em junho de 1970, Toshio Imai, irmão de Roberto, que já era um empresário no setor de construção civil, substitui seu pai na sociedade, aportando novo capital à empresa. A combinação do talento gerencial de Toshio com o talento técnico de Roberto, impulsionados pelo novo capital aportado por Toshio, viabilizou o forte crescimento da empresa nos anos seguintes.

Assim, em 1976, já com sete anos de atividade, a empresa abre sua primeira filial em Curitiba, já com a denominação social alterada para Maringá Soldas Ltda. Três anos depois, a empresa inicia suas atividades industriais passando a fabricar peças para tratores, além de manter as atividades de recuperação de cabeçotes e blocos para motores em geral. Vislumbrando o potencial de crescimento e diversificação dos negócios, os sócios decidem comprar um terreno de 28.000 m² na cidade industrial de Curitiba, no qual construíram inicialmente instalações de 1.400 m². Em 1981, após 5 anos estabelecida em Curitiba, a empresa transfere todas as suas instalações localizadas em Curitiba para a Cidade Industrial.

Em 1985 a empresa transfere sua sede de Maringá para Curitiba, alterando sua razão social para Maringá Soldas S/A. Nesta mesma época a empresa dá um saldo qualitativo importante em seu processo industrial, com o início da fundição de metais. Ao mesmo tempo, a empresa amplia suas instalações em Maringá com a aquisição de um novo terreno de 2.400 m², com uma área construída de 1.250 m², para onde são transferidas as atividades da filial de Maringá. Ao longo desse processo, a empresa ampliou seu portfólio de produtos, passando a fabricar cabeçotes para motores das linhas Scania e Caterpillar, ao mesmo tempo que investia na melhoria de qualidade de seus produtos, seguindo uma estratégia de oferecer produtos que se destacassem pela relação custo/qualidade.

Em 1989, Roberto se retira da sociedade, e a empresa encerra sua filial de Maringá, cujos ativos são entregues a Roberto Imai, que cria sua própria empresa. Toshio Imai se torna o único proprietário da Maringá Soldas S/A e a empresa concentra suas atividades na recuperação e produção de blocos e cabeçotes de motores de grande porte (Scania, Caterpillar, Mercedes e Volvo). A existência de grandes empreiteiras de obras públicas em Minas Gerais, que possuem grandes frotas de tratores e caminhões de grande porte, motivou a empresa a abrir, em 1991, uma

filial naquele estado, na cidade de Contagem. Nessa mesma época, numa estratégia de situar-se próximo dos grandes mercados, a empresa abriu nova filial na cidade de São Paulo. As crises econômicas da primeira metade da década de 90, levou a empresa a encerrar as atividades dessas filiais. A de Contagem foi encerrada em 1993 e a de São Paulo em 1996.

Ao mesmo tempo em que encerrava atividades para se adaptar a uma conjuntura econômica recessiva, a empresa realizava investimentos para melhorar sua produtividade, integrar o processo produtivo e ampliar sua linha de produtos. Assim, em Abril de 1995 a empresa adquire o seu primeiro centro de usinagem, cujo objetivo principal era aumentar a produção e melhorar a qualidade dos cabeçotes da linha Scania, na qual a Maringá Soldas já ostentava a liderança no mercado nacional.

A qualidade e eficiência na produção dos cabeçotes da linha Scania viabilizou o início das exportações da empresa, ainda no ano de 1991. Nessa época a empresa realizou sua primeira exportação de cabeçotes Scania modelo 111 para a Argentina. Essa experiência motivou a empresa a investir na conquistas de novos mercados no exterior. Toshio Imai percebe no mercado externo uma opção estratégica, mais do que o atendimento de oportunidades conjunturais. Inicia, assim, um árduo esforço de divulgar a empresa no exterior, conhecer o funcionamento e as peculiaridades dos diferentes mercados e conquistar novos mercados. Fruto desse esforço, pouco mais de 10 anos depois de efetuar sua primeira exportação, a empresa já exportava para mais de 30 países, na América do Sul, Estados Unidos, Europa e Oriente Médio, conseguindo colocar de 30 a 50%, em média, de sua produção no mercado externo.

A identificação de uma demanda crescente, tanto no mercado nacional, como no exterior, por cabeçotes da linha Caterpillar, motivou a aquisição em Setembro de 1997, do segundo centro de usinagem, permitindo um importante aumento na produção, com melhoria de qualidade e produtividade. No ano seguinte a empresa investe na melhoria de vários aspectos da tecnologia de seu processo produtivo. Investe-se na melhoria do processo de fundição, com vistas a permitir o aumento do número de peças fundidas. Investe-se, na mesma época, em equipamentos para recuperação e transporte de areia, bem como em máquinas de sopro, utilizados para a confecção de machos (moldes) para o processo de fundição. Esses investimentos permitiram a

racionalização de custos e melhoria da produtividade na produção, aumentando a competitividade dos produtos da empresa. Na área de usinagem, novos investimentos foram feitos, incluindo a aquisição de novos centros, máquina de usinagem tridimensional e demais equipamentos e ferramentas que permitiram o início da fabricação de cabeçotes da linha Volvo. Com isso a empresa passou a ter em seu portfólio de produtos, cabeçotes das principais marcas de motores a diesel de grande porte.

A trajetória de inovação traçada por Toshio Imai foi mantida mesmo depois de sua morte, graças ao envolvimento direto da família e a presença de uma equipe gerencial experiente, qualificada e dedicada. Assim, no segundo semestre de 2002 é inaugurado um novo centro de usinagem da marca Thissen Hueller, o qual proporcionou grande aumento de produtividade na fabricação dos novos modelos das linhas Volvo e Mercedes, lançados no final de 2002. Em 2003 é realizada a transferência de toda a área de fundição para um novo galpão, melhorando o processo produtivo, com aumento de produtividade e melhoria de qualidade e viabilizando o lançamento em 2004 de 3 novos produtos das linhas Mercedes e Caterpillar.

Ao longo dessa trajetória de pouco mais de 35 anos, a Maringá Soldas evoluiu de uma pequena loja comercial de materiais para solda e retífica de motores instalada num galpão de 350 m², numa indústria sofisticada que produz e recupera cabeçotes de motores a diesel de grande porte das principais marcas mundiais. A empresa ocupa um terreno de quase 30.000 m² na cidade de Curitiba, com pelo menos 10.000 m² de área construída. Fabrica cerca de 12.000 peças por mês, o que gera um faturamento anual da ordem de R\$ 15 milhões e emprega 125 pessoas. Exporta regularmente de 30 a 50% de sua produção para cerca de 30 países, na Europa, Oriente Médio, América do Sul e América do Norte.

Seu fundador, Toshio Imai, revelou ao longo de sua história empresarial, uma destacada visão estratégica e orientação empreendedora. Essa orientação o levou a procurar os mercados, onde eles estivessem. Num primeiro momento, transferiu a sede da empresa para Curitiba, num segundo momento procurou abrir filiais em Minas Gerais e São Paulo, onde estavam concentrados os mercados mais importantes. Coerentemente com essa visão estratégica, percebeu cedo a importância do mercado internacional e procurou tornar a empresa competitiva para atuar

nesse mercado. Para tanto investiu, por um lado, no desenvolvimento de uma linha de produtos que tem demanda elevada e continuada em inúmeros países, como são os motores a diesel de grande parte das marcas Scania, Volvo, Mercedes e Caterpillar, líderes mundiais. Por outro lado, investiu continuamente na melhoria da qualidade de seus produtos e no aumento da produtividade, o que permite à empresa competir com produtos de boa qualidade e preços baixos com países como a China, Índia e Itália.

As tabelas A.5.3 e A.5.4 do anexo A.5, apresentam a seqüência e descrição dos eventos estratégicos identificados na trajetória da empresa e a respectiva análise desses eventos utilizando-se o referencial analítico já descrito e aplicado no caso anterior.

Maringá Soldas: Análise dos Resultados

A análise do caso Maringá Soldas revela importantes similaridades e interessantes diferenças em relação ao caso analisado anteriormente. No que toca às premissas gerais dos dois construtos utilizados, a Orientação Empreendedora e a teoria da “Efeitução”, ambas são confirmadas neste segundo caso. Observa-se, assim, que as dimensões da Orientação Empreendedora atuam de forma independente ao longo da trajetória da empresa, tanto no que toca à intensidade quanto no que diz respeito à evolução. À semelhança do caso anterior, as dimensões Autonomia e Capacidade de assumir riscos são aquelas que apresentam valores máximos na maior parte do tempo, especialmente nas fases iniciais da trajetória da empresa. Diferentemente do caso MOVAL, no entanto, a trajetória da Maringá Soldas revela uma importância maior da dimensão Inovação, em comparação com a Competitividade agressiva. De fato, no caso da Maringá Soldas os resultados tabulados parecem indicar que a empresa utilizou a Inovação como instrumento para enfrentar um ambiente que foi se tornando crescentemente hostil no período intermediário de sua trajetória. Essa capacidade foi essencial para o êxito da empresa, especialmente por atuar num setor com nível tecnológico mais sofisticado e no qual a desatualização tecnológica pode ser fatal para a perda de mercados e, portanto, para o sucesso da empresa.

O caso Maringá Soldas ainda apresenta duas diferenças interessantes em relação ao caso MOVAL no que toca à dinâmica das dimensões do construto Orientação Empreendedora. Uma

delas é o fato de que o empreendedor optou por reduzir o seu risco em momentos cruciais, como quando decidiu fechar filiais e limitar o crescimento da empresa. No caso da MOVAL uma estratégia em que o empreendedor assumia riscos no limite, todo o tempo, pode ter contribuído para que a empresa enfrentasse uma ameaça importante para a sua sobrevivência, o que não ocorreu com a Maringá Soldas. Uma outra diferença importante foi o falecimento do criador da empresa e a transferência da empresa para uma aliança de sucessores e gerentes que haviam sido formados ao longo da trajetória da empresa. Como decorrência desse evento, a dimensão Autonomia se reduz na parte final da trajetória da empresa, já refletindo o fato de que as decisões na empresa já são compartilhadas entre os sucessores do fundador da empresa, no caso sua esposa e sua filha, e um grupo de gerentes profissionais. É interessante notar, portanto, que Toshio Imai foi capaz de transferir sua orientação empreendedora pessoal para a cultura da empresa, o que permitiu que esta continuasse dinâmica e inovadora, mesmo após a sua morte. Contribuiu para essa transição bem sucedida o fato de que a estrutura da empresa, e o seu processo decisório, já vinha sendo ajustada ao longo do tempo, com a constituição de uma estrutura burocrática profissional já antes da morte do seu fundador.

Observa-se, também neste caso, que a eficácia da Orientação Empreendedora esteve associada à correlação com variáveis organizacionais. No caso da estrutura, a sua gradual modernização permitiu que a visão empreendedora do criador da empresa se transformasse numa cultura da empresa, enquanto que no que diz respeito ao ambiente externo, a capacidade de desenvolver e intensificar a capacidade inovação foi crucial para que a empresa tivesse êxito num ambiente externo que foi hostil na maior parte da sua trajetória.

No que toca aos princípios da teoria da “efetuação”, o caso da Maringá Soldas revela, também, uma semelhança importante e uma diferença marcante em relação ao caso anterior. Nos dois casos observa-se a predominância de uma lógica de tomada de decisão baseada numa perda aceitável, ao invés de um retorno esperado (Princípio 1) e de um esforço em moldar continuamente o próprio futuro, ao invés de tentar prever um futuro incerto (Princípio 4). No caso Maringá Soldas, entretanto, observa-se que a utilização de alianças estratégicas (Princípio 2) não é tão constante como no caso anterior, ao passo que a exploração de contingências (Princípio 3) tem sido uma constante em toda a trajetória da empresa.

3.3.4.3.Cigel

Resumo da trajetória da empresa

O ímpeto empreendedor manifestou-se muito cedo no empresário Paulo Cesar Gurgel. Ainda na adolescência, no interior do Ceará, teve a iniciativa de prestar serviços de “courier” para a população local, oferecendo-se para fazer as compras no comércio local para conhecidos. Posteriormente, já na cidade de Fortaleza, capital do estado, abriu e fechou vários negócios, como intermediação de fretes de caminhões, contratação de publicidade para um serviço público de alto-falante e uma gráfica. A falta de experiência, capital e estratégia não permitia que esses negócios, embora lucrativos em seu início, prosperassem e se consolidassem. A combinação de uma certa frustração com essas iniciativas e a necessidade de uma fonte de renda mais estável que lhe permitisse sustentar a família levou Paulo César a trabalhar como empregado numa empresa de transportes durante cerca de 10 anos, onde teve uma bem sucedida experiência gerencial.

Em todo o tempo que trabalhou como empregado Paulo Cesar manteve o sonho de voltar a ter um negócio próprio. Aos 33 anos de idade, e com dez anos de trabalho na empresa, houve uma importante mudança na direção da empresa, com uma geração de herdeiros do proprietário assumindo funções de direção na empresa. Essa mudança começou a afetar negativamente o trabalho de Paulo Cesar na empresa, com o surgimento de atritos com os novos dirigentes e redução dos recursos disponíveis para a sua área (redução da frota de veículos e diminuição dos recursos financeiros e humanos disponíveis). Nesse contexto, Paulo percebeu que seu futuro na empresa poderia estar irremediavelmente comprometido, o que o levou a pensar com mais afinco na possibilidade e em alternativas de iniciar seu próprio negócio.

Nesse momento (era o ano de 1986), uma conversa casual com um amigo e cliente da Transportadora sobre o interesse em abrir um negócio próprio, resultou numa sugestão de um possível negócio. Esse amigo sugere a Paulo Cesar que a produção de desinfetantes (à base de pinho, para limpeza de banheiros e cozinha) poderia ser um bom negócio. De fato, o amigo mencionado já tinha fabricado esse produto no passado e argumentava que havia um bom

potencial de mercado para o mesmo. Além disso, se dispôs a orientar Paulo Cesar para a produção do mesmo, fornecendo as informações técnicas necessárias, bem como no fornecimento dos frascos para a comercialização do produto, já que era fabricante de frascos. Segundo Paulo Cesar, a recomendação do amigo para a produção de desinfetantes, tinha por trás o interesse de criar demanda para a produção de frascos.

Assim, em 1986, Paulo Cesar inicia a fabricação de desinfetante para limpeza (com a marca Limpinho, que detém até hoje), de forma artesanal, em sua própria casa, utilizando recursos financeiros próprios e como mão de obra, apenas ele próprio, a esposa, a empregada do casal e a filha mais velha que ajudava no engarrafamento do produto. Essa atividade empresarial ocorria em paralelo ao seu trabalho como gerente na Transportadora.

Após um ano de produção do desinfetante, Paulo Cesar, mais uma vez seguindo sugestão do mesmo amigo citado anteriormente (que continuava interessado no fornecimento de frascos), decide passar a produzir shampoo e outros artigos de higiene pessoal. Assim, após obter as informações técnicas necessárias com a empresa multinacional Henkel (fabricante de insumos) e com a Universidade Federal de Fortaleza, começa a fabricar uma nova linha de produtos, constituída por shampoo, condicionador para cabelos e água oxigenada. O trabalho ainda é feito de forma artesanal, na própria casa de Paulo Cesar, e com uma equipe constituída pelo próprio Paulo Cesar, sua esposa, a filha Alyne, a empregada da família (em tempo parcial) e um empregado com dedicação exclusiva. A produção inicial era da ordem de 50.000 frascos mensais. Em 1989, pouco mais de dois anos depois da criação da empresa, já contando com seis empregados e produzindo 80.000 frascos mensalmente, Paulo Cesar faz um acordo com seus empregadores e se desliga da empresa. Com os recursos obtidos com sua demissão, decide comprar um terreno e constrói um galpão onde passa a realizar a produção. Quatro anos depois (em 1993), a empresa já produzia 250.000 frascos mensais, tinha 35 empregados e faturava o equivalente na época a algo em torno de US\$ 100.000 mensais.

Nessa época, em decorrência de mudanças na conjuntura econômica, a empresa teve que enfrentar uma drástica redução no crédito bancário que utilizada para financiar suas atividades. Para agravar a situação, essa redução do crédito colheu a empresa num momento em que ela tinha

feito pesadas imobilizações, com a compra de equipamentos para a produção de embalagens, no início de uma estratégia de verticalização da produção. Esse aperto, coloca a empresa em face de uma crise que chegou a ameaçar sua existência. Para enfrentá-la Paulo Cesar tomou decisões radicais, tanto em termo estratégicos, como operacionais. Em termos estratégicos, percebeu que a dependência de capitais de terceiros em ambientes incertos como o do Brasil, poderia colocar em risco a sobrevivência da empresa e decidiu torná-la independente desse tipo de recurso. Em termos operacionais decidiu reduzir drasticamente o nível de produção, de forma a mantê-lo em um nível que pudesse ser financiado exclusivamente com o capital próprio. Decidiu aumentar o preço, acarretando uma redução da demanda e, em conseqüência, reduziu a produção para se adequar ao novo nível de demanda, com a vantagem de conseguir uma melhoria da margem de lucro. Simultaneamente, promoveu uma drástica redução de custos, o que resultou na demissão de 15 funcionários, ou seja, cerca de 40% do quadro anterior da empresa. Com essas decisões, Paulo Cesar conseguiu reduzir a zero a dependência da empresa em relação a empréstimos bancários, política que mantém até hoje.

O início do Plano Real, em 1994, vem encontrar a empresa sem dívidas e com R\$ 15.000 em caixa. O Plano Real produz um impulso importante na empresa, que se beneficiou de ter conseguido converter seus preços para reais pelo pico, conseguindo assim operar com margens elevadas. As margens elevadas permitiram a forte capitalização da empresa, permitindo investimentos na ampliação e modernização tecnológica, no anos seguintes. Esse crescimento culminou, no ano de 2000, com a compra de um novo terreno com área de 6.600 m², no distrito industrial de Caucaia (cidade que integra a região metropolitana de Fortaleza), se beneficiando de isenção de ICMS da ordem de 48% do valor devido. Nesse novo terreno foram construídas as novas instalações, num total de 2.500 m², demandando investimentos da ordem de R\$ 1 milhão, todo ele financiado com capital próprio.

Atualmente a empresa conta com 98 empregados e produz 36 milhões de frascos anuais de uma linha diversificada de produtos que inclui: linha profissional de shampoo e condicionador (embalagens de 2 e 5 litros), linha diversificada para tratamento pessoal de shampoo, condicionador e cremes para cabelos, além de amoníaco, água oxigenada, removedor de esmalte à base de acetona, óleos para tratamento de cabelo e óleo bronzeador à base de urucum e

sabonete líquido antisséptico. Apenas para comparação, vale mencionar que a produção da empresa era 8 milhões de frascos em 1993 e 11 milhões em 1994. O faturamento anual da empresa é da ordem de R\$ 15 milhões, e seu mercado se ampliou regionalmente, já atendendo a vários estados do Nordeste, além do estado do Amazonas, sendo que Manaus já é a segunda praça mais importante para a empresa. Além disso, a empresa é o maior fabricante de sua linha de produtos no Nordeste, sendo líder de mercado no estado do Ceará em todos os produtos de sua linha. A água oxigenada fabricada pela empresa responde por 80% do mercado desse produto em Fortaleza.

Embora voltada para as classes D e C, a empresa concorre em todos os mercados em que atual com importantes fabricantes nacionais e multinacionais (Risque, Farmax, Bozzano). Tem metas ambiciosas de crescimento, dentre as quais se incluem a capacidade de penetrar em todos os estados do Nordeste e, em breve, se preparar para exportar. Na realidade, a empresa já concretizou operações de exportação, embora em caráter experimental para a África. Paulo Cesar considera razoável, no médio prazo, triplicar a escala atual da empresa. Para tanto, a empresa já prepara investimentos para ampliar sua capacidade produtiva. Estão previstos investimentos da ordem R\$ 1 milhão para ampliar em cerca de 1200 m², as instalações atuais. Além disso, o empresário decidiu diversificar suas atividades, criando uma empresa de construção e incorporação, cujo projeto inicial é o desenvolvimento de um condomínio com 20 casas, em Fortaleza.

A empresa investe agressivamente em pesquisa tecnológica para o desenvolvimento de novos produtos, contando com dois bioquímicos e com parcerias com Universidades e instituições de pesquisa do estado. Além disso, investe também agressivamente em pesquisa de mercado, tendo contratado recentemente um renomado consultor de Marketing de varejo e adota uma estratégia de marketing que inclui agressiva participação na mídia televisiva, financiamento de eventos, merchandising e promoções em supermercados. A estratégia da empresa é investir cerca de 3% do faturamento nessas atividades.

As tabelas A.5.5 e A.5.6 do Anexo A.5, apresentam a sequência e descrição dos eventos estratégicos identificados na trajetória da empresa e a respectiva análise desses eventos utilizando-se o referencial analítico já descrito e aplicado nos casos anteriores.

Cigel: Análise dos Resultados

Em relação aos dois casos anteriores, as evidências obtidas com o caso Cigel trás, também, algumas confirmações e algumas novidades. No que toca ao construto Orientação Empreendedora o exame da tabela A.5.6 do Anexo A.5 aporta evidências adicionais acerca da independência das dimensões que compõem o construto. De fato, observa-se que ao longo da trajetória da empresa o valor atribuído a cada dimensão apresentou diferenças e evoluiu de forma distinta. A análise do construto no caso Cigel trás, por outro lado, algumas novidades interessantes. Neste caso, a dimensão Capacidade de Assumir Riscos, usualmente a mais importante na trajetória dos empreendedores e confirmada nos dois casos anteriores, apresenta valores relativamente baixos no caso Cigel. Essa situação reflete um curioso paradoxo presente na trajetória do criador da Cigel. Por um lado revelou, desde cedo, um ímpeto empreendedor. Por outro, mesmo na criação da empresa, como na sua gestão, pelo menos a partir da crise enfrentada em 1993, pautou-se por uma postura mais cautelosa, voltada para controlar o risco envolvido em cada iniciativa. Dessa forma, optou por prolongar por dois anos o processo de criação da empresa, enquanto mantinha seu emprego na empresa de transportes. Da mesma maneira, quando enfrentou a crise de liquidez que ameaçou a existência da empresa, optou por manter os investimentos e o crescimento da empresa numa trajetória mais realista, utilizando apenas capital próprio e reduzindo o seu risco. Uma outra evidência dessa preocupação com o controle do risco é a decisão de diversificar as atividades da empresa, tomada em 2003, uma decisão tipicamente associada à redução de risco.

Outra peculiaridade do caso Cigel é que a dimensão “capacidade de agir de forma proativa” apresenta valores baixos em toda a fase inicial de criação e crescimento da empresa. Esse resultado reflete o fato de que as principais iniciativas do empresário nesse período, tais como a decisão de produzir desinfetante e depois de ampliar sua linha de produtos, resultou mais de sugestões de terceiros do que de iniciativas ou pesquisas do próprio empreendedor. Dessa forma,

o crescimento da empresa na sua fase inicial dependeu fortemente de sua estratégia de produtos de baixo custo para um segmento específico do mercado (classes de baixa renda) e de uma “competitividade agressiva” na ocupação de faixas crescentes desse mercado.

Numa segunda fase, que caracterizou a trajetória da empresa após o seu “relançamento” em 1994, o crescimento da empresa se fundamentou tanto na competitividade agressiva para a expansão de mercados, como em inovação no desenvolvimento de novos produtos e, mesmo em processos produtivos que aumentassem a produtividade da empresa e, conseqüentemente, tornassem a empresa mais eficiente na sua competitividade. Observa-se que, na segunda fase de crescimento da empresa, todas as dimensões da Orientação Empreendedora situam-se no seu valor máximo, à exceção justamente da “Capacidade de assumir riscos”.

No que toca à correlação entre as variáveis organizacionais e os efeitos da Orientação Empreendedora sobre a trajetória da empresa, o caso Cigel traz algumas novidades em relação aos resultados obtidos com os dois casos anteriores. O primeiro deles diz respeito ao fato de que a criação da empresa, ao contrário dos dois casos anteriores, ocorreu num período em que o ambiente externo não era favorável e se tornou ainda mais hostil nos anos que se seguiram à criação da empresa. Nesse contexto, a orientação empreendedora da empresa, especialmente a sua capacidade de competir de forma agressiva, com base numa estratégia de produtos de baixo custo para um mercado focalizado, foi fundamental para assegurar a sua consolidação e sustentabilidade ao longo de sua trajetória. Já a segunda parte da trajetória da empresa ocorreu num ambiente que foi se tornando crescentemente mais favorável e a orientação empreendedora da empresa foi caracterizada por um aumento da intensidade de todas as dimensões à exceção, paradoxalmente, da Capacidade de assumir riscos, que permaneceu abaixo do nível máximo, como mencionado anteriormente. Com relação à estrutura da empresa, observa-se uma evolução gradual da mesma, o que, provavelmente, facilitou o fortalecimento da sua orientação empreendedora em todas as dimensões.

Já com respeito aos princípios da teoria da “efeituação” o caso Cigel apresenta uma diferença marcante em relação aos dois anteriores, por revelar a presença de todos os quatro princípios em

todos os eventos considerados, indicando que a atuação do empreendedor, neste caso, foi sempre balizada pela lógica prevista na teoria da “efeituação”.

3.3.4.4.Santé

Resumo da trajetória da empresa

A empresa produz refeições em escala industrial para clientes empresariais na região metropolitana de Fortaleza e foi criada e administrada desde seu início por Marcos Henrique Siqueira Alencar e Christiane Patrola Jorge. Cabe notar que os dois fundadores da empresa que são marido e mulher eram, à época da criação da empresa apenas amigos. As atividades da empresa têm início em 1990, e contou com uma boa dose de acaso e coincidências. Após deixar um estágio na área de Engenharia Mecânica, que cursava à época, Marcos decidiu abrir, com mais dois amigos, um bar em Fortaleza. A iniciativa não seguia nenhuma vocação particular dos três, a não ser o interesse do Marcos em contato com pessoas e o interesse dos três numa atividade que era, ao mesmo tempo lúdica e comercial. Embora tendo sido um grande sucesso de público, o empreendimento foi encerrado três meses depois, pela precariedade de infra-estrutura (espaço) e estrutura empresarial (só servia bebidas, por exemplo, o que limitava o potencial de receita).

Nessa época, no local em que se situava o Bar (uma galeria comercial) ficava também uma lanchonete que, adicionalmente ao atendimento no local, servia refeições (cerca de 50) nos estabelecimentos comerciais situados no mesmo edifício. Nessa ocasião o proprietário da lanchonete ofereceu a Marcos (que conhecia como proprietário do “barzinho”) a lanchonete em arrendamento. Ao falar sobre o potencial comercial da lanchonete, mencionou o serviço de fornecimento e entrega de refeições como um atrativo adicional. Segundo Marcos, apenas por coincidência, Christiane (que na época era apenas uma amiga) estava junto quando houve essa conversa com o dono da Lanchonete.

Embora não tenha se interessado pela proposta do dono da Lanchonete, os dois ficaram atraídos pela idéia da produção de refeições para entrega a domicílios em estabelecimentos comerciais e

passaram quase imediatamente da intenção à ação. Decidiram comprar equipamentos para produzir essas refeições (dois fogões de duas bocas e algumas panelas), contrataram uma cozinheira (um detalhe: nenhum dos dois tinha qualquer experiência, formação, ou mesmo talento para cozinha ou nutrição). A empresa se instalou em um cômodo anexo na casa da mãe de Christiane.

Quase simultaneamente à decisão de começar o negócio, Marcos já conseguiu um primeiro cliente, o dono de uma gráfica na qual ele tinha comprado alguns materiais para a empresa. Além desse cliente, Marcos começou um trabalho de divulgação da nova atividade e de captação de novos clientes. Assim, em 1990, com uma infra-estrutura física e de pessoal improvisada e com uma base inicial de clientes bastante limitada, a empresa teve oficialmente seu início, com uma produção inicial de 30 refeições diárias.

Essa primeira etapa da empresa durou cerca de 6 meses, quando Marcos, cujo grande talento parece ser o de identificar oportunidades e de relacionamento com o público (e mais uma vez, contando com uma razoável dose de coincidências), em conversa com um amigo cujo pai tinha uma empresa de construções, discutiu com o amigo sobre a possibilidade de fornecer refeições para os empregados da construtora, nas obras. Nessa época as refeições para os empregados da construtora eram preparadas de forma muito precária: o empresário fornecia gêneros alimentícios e um dos empregados se encarregava de preparar a comida, a qual era servida no próprio capacete dos empregados. O proprietário da construtora se interessou pela idéia e acabou contratando os serviços da empresa de Marcos e Christiane para o fornecimento de cerca de 300 refeições na obra, o que significou um grande avanço em termos de escala para a empresa, ao mesmo tempo que, percebendo um nicho de mercado, decidiram se especializar nesse nicho, no qual concentraram suas atividades pelos meses seguintes.

Um ano e meio após esse contrato com a Construtora, a empresa já produzia 800 refeições diárias (um aumento significativo em relação às 30 iniciais) e como a escala de atividades já extrapolava as precárias instalações iniciais, decidiram investir para construir instalações próprias (embora, ainda, no terreno da casa da mãe de Christiane). Essa decisão, entretanto, segundo os fundadores quase foi fatal para a empresa.

Por falta de planejamento para a obra, agravado pelo período de inflação elevada que o país atravessava, que tornava a receita real e as margens muito voláteis (num mês a empresa podia ter um lucro significativo e no outro, em função de defasagem de reajustes, podia ter um elevado prejuízo) a empresa ficou sem caixa e sufocada em termos de liquidez. Nessa ocasião, segundo Christiane, tiveram a conta encerrada em nada menos do que 5 bancos. Segundo Marcos, nesse momento, a empresa estava tecnicamente “quebrada”. Nesse momento, mais uma vez, algumas “coincidências” concorreram para mudar a situação e salvar a empresa.

Uma dessas coincidências resultou do interesse de um amigo de Marcos, estudante de administração (por coincidência, o filho do dono da empresa de construção que foi o primeiro grande cliente da empresa, dois anos antes e ajudou a intermediar o contato seu pai - o dono da empresa), demonstrou interesse em utilizar a empresa como um “case” de uma consultoria de organização e métodos que seria apresentado como um trabalho escolar. Nessa altura, mesmo com dois anos de existência, a empresa, segundo o depoimento dos fundadores, tinha uma gestão muito precária, não adotando nenhum mecanismo de administração financeira, como gestão de custos e planejamento e gestão de fluxo de caixa. Essa precariedade tornava a empresa ainda mais vulnerável tendo em vista a conjuntura de inflação elevada que o país atravessava. Assim, não era raro que o valor cobrado por uma refeição fosse corroído pela inflação e ficasse, no final, abaixo dos custos de produção. Além disso, eram comuns atrasos nos pagamentos por parte dos clientes (alguns deles deliberados), o que corroía ainda mais as margens e comprometia o fluxo de caixa da empresa.

O trabalho realizado pelo amigo de Marcos permitiu uma radiografia financeira da empresa, tendo sido particularmente importante o desenvolvimento de uma metodologia para o cálculo do custo unitário dos produtos e a análise das margens obtidas nos contratos dos diferentes clientes. Esse estudo mostrou, por exemplo, que o maior cliente da empresa (por coincidência, a construtora que havia permitido a primeira grande alavancagem da empresa um ano e meio antes e que pertencia, como mencionado, ao pai do amigo de Marcos que realizou a consultoria de O&M) dava prejuízo, ou seja, o valor cobrado por refeição era inferior ao custo unitário, o que

era agravado pelo fato de que essa empresa em particular atrasava sistematicamente os pagamentos em até 15 dias.

Simultaneamente ao estudo de O&M mencionado acima, a empresa contou com uma outra contribuição de amigo (e, no caso, familiar). Um tio de Christiane, professor de Matemática na Universidade Federal do Ceará, e que tinha sólidos conhecimentos de programação e sistemas, se ofereceu para desenvolver um programa para controle de custos e programação financeira, que pudesse ser utilizado em micro-computador, e que se tornou a primeira ferramenta gerencial (e de tecnologia) utilizada pela empresa e que permitiria à mesma, daí para a frente, exercer um controle mais eficaz do negócio, permitindo algum planejamento.

Um terceiro evento ocorrido nessa época, contribuiu para a melhoria da empresa e para o início de um ciclo de mudanças profundas que mudaria o rumo da empresa. Os fundadores obtiveram um empréstimo familiar no valor equivalente à época a US\$ 10.000,00, sem um prazo fixo para pagamento e com o compromisso de devolver apenas com a correção cambial (ou seja, o valor deveria ser devolvido em dólares). Esse valor, segundo Christiane, foi suficiente para saldar os compromissos mais urgentes da empresa, recompor o caixa e sair da asfixia financeira que a empresa atravessava e que se agravava diariamente, comprometendo o seu futuro.

Assim, em pouco tempo, através das iniciativas mencionadas acima, a empresa já tinha uma visão mais precisa e objetiva da sua situação operacional, tinha desenvolvido instrumentos de gestão modernos e eficazes e, através do empréstimo familiar, tinha conseguido um certo alívio da asfixia financeira que atravessava. Em seguida, os fundadores tomaram uma decisão arriscada, e de certa forma, revelador do seu caráter empreendedor. De posse dos dados de que o contrato com a empresa de construção era deficitário, tomaram a iniciativa de discutir o contrato com o cliente tentando renegociá-lo, além de argumentar sobre o efeito negativo que os atrasos no pagamento produziam para a empresa. Diante da resistência do cliente em renegociar as bases do contrato decidiram rescindi-lo, já que a manutenção do mesmo simplesmente agravava a situação da empresa. Para se ter uma idéia do caráter dramático dessa decisão, vale mencionar que nessa altura, esse cliente respondia por 70% do faturamento da empresa. Ou seja, de uma

hora para outra, os fundadores deliberadamente decidiram abandonar um cliente que representava mais de dois terços do faturamento da empresa.

A decisão implicou, ao mesmo tempo, em aceitar que a empresa tivesse um tamanho menor, porém mais sólido, e o desafio de buscar novas oportunidades e que agregassem mais valor à empresa. Os fundadores passaram, então, a fazer um esforço para aumentar a base de clientes, procurar clientes cujas refeições fossem mais diversificadas, portanto tivessem maior valor agregado, de forma a assegurar sempre uma margem positiva e confortável. As medidas tomadas nesse momento, permitiram que a empresa superasse sua primeira grande crise e voltasse a crescer, agora em bases mais sólidas.

O ano de 1994 marca o início de uma nova fase. A implantação do Plano Real que controlou a inflação e criou, num primeiro momento, oportunidades de crescimento econômico foi rapidamente aproveitado pela empresa. Aproveitando um “boom” no mercado imobiliário de Fortaleza, a empresa volta a vender refeições para a construção civil. Além disso, e em consequência de contratos que a empresa tinha em Fortaleza, começou a sua primeira operação fora da capital, na cidade de Horizonte. Nessa época, em decorrência de políticas estaduais de apoio a industrialização, havia um grande número de projetos de implantação de indústrias naquela cidade. Um dos clientes da Santé, da área de Construção Civil, obteve o contrato para a construção de uma dessas indústrias e contratou a empresa para o fornecimento de refeições.

Na primeira visita que fez a Horizonte, Marcos percebeu que o projeto de industrialização da cidade representava uma excelente oportunidade e voltou convencido de que a empresa deveria investir nessa alternativa. Decide, assim, transferir a maior parte da empresa para Horizonte, construindo uma nova sede para a empresa naquela cidade. Ao mesmo tempo, os fundadores começaram a criar, pela primeira vez, uma estrutura administrativa mais formal para a empresa com a contratação de um Assistente Administrativo, um Técnico para gerenciar a área de RH e o primeiro nutricionista da empresa.

Essa estratégia rendeu frutos rapidamente e em pouco tempo, a empresa já fornecia para várias indústrias instaladas, ou em fase de instalação e para a própria prefeitura da cidade. Nessa

oportunidade, a empresa introduz uma inovação no seu “menu” de produtos, ao criar, a pedido da prefeitura, um restaurante “self-service”, que além de servir a funcionários da prefeitura atrai funcionários de nível gerencial de outras empresas da cidade (muitos que trabalhavam nos projetos de instalação, outros já integrantes do quadro gerencial de empresas instaladas), o qual passou a funcionar como uma espécie de “cartão de visitas” da empresa e ajudar nos contatos para a conquista de novos clientes. Além disso, a empresa adota pela primeira vez a solução de fazer a refeição no próprio local da empresa, ao invés de elaborar as refeições numa cozinha centralizada e transportá-la. Essa foi uma importante mudança, representando uma mudança de paradigma, tanto tecnológico, quanto gerencial. Isso porque o principal fator para a perda de qualidade da refeição é o transporte, logo a produção no local significava um avanço em termos de tecnologia, controle de qualidade e valor agregado para o cliente. Por outro lado, esse sistema exige um modelo de gestão diferente, já que requer a integração de atividades efetuadas centralmente (compras, por exemplo) com a produção descentralizada.

Em pouco tempo a empresa já contaria com vários clientes da área industrial dentre os quais uma confecção (com 300 funcionários), uma Metalúrgica (800 funcionários), a e a Vulcabrás (que estava se instalando na época e que no início tinha apenas 60 funcionários). A empresa cresce continuamente nesse período e caminha para se situar entre as líderes no setor de fornecimento de refeições. Em 1997, a empresa faz novo investimento adquirindo um grande terreno em Fortaleza e construindo novas instalações (com depósitos, câmaras frigoríficas, instalações administrativas, etc.) onde se encontra a sede, até hoje.

Um ano depois, em 1998, uma nova decisão radical dos fundadores. O grupo GR, um dos líderes mundiais do setor, que competia com a Santé em Fortaleza, faz uma oferta para comprar a empresa por R\$ 1.200.000,00. Os fundadores aceitam a oferta, e são contratados como executivos da nova empresa pela GR, com o compromisso de não competirem com o grupo GR por, pelo menos, 2 anos. Os dois permanecem como executivos da GR pelos dois anos previstos no contrato de venda da empresa. Nesse meio tempo desenvolveram um projeto de venda de cestas básicas, o qual se revelou inviável. Porém, concluído o período de carência, os dois se desligam da GR e abrem nova empresa (a atual Santé) para concorrer com o grupo GR. As razões alegadas

por ambos foram que a situação de executivos, embora altamente vantajosa do ponto de vista financeiro, não era desafiadora.

No ano de 2000 voltam ao mercado, com uma nova empresa, partindo do zero. Nesses últimos seis anos, já se beneficiando de toda a experiência anterior e de contatos comerciais, a empresa cresce rapidamente. Curiosamente, o grupo GR encerra suas atividades em Fortaleza, enquanto a Santé nesse período se transforma na segunda maior empresa do estado no fornecimento de refeições, produzindo atualmente cerca de 14.000 refeições diárias, com um faturamento da ordem R\$ 750.000 por mês e contando com cerca de 180 funcionários. Dos clientes atuais, alguns são remanescentes da fase anterior à venda para a GR (como a Vulcabrás, principal cliente, com 6.300 refeições diárias) revelando a capacidade dos fundadores de criarem uma boa imagem junto aos clientes, outros são novos.

No modelo atual, a empresa só trabalha com restaurantes descentralizados na sede do cliente (hoje, a carteira conta com 9 clientes), sendo que em cada restaurante há um profissional de nutrição, além de um gerente de nutrição (também nutricionista) que supervisiona os demais nutricionistas. Todos recebem formação gerencial, para complementar seu conhecimento técnico.

Do período em que trabalharam para a GR, embora considerassem que a tarefa não fosse desafiadora o bastante para suas aspirações e personalidade, Marcos e Christiane reconhecem que obtiveram alguns benefícios. Dentre eles, destacam o contato e familiarização com técnicas e ferramentas gerenciais mais sofisticadas, principalmente o Planejamento Estratégico, a Programação Orçamentária e de Metas, Treinamento de Funcionários, Políticas de RH mais inovadoras, que hoje aplicam em sua empresa. De fato, contrataram uma instituição de consultoria para elaborar um sofisticado projeto de planejamento estratégico para a empresa, vinculado a um programa de participação dos gerentes nos resultados da empresa. Nesse momento, portanto, a empresa dá prioridade a iniciativas voltadas para melhoria de gestão, aumento de eficiência e aprimoramento do foco estratégico. Essa estratégia parece ser crucial nesse momento, que é caracterizado, segundo os fundadores, por uma conjuntura de menor crescimento econômico e maior competição o que requer trabalhar com margens mínimas. O foco em eficiência, nesse contexto, é decisivo para a sobrevivência e progresso da empresa.

As tabelas A.5.7 e A.5.8 do Anexo A.5, apresentam a seqüência e descrição dos eventos estratégicos identificados na trajetória da empresa e a respectiva análise desses eventos utilizando-se o referencial analítico já descrito e aplicado nos casos anteriores.

Santé: Análise dos Resultados

O caso Santé apresenta inicialmente, como peculiaridade, o fato de que o seu produto representa uma combinação de serviço com produção industrial, o que significa um desafio redobrado, já que a empresa tem que atender às necessidades típicas de compradores de serviços e apresentar, simultaneamente, eficiência na sua atividade industrial. No que toca ao construto Orientação Empreendedora, as evidências obtidas com o caso Santé confirmam os outros casos anteriores ao indicar que as dimensões da orientação empreendedora são independentes entre si e têm trajetórias independentes. Para o caso Santé as dimensões mais importantes são a Autonomia, a Capacidade de assumir riscos e a Capacidade de agir de forma proativa confirmando, dessa forma, a situação mais usual com relação à orientação empreendedora. A empresa se revela inovadora, principalmente no que toca ao desenvolvimento de novos mercados, praticamente desde a sua criação. Já a Competitividade agressiva só se torna uma dimensão importante nos últimos anos, em decorrência de uma deterioração do ambiente externo que se torna mais hostil, exigindo uma estratégia competitiva mais agressiva, baseada em baixos custos, como forma de ampliar ou mesmo manter a fatia de mercado.

Já com relação aos princípios da teoria da “efeituação” observa-se que, também no caso Santé, os princípios estão presentes em todos os estágios da trajetória da empresa, com duas exceções. A primeira exceção observada se refere ao princípio 4 (controlar um futuro previsível) na fase de criação da empresa. Isto porque, segundo o relato dos fundadores, a criação da empresa foi, no início, uma decisão quase lúdica, e que os mesmos não tinham grandes expectativas em relação ao futuro do negócio. Apenas na medida em que as oportunidades foram sendo identificadas e exploradas e a perspectiva de que os fundadores poderiam, de fato, usar a empresa como seu projeto profissional de vida se tornou mais concreto, é que eles passaram a se comprometer completa e definitivamente com a trajetória de empresa e passaram, a partir daí, a tomar decisões

que ajudariam a moldar o futuro da mesma. A segunda exceção observada se refere ao princípio 1 e 2 na última fase analisada da empresa. De fato, na fase atual da empresa os empreendedores estão enfatizando o planejamento estratégico e a gestão, em substituição à avaliações mais empíricas e intuitivas e exploração de contingências. Essa situação não é, necessariamente, contraditória. De fato, Sarasvathy (2001) observa que para determinados negócios, e em determinadas circunstâncias, a adoção de uma lógica de “causalidade” pode se revelar mais adequada do que a lógica de “efeituação”.

Aparentemente, neste momento em que a Santé já é uma empresa madura e depende mais do nunca de eficiência para se manter competitiva, a lógica da “causalidade” baseada em planejamento e decisões fundamentadas em análises financeiras mais tradicionais pode se revelar mais apropriada.

Por último, o caso Santé traz uma situação inédita nos dois casos anteriores. Observa-se que os fundadores da Santé foram os únicos dentre os quatro casos estudados, que lançaram mão de uma estratégia que não é incomum entre empreendedores: a decisão de vender a empresa, caracterizando a fase que se denominou no modelo de análise de “realização”. É importante notar, todavia, que a orientação empreendedora do time de fundadores não foi eliminada com a venda da empresa. De fato, cumprido o período de “quarentena” imposto pelos compradores da empresa, os empreendedores voltaram a abrir um novo negócio, aproveitando sua experiência anterior, e construíram em pouco mais de seis anos uma empresa ainda mais eficiente e competitiva. Na trajetória das duas empresas criadas pelos empreendedores, a capacidade de imprimir à empresa uma orientação empreendedora que refletisse o ímpeto empreendedor dos fundadores, foi fundamental para o êxito de sua trajetória.

3.3.5. Análise dos resultados: consolidando os quatro estudos de caso

Os quatro estudos de caso apresentados e discutidos nesta Tese permitem que se chegue a algumas conclusões interessantes. Algumas delas confirmam hipóteses teóricas importantes das teorias mais recentes sobre empreendedorismo e outras questionam algumas premissas da literatura. Uma confirmação importante de hipóteses teóricas foi acerca da independência das

dimensões que constituem o construto “Orientação Empreendedora”. Esta hipótese, proposta originalmente por Lumpkin e Dess (1996) questionou o que era, então, o sendo comum na literatura: a de que o empreendedorismo era uma qualidade unidimensional, ou seja, ou existia ou não existia. Lumpkin e Dess propuseram que a orientação empreendedora, constituída pelas dimensões Autonomia, Capacidade de assumir riscos, Capacidade de agir de forma inovadora, Capacidade de agir de forma proativa e Competitividade agressiva, poderia existir desde que alguma (ou algumas) dessas dimensões estivessem presente de forma expressiva. Ou seja, não seria necessário que todas existissem o mesmo tempo, o tempo todo, para caracterizar uma empresa como tendo uma “Orientação Empreendedora”. Da mesma forma, a intensidade dessas dimensões poderiam variar de forma independente ao longo do tempo.

Os quatro estudos de caso apresentados anteriormente aportam evidências indiscutíveis para suportar essa hipótese, que foi enunciada no capítulo 1 como hipótese 7. Em todos os casos pode-se observar que, em diferentes momentos da trajetória da empresa, as dimensões que compõem a Orientação Empreendedora assumiram valores diferentes, revelando intensidades diferentes e, portanto, importância distinta no impacto que produziram na trajetória da empresa. Assim, em alguns casos o sucesso da empresa decorreu de uma intensa e agressiva competitividade, com pouca inovação. Em outros, a inovação foi essencial para esse sucesso, com menor importância para a competitividade. Em todos os casos as dimensões autonomia, capacidade de assumir riscos e de agir proativamente foram aquelas presentes com mais intensidade e com mais frequência.

Contrariando, todavia, o senso comum, no caso Cigel, a capacidade de assumir riscos não foi a dimensão mais importante, observando-se que em toda a trajetória da empresa o empreendedor revelou uma constante cautela e preocupação em minimizar riscos. Da mesma forma, contrariando uma premissa usual que associa empreendedorismo à inovação, na maioria dos casos aqui estudado o sucesso da empresa ocorreu associado a estratégias com baixo de grau de inovação tecnológica e com ênfase na competição agressiva baseada em custos baixos. De qualquer forma, as informações reunidas nos quatro casos indicam que existe uma tendência a intensificar a dimensão Inovação, mesmo que ela não seja a mais importante. Essa inovação pode estar associada a melhorias de processos de produção, de produto ou mesmo a descoberta de

novos mercados, indicando que se a inovação não é um fator essencial para a criação e criação de um negócio, pode ser indispensável para a sustentabilidade do mesmo no longo prazo.

Uma outra premissa da literatura confirmada pelos estudos de caso diz respeito ao efeito de variáveis organizacionais como ambiente externo, estrutura e estratégia como moderadoras ou mediadores do impacto que a orientação empreendedora pode ter sobre o desempenho da empresa ao longo do tempo. Observou-se, através dos estudos de caso, que uma discrepância entre a estrutura, os sistemas de informação gerenciais ou a estratégia da empresa e a intensidade da orientação empreendedora da empresa pode provocar uma crise na trajetória da empresa, ao invés de contribuir para o seu êxito. De fato, em três dos quatro casos estudados essa discrepância resultou em crises que ameaçaram a existência da empresa e somente quando essa discrepância foi eliminada a empresa superou as crises e retomou a capacidade de crescer de forma continuada e sustentada. Já no caso da Soldas Maringá em que o alinhamento entre estrutura, estratégia e orientação empreendedora foi mais coerente e harmonioso, a empresa foi capaz de ostentar uma trajetória com menos sobressaltos e ameaças. Essas evidências apontam para a confirmação da hipótese 8, apresentada no capítulo 1.

Já no que toca à relação entre meio ambiente e orientação empreendedora as evidências obtidas não confirmam uma relação positiva e automática entre ambiente externo favorável e desempenho positivo da empresa. De fato, se em dois casos (MOVAL e Maringá Soldas) a criação da empresa ocorreu num ambiente externo favorável, o seu crescimento e consolidação se deram, na maior parte da trajetória, num ambiente hostil. Já nas outras duas empresas ocorreu o contrário, foram criadas num contexto de ambiente externo hostil, o qual evoluiu para uma situação favorável nas fases seguintes da empresa. Nesse contexto, a orientação empreendedora emerge como um recurso empresarial e gerencial estratégico que a empresa utiliza, justamente para contornar e compensar as exigências e restrições de um ambiente hostil. As evidências obtidas indicam que os empresários procuraram explorar de forma consciente a qualidade empreendedora da empresa predominante, ou aprimorar outras, para criar as condições que permitissem superar o ambiente desfavorável. Cabe notar que essa competência se mostrou, nos casos estudados, tão mais importante, quanto mais prolongadamente hostil se revelou o ambiente externo. Isso é confirmado pelas trajetórias da MOVAL e da Maringá Soldas que enfrentaram

durante mais de dois terços de sua existência uma ambiente significativamente hostil. Neste aspecto, portanto, a hipótese 8 não é confirmada, uma vez que a Orientação Empreendedora tanto pode ser benéfica em ambientes hostis como favoráveis, embora nos ambientes hostis, como mencionado anteriormente, ela pode representar um recurso estratégico essencial para a sobrevivência, crescimento e bom desempenho da empresa.

O estudo realizado mostrou também que, para os quatro casos aqui apresentados, os princípios que constituem a espinha dorsal da “teoria da efetuação” estiveram presentes e explicavam a lógica prevalecente no processo decisório dos empreendedores. Ou seja, nos quatro casos estudados foi possível observar que, na maioria dos eventos considerados, prevaleceu uma lógica em que a decisão de investir, ou de seguir uma trajetória, era balizada por um critério de perda aceitável e não por uma lógica de análise de retorno do investimento tradicional. Constatou-se, também, que a constituição de alianças estratégicas foi um recurso estratégico essencial para viabilizar e consolidar os empreendimentos nos quatro casos estudados. Da mesma forma, a capacidade de explorar contingências à medida que ocorriam se revelou uma estratégia mais comum e eficaz do que explorar conhecimento pré-existente. Por último, a consequência dessa lógica de “efeituação” é permitir que o empreendedor possa moldar (ou controlar) o seu futuro, ao invés de tentar prever um futuro incerto. Nesse sentido, as evidências obtidas nos quatro estudos de caso pesquisados apontam para a confirmação da hipótese 9, apresentada no capítulo 1.

Por último, cabe ressaltar que o estudo aqui apresentado não pretendeu testar, no sentido estatístico, as hipóteses enunciadas. A metodologia aqui utilizada, em que não se dimensionou uma amostra com critérios estatísticos, possibilita, entretanto, ilustrar as premissas e hipóteses da teoria aqui apresentada através das evidências obtidas nos quatro casos e da metodologia de análise aplicada. Dessa forma, se bem as conclusões aqui obtidas não autorizam generalizações mais amplas, pelo menos a variedade dos casos estudados e a consistência das conclusões obtidas, representam um aporte empírico importante para as teorias utilizadas.

4. Conclusões

Encerrando esta Tese, apresenta-se neste capítulo um resumo dos principais resultados obtidos e apresentados nos capítulos anteriores, chama-se a atenção para as limitações, de natureza conceitual, metodológica ou empírica do trabalho, propõem-se recomendações para o ensino do empreendedorismo e para a formulação de políticas públicas para este campo e, por último, sugere-se temas para investigações futuras que possa complementar ou desafiar a presente pesquisa.

4.1. Resumo das principais conclusões encontradas

O resumo das conclusões é apresentado a seguir, separadamente para cada um dos tópicos que constituíram o capítulo empírico.

4.1.1. Regimes de crescimento

A presente pesquisa confirmou que o modelo proposto por Aurdretsch e Fritsch (2002), que define quatro regimes de crescimento, definidos pela combinação entre empreendedorismo, medido pela taxa de criação de empresas, e crescimento econômico, medido pela criação de empregos, descreve de maneira adequada a dinâmica da relação entre empreendedorismo e criação de empresas nas micro-regiões brasileiras. De fato, observou-se que, para diferentes critérios de mensuração de empreendedorismo (Taxa Bruta de Criação de Empresas, Taxa Líquida de Criação de Empresas e Turbulência - que é a soma da taxa de criação bruta de empresas com a taxa de encerramento de empresas -) e para diferentes critérios de enquadramento nos diferentes regimes (Mediana, Percentil 40 ou Percentil 30), as micro-regiões se distribuem de maneira razoavelmente equilibrada entre os quatro regimes propostos.

De fato, constatou-se que os regimes Empreendedor e Encolhimento predominam nas micro-regiões brasileiras em todos os períodos de análise, quando se utiliza o critério da taxa de criação líquida de empresa, incluindo entre 55,7% e 57,5% das micro-regiões, quando se utiliza a

mediana como critério de enquadramento. Já quando se utiliza o critério da taxa de criação bruta de empresas, esses dois regimes predominam no período 1994-99, quando representam cerca de 56% do total das regiões, porém perdem a primazia no período 2000-04, quando passam a incluir apenas 48,72% das micro-regiões, enquanto os regimes Rotatório e Rotineiro passam a concentrar a maior parte das micro-regiões, com pouco mais de 51%. Existe, portanto, um sub-período em que os dois critérios de empreendedorismo produzem resultados iguais, e outro sub-período em que os resultados são discrepantes. A explicação para isso, possivelmente, seria uma redução da taxa bruta de criação de empresas, comparativamente à taxa líquida de criação de empresas.

Como argumentado no capítulo anterior, a explicação sobre o que provocou essa evolução distinta na taxa de criação de empresas pelos dois critérios está, provavelmente, associada às mudanças na economia brasileira nos dois períodos considerados. Assim, no período 1994-99, com a estabilização da economia, instaurou-se um período mais propício ao crescimento econômico, que estimulou a criação de empresas. Já no período 2000-04, à exceção do primeiro ano desse período, o país passou por sucessivas crises, que limitou drasticamente o crescimento econômico, o que pode ter afetado a taxa de abertura de novas empresas. Todavia, as mudanças estruturais ocorridas no período anterior, com a estabilização de preços e maior exposição das empresas à concorrência internacional, pode ter contribuído para tornar as empresas mais eficientes, reduzindo a taxa de fechamento de empresas e, portanto, mantendo a taxa líquida de criação num nível mais elevado. Nessas condições, o número de regiões classificadas como empreendedoras pelo critério de criação líquida de empresas, embora tenha se estabilizado no último sub-período, permaneceu como o regime predominante.

A classificação das micro-regiões nos diferentes regimes de crescimento, por mais que represente uma informação interessante e importante, é uma tarefa essencialmente descritiva. Para tornar essa informação mais útil, especialmente para a formulação de políticas públicas destinadas a estimular o crescimento das micro-regiões, seja através do empreendedorismo, seja mediante outras estratégias, é importante identificar os fatores que estariam associados à predominância de

um ou outro regime. Para esta análise identificou-se um conjunto de variáveis de controle que foram utilizadas para fazer correlações com os diferentes regimes.⁶⁴

A análise da relação entre os valores dessas variáveis e os respectivos regimes de crescimento permitiu concluir que duas delas estão nitidamente positivamente correlacionadas com os dois regimes caracterizados por maior empreendedorismo, ou seja Empreendedor e Rotatório. Essas variáveis são o “percentual de jovens” e a “participação do emprego em pequenas empresas”. De fato constatou-se que, para essas duas variáveis, em todos os períodos considerados, e tanto para o critério de criação líquida de empresas como criação bruta de empresas, os percentuais mais elevados estão associados aos regimes Empreendedor e Rotatório e os percentuais mais baixos aos regimes Rotineiro e Encolhimento.

É interessante notar que esta evidência para o caso brasileiro, é consistente tanto com a teoria, quanto com os estudos empíricos sobre empreendedorismo. De fato uma presença mais robusta de pequenas empresas indica um ambiente mais favorável ao empreendedorismo por, pelo menos, duas razões. Primeiro, porque, segundo a teoria, indica a predominância de uma estrutura empresarial com menores barreiras à entrada. Segundo porque, de acordo com estudos empíricos, os criadores de novas empresas se originam com mais frequência de pequenas e médias empresas, do que de grandes empresas.⁶⁵ No que toca à participação dos jovens, as evidências empíricas de estudos internacionais não deixam dúvidas de que os empreendedores se originam, predominantemente, de segmentos mais jovens da população.

Uma outra variável que apresenta um padrão bem definido de correlação com os regimes de crescimento é a densidade demográfica. Só que, neste caso, a correlação com os regimes em que o empreendedorismo é importante, é inversa. Ou seja, as micro-regiões classificadas nos regimes Empreendedor e Rotatório apresentam valores médios para a variável densidade muito inferiores àqueles observados para as micro-regiões classificadas nos regimes Rotineiro e Encolhimento.

⁶⁴ A lista completa dessas variáveis, a definição das mesmas, bem como o respectivo período de coleta estão apresentadas na tabela 3.2. Já a relação entre os valores dessas variáveis e os regimes de crescimento é mostrado na tabela 3.7.

⁶⁵ Existem duas explicações para isto. A primeira é que o emprego nas grandes empresas tende a ser mais estável e melhor remunerado, aumentando o custo de oportunidade de mudar de empregado para empreendedor. A segunda é que a experiência numa pequena ou média empresa propicia uma visão mais próxima e completa do desafio do empreendedor, tornando-se neste sentido um aprendizado mais eficaz e um fator de emulação.

Este resultado também confirma hipóteses teóricas e evidências empíricas da literatura sobre o tema. O próprio trabalho de Audretsch e Fritsch (2002) chega a resultados semelhantes. A justificativa teórica para uma relação dessa natureza está associada ao fato de que a maior densidade demográfica expressa um efeito mais intenso de aglomeração urbana. E aglomerações mais intensas parecem produzir um efeito de deseconomias de escala sobre a atividade empreendedora. Esse efeito resultaria, por seu turno, de fatores tais como: aumento de custo de fatores de produção, como mão de obra e terrenos, congestionamento da infra-estrutura, barreiras à entrada, dentre outros, que operam no sentido de dificultar iniciativas empreendedoras.

No que toca às variáveis PIB per capita e renda média, o padrão mais consistente obtido a partir dos dados disponíveis indica que o valor mais alto para essas variáveis está associado às regiões classificadas no regime Encolhimento. Esse resultado é consistente com o modelo dos regimes de crescimento, que associa esse regime às regiões que estariam passando por processos de “downsizing”. Assim, essas regiões tendem a conviver com um aparente paradoxo: por um lado se caracterizam, provavelmente, por atividades econômicas que exigem mais capacitação e que oferecem melhor remuneração, por outro, em face da competição global, estão passando por permanente ajustes, o que limita o crescimento do emprego. Para a última das oito variáveis de controle examinadas, a Escolaridade, encontra-se um padrão parecido. As regiões classificadas no regime Encolhimento têm valores médios de Escolaridade superiores ao das regiões classificadas como Empreendedoras. Uma conjectura propiciada por essas evidências é de que o grau de escolaridade formal não é uma condição essencial para estimular a atividade empreendedora. Isto está associado ao fato de que o empreendedorismo, definido como a decisão de abrir uma nova empresa, está associada a aspectos que transcendem a mera capacitação cognitiva, tais como: capacidade de aceitar riscos e capacidade de inovar e ser pro-ativo, dentre outros. Esta conjectura foi objeto de um teste formal, através do estudo econométrico apresentado no capítulo anterior, obtendo-se evidências adicionais que apontam para a sua comprovação. Esses resultados serão comentados mais adiante.

Assim, no que toca aos fatores associados aos regimes de crescimento, pode-se destacar duas conclusões interessantes. A primeira é que a existência de um regime de crescimento empreendedor está associado à predominância de pequenas e médias empresas no sistema

empresarial local, à uma participação mais expressiva de jovens na composição etária da população e a regiões com menor densidade demográfica, ou seja, com menores níveis de aglomeração urbana. A segunda é que as regiões que apresentam níveis de renda e escolaridade superiores à média e densidade demográfica maior, ou seja, regiões com aglomeração urbana mais intensa, têm maior probabilidade de se caracterizar por um regime de Encolhimento, no qual o nível de empreendedorismo e de crescimento do emprego são menores.

Além do mapeamento dos regimes de crescimento e da análise dos fatores ou variáveis associados aos diferentes regimes, examinou-se na presente pesquisa a dinâmica dos regimes ao longo do tempo, ou seja, como a classificação evoluiu ao longo do tempo e de que forma as variáveis associadas aos diferentes regimes ajudam a explicar essa evolução. Essa evolução foi classificada em duas situações: ou a região analisada se manteve no mesmo regime entre períodos sucessivos, ou a classificação se alterou, de um regime para outro. Denominou-se o primeiro caso de “permanência” e o segundo de “transição”.

Assim, quando se define empreendedorismo como a taxa de criação líquida de empresas, constatou-se que, no tocante à permanência, existe um padrão claramente definido, para os dois períodos de transição considerados. Esse padrão se refere à maior estabilidade dos regimes Empreendedor e Encolhimento, nesta ordem, e à menor estabilidade dos regimes Rotatório e Rotineiro. De fato, enquanto 36,84% das regiões classificadas no regime Empreendedor pelo critério da criação líquida de empresas no período 1990-93, permaneceram no mesmo regime no período seguinte, esse percentual ultrapassa os 51% na comparação entre os períodos 1994-99/2000-04. Ou seja, mais da metade das regiões classificadas como Empreendedoras se mantiveram neste regime no período seguinte. No que toca ao regime de Encolhimento este percentual passou de 26,32% entre o primeiro e o segundo período, para 47,13% entre o segundo e o terceiro período. Constatou-se, também, que o percentual de permanência aumenta em todos os regimes entre o período 1994-99/2000-04, em comparação com 1990-93/1994-99. Esse resultado confirma o argumento apresentado anteriormente sobre os efeitos da mudança no regime da economia brasileira após o Plano Real. A estabilização da economia, com o fim da hiper-inflação, ao reduzir a incerteza e os riscos associados à inflação, tornou o próprio sistema empresarial e, por conseguinte, as economias regionais, mais estáveis e menos sujeitas a

flutuações bruscas. Cabe notar, ademais, que este resultado confirma as evidências obtidas por Audretsch e Fritsch (2002) e Fritsch e Muller (2004) para a Alemanha que constataram que os regimes Empreendedor e Encolhimento representam situações mais estáveis, ou situações polares, como denominaram.

Ainda considerando o empreendedorismo definido pela taxa de criação líquida de empresas, foi possível identificar nitidamente um padrão no que diz respeito às transições entre regimes de crescimento. Constatou-se que, nos três períodos considerados, as transições mais fortes se referiram à mudanças do regime Rotineiro para o regime Encolhimento. Constatou-se, também, que a transição do regime Encolhimento para Rotineiro também é classificado como forte em todos os períodos, alcançando 25% no período 1990-93/1994-99 e 26,75% no período 1994-99/2000-04. Este padrão não é surpreendente. Como as regiões classificadas no regime Encolhimento apresentam uma baixa taxa de criação de empresas, a possibilidade de dinamizar a criação de empregos nessas regiões passaria a depender da atração de grandes empresas, o que levaria a região para o regime Rotineiro.

Quando se define o empreendedorismo como a taxa de criação bruta de empresas, encontra-se algumas semelhanças e algumas discrepâncias em relação aos resultados anteriores. Uma primeira diferença marcante é que o percentual de permanência em cada regime é mais elevada que no critério da taxa líquida de empresas, para todos os regimes à exceção do Empreendedor. A segunda diferença é que o regime Empreendedor embora continue apresentando um percentual de permanência da ordem de 50%, deixa de ser o de maior permanência e passa a ser o de menor permanência. A explicação para o aumento da estabilidade dos regimes já foi mencionada anteriormente e deve estar relacionada à mudança no regime de operação da economia brasileira resultante da implantação do Plano Real. Já o aumento da permanência dos regimes Rotatórios e Rotineiros, em comparação com os regimes Empreendedor e Encolhimento deve estar associado, à mudanças macro-econômicas no período 2000-04. Neste período, as crises macro-econômicas resultaram num crescimento modesto do PIB e crescimento mais modesto do emprego, o que deve ter limitado a possibilidade de regiões classificadas no regime Rotatório transitarem para o regime Empreendedor, aumentando, assim, a taxa de permanência.

Já um padrão que se manteve nos dois critérios de criação de empresas foi a predominância da transição do regime Rotineiro para o de Encolhimento (37,50%) e o elevado percentual de transição do regime Rotatório para Empreendedor (32,50%). Note-se que esta é uma constatação importante do ponto de vista de subsídio para a formulação de políticas públicas. Isto porque, embora o regime Rotineiro seja caracterizado pela criação de empregos acima da média, a evidência mostrada na tabela 3.9 indica que a probabilidade maior de mudança neste regime é para o regime de Encolhimento, que reflete uma criação de empregos abaixo da média. Assim, a trajetória de uma região cujo crescimento do emprego depende de uma estrutura empresarial mais dependente de grandes empresas, onde o empreendedorismo tem um papel secundário, parece ser mais vulnerável. Como mencionado em seção anterior, esta dinâmica está associada à própria lógica da inserção das economias no mercado global, que obriga as empresas a contínuos ajustamentos (através de processos de “downsizing”) para se manter competitivas, o que afeta a capacidade de criação de empregos nessas regiões.

As regiões classificadas no regime Rotatório, por seu turno, embora apresentem uma taxa de criação de empregos inferior à média, tendem a transitar com maior probabilidade para o regime Empreendedor, o que representa um fortalecimento da economia regional. Assim, embora uma taxa menor de criação de empresas não impeça o dinamismo da região no que tange à criação de empregos no curto prazo, quando se considera um período mais longo, as regiões caracterizadas por um menor dinamismo empreendedor, como aquelas classificadas no regime Rotineiro correm um risco maior de perderem dinamismo e a capacidade de geração de empregos. Já as regiões caracterizadas por maior dinamismo empreendedor, como as classificadas no regime Rotatório, apresentam maior probabilidade de transitar para um regime mais dinâmico e com maior potencial de geração de empregos. Essas conclusões, também encontradas no estudo de Audretsch e Fritsch (2002), indicam a importância de estimular a ímpeto empreendedor das regiões, numa perspectiva de longo prazo.

Por último, cabe mencionar a relação que existe entre as variáveis de controle utilizadas para identificar os diferentes regimes e os padrões de transição observados entre os regimes. De maneira geral, confirmaram-se as conclusões obtidas quando se examinou a relação entre cada regime isoladamente e as variáveis de controle, ou seja, nas regiões em que prevalece um

percentual de jovens elevados, uma participação mais alta do emprego em pequenas e médias empresas e que tenham uma densidade populacional menor, a probabilidade de transição de outros regimes para o regime Empreendedor é maior. Já nas regiões em que o percentual de jovens e de emprego em pequenas e médias empresas é baixo e que têm densidade populacional mais alta, a probabilidade de transição para o regime de Encolhimento é maior.

É interessante mencionar algumas evidências adicionais reportadas no capítulo anterior que podem refletir estratégias deliberadas para estimular o crescimento regional que podem trazer benefícios, em termos de criação de emprego no curto prazo, mas que podem se revelar ineficazes para assegurar o crescimento sustentado no longo prazo. A análise dos regimes de crescimento por unidades da federação revelou que existe uma predominância de regiões classificadas no regime Rotineiro na maioria dos estados da região Nordeste, a saber: Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Alagoas e Sergipe. Como mencionado anteriormente, essa concentração de regiões classificadas neste regime pode ter resultado de políticas governamentais locais voltadas para a atração de grandes empresas das regiões mais desenvolvidas ou multinacionais, mediante o oferecimento de incentivos fiscais e utilizando como atrativo a disponibilidade de mão de obra barata.

As evidências, tanto brasileiras como internacionais, mostram que essa estratégia envolve um risco não desprezível, uma vez que essas empresas podem decidir se transferir para outras regiões no futuro, em busca de mais incentivos ou de mão de obra ainda mais barata. As constantes realocações de empresas nos países asiáticos são um exemplo concreto dessa dinâmica. Nessas condições, se essas regiões não foram capazes de criar uma vitalidade empresarial própria, expressa pela criação de empresas locais que se insiram nas cadeias produtivas dessas grandes empresas ou que criem novas cadeias, a região declinará, transitando para o regime de Encolhimento, como os dados obtidos na pesquisa permitiram constatar. Da mesma maneira, não é casual o fato de que o maior percentual de regiões classificadas no regime de Encolhimento se refira a micro-regiões dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, os mais industrializados do país. Esses estados, usualmente seriam classificados no regime Rotineiro, porém, num contexto em que a economia do país “patina” num período prolongado de baixo crescimento econômico, essas

regiões transitaram para o regime de Encolhimento, ressaltando a vulnerabilidade de uma estratégia regional em que o empreendedorismo local seja um fator secundário

Essas conclusões deixam claro que o estudo dos regimes de crescimento não é apenas um instrumento descritivo e passivo do ponto de vista de políticas governamentais. O conhecimento dessa dinâmica regional, e dos fatores associados à mesma, pode ser uma importante bússola orientando a formulação de políticas públicas que visem a fortalecer a economia regional, especialmente na sua capacidade de gerar empregos, utilizando a capacidade empreendedora das regiões como alavanca.

4.1.2. Estudo econométrico

A análise dos resultados obtidos com o estudo econométrico possibilitou três constatações interessantes. A primeira e mais importante, diz respeito aos valores dos coeficientes (β) da variável explicativa, ou seja a taxa bruta de criação de empresas. Quando se considera o efeito de curto prazo, observa-se em todas as especificações do modelo utilizadas que o coeficiente obtido é positivo e estatisticamente significativo a 1% ($p < 0.01$), indicando a robustez das estimativas produzidas. Essa constatação confirma a hipótese fundamental deste estudo empírico que se refere a um efeito positivo do empreendedorismo numa dada região, medido pela criação bruta de empresas, sobre o crescimento econômico desta região. Não só esse coeficiente é estatisticamente significativo como apresenta um valor expressivo. De fato, o valor encontrado varia de um mínimo de 0,1336 para o modelo especificado com “dummies” e com o rendimento no ano t e no ano $t-1$ como variáveis de controle, a um máximo de 0,1571 para o modelo especificado sem “dummies” e onde inclui-se a variável de controle rendimento para o ano t e para o ano $t-1$. Esse não é um efeito desprezível, já que indica que uma variação de 10% na taxa de criação de empresas na região pode resultar num aumento do emprego no ano seguinte da ordem de 1,3% a 1,6%.

Em segundo lugar, no que toca à análise da criação de empresas defasada no tempo, pode-se destacar algumas constatações importantes. Inicialmente, confirmou-se a existência de um efeito positivo e estatisticamente significativo do empreendedorismo, medido pela criação bruta de

empresas, sobre o crescimento do emprego, e que é cumulativo pelos menos quando se considera os três anos anteriores ao ano em pauta. É importante notar que este efeito cumulativo e positivo nos três anos anteriores ao período em que se mede o efeito sobre a criação do emprego, foi observado em todas as especificações do modelo utilizado para analisar o efeito da defasagem no tempo.

Esses resultados são importantes em vários sentidos. Por um lado, é bom notar que o efeito mencionado anteriormente refere-se exclusivamente à criação de novas empresas, sem incluir os efeitos de outros fatores como investimento, tecnologia, distribuição de renda, dentre outros. Nesse sentido, o efeito sobre a criação do emprego detectado não pode ser considerado, de forma alguma, desprezível. Por outro lado, independente da magnitude dos valores obtidos, os resultados encontrados, tanto na análise de curto prazo, quanto na análise de longo prazo, confirmam a existência de um efeito positivo e estatisticamente significativo da criação de empresas sobre o crescimento do emprego regional e que esse efeito, dentro de certos limites, é cumulativo ao longo do tempo. Assim, pode-se concluir que os resultados obtidos no estudo econométrico relatado nesta seção aporta evidências indiscutíveis para a comprovação das hipóteses 1 e 2 enunciadas no capítulo de apresentação desta tese.

Em terceiro lugar, os resultados obtidos no estudo econométrico permitiram identificar os fatores que são favoravelmente correlacionados com a criação de empresas e, dessa forma, estimulam o empreendedorismo regional, bem como aqueles que o restringem. Nesse sentido, o estudo econométrico permitiu obter evidências adicionais às conclusões do estudo dos regimes de crescimento regional reportado na sub-seção 3.2. De fato, os resultados obtidos no estudo econométrico confirmam que regiões menos congestionadas demograficamente, nas quais a estrutura empresarial seja caracterizada por uma participação mais expressiva de pequenas empresas e com uma estrutura etária em que a participação de jovens seja abundante, são mais predispostas à criação de novas empresas e, portanto, sustentarem um nível elevado de empreendedorismo. Dessa forma, pode-se afirmar que as conclusões obtidas através do estudo econométrico trazem evidências adicionais para a comprovação das hipóteses 4 e 5 enunciadas no capítulo inicial deste trabalho.

4.1.3. Estudos de caso

As evidências obtidas com os quatro estudos de caso reportados e analisados no capítulo anterior permitiram concluir que a estratégia de gestão das empresas pesquisadas caracterizou-se, no período pesquisado, por uma nítida Orientação Empreendedora, ou mais genericamente por um modo empreendedor de gestão. A análise dos quatro casos pesquisados permitiu identificar dois padrões definidos, no que toca à Orientação Empreendedora. No que toca à análise de cada caso individualmente, pode-se constatar que as dimensões que compõem o construto Orientação Empreendedora não estão necessariamente todas presentes, ao mesmo tempo, em toda a trajetória da empresa.⁶⁶ Além disso, mesmo quando se observa a existência de todas as dimensões, constata-se que as mesmas não estão presentes com a mesma intensidade. Essas constatações confirmam a premissa proposta por Lumpkin e Dess (1996) quanto à independência das dimensões da Orientação Empreendedora, ou seja, o fato de que uma empresa pode se caracterizar por ter uma Orientação Empreendedora sem, necessariamente, ostentar todas as dimensões que compõem o construto.

Já no que toca a uma análise comparativa dos quatro casos, é possível constatar nitidamente, também, que o conteúdo da Orientação Empreendedora é diferente em cada caso, observando-se num caso, por exemplo, a presença mais marcante da Competitividade agressiva e em outro da Capacidade de agir proativamente, enquanto em outro a dimensão Inovação pode ter sido a mais relevante. Da mesma forma, a trajetória das dimensões do construto ao longo do tempo também variou de forma distinta nos quatro casos estudados. De qualquer maneira, um padrão que pode ser identificado foi a predominância das cinco dimensões Autonomia, Capacidade de assumir riscos e Capacidade de agir proativamente, que estiveram presentes com mais frequência e com mais intensidade nos quatro casos pesquisados.

Uma exceção notável a este padrão pode ser observada no caso Cigel, no qual a disposição para assumir riscos não foi a dimensão mais importante, observando-se que em toda a trajetória da empresa o empreendedor revelou uma constante cautela e preocupação em minimizar riscos.

⁶⁶ As dimensões que compõem o construto são: Autonomia, Capacidade de assumir riscos, Inovação, Capacidade de agir de forma proativa e Competitividade agressiva.

Uma outra constatação interessante que emergiu dos estudos de caso pesquisados, contraria a premissa usual que associa empreendedorismo à inovação. Na maioria dos casos aqui pesquisados, o sucesso da empresa ocorreu associado à estratégias com baixo grau de inovação tecnológica e com ênfase na competição agressiva baseada em uma estratégia que buscou, predominantemente, a liderança em mercados a partir de baixos custos. Não obstante, as informações obtidas nos quatro casos indicam que existe uma tendência a intensificar a Inovação ao longo do tempo, mesmo que ela não seja a dimensão mais importante. Essa inovação pode estar associada a melhorias de processos de produção, de produto ou mesmo à descoberta de novos mercados indicando que, se a inovação não é um fator essencial para a criação de um negócio, pode ser indispensável para a sustentabilidade do mesmo no longo prazo.

As evidências obtidas com os quatro estudos de caso não deixam dúvidas quanto ao fato de que a Orientação Empreendedora imprimida pelos empreendedores às quatro empresas pesquisadas, foi essencial nas várias fases das empresas. Foi um recurso intangível estratégico indispensável no momento da criação da empresa. Da mesma maneira foi um elemento essencial para assegurar o crescimento e a consolidação da empresa nas fases que se seguiram. Ou seja, pelo depoimento dos empresários e demais atores pesquisados, a presença da Orientação Empreendedora foi determinante para assegurar um desempenho superior da empresa, permitindo seu crescimento e sucesso. A análise dos quatro casos pesquisados revela, todavia, que o impacto da Orientação Empreendedora, que é uma característica do modo de gestão da empresa, sobre o desempenho da empresa, depende em grande medida de um correto alinhamento entre essa orientação e outras variáveis organizacionais, principalmente a estrutura organizacional e o conteúdo da estratégia empresarial.

De fato, em três dos quatro caso pesquisados, uma defasagem entre o ímpeto empreendedor da empresa, refletido na intensidade da sua Orientação Empreendedora, e a sua estrutura organizacional, gerou uma situação de ameaça à própria sobrevivência da empresa. De fato, nos casos da MOVAL, Santé e Cigel, a convivência entre uma estratégia de crescimento agressiva com um a estrutura organizacional simples, com sistemas de informação precários, ameaçou a sobrevivência das empresas. Em todos os casos, a superação da ameaça requereu o ajuste, tanto da estratégia, com a redução do crescimento ou mesmo do tamanho da empresa, como da

estrutura organizacional, com a adoção de estruturas mais formais e sistemas administrativos mais sofisticados e racionais. Não por acaso, portanto, no caso da Soldas Maringá, em que esse alinhamento entre estratégia e estrutura ocorreu de forma continuada e consistente ao longo do tempo, a ocorrência de crises foi menos freqüente e com menos danos para o desempenho e trajetória da empresa.

Além disso, o caso da Soldas Maringá traz uma evidência importante sobre a possibilidade de se institucionalizar a Orientação Empreendedora, ou seja, assegurar que a Orientação Empreendedora seja um modo de gestão inerente à cultura da empresa, ao invés de depender apenas do talento e da presença do empreendedor e criador da empresa. No caso da Soldas Maringá, como relatado no capítulo anterior, o fundador da empresa faleceu em 2001, o que não impediu que a empresa mantivesse sua trajetória de crescimento e consolidação, fundamentada numa intensa Orientação Empreendedora.

No que toca à maneira como o ambiente externo influencia a relação entre a Orientação Empreendedora e o desempenho da empresa, os quatro casos pesquisados trazem uma evidência comum a todos, que permite uma conclusão interessante. Por um lado observa-se que as empresas pesquisadas ostentaram desempenho superior tanto num contexto de ambiente externo favorável, como de ambiente externo hostil, o que parece sugerir que o ambiente externo teria pouca influência no desempenho da empresa. Por outro lado, as evidências reunidas nos casos pesquisados também indicam que os momentos de crise aguda que as empresas atravessaram estiveram associados à contextos com ambiente externo predominantemente hostil. Nesse contexto, como as evidências da pesquisa de campo nos quatro casos deixam claro, a Orientação Empreendedora emerge como um recurso empresarial e gerencial estratégico que a empresa utiliza, justamente para enfrentar e contornar as restrições de um ambiente hostil. De fato, as evidências obtidas indicam que os empreendedores procuram explorar de forma consciente a dimensão da Orientação Empreendedora predominante na empresa, ou aprimorar outras dimensões, para criar as condições que permitam superar o impacto de um ambiente desfavorável.

O estudo realizado mostrou também que, para os quatro casos aqui apresentados, os princípios que constituem a espinha dorsal da “teoria da efetuação” estiveram presentes e explicam a lógica prevalecente no processo decisório dos empreendedores. Ou seja, nos quatro casos estudados foi possível observar que, na maioria dos eventos considerados, prevaleceu uma lógica em que a decisão de investir, ou de seguir uma trajetória, era balizada por um critério de perda aceitável e não por uma lógica de análise de retorno do investimento tradicional. Constatou-se, também, que a constituição de alianças estratégicas foi um recurso estratégico essencial para viabilizar e consolidar os empreendimentos nos quatro casos estudados. Da mesma forma, a capacidade de explorar contingências à medida que ocorriam se revelou uma estratégia mais comum e eficaz do que explorar conhecimento pré-existente. Por último, a consequência dessa lógica de “efetuação” é permitir que o empreendedor possa moldar (ou controlar) o seu futuro, ao invés de tentar prever um futuro incerto.

Uma última conclusão digna de nota com relação aos estudos de caso, diz respeito ao papel que determinadas políticas públicas podem desempenhar no resultado das atividades empreendedoras. Nos quatro casos pesquisados, pode-se constatar que os empreendedores se beneficiaram em algum momento da existência de alguma política pública específica voltada para atrair empresas para uma região específica. Assim, a criação do Distrito Industrial de Arapongas, que assegurava terrenos e infra-estrutura para a instalação de empresas no município, além de algum incentivo fiscal, foi essencial para que a MOVAL desse seu primeiro importante salto de qualidade e quantidade no início dos anos 70, além de ter se transformado num importante catalisador para o surgimento posterior de um pólo “moveleiro” na cidade. Da mesma maneira, a existência de uma legislação estadual no estado do Ceará que oferecia terrenos incentivos para empresas se instalarem no entorno da região Metropolitana de Fortaleza, durante os anos oitenta, criou um mercado potencial, habilmente explorado pelos fundadores da Santé, que mudaram a sede da empresa de Fortaleza para a cidade de Horizonte para explorar esse novo mercado. Também nos casos da Soldas Maringá e da Cigel, ambas se beneficiaram da existência de Distritos Industriais para a sua expansão, na fase seguinte à sua criação.

Note-se que, em todos os casos, o apoio oriundo dessas políticas públicas não constituiu mais do que um dos ingredientes que, somados, assegurou o sucesso desses empreendedores e de seus

negócios. Desses ingredientes, sem dúvida, o mais importante foi a Orientação Empreendedora que esses empreendedores revelaram e foram capazes de imprimir aos seus negócios, desde a sua criação até a sua consolidação como empresas bem sucedidas, nesse processo identificando e explorando novas oportunidades, enfrentando ambientes hostis e superando crises.

De uma certa forma, essa constatação ilustra a maneira como a lacuna mencionada no início desta Tese entre a visão macro-econômica agregada e a visão individualizada da literatura gerencial pode ser entendida e preenchida. Por um lado, o impacto agregado do empreendedorismo sobre o crescimento de uma região específica, ou do país como um todo, resultará, indiscutivelmente, da soma de milhões de iniciativas individuais, como as relatadas nesta pesquisa. Um desafio crucial, portanto, é assegurar que haja um fluxo permanente de indivíduos dispostos a assumir o risco de criar uma nova empresa, ou seja, transformar potenciais empreendedores em empresários. Nesse processo, a existência de políticas públicas adequadas, principalmente no nível local, pode ser um fator decisivo para que esse empreendedor em potencial realize sua intenção e crie um novo negócio, ou que uma empresa que esteja na sua fase inicial encontre condições favoráveis que lhe permita dar saltos de qualidade e de escala.

O segundo desafio é criar as condições para que esses empreendimentos sejam bem sucedidos e, dessa forma, alavancar de maneira eficaz e sustentável o crescimento econômico, especialmente mediante a geração de empregos. Esse desafio envolve, por um lado, fatores que não podem ser controlados, como o talento e a competência inerente dos empreendedores mas, por outro lado, pode se beneficiar de iniciativas deliberadas que aumentem a probabilidade de sucesso. Dentre esses fatores estão, principalmente, iniciativas voltadas para a formação, qualificação e informação dos empreendedores. Neste caso, trata-se de alertar para as dimensões estratégicas para o sucesso de um negócio e fortalecer nos empreendedores as competências para identificar e lidar com essas dimensões, ao invés de se tentar desenvolver traços de personalidade que seja associados ao empreendedor. Nesse sentido, a validação e a operacionalização do construto Orientação Empreendedora como um modo de gestão que pode estimular o bom desempenho e o sucesso dos negócios, pode ser um bom ponto de partida para esse esforço de qualificação, seja de potenciais empreendedores, de novos empreendedores ou de empreendedores experientes.

4.2. Limitações

Um estudo dessa natureza apresenta, naturalmente, limitações que devem ser, na medida do possível, identificadas e discutidas. No que toca ao estudo econométrico, uma primeira limitação a ser destacada diz respeito ao baixo coeficiente de determinação (R^2) obtido nas regressões realizadas para explicar a variação do emprego em função do empreendedorismo. Embora, como mencionado no capítulo anterior, essa característica seja comum na maioria dos trabalhos empíricos que realizaram estudos semelhantes, constitui uma limitação, na medida em que indica que a variável usada como empreendedorismo, embora positivamente correlacionada com a criação de emprego, explica uma parcela pequena da variância desta.

Este fato pode estar associado a três aspectos. O primeiro deles se refere à definição da variável empreendedorismo. No presente estudo optou-se por utilizar a taxa de criação bruta de empresas, normalizada pelo tamanho do mercado de trabalho em cada micro-região, que é a proxy mais utilizada nos outros trabalhos do gênero. Outras alternativas usualmente utilizadas são a taxa de pessoas trabalhando por conta própria e a taxa de empreendedorismo, esta última obtida com dados coletados através de surveys pela pesquisa Global Entrepreneurship Monitor. De maneira geral, os estudos que utilizam os dados do GEM obtêm valores um pouco mais altos, embora se refiram a estudos “cross-section”, cujas observações são países. De qualquer maneira, a utilização da criação bruta de empresas, sem qualquer tipo de filtro, como proxy de empreendedorismo constitui-se numa limitação, tanto conceitual como metodológica. Isto porque esse dado inclui empresas que são formalmente criadas e que podem ter um horizonte de vida muito curto não contribuindo, portanto, para a criação de emprego. Além disso, o dado sobre a criação formal de empresas não inclui atividades que possam gerar empregos sem a constituição formal de empresas. Tal situação já é muito comum, especialmente nos países em desenvolvimento, em setores com os de confecção, por exemplo, onde grande parte do processo produtivo é terceirizado para indivíduos ou cooperativas, que não se constituem em empresas formais, o que pode distorcer o impacto da criação de empresas sobre o crescimento do emprego.

O segundo aspecto se refere ao conjunto de variáveis explicativas e de controle utilizadas. Na comparação com outros estudos, observa-se que os maiores coeficientes de determinação são obtidos em estudos que incluem outros fatores de produção como variáveis explicativas, tais como nível de investimento, relação entre capital e trabalho e investimentos e pesquisa e desenvolvimento. Dessa forma, o coeficiente mais baixo obtido no presente estudo e nos demais estudos que utilizam o empreendedorismo como única variável explicativa da variação do emprego reflete, na realidade, a contribuição individual do empreendedorismo, como um fator de produção, para o desenvolvimento econômico, medido pela criação de emprego. Se considerado dessa maneira, o valor obtido para o coeficiente de determinação não é desprezível.

O terceiro aspecto se refere à utilização de dados micro-regionais como unidades de observação. Esse tipo de informação, como apontado em estudos anteriores e identificado no presente estudo, resultou na ocorrência de correlação espacial, o que interfere nos resultados obtidos. No presente estudo tentou-se minimizar o problema com a inclusão de uma variável “dummy” que capturasse o efeito da correlação espacial. Como mencionado no capítulo anterior, na ausência de uma informação mais adequada, como a distância entre as micro-regiões, optou-se por utilizar uma matriz de vizinhança indicando se as regiões fazem fronteira ou não entre si. Embora a inclusão dessa “dummy” tenha melhorado os resultados, de maneira geral, não é a solução ideal, o que também pode explicar o coeficiente de determinação mais baixo.

Ainda com relação ao estudo econométrico e também com relação ao estudo dos regimes de crescimento, uma limitação do estudo é o horizonte de tempo considerado. No estudo dos regimes de crescimento trabalhou-se simultaneamente com dois horizontes: um de 15 anos, quando se utilizou o critério de criação líquida de empresas para definir empreendedorismo e outro de 11 anos quando se utilizou o critério de criação bruta de empresas. Nos estudos de Muller e Fritsch (2004) sobre a Alemanha e no de Baptista (2005) sobre Portugal, o horizonte utilizado foi de 20 anos. Embora não haja evidências de que “quanto maior o horizonte de tempo, melhor”, parece lógico que uma série de dados de um período maior traz duas vantagens: permite trabalhar com um número maior de observações, o que aumenta o grau de liberdade dos modelos utilizados, e possibilita segmentações da série que permita captar de maneira mais

precisa mudanças contextuais relevantes (tais como, planos econômicos, mudanças no ambiente macro-econômico doméstico e internacional, etc.).

No caso do modelo econométrico, a limitação foi mais sentida porque se optou por utilizar apenas o critério de criação bruta de empresas, o que reduziu o horizonte de tempo para 11 anos. Essa redução teve um efeito mais importante quando se analisou o efeito de longo prazo do empreendedorismo, o que limitou a defasagem (time-lag) entre a criação de empresas e o impacto no emprego a um período máximo de 5 anos, enquanto que nos trabalhos citados anteriormente, considerou-se uma defasagem de até 10 anos.

No que toca aos estudos de caso, a principal limitação é a própria metodologia utilizada. Por um lado, a amostra utilizada não obedeceu a um critério estatístico de significância e não foi realizada de forma aleatória. Foi, como mencionado no capítulo anterior, uma amostra subjetiva, ou seja, um tipo de amostra direcionada usada em pesquisas exploratórias, em que o pesquisador seleciona uma amostra que atenda a determinados critérios previamente especificada (Dess et. al., 1997). Por outro lado, o instrumento de pesquisa e análise utilizada, mediante o uso de entrevistas e de relato histórico sobre a trajetória da empresa, não se presta a medições quantitativas com significância estatística. Nesse sentido, é importante ressaltar que as conclusões obtidas nessa parte do estudo, se apresentam informações densas e detalhadas sobre cada caso, devem ser consideradas com cautela no que toca à generalizações.

4.3. Recomendações para políticas públicas e para o ensino do empreendedorismo

Os resultados e conclusões obtidos nesta Tese podem se constituir em subsídios importantes tanto para o desenho de políticas públicas como para a definição de conteúdos de programas para o ensino do empreendedorismo. No que toca à formulação de políticas públicas, os resultados da análise dos regimes de crescimento e dos modelos econométricos confirmam a importância das políticas voltadas para o incentivo ao empreendedorismo, tendo em vista o efeito positivo que se pode conseguir sobre o crescimento do emprego. Porém, mais do que isso, os resultados encontrados indicam que essas políticas podem se tornar mais eficazes se adotarem uma

abordagem mais focalizada, ou seja, se forem ajustadas para as características e para a dinâmica prevalecente em cada região.

Assim, nas regiões caracterizadas pelo regime rotatório, em que já se observa um nível de empreendedorismo (expresso pela taxa de criação de empresas) mais intenso, mas onde o crescimento do emprego ainda está abaixo do seu potencial, as políticas devem enfatizar aspectos relacionados à melhoria da gestão e da competitividade das empresas. Essas políticas podem envolver aspectos relacionados à melhoria da infra-estrutura local, como a criação de distritos industriais, a criação de mecanismos coletivos de apoio ao financiamento, produção e comercialização, como associações empresariais voltadas para o treinamento e qualificação de pessoal, cooperativas de empresas para compras, design ou exportação em conjunto, dentre outras iniciativas.

Já as regiões classificadas no regime de encolhimento, caracterizado por baixo nível de empreendedorismo e por baixo ritmo de criação de empresas, as políticas deveriam enfatizar, num primeiro momento, os mecanismos que estimulassem a criação de novas empresas, já que esse é o canal através do qual o empreendedorismo se expressa. Nesse sentido, uma mudança de foco importante que as políticas públicas, especialmente as de caráter local, podem adotar é a de dar mais atenção ao empresário local, ao invés de concentrar toda a prioridade em atrair grandes empresas de outras regiões. Como mostrado nesta pesquisa, a atração de grandes empresas, que caracteriza o regime rotatório, pode ter uma eficácia duvidosa no longo prazo, já que a tendência predominante é que as regiões classificadas neste regime transitem para o regime de encolhimento. Assim, a região poderia conseguir melhores resultados se as políticas públicas dessem, pelo menos, atenção equivalente ao empreendedor local, possibilitando a criação de empresas com capital financeiro e empreendedor locais. Essas políticas deveriam ter, como componente principal o estímulo à criação de novas empresas, o que requer, de um lado, incentivar os empreendedores potenciais a iniciarem novos negócios e, de outro, reduzir obstáculos à criação de empresas. O incentivo aos empreendedores pode envolver desde o treinamento, passando pela divulgação de informações sobre oportunidades de negócios e incluindo apoios objetivos como financiamentos e criação de incubadoras de negócios, ou de

distritos industriais. A redução de obstáculos pode envolver a diminuição de exigências locais para a criação de empresas e redução de impostos para pequenas empresas.

Tais políticas trariam pelo menos três vantagens em relação às políticas tradicionais de atração de grandes empresas de fora da região. Em primeiro lugar, as atividades empresariais surgidas da capacidade empreendedora local tendem a se integrar mais ampla e profundamente na economia local, podendo gerar cadeias ou “clusters” locais que podem ter um efeito mais intenso em termos de criação de emprego e desenvolvimento. Em segundo lugar, esses empreendimentos estão cultural, social e economicamente vinculados à região, o que reduz a probabilidade de se transferirem no futuro para uma outra região que ofereça mais vantagens. Em terceiro lugar, essa política tende a demandar muito menos recursos públicos do que aquelas voltadas para a atração de grandes empresas. De fato, atualmente, a decisão de alocação regional de investimentos das grandes empresas quase sempre é precedida de um autêntico “leilão” entre as cidades interessadas, o que resulta, no fim das contas, num significativo volume de recursos públicos investidos, em termos de renúncia fiscal, infra-estrutura e outros, aumentando de forma expressiva o “custo” do emprego gerado.

Além disso, os resultados da presente pesquisa podem subsidiar a formulação de políticas públicas de apoio ao empreendedorismo em pelo menos mais dois aspectos. O primeiro deles diz respeito à utilização dos fatores que estão associados a uma atividade empreendedora mais intensa para orientar regionalmente as políticas públicas. Foi demonstrado neste trabalho que as micro-regiões com atividade empreendedora mais intensa são caracterizadas por elevada participação de pequenas e médias empresas no sistema empresarial, por uma participação mais expressiva de jovens no conjunto da população e por uma densidade demográfica menor. Assim, as políticas de apoio ao empreendedorismo poderiam, num primeiro momento, identificar as regiões que apresentam essas características e que ainda não ostentam um nível mais destacado de empreendedorismo e concentrar as ações nessas regiões, já que nelas a probabilidade de sucesso pode ser maior.

O segundo aspecto diz respeito às políticas de apoio à gestão das pequenas empresas, em geral sob responsabilidade das agências de fomento às pequenas e médias empresas, no caso brasileiro pelo

sistema SEBRAE. A pesquisa demonstrou, mediante os resultados dos estudos de caso, que um desafio para o crescimento e consolidação das empresas é o alinhamento entre variáveis organizacionais, especialmente a estrutura organizacional, à estratégia empreendedora das empresas. Assim, os programas de apoio do SEBRAE, especialmente aqueles voltados ao treinamento e à consultoria, deveriam incluir estudos que auxiliassem os empreendedores no diagnóstico de suas empresas com vistas a identificar as incongruências entre estrutura e orientação empreendedora, bem como capacitar os empresários a realizar as mudanças necessárias para eliminar essas incongruências. Uma tal política pode ter um benefício altamente positivo em relação ao seu custo, uma vez que contribuiria para o sucesso de empresas já existentes que já trilharam um longo caminho desde a sua criação.

Este ponto nos leva à discussão das recomendações que emergem desta Tese para o ensino do empreendedorismo no Brasil. As conclusões dos estudos de caso ressaltam a importância da Orientação Empreendedora como um modo de gestão que pode ser determinante para o sucesso de uma empresa. Além disso, observou-se que as decisões dos empreendedores, nos momentos cruciais da estratégia da empresa tendem a seguir uma lógica expressa pela “teoria da efetuação” (Sarasvathy 2001), ao invés de uma “teoria de causalidade”. Essas são constatações importantes e que indicam a necessidade de correções importantes no conteúdo e nas prioridades do ensino do empreendedorismo no Brasil.

Os programas de treinamento ou de formação para o empreendedorismo no Brasil tendem a enfatizar dois aspectos: a caracterização do perfil do empreendedor, ou seja, os traços de personalidade dos potenciais empreendedores, e a elaboração de planos de negócio. Ora, os resultados encontrados nesta Tese reforçam a noção de que, mais do que o perfil do empreendedor, o sucesso de uma empresa decorre do modo da adoção de um modo empreendedor de gestão. Este modo, na presente pesquisa, foi definido através do construto Orientação Empreendedora. Assim, os programas de ensino têm muito a ganhar, tanto do ponto de vista de atrair mais interessados, quando no que toca aos resultados concretos dos mesmos, se incluírem o estudo do modo empreendedor de gestão como espinha dorsal do conteúdo programático. Note-se que tal mudança, além de tornar o conteúdo dos programas mais consistentes, amplia a base de interessados nos mesmos. Isto porque, enquanto a ênfase em

características dos empreendedores e elaboração de planos de negócio tende a despertar predominantemente o interesse de empreendedores potenciais, a discussão do modo empreendedor de gestão interessaria, também, aos empreendedores existentes que poderiam se beneficiar de um programa de formação ou treinamento voltado para sua realidade e para suas necessidades específicas.

Da mesma forma, as evidências obtidas com os estudos de caso pesquisados neste Tese indicaram que os empreendedores tomam decisões cruciais sobre investimentos baseados numa perda aceitável, ao invés de numa taxa de retorno esperado, enfatizam a constituição de alianças estratégicas e a exploração de contingências, ao invés de estudos mais elaborados sobre mercados e competidores. Numa palavra, tentam moldar o seu próprio futuro, ao invés de planejar ou tentar prever um futuro imprevisível.

Assim, um programa com disciplinas voltadas para discutir aspectos como inovação, capacidade de avaliar riscos e de avaliar a disposição a assumir riscos, capacidade de agir de forma proativa, estratégias de produto e de mercado, negociação para constituição de alianças estratégicas, abordagens gerenciais baseadas na contingência, dentre outras. Além disso, esses programas deveriam enfatizar o conceito de “desenho” de organizações, mostrando a importância do alinhamento entre estrutura, estratégia e modo de gestão, indo além, portanto, dos paradigmas funcionais tradicionais que predominam, tanto na área da economia como na de gestão.

4.4. Recomendação de futuras investigações

Um aspecto frustrante de qualquer trabalho acadêmico e certamente de uma Tese de doutoramento em particular, é a sensação de que muito mais poderia ser feito e não o foi por falta de tempo e recursos. Ou de que o que se fez poderia ter sido feito melhor, e não o foi por falta de dados apropriados, e também por falta de tempo e recursos. Nesse momento, ao invés de se deixar abater pela frustração, o melhor a fazer é reconhecer essas limitações e sugerir uma agenda de pesquisas futuras que cubram essas lacunas.

Assim, dentre essas recomendações o autor desta Tese se permite sugerir que, no toca aos modelos econométricos, novos estudos possam incluir outras variáveis explicativas ou de controle, que não foi possível incluir no presente estudo. Dentre elas cabe destacar outros fatores de produção, principalmente investimento e trabalho e alguma variável que reflita o investimento em tecnologia. Um outro aprimoramento que uma pesquisa futura pode trazer ao presente trabalho é a segmentação do modelo econométrico por setores da economia, ou seja, verificar se a relação entre empreendedorismo e crescimento do emprego, testada aqui para os setores econômicos agregados se mantém para os setores econômicos considerados isoladamente.

Ainda no que toca ao modelo econométrico, e também com relação ao estudo dos regimes de crescimento, o estudo ficará enriquecido quando se puder ampliar o horizonte de tempo da pesquisa. A disponibilidade de séries de tempo maiores, permitiria por exemplo, segmentações dos sub-períodos com vistas a estudar o efeito de outros fatores, tais como mudanças de ciclo político, alterações no regime da economia, no ritmo de crescimento, nos fatores externos, dentre outros. Cabe notar que, com a base de dados utilizada nesta pesquisa, não é possível obter informações anteriores a 1990. Assim, a ampliação do horizonte de tempo dependerá de novas pesquisas futuras, quando se dispuser de novos dados para incluir no estudo, ou da utilização de outras bases de dados que permitissem recuar o horizonte de tempo para anos anteriores a 1990.

Por último, no que toca aos estudos de caso, uma recomendação e ao mesmo tempo uma expectativa do autor, é de que novos casos sejam estudados, ampliando a base de comparação. Esses novos casos podem permitir comparação com outros setores, outras regiões e empresas de diferentes características, especialmente no que toca ao tamanho. Esta parte do estudo ficará particularmente enriquecida, com a inclusão de estudos de casos de empresas que não tenham sido bem sucedidas em sua trajetória, o que permitiria uma oportunidade interessante de testar a “hipótese nula” em relação às premissas examinadas nos quatro casos estudados nesta Tese.

A expectativa e o desejo do autor desta Tese é que essas pesquisas contribuam para complementar, confirmar ou mesmo desafiar os resultados aqui obtidos.

Bibliografia

Acs, Z.J., e C. Armington, 2004. *Employment, Growth and Entrepreneurial Activity in Cities* (Max Planck Institute, Discussion paper # 1304, Jena, Germany).

Acs, Z.J., D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm e B. Carlsson, 2005a. *The Missing Link: the Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth* (Max Planck Institute, Discussion Paper # 0805, Jena, Germany).

Acs, Z.J., D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm e B. Carlsson, 2005b. *Growth and Entrepreneurship: An Empirical Assessment*, Discussion paper # 3205 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Aghion, P., e P. Howitt, 1992, A model of growth through creative destruction, *Econometrica* 60, 323-351.

Aloulou, W., e A. Fayolle, 2005, A Conceptual approach of entrepreneurial orientation within small business context, *Journal of Enterprising Culture*, 13(1), 21-45.

Alsos, G. A., e V. Kaikkonen, 2004, Opportunities and Prior Knowledge: A Study of Experience Entrepreneurs, *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Babson College, Wellesley, MA).

Ardichvili, A., R. Cardozo e S. Ray, 2003, A theory of entrepreneurial opportunity identification and development, *Journal of Business Venturing* 18, 105-123.

Audretsch, D.B., e M. Fritsch, 2002, Growth Regimes over Time and Space, *Regional Studies* Vol. 36.2, 113-124.

Audretsch, D.B., e M. Keilbach, 2004a. *Entrepreneurship Capital and Economic Performance*, Discussion paper # 0104 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Audretsch, D.B., M. e Keilbach, 2004b. *Entrepreneurship Capital: Determinants and Impact*, Discussion paper # 3704, (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Audretsch, D.B., e A.R. Thurik, 2004. *A Model of the Entrepreneurial Economy*, Discussion paper # 1204, (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Audretsch, D.B., A.R. Thurik, I. Verheul e S. Wennekers, 2002. *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison* (Dordrecht: Kluwer Academic Publishers).

Baptista, R., V. Escária, e P. Madruga, 2005. *Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: the Case of Portugal*, Discussion Paper # 0605, (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Baumol, W.J., 1968, Entrepreneurship and Economic Theory, *American Economic Review* 58, 64-71.

Baumol, W.J., 1990, Entrepreneurship: Prooductive, Unproductive, and Destructive, *Journal of Political Economy* 98, 893-921.

Baumol, W.J., 1993, Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds, *Journal of Business Venturing* 8, 197-210.

Bourgeois, L., e D. Brodwin 1984, Strategic implementation: Five approaches to an elusive phenomenon, *Strategic Management Journal*, 5(3), 241-264.

Brock, W.A., e D.S. Evans, 1989, Small business economics, *Small Business Economics* 1 (1), 7-20.

Brockhaus, R.H. 1980a, The effect of job dissatisfaction on the decision to start a business, *Journal of Small Business Management*, 18(1), 37-43.

Brockhaus, R.H. 1980b, Risk taking propensity of entrepreneurs, *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.

Brown, T.E., P. Davidsson, e J. Wiklund, 2001, An operationalization of Stevenson's conceptualization of Entrepreneurship as Opportunity-based firm behavior, *Strategic Management Journal*, 22, 953-968.

Carland, J.W., F. Hoy, W.R. Boulton, e J.A.C. Carland, 1984, Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization. *Academy of Management Review*, 9 (2), 354-359.

Carree, M., A. van Stel, R. Thurik e S. Wennekers, 2000. *Business Ownership and Economic Growth in 23 OECD countries*, Discussion paper # TI 2000-01/3 (Tinbergen Institute, The Netherlands, Amsterdam).

Chandler, A.D.Jr., 1990, *Scale and Scope? The Dynamics of Industrial Capitalism* (Harvard University, Cambridge).

Chandler, G.N., J. Dahlqvist e P. Davidsson, 2002, Opportunity recognition processes: a taxonomy and outcome implications, *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Babson College, Wellesley, MA).

Chen, X., P.B Ender, M. Mitchell e C Wells, 2001. *Regression with Stata Webbook* (UCLA Academic Technology Services, Los Angeles).

Chiasson, M. e C. Saunders, 2005, Reconciling diverse approaches to opportunity research using the structuration theory, *Journal of Business Venturing*, 20, 747-767.

Cochran, T.C, 1971, The Entrepreneur in Economic Change, em Peter Kilby, ed.: *Entrepreneurship and Economic Development* (The Free Press, New York).

Collins, O.F., e D.G. Moore, 1964. *The enterprising man* (East Lansing: Michigan State University).

Collins, O.F. e D.G. Moore, 1970. *The Organization Makers* (Apple-Century-Crofts, New York).

Cooper, A.C, 1979, Strategic management: New ventures and small business, em D.E. Shendel e C.W. Hofer, eds.: *Strategic management* (Little Brown, 316-327, Boston).

Covin, J. G. e D.P. Slevin, 1989. Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments, *Strategic Management Journal*, Vol. 10, No. 1 (Jan. – Feb., 1989), pp. 75-87.

Covin, J.G., e D.P. Slevin, 1991, A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16(1): 7-24.

Covin, J.G., K.M. Green e D.P. Slevin, 2006, Strategic process effects on the Entrepreneurial Orientation-Sales Growth Rate Relationship, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, January, 57-81.

DeCarlo, J.F., e P.R. Lyons, 1979, A comparison of selected personal characteristics of minority and non-minority female entrepreneurs, *Journal of Small Business management*, 17(4), 22-29.

De Carolis, D.M., e P. Saporito, 2006, Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, January, 41-56.

Desarbo, W.S., C. A. di Benedetto, M. Song e I. Sinha, 2005, Revisiting the Miles and Snow Strategic Framework: Uncovering interrelationships between strategic types, capabilities, Environmental uncertainty, and firm performance. *Strategic Management Journal*, 26, pp. 47-74.

Dess, G. G., G.T. Lumpkin e J.G. Covin, 1997, Entrepreneurial Strategy Making and Firm Performance: Tests of Contingency and Configurational Models, *Strategic Management Journal*, 18(9), 677-695.

Dutta, D.K., e M. M. Crossan, 2005, The Nature of Entrepreneurial Opportunities: Understanding the Porcess using the 4I Organization Learning Framework, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 425-449.

Eisenhardt, K. M., 1995, Building Theories From Case Study Research, em G.P. Huber e Andrew Van de Ven, eds.: *Longitudinal Field Research Methods* (Sage Publications, Thousand Oaks, CA).

Fredrickson, J., 1986, The strategic decision making process and organizational structure, *Academy of Management Review*, 8, 280-297.

Fritsch, M., 2004. *Entrepreneurship, Entry and Performance of New Business Compared in two Growth Regimes: East and West Germany*, Discussion Paper # 4104 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Fritsch, M., e P. Mueller, 2004, Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies*, Vol. 38.8, 961-975, November.

Fritsch, M., e P. Muller, 2004. *Regional Growth Regimes Revisited – The Case of West Germany*, Discussion Paper # 0404 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Gartner, W.B., 1985, A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-704.

Giddens, A., 1984. *The Constitution of Society* (University of California Press).

Giddens, A., 1991, Structuration theory: past, present and future, em: Christopher G.A. Bryant e David Jary, eds.: *Giddens' Theory of Structuration – A critical appreciation* (Routledge, London).

Ginsberg, A., 1985, Measuring changes in entrepreneurial orientation following industry deregulation: The development of a diagnostic instrument, *Proceedings of the annual meeting of the International Council of Small Business* (Marietta, GA).

Grégoire, D., R. Déry e J.P. Béchar, 2001, Evolving Conversations: A look at the convergence in Entrepreneurship Research, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (Anais, Babson College).

Grilo, I., e R. Thurik, 2004. *Determinants of Entrepreneurship in Europe*, Discussion paper # 3004 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Grilo, I., e R. Thurik, 2005. *Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US*, Discussion paper # 2505 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Grilo, I. e R. Thurik, 2005. *Entrepreneurial Engagement Levels in the European Union*, Discussion paper # 2905, (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Hagen, E. E., 1971, How Economic Growth Begins: A Theory of Social Change, em Peter Kilby. ed.: *Entrepreneurship and Economic Development* 123-138 (The Free Press, New York).

Hart, S. L., 1992, An Integrative Framework for Strategy-Making Processes, *The Academy of Management Review*, Vol. 17, nº 2 (Abril), 327-351.

Hébert, R.F., e A. N. Link., 1989, In Search of the Meaning of Entrepreneurship, *Small Business Economics* 1, 39-49.

Hornaday, J.A., 1982, Research about living entrepreneurs, em C.A. Kent, D.L. Sexton e K.H. Vesper, eds.: *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 16-32 (Prentice-Hall, Englewood Cliffs).

Hornaday, J.A., e J. Aboud, 1971, Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24, 141-153.

Jacobs, J., 1969. *The Economy of Cities* (Vintage Books, New York).

Kent, C.A., D.L. Sexton e K.H. Vesper, 1982. *Encyclopedia of Entrepreneurship* (Prentice-Hall, Englewood Cliffs).

Kilby, P., 1971. *Entrepreneurship and Economic Development* (The Free Press, New York).

Kirzner, I.M., 1973. *Competition and Entrepreneurship* (University of Chicago Press, Chichago, IL).

Kirzner, I.M., 1985, The Entrepreneur in Economic Theory, em Hannah E. Dahmén e I.M. Kirzner, eds.: *The Dynamics of Entrepreneurship* (Lund University Press, Lund).

Kirzner, I.M., 1997, Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach, *Journal of Economic Literature*, 35, 60-85.

Knight, F.H., 1921. *Risk, uncertainty and profit* (Houghton Mifflin, New York).

Kreiser, P.M., Marino, L.D., e Weaver, K.M., 2002, Assessing the psychometric properties of the entrepreneurial orientation scale: A multi-country analysis, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 26, 71-92.

Kunkel, J.H., 1971, Values and Behavior in Economic Development, em Peter Kilby, ed.: *Entrepreneurship and Economic Development* (The Free Press, New York).

Leite, E., 2002. *O Fenômeno do Empreendedorismo – criando riquezas* (colaboração de Joaquim José Borges Gouveia), Edições Gagaço, Recife.

Lichtenstein, B.B., K.V. Dooley, e G.T. Lumpkin, 2006, Measuring emergence in the dynamics of new venture creation, *Journal of Business Venturing*, 21, 153-175.

Litzinger, W.D., 1965, The motel entrepreneur and the motel manager, *Academy of Management Journal*, 8, 268-281.

Lucas, R.E., 1988, On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42.

Lumpkin, G.T., e G.G. Dess, 1996, Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance, *Academy of Management Review*, Vol. 21, No. 1, 135-172.

Lumpkin, G.T., e G.G. Dess, 2001, Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: the Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle, *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.

Lumpkin, G.T., e B.B. Lichtenstein, 2005, The Role of Organizational Learning in the Opportunity-Recognition Process, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, July, 451-472.

MacDonald, R., 1971, Schumpeter and Max Weber: Central Visions and Social Theories, em Peter Kilby, ed.: *Entrepreneurship and Economic Development* (The Free Press, New York).

March, J.G., 1982, The technology of foolishness, em: J.G. March e J.P. Olsen, eds.: *Ambiguity and choice in organizations* (Universitetsforlaget, Bergen, Norway)

Marshall, A., 1961. *Principles of Economics*, 9th edition (McMillan, London).

McClelland, D.C., 1967. *The Achieving Society* (The Free Press, New York).

McClelland, D.C., e D.G. Winter, 1969. *Motivating Economic Achievement* (The Free Press, New York).

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

Miles, M.P., e D.R. Arnold, 1991, The relationship between marketing orientation and entrepreneurial orientation, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Summer: 49-65.

Miles, R., e C. Snow, 1978. *Organizational Strategy, Structure, and Process* (McGraw-Hill, New York).

Mill, J.S., 1965. *Principles of Political Economy with some of their applications to social philosophy* (Ed. WJ Ashley, New York: Kelley).

Miller, D., 1983, The correlates of entrepreneurship in three types of firms, *Management Science*, 29, 770-791.

Miller, D., 1987, Strategy making and structure: Analysis and implications for performance, *Academy of Management Journal*, 30 (1), 7-32.

Miller, D., e P.H. Friesen, 1978, Archetypes of strategy formulation, *Management Science*, 24, 921-933.

Miller, D., e P.H. Friesen, 1982, Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum, *Strategic Management Journal*, Vol. 3, No. 1, 1-25.

Miller, D., e P.H. Friesen, 1983, Strategy-making and Environment: the third link, *Strategic Management Journal*, 4(3), 221-235.

Miller, D., e P.H. Friesen, 1984, A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle, *Management Science*, Vol. 30, N° 10. (Oct.), 1161-1183.

Miner, J.B., 1996. *The four routes to Entrepreneurial Success* (Barrett-Koehler Publishers, San Francisco).

Mintzberg, H., 1973, Strategy Making in three modes, *California Management Review*, 16(2), 44-53.

Mintzberg, H., 1995. *Criando organizações eficazes – estruturas em cinco configurações* (Editoras Atlas, São Paulo).

Mises, L., 1949. *Human action* (Yale University Press, New Haven).

Mohr, L.B., 1982. *Explaining Organizational Behavior* (Jossey-Bass, San Francisco, CA).

Morris, M.H., e G.W. Paul, 1987, The relationship between entrepreneurship and marketing in established firms, *Journal of Business Venturing* 2: 247-259.

Naman, J., e D. Slevin, 1993, Entrepreneurship and the concept of fit: A model and empirical test, *Strategic Management Journal*, 14(2), 137-153.

Nelson, R. R., e S. G. Winter, 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Harvard University Press, Cambridge).

Noteboom, B., 1993. *Schumpeterian and Austrian Entrepreneurship: A Unified process of Innovation and Diffusion*, Research report n° 1993-01 (Groningen University, Groningen).

Palmer, M., 1971, The application of psychological testing to entrepreneurial potential, *California Management Review*, 13(3), 38.

Park, S., e Z.T. Bae, 2004, New venture strategies in a developing country: Identifying a typology and examining growth patterns through case studies, *Journal of Business Venturing*, 19, 81-105.

Paulin, W.L., R.E. Coffey e M.E. Spaulding. 1982. Entrepreneurship research: methods and directions. In: Kent, Calvin A., Sexton, Donald L., e Karl H. Vesper (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (Prentice-Hall, Englewood Cliffs).

Pentland, B.T., 1999, Building process theory with narrative: from description to explanation, *Academy of Management Review* 24(4), 711-724.

Peters, T.J. e R.H. Waterman, 1982. *In search of excellence* (Harper & Row, New York:).

Piore, M., e C. Sobel, 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity* (Basic Books, New York).

Porter, M.E., 1980. *Competitive strategy: Technique for analyzing and competitors* (Free Press, New York).

Porter, M.E., 1990. *The Comparative Advantage of Nations* (Free Press, New York).

Praag, C.M., 1996. *Determinants of Successful Entrepreneurship* (Thesis Publishers, Amestardam).

Rauch, A., J. Wiklund, M. Frese, e G.T. Lumpkin, 2004, Entrepreneurial Orientation and Business Performance: Cumulative Empirical Evidence, *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Babson College, Wellesley, MA).

Ray, S., e R. Cardozo, 1996. Sensitivity and creativity in entrepreneurial opportunity recognition: a framework for empirical investigation. Presented at the *Sixth Global Entrepreneurship Research Conference* (Imperial College, London).

Romer, P.M., 1986, Increasing return and long-run growth, *Journal of Political Economy* 94, 1002-1037.

Romer, P.M., 1990, Endogenous technological change, *Journal of Economic Perspectives* 8, 3-22.

Samuelson, M., 2002, Modeling the nascent venture opportunity exploitation process across time, *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Babson College, Wellesley, MA).

Sarason, Y., T. Dean e J.F. Dillard, 2006, Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view, *Journal of Business Venturing*, 21, 286-305.

Sarasvathy, S. D., 2001, Causation and Effectuation: Toward a Theoretical shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency, *Academy of Management Review*, 26 (2), 243-263.

Sarasvathy, S.D., 2004a, Making it Happen: Beyond Theories of the Firm to Theories of Firm Design, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, Winter, 519-531.

Sarasvathy, S.D., 2004b, The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research, *Journal of Business Venturing*, 19, 707-717.

Schatz, S.P., 1971, Achievement and Economic Growth: A Critical Appraisal, em Peter Kilby, ed.: *Entrepreneurship and Economic Development*, (The Free Press, New York).

Schollhammer, H., 1982, Internal Corporate Entrepreneurship, em C.A. Kent, D.L. Sexton e K.H. Vesper, eds.: *Encyclopedia of Entrepreneurship*, (Prentice-Hall, Englewood Cliffs).

Schultz, T.W., 1980, Investment in Entrepreneurial Ability, *Scandinavian Journal of Economics* 82, 437-448.

Schumpeter, J., 1934. *Theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle* (Harvard University Press, Cambridge, MA).

Schumpeter, J.A., 1950. *Capitalism, Socialism and Democracy* (Harper and Row, New York).

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

Shapero, A., 1975, The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology Today*, 96(6), 83-88.

Shepherd, D.A., e D.R. DeTienne, 2005, Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and opportunity identification, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 91-112.

Smart, D.T., e J.S. Conant, 1994, Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance, *Journal of Applied Business Research* 10 (3): 28-38.

Solow, R.M., 1970. *Growth Theory: An Exposition* (Oxford University Press, Oxford, U.K.).

Stetz, P.E., R. Howell, A. Stewart, J.D. Blair, e M.D. Fottler, 2000, Multidimensionality of entrepreneurial firm-level processes: Do the dimensions covary?, em P.D. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, W.D. Bygrave, S. Manigart, H.J. Sapienza e D.L. Sexton, eds.: *Frontiers of entrepreneurship research* (Babson College, Wellesley, M.A).

Stevenson, H.H., 1983. *A perspective on entrepreneurship*, Harvard Business School working paper 9-384-131.

Stevenson, H.H., J.C. Jarillo, 1990, A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management, *Strategic Management Journal*, Summer Special Issue 11: 17-27.

Stewart, J., 1991. *Econometrics* (Philip Allan, New York).

Thorne, J.R., e J.G. Ball, 1981, Entrepreneurs and their companies: smaller industrial firms, em K.H. Vesper, ed.: *Frontiers of Entrepreneurial Research* (Babson College, Wellesley, M.A).

Thurik, R., e I. Grilo, 2005. *Determinants of Entrepreneurial Engagement Levels in Europe and the U.S.*, Discussion paper # 2505 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Timmons, J. A., 1989. *The Entrepreneurial Mind* (Brick House Publishing Company, Andover).

Timmons, J.A., e S. Spinelli., 2004. *New Venture Creation – Entrepreneurship for the 21st century* (McGraw Hill, Irwin, New York).

Van Stel, A., e D. Storey, 2004, Link between firm birth and job creation: is there a Upas Tree effect?, *Regional Studies*, vol. 38, 893-909, November.

Van Stel, A., M. Carree e R. Thurik, 2004. *The effect of entrepreneurship on national economic growth: an analysis using the GEM database*, Discussion Paper # 3404 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Van Stel, A., M. Carree e R. Thurik, 2005a. *The effect of entrepreneurship activity on national economic growth*, Discussion Paper # 0405 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Van Stel, A., et al., 2005b. *From nascent to actual entrepreneurship: the effect of entry barriers*, Discussion paper # 3505 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Ven, A.H.V., e R.M. Egleman, 2004, Event and outcome-driven explanations of entrepreneurship, *Journal of Business Venturing* 19, 343-358.

Venkataraman, S. e S.D. Sarasvathy, 2001, Strategy and entrepreneurship: outlines of an untold story, em M.A. Hitt, E. Freeman, e J. Harrison, eds.: *Handbook of Strategic Management*, (Blackwell Publishers, Oxford, UK).

Venkataraman, N., 1989, Strategic orientation of business enterprises: The construct, dimensionality, and measurement, *Management Science* 35(8):942-962.

Vesper, K.H., 1980. *New venture strategies* (Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.).

Weber, M., 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, trans. by Talcott Parsons (Charles Scribner's Sons, New York).

Weick, K., 1979. *The Social Psychology of Organizing* 2nd ed. (Addison-Wesley, Reading, MA).

Wennekers, S., e R. Thurik, 1999, Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, 13, 27-55.

Wennekers, S., A. Van Stel, R. Thurik e P. Reynolds, 2005. *Nascent Entrepreneurship and the level of economic development*, Discussion Paper # 1405 (Max Planck Institute, Jena, Germany).

Wiklund, J., e D. Shepherd, 2005, Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach, *Journal of Business Venturing* 20 71-91.

Wooldridge, J. M., 2003. *Introductory Econometrics a Modern Approach* 2nd ed. (Thomson South Western).

Yin, R. K., 1994. *Estudo de Caso: Planejamento e Método* 2^a ed. (Brookman, São Paulo).

Young, F.W., 1971, A Macrosociological Interpretation of Entrepreneurship, em Peter Kilby, ed.: *Entrepreneurship and Economic Development* 139-150 (The Free Press, New York).

Zahra, S., e J.G. Covin, 1995, Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: A longitudinal analysis, *Journal of Business Venturing*, 10(1), 43-58.

Zietsma, C., 2002, Opportunity Knocks – Or does it hide? An examination of the role of opportunity recognition in entrepreneurship, *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Babson College, Wellesley, MA).