

**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**  
Volume II - Anexos

José Cezar Castanhar

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

**Doutor em Gestão**

**Especialidade em Gestão Global, Estratégia e Desenvolvimento Empresarial**

Orientador:

Prof. Doutor João Ferreira Dias

Prof. Doutor José Paulo Esperança

Março de 2007

## ANEXOS - ÍNDICE

A.1. REFERENCIAL TEÓRICO.....	1
Tabela A.1.1. Resumindo e Categorizando os diferentes modos de formulação de estratégia...	1
Tabela A.1.2. Sumário dos estudos empíricos sobre a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico.....	7
A.2. ESTUDO EMPÍRICO: REGIMES DE CRESCIMENTO.....	14
Tabela A.2.1. Transição entre período 1990-93/1994-99 - Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas - Critério de classificação da região: mediana.....	14
Tabela A.2.2. Transição entre período 1990-93/1994-99 - Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas - Critério de classificação da região: percentil 40.....	15
Tabela A.2.3. Transição entre período 1994-99/2000-04 - Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas - Critério de classificação da região: mediana.....	16
Tabela A.2.4. Transição entre período 1994-99/2000-04 - Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas - Critério de classificação da região: percentil 40.....	17
Tabela A.2.5. Transição entre período 1994-99/2000-04 - Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas - Critério de classificação da região: mediana.....	18
Tabela A.2.6. Transição entre período 1994-99/2000-04 - Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas - Critério de classificação da região: percentil 40.....	19
Tabela A.2.7. Transição entre Regimes e Características Sócio-Econômicas Iniciais (Período I - Período II) - Criação Líquida de Empresas.....	20
Tabela A.2.8. Transição entre Regimes e Características Sócio-Econômicas Iniciais (Período II - Período III) - Criação Bruta de Empresas.....	21
Tabela A.2.9. Transição entre Regimes e Características Sócio-Econômicas Iniciais (Período II - Período III) - Criação Bruta de Empresas.....	22
Tabela A.2.10. Criação líquida de empresas.....	23
Tabela A.2.11. Criação bruta de empresas.....	27
Figura A.2.1. Distribuição Regional - Criação Líquida de Empresas (Período: 1990-93).....	30
Figura A.2.2. Distribuição Regional - Criação Líquida de Empresas (Período: 1994-99).....	31
Figura A.2.3. Distribuição Regional - Criação Líquida de Empresas (Período: 2000-04).....	32

Figura A.2.4. Distribuição Regional - Criação Bruta de Empresas (Período: 1994-99).....	33
Figura A.2.5. Distribuição Regional - Criação Bruta de Empresas (Período: 2000-04).....	34
A.3. ESTUDO EMPÍRICO: ANÁLISE ECONOMETRICA.....	35
Tabela A.3.1. Efeito de Curto Prazo da criação de empresas sobre o emprego.....	35
Tabela A.3.2. Efeito de longo prazo da criação de empresas sobre o emprego: Modelos especificados sem dummies para controlar o efeito de outliers.....	36
Tabela A.3.3. Efeito de longo prazo da criação de empresas sobre o emprego: Modelos especificados com dummies para controlar o efeito de outliers.....	38
Tabela A.3.4. Fatores determinantes do empreendedorismo.....	39
Tabela A.3.5. Fatores determinantes do empreendedorismo.....	40
A.4. ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA ESTUDO DE CASO.....	41
A.5. ESTUDO EMPÍRICO: ANALISE DOS ESTUDOS DE CASO.....	46
Tabela A.5.1. Moval: Eventos Seleccionados.....	46
Tabela A.5.2. Análise do Caso Moval.....	48
Tabela A.5.3. Maringá Soldas: Eventos Seleccionados.....	50
Tabela A.5.4. Análise do Caso Maringá Soldas.....	52
Tabela A.5.5. Cigel: Eventos Seleccionados.....	54
Tabela A.5.6. Análise do Caso Cigel.....	55
Tabela A.5.7. Santé: Eventos Seleccionados.....	56
Tabela A.5.8. Análise do Caso Santé.....	57

## Anexo A.1. Referencial Teórico

**Tabela A.1.1**

### **Resumindo e Categorizando os diferentes modos de formulação de estratégia**

<b>Contribuição (autor/modos de gestão estratégica propostos)</b>	<b>Descritores do modo de formulação de estratégia</b>				
	<b>Estilo</b>	<b>Papel da alta direção</b>	<b>Papel dos membros da organização</b>	<b>Atitude em relação ao ambiente externo</b>	<b>Atitude em relação à assunção de risco</b>
<b>Mintzberg (1973)</b>					
Empreendedor	Imperial: estratégia definida pelo líder ou por um pequeno grupo	Comandantes: indicar a direção a seguir	Soldados: seguir as ordens	Proativa, busca contínua de novas oportunidades	Assumem riscos
Adaptativo	Formal: a estratégia é ditada por processos internos e ajustes eventuais	Facilitadores: capacitar e viabilizar	Participantes: aprender e contribuir para a melhoria	Reativa, toma decisões de forma incremental e gradual	Evitam riscos e procuram preservar os recursos existentes
Planejador	Analítico: estratégia ditada pela estrutura formal e por sistemas de planejamento	Chefe: avaliar e controlar	Subordinados: seguir as regras do sistema	Analisa de forma sistemática as alternativas e decide com base no risco x retorno	Assume riscos calculados

**Tabela A.1.1 (cont.)**

<b>Miles e Snow (1978)</b>					
Prospectivo	Cultural e Orgânico: estratégia é ditada pela missão e visão de futura, mas também pela iniciativa de atores organizacionais	Orientar e patrocinar as iniciativas	Responder a desafios e experimentar e assumir riscos	Proativo e inovador	Assume riscos
Analítico	Cultural e formal: estratégia é ditada por missão e visão e balizada por processos internos	Orientar e facilitar	Responder a desafios, aprender e contribuir para a melhoria	Pode ser proativo e/ou se caracterizar por melhorias contínuas incrementais	Assume riscos calculados
Defensivo	Analítico	Chefe	Subordinado	Reativo: procura defender e solidificar a posição	Evita riscos
Reativo	Formal	Facilitador	Participante	Reativo: reage a desafios do ambiente	Evita riscos

**Tabela A.1.1 (cont.)**

<b>Miller e Friesen (1978)</b>					
Firma Adaptativa sob desafio moderado	Formal	Facilitador	Participante	Reativa, toma decisões de forma incremental e gradual	Evita riscos
Firma adaptativa num ambiente altamente desafiador	Analítico	Chefe	Subordinado	Analisa de forma sistemática as alternativas e decide com base no risco x retorno	Assume riscos calculados
Firma Dominante	Analítico	Chefe	Subordinado	Procura controlar o ambiente determinando a tecnologia predominante	Procura minimizar riscos ao extrapolar estratégias conhecidas e consolidadas
Gigante sob ataque	Analítico e formal	Chefe e facilitador	Subordinado e participante	Reativa, toma decisões de forma incremental e reluta em abandonar estratégias já testadas	Procura minimizar riscos ao extrapolar estratégias conhecidas e consolidadas
Conglomerado empreendedor	Imperial	Comandante	Soldado	Proativa baseada em diversificação e expansão, utilizando intensamente a aquisição de outras empresas	Assume riscos

**Tabela A.1.1 (cont.)**

Firma inovadora	Imperial	Comandante	Soldado	Proativa, procura controlar o ambiente inovando continuamente em nichos tecnológicos	Procura controlar os riscos, mantendo dianteira tecnológica e limitando a competição
A firma impulsiva (correndo às cegas)	Imperial	Comandante	Soldado	Proativa, extremamente agressiva	Assume riscos agressivamente, comprometendo seus recursos
A burocracia estagnada	Imperial	Comandante	Soldado	Reativa, altamente conservadora	Excessivamente preocupada em evitar riscos, compromete a inovação e a competitividade
O gigante sem liderança	Formal	Facilitador, mas com liderança fraca o que torna a direção ineficaz	Participante, mas limitado pela falta de informação, coordenação e de senso de direção e de missão	Reativa, dificultada pela ausência de coordenação	Excessivamente preocupada em evitar riscos, compromete a inovação e a competitividade
Nadando contra a corrente	Imperial	Comandante	Soldado, mas limitado pela escassez de recursos	Reativa, dificultada pela escassez de recursos	Assume riscos, porém como resultado de um esforço desesperado de mudar a situação existente e não como parte de uma estratégia audaciosa

**Tabela A.1.1 (cont.)**

<b>Miller (1983)</b>					
Tipo 1 ou firmas simples	Imperial	Comandante	Soldado	Proativa	Assume Riscos
Tipo 2 ou formas planejadores	Analítico	Chefe	Subordinado	Analisa de forma sistemática as alternativas e decide com base no risco x retorno	Assume riscos calculados
Tipo 3 ou firmas orgânicas	Formal	Facilitador	Participante	Reativa, toma decisões de forma incremental e gradual	Evitam riscos e procuram preservar os recursos existentes
<b>Miller (1987)</b>					
Racional	Analítico	Chefe	Subordinado	Analisa de forma sistemática as alternativas e decide com base no risco x retorno	Assume riscos calculados
Interativo	Formal	Facilitador	Participante	Reativa, toma decisões de forma incremental e gradual	Evitam riscos e procuram preservar os recursos existentes
Assertivo	Imperial	Comandante	Soldado	Proativa	Assume Riscos



**Tabela A.1.1 (concl.)**

<b>Hart (1992)</b>					
Mandatário	Imperial	Comandante	Soldado	Proativa	Assume Riscos
Simbólico	Cultural: estratégia ditada pela missão e visão de futuro	Orientador: motivar e inspirar	Ator do processo: responde a desafios	Proativa	Assume riscos calculados
Racional	Analítico	Chefe	Subordinado	Analisa de forma sistemática as alternativas e decide com base no risco x retorno	Assume riscos calculados
Transacional	Formal	Facilitador	Participante	Reativa, toma decisões de forma incremental e gradual	Evitam riscos e procuram preservar os recursos existentes
Generativo	Orgânico	Patrocinador	Empreendedor: experimenta e assume riscos	Proativa	Assume riscos

**Tabela A.1.2**

**Sumário dos estudos empíricos sobre a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico**

<b>Contribuição</b>	<b>Tipo de Estudo</b>	<b>Período considerado</b>	<b>Variável Dependente</b>	<b>Principal variável explanatória</b>	<b>Outras variáveis explanatórias ou de controle</b>	<b>Principais conclusões</b>
Van Stel et al. (2004, 2005a)	Cross section, utilizando países como unidade de análise e a base de dados GEM	2002	Crescimento do PIB	Taxa de Empreendedorismo Total (conceito GEM, ver nota de rodapé nº 22)	Índice de Competitividade Global; Renda Percapita	O efeito da Taxa de Empreendedorismo sobre o PIB aumenta com a renda percapita (curva em forma de U)
Wennekers et al. (2005)	Idem	2002	Taxa de empreendedores embrionários (conceito GEM, ver nota de rodapé nº 22)	Nível de desenvolvimento do país (renda per capita)	Estoque de negócios existentes; Carga Tributária; Estrutura etária da população; Taxa de desemprego	A relação entre o nível de desenvolvimento e o fluxo de empreendedores embrionários é melhor expressa por uma curva em forma de U
Stel et al. (2005b)	Idem	2002/2004	Taxa de proprietários de novos negócios ( <i>young entrepreneurs</i> , na definição GEM)	Fluxo de empreendedores embrionários	Disponibilidade e capital de risco; Capital humano; Investimento Estrangeiro Direto; Medidas de regulação da criação de negócios	A conversão de empreendedores embrionários em proprietários de novos negócios é positivamente afetada pelo fluxo de empreendedores embrionários

Tabela A.1.2 (cont.)

Contribuição	Tipo de Estudo	Período considerado	Variável Dependente	Principal variável explanatória	Outras variáveis explanatórias ou de controle	Principais conclusões
Audretsch et al. (2001)	Estudo de painel de dados, utilizando 23 países da OECD como unidades de análise	1974-1998	Variação na taxa de desemprego no período t; Variação na taxa de empreendedorismo no período t	Nível de empreendedorismo (pessoas trabalhando por conta própria) no período t - L; Nível de desemprego no período t - L ( <i>lag</i> )	-	O empreendedorismo reduz o nível de desemprego, bem como um elevado nível de desemprego pode aumentar o grau de empreendedorismo, em períodos subsequentes
Acs et al. (2005a, 2005b)	Painel de dados, utilizando 20 países da OECD como unidades de análise	1981-2001	Crescimento do PIB	Empreendedorismo, (percentual de pessoas trabalhando por conta própria em relação à força de trabalho total)	Investimentos em P&D; Capital Humano; Gastos do Governo; Estrutura etária da população; Grau de Urbanização; Taxa de desemprego	O empreendedorismo tem um efeito positivo sobre o crescimento; Quando o empreendedorismo é combinado com investimentos em P&D, esse efeito é amplificado.

**Tabela A.1.2 (cont.)**

<b>Contribuição</b>	<b>Tipo de Estudo</b>	<b>Período considerado</b>	<b>Variável Dependente</b>	<b>Principal variável explanatória</b>	<b>Outras variáveis explanatórias ou de controle</b>	<b>Principais conclusões</b>
Audretsch e Fritsch (2000)	Painel de dados, utilizando as 74 regiões de planejamento da antiga Alemanha Ocidental como unidades de análise	1983/1989 1993/1999	Regimes de crescimento; Crescimento do emprego	Taxa de criação de empresas (critério da força de trabalho);	Participação das PMEs no emprego; Densidade Populacional	Confirma a existência de diferentes “regimes de crescimento”; A criação de empresas (empreendedorismo) tem um efeito positivo sobre a criação de emprego, porém requer um período (time-lag) longo para produzir efeitos.
Fritsch e Mueller (2004a)	Painel de dados, utilizando os 326 distritos (Kreise) da antiga Alemanha Ocidental como unidades de análise	1983 a 2002	Regimes de crescimento; Criação de emprego	Taxa de criação de empresas (critério da força de trabalho), defasada em sub-períodos de 4 anos	-	Confirma a existência de diferentes “regimes de crescimento”; Confirma a necessidade de um período (time-lag) adequado para assegurar um efeito positivo da criação de empresas sobre o nível de emprego.

Tabela A.1.2 (cont.)

<b>Contribuição</b>	<b>Tipo de Estudo</b>	<b>Período considerado</b>	<b>Variável Dependente</b>	<b>Principal variável explanatória</b>	<b>Outras variáveis explanatórias ou de controle</b>	<b>Principais conclusões</b>
Fritsch (2004)	Painel de dados, utilizando as antigas Alemanha ocidental e oriental como unidades de análise	1993-2000	Taxa de criação de novas empresas	Número de pessoas empregadas; Nível de desemprego; Capital humano; Participação das PMEs no emprego total	Custo da mão de obra; Custo do Capital; Crescimento do PIB	A trajetória dos regimes de crescimento é “path dependent”, ou seja, necessitam de um tempo adequado para evoluir e mudar; Políticas públicas que visem a estimular o desenvolvimento pelo empreendedorismo devem levar em conta as especificidades regionais.
Fritsch e Mueller (2004b)	Painel de dados, utilizando os 326 distritos (Kreise) da antiga Alemanha ocidental como unidades de análise	1983-2002	Criação de emprego	Taxa de criação de novas empresas, com período de defasagem de 1 até 11 anos	-	O efeito da criação de empresas sobre o emprego tem a forma de uma curva em U; O efeito é positivo no início (efeito direto) e no final (efeitos indiretos) e negativo no período intermediário (deslocamento de empresas existentes e aumento de produtividade)

Tabela A.1.2 (cont.)

Contribuição	Tipo de Estudo	Período considerado	Variável Dependente	Principal variável explanatória	Outras variáveis explanatórias ou de controle	Principais conclusões
Baptista et al. (2005)	Painel de dados, utilizando as 30 regiões NUTS3 de Portugal, como unidades de análise	1982-2002	Criação de emprego	Taxa de criação de novas empresas, com período de defasagem de 1 até 11 anos	-	Semelhantes ao estudo de Fritsch e Mueller;
Van Stel e Storey (2004)	Painel de dados, utilizando regiões de planejamento do Reino Unido como unidades de análise	1980-1998	Criação de emprego	Taxa de criação de novas empresas	Densidade Populacional; Crescimento do salário; Dummies regionais para indicar regimes de crescimento	Confirmam o efeito positivo da criação de empresas sobre a geração de emprego; Confirmam a necessidade de um período (time-lag) adequado para que esse efeito se concretize; Identificam a existência de regiões empreendedoras e não empreendedoras.

Tabela A.1.2 (cont.)

Contribuição	Tipo de Estudo	Período considerado	Variável Dependente	Principal variável explanatória	Outras variáveis explanatórias ou de controle	Principais conclusões
Acs e Armington(2004)	Painel de dados, utilizando micro-regiões (Áreas de Mercado Local) dos Estados Unidos como unidades de análise	1990-1996	Criação de emprego	Taxa de criação de novas empresas	Taxa de pessoas trabalhando por conta própria; Índice de especialização setorial; Densidade empresarial; Capital humano	Confirmam o efeito positivo da criação de empresas sobre a geração de emprego; Observam, entretanto, que o impacto é menor à medida que aumenta a defasagem
Robbins et al. (2000)	Painel de dados, utilizando 48 estados americanos como unidades de análise	1986-1995	-Crescimento do PIB estadual - variação no nível de salário - variação na taxa de desemprego	- % de pessoas empregadas em PMEs	- crescimento da população; - % da população com educação superior	As PMEs exercem um efeito positivo direto sobre o aumento da produtividade e indireto sobre o crescimento do PIB estadual

Tabela A.1.2 (concl.)

Contribuição	Tipo de Estudo	Período considerado	Variável Dependente	Principal variável explanatória	Outras variáveis explanatórias ou de controle	Principais conclusões
Audretsch e Keilbach (2004a, 2004b)	Cross-section, utilizando 328 distritos (Kreise) da antiga Alemanha ocidental como unidades de análise	Média 1998/2000	- Crescimento do PIB -Capital empreendedor (criação de novas empresas)	- Capital empreendedor; - crescimento do PIB;	Investimento em capital físico; Taxa de desemprego; Estrutura etária da população; Diversidade social; Nível de emprego público	encontram um efeito positivo e estatisticamente significativo do Capital Empreendedor sobre o crescimento econômico regional; constatam que, para a determinação do nível de Capital Empreendedor, o nível de investimento e o desemprego têm efeito negativo e que o nível educacional, diversidade social e nível do emprego público têm efeitos positivos sobre o Capital Empreendedor



## Anexo A.2. Estudo Empírico: Regime de Crescimento

**Tabela A.2.1**

**Transição entre período 1990-93/1994-99**

**Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas**

**Critério de classificação da região: mediana**

		<b>1994-99</b>												
		<b>Empreendedor</b>			<b>Rotatório</b>		<b>Rotineiro</b>		<b>Encolhimento</b>		<b>Não Classificado</b>		<b>Total</b>	
<b>1990-93</b>	<b>Qtde</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	
Empreendedor	152	56	36,84%	30	19,74%	27	17,76%	39	25,66%			152	100%	
			35,67%		25,86%		23,28%		24,84%					
Rotatório	121	29	23,97%	27	22,31%	24	19,83%	41	33,88%			121	100%	
			18,47%		23,28%		20,69%		26,11%					
Rotineiro	121	32	26,45%	25	20,66%	27	22,31%	37	30,58%			121	100%	
			20,38%		21,55%		23,28%		23,57%					
Encolhimento	152	40	26,32%	34	22,37%	38	25,00%	40	26,32%			152	100%	
			25,48%		29,31%		32,76%		25,48%					
Não Classificado												0		
<b>Total /Soma</b>	<b>546</b>	<b>157</b>	<b>100,00%</b>	<b>116</b>	<b>100,00%</b>	<b>116</b>	<b>100,00%</b>	<b>157</b>	<b>100,00%</b>	<b>0</b>		<b>546</b>		

**Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego com elaboração própria do autor**

Notas:

Percentual na primeira linha: percentual em relação à linha

Percentual na segunda linha: percentual em relação à coluna

**Tabela A.2.2**  
**Transição entre período 1990-93/1994-99**  
**Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas**  
**Critério de classificação da região: percentil 40**

		<b>1994-99</b>												
		<b>Empreendedor</b>			<b>Rotatório</b>		<b>Rotineiro</b>		<b>Encolhimento</b>		<b>Não Classificado</b>		<b>Total</b>	
<b>1990-93</b>		<b>Qtde</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>
Empreendedor		96	28	29,17%	8	8,33%	19	19,79%	14	14,58%	27	28,13%	96	100%
				26,42%		10,81%		27,54%		13,21%		14,14%		
Rotatório		74	15	20,27%	11	14,86%	9	12,16%	22	29,73%	17	22,97%	74	100%
				14,15%		14,86%		13,04%		20,75%		8,90%		
Rotineiro		79	14	17,72%	8	10,13%	15	18,99%	16	20,25%	26	32,91%	79	100%
				13,21%		10,81%		21,74%		15,09%		13,61%		
Encolhimento		98	17	17,35%	11	11,22%	14	14,29%	12	12,24%	44	44,90%	98	100%
				16,04%		14,86%		20,29%		11,32%		23,04%		
Não Classificado		199	32	16,08%	36	18,09%	12	6,03%	42	21,11%	77	38,69%	199	100%
				30,19%		48,65%		17,39%		39,62%		40,31%		
<b>Total /Soma</b>		<b>546</b>	<b>106</b>	<b>100,00%</b>	<b>74</b>	<b>100,00%</b>	<b>69</b>	<b>100,00%</b>	<b>106</b>	<b>100,00%</b>	<b>191</b>	<b>100,00%</b>	<b>546</b>	<b>500%</b>

**Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego com elaboração própria do autor**

Notas:

Percentual na primeira linha: percentual em relação à linha

Percentual na segunda linha: percentual em relação à coluna

**Tabela A.2.3**  
**Transição entre período 1994-99/2000-04**  
**Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas**  
**Critério de classificação da região: mediana**

		<b>2000-04</b>												
		<b>Empreendedor</b>			<b>Rotatório</b>		<b>Rotineiro</b>		<b>Encolhimento</b>		<b>Não Classificado</b>		<b>Total</b>	
<b>1994-99</b>	<b>Qtde</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	
Empreendedor	157	81	51,59%	37	23,57%	17	10,83%	22	14,01%		0,00%	157	100%	
			51,59%		31,90%		14,66%		14,01%					
Rotatório	116	37	31,90%	46	39,66%	14	12,07%	19	16,38%		0,00%	116	100%	
			23,57%		39,66%		12,07%		12,10%					
Rotineiro	116	20	17,24%	11	9,48%	43	37,07%	42	36,21%			116	100%	
			12,74%		9,48%		37,07%		26,75%					
Encolhimento	157	19	12,10%	22	14,01%	42	26,75%	74	47,13%			157	100%	
			12,10%		18,97%		36,21%		47,13%					
Não Classificado												0		
<b>Total /Soma</b>	<b>546</b>	<b>157</b>	<b>100,00%</b>	<b>116</b>	<b>100,00%</b>	<b>116</b>	<b>100,00%</b>	<b>157</b>	<b>100,00%</b>	<b>0</b>		<b>546</b>		

**Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego com elaboração própria do autor**

Notas:

Percentual na primeira linha: percentual em relação à linha

Percentual na segunda linha: percentual em relação à coluna

**Tabela A.2.4**  
**Transição entre período 1994-99/2000-04**  
**Critério de Empreendedorismo: Criação Líquida de Empresas**  
**Critério de classificação da região: percentil 40**

		<b>2000-04</b>												
		<b>Empreendedor</b>			<b>Rotatório</b>		<b>Rotineiro</b>		<b>Encolhimento</b>		<b>Não Classificado</b>		<b>Total</b>	
<b>1994-99</b>	<b>Qtde</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	
Empreendedor	106	46	43,40%	19	17,92%	8	7,55%	7	6,60%	26	24,53%	106	100%	
			42,20%		27,94%		11,59%		6,36%		13,68%			
Rotatório	74	16	21,62%	27	36,49%	4	5,41%	4	5,41%	23	31,08%	74	100%	
			14,68%		39,71%		5,80%		3,64%		12,11%			
Rotineiro	69	10	14,49%	2	2,90%	20	28,99%	15	21,74%	22	31,88%	69	100%	
			9,17%		2,94%		28,99%		13,64%		11,58%			
Encolhimento	106	7	6,60%	2	1,89%	17	16,04%	42	39,62%	38	35,85%	106	100%	
			6,42%		2,94%		24,64%		38,18%		20,00%			
Não Classificado	191	30	15,71%	18	9,42%	20	10,47%	42	21,99%	81	42,41%	191	100%	
			27,52%		26,47%		28,99%		38,18%		42,63%			
<b>Total /Soma</b>	<b>546</b>	<b>109</b>	<b>100,00%</b>	<b>68</b>	<b>100,00%</b>	<b>69</b>	<b>100,00%</b>	<b>110</b>	<b>100,00%</b>	<b>190</b>	<b>100,00%</b>	<b>546</b>	<b>500%</b>	

**Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego com elaboração própria do autor**

Notas:

Percentual na primeira linha: percentual em relação à linha

Percentual na segunda linha: percentual em relação à coluna

**Tabela A.2.5**

**Transição entre período 1994-99/2000-04**

**Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas**

**Critério de classificação da região: mediana**

		2000-04												
		Empreendedor			Rotatório		Rotineiro		Encolhimento		Não Classificado		Total	
1994-99	Qtde	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	
Empreendedor	153	76	49,67%	60	39,22%	12	7,84%	5	3,27%			153	100%	
			57,14%		42,86%		8,57%		3,76%					
Rotatório	120	39	32,50%	70	58,33%	6	5,00%	5	4,17%			120	100%	
			29,32%		50,00%		4,29%		3,76%					
Rotineiro	120	6	5,00%	2	1,67%	67	55,83%	45	37,50%			120	100%	
			4,51%		1,43%		47,86%		33,83%					
Encolhimento	153	12	7,84%	8	5,23%	55	35,95%	78	50,98%			153	100%	
			9,02%		5,71%		39,29%		58,65%					
Não Classificado												0		
<b>Total /Soma</b>	<b>546</b>	<b>133</b>	<b>100,00%</b>	<b>140</b>	<b>100,00%</b>	<b>140</b>	<b>100,00%</b>	<b>133</b>	<b>100,00%</b>	<b>0</b>		<b>546</b>		

**Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego com elaboração própria do autor**

Notas:

Percentual na primeira linha: percentual em relação à linha

Percentual na segunda linha: percentual em relação à coluna

**Tabela A.2.6**  
**Transição entre período 1994-99/2000-04**  
**Critério de Empreendedorismo: Criação Bruta de Empresas**  
**Critério de classificação da região: percentil 40**

		<b>2000-04</b>												
		<b>Empreendedor</b>			<b>Rotatório</b>		<b>Rotineiro</b>		<b>Encolhimento</b>		<b>Não Classificado</b>		<b>Total</b>	
<b>1994-99</b>	<b>Qtde</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	<b>Qtde</b>	<b>%</b>	
Empreendedor	99	44	44,44%	24	24,24%	3	3,03%	0	0,00%	28	28,28%	99	100%	
			53,01%		26,37%		3,06%		0,00%		14,58%			
Rotatório	76	14	18,42%	39	51,32%	1	1,32%	0	0,00%	22	28,95%	76	100%	
			16,87%		42,86%		1,02%		0,00%		11,46%			
Rotineiro	78	1	1,28%	1	1,28%	39	50,00%	20	25,64%	17	21,79%	78	100%	
			1,20%		1,10%		39,80%		24,39%		8,85%			
Encolhimento	99	1	1,01%	1	1,01%	33	33,33%	41	41,41%	23	23,23%	99	100%	
			1,20%		1,10%		33,67%		50,00%		11,98%			
Não Classificado	194	23	11,86%	26	13,40%	22	11,34%	21	10,82%	102	52,58%	194	100%	
			27,71%		28,57%		22,45%		25,61%		53,13%			
<b>Total /Soma</b>	<b>546</b>	<b>83</b>	<b>100,00%</b>	<b>91</b>	<b>100,00%</b>	<b>98</b>	<b>100,00%</b>	<b>82</b>	<b>100,00%</b>	<b>192</b>	<b>100,00%</b>	<b>546</b>	<b>500%</b>	

**Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego com elaboração própria do autor**

Notas:

Percentual na primeira linha: percentual em relação à linha

Percentual na segunda linha: percentual em relação à coluna

**Tabela A.2.7****Transição entre Regimes e Características Sócio-Econômicas Iniciais (Período I -  
Período II)****Criação Líquida de Empresas**

Regime de crescimento em 1990-1993	Regime de crescimento em 1994-1999	% de jovens	% pequenas empresas	Escolaridade	Rendimento	Densidade
Encolhimento	Encolhimento	19	29	11	194	46
	Empreendedor	21	43	11	205	24
	Rotatório	22	44	11	198	28
	Rotineiro	16	26	11	190	47
Empreendedor	Encolhimento	26	36	14	299	126
	Empreendedor	24	47	11	229	28
	Rotatório	21	47	12	233	25
	Rotineiro	22	34	13	305	539
Rotatório	Encolhimento	24	38	14	304	174
	Empreendedor	25	50	11	230	20
	Rotatório	22	44	11	198	28
	Rotineiro	16	26	11	190	47
Rotineiro	Encolhimento	18	24	10	182	46
	Empreendedor	18	40	12	207	24
	Rotatório	17	36	11	201	34
	Rotineiro	17	27	9	153	55

Obs: Valores referem-se à média das variáveis no período anterior à transição.

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

**Tabela A.2.8****Transição entre Regimes e Características Sócio-Econômicas Iniciais (Período II -  
Período III)****Criação Líquida de Empresas**

Regime de crescimento em 1994-1999	Regime de crescimento em 2000-2004	% de jovens	% pequenas empresas	Escolaridade	Rendimento	Densidade
Encolhimento	Encolhimento	21	37	16	800	135
	Empreendedor	18	40	14	641	158
	Rotatório	24	42	16	671	83
	Rotineiro	18	28	13	640	68
Empreendedor	Encolhimento	21	48	13	547	35
	Empreendedor	21	49	12	555	14
	Rotatório	21	50	13	540	31
	Rotineiro	17	36	13	884	69
Rotatório	Encolhimento	19	42	12	564	37
	Empreendedor	20	50	12	572	24
	Rotatório	24	42	16	671	83
	Rotineiro	18	28	13	640	68
Rotineiro	Encolhimento	18	32	14	699	295
	Empreendedor	19	42	12	623	40
	Rotatório	22	47	14	642	50
	Rotineiro	15	24	13	652	301

Obs: Valores referem-se à média das variáveis no período anterior à transição.

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



**Tabela A.2.9**  
**Transição entre Regimes e Características Sócio-Econômicas Iniciais (Período II -**  
**Período III)**

Criação Bruta de Empresas

Regime de crescimento em 1994-1999	Regime de crescimento em 2000-2004	% de jovens	% pequenas empresas	Escolaridade	Rendimento	Densidade
Encolhimento	Encolhimento	20	33	15	738	116
	Empreendedor	20	43	13	615	46
	Rotatório	20	40	14	719	26
	Rotineiro	16	25	12	582	83
Empreendedor	Encolhimento	25	50	14	650	60
	Empreendedor	22	52	13	592	28
	Rotatório	22	52	13	574	33
	Rotineiro	20	42	12	1039	72
Rotatório	Encolhimento	22	44	14	651	90
	Empreendedor	21	54	14	639	28
	Rotatório	23	53	15	645	38
	Rotineiro	17	43	14	582	18
Rotineiro	Encolhimento	17	29	13	654	246
	Empreendedor	20	39	12	579	59
	Rotatório	19	39	12	670	12
	Rotineiro	14	26	12	590	163

Obs: Valores referem-se à média das variáveis no período anterior à transição.

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

**Tabela A.2.10 – Distribuição dos regimes de crescimento por Unidade da Federação**

Criação líquida de empresas		Mediana						Percentil 40						Percentil 30						
		1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04		
		Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	
Rondônia - ( 11 )	8	Empreendedor	3	37,5%	7	87,5%	7	87,5%	7	87,5%	6	75,0%	6	75,0%	7	88%	6	75%	5	63%
		Rotatório	3	37,5%	0	0,0%	0	0,0%												
		Rotineiro	1	12,5%	0	0,0%	0	0,0%												
		Encolhimento	1	12,5%	1	12,5%	1	12,5%	1	12,5%	1	12,5%	1	12,5%	1	13%	1	13%		
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			1	12,5%	1	12,5%			1	13%	3	38%
Acre - ( 12 )	5	Empreendedor	3	60,0%	3	60,0%	3	60,0%	3	60,0%	1	20,0%			3	60%	3	60%	3	60%
		Rotatório			0	0,0%	0	0,0%	1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%						
		Rotineiro	2	40,0%	1	20,0%	1	20,0%							1	20%	1	20%	1	20%
		Encolhimento			1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%			1	20%	1	20%	1	20%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			2	40,0%	4	80,0%						
Amazonas - ( 13 )	11	Empreendedor	1	9,1%	0	0,0%	3	27,3%							3	27%	3	27%	2	18%
		Rotatório			2	18,2%	1	9,1%	2	18,2%	2	18,2%			1	9%				
		Rotineiro	6	54,5%	1	9,1%	5	45,5%	1	9,1%					5	45%	3	27%	2	18%
		Encolhimento	4	36,4%	8	72,7%	2	18,2%	8	72,7%	7	63,6%	4	36,4%	2	18%	2	18%	1	9%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			2	18,2%	7	63,6%			3	27%	6	55%
Roraima - ( 14 )	4	Empreendedor			0	0,0%	2	50,0%							2	50%	2	50%	2	50%
		Rotatório	2	50,0%	2	50,0%	2	50,0%	2	50,0%	2	50,0%	1	25,0%	2	50%	1	25%	1	25%
		Rotineiro	1	25,0%	1	25,0%	0	0,0%	1	25,0%	1	25,0%	1	25,0%						
		Encolhimento	1	25,0%	1	25,0%	0	0,0%	1	25,0%	1	25,0%	1	25,0%						
		Não Classificado				0	0,0%					1	25,0%			1	25%	1	25%	
Pará - ( 15 )	22	Empreendedor	5	22,7%	4	18,2%	9	40,9%	4	18,2%	2	9,1%	1	4,5%	9	41%	9	41%	7	32%
		Rotatório	3	13,6%	3	13,6%	1	4,5%	3	13,6%					1	5%	1	5%		
		Rotineiro	4	18,2%	8	36,4%	11	50,0%	8	36,4%	6	27,3%	2	9,1%	11	50%	6	27%	4	18%
		Encolhimento	10	45,5%	7	31,8%	1	4,5%	7	31,8%	5	22,7%	5	22,7%	1	5%	1	5%	1	5%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			9	40,9%	14	63,6%			5	23%	10	45%
Amapá - ( 16 )	2	Empreendedor	1	50,0%	2	100,0%	1	50,0%							1	50%	1	50%	1	50%
		Rotatório				0	0,0%			2	100,0%	2	100,0%	2	100,0%					
		Rotineiro				1	50,0%								1	50%	1	50%		
		Encolhimento	1	50,0%	0	0,0%	0	0,0%												
		Não Classificado																	1	50%
Tocantins - ( 17 )	8	Empreendedor	3	37,5%	7	87,5%	5	62,5%	7	87,5%	7	87,5%	5	62,5%	5	63%	5	63%	3	38%
		Rotatório	1	12,5%	1	12,5%	2	25,0%	1	12,5%					2	25%	2	25%	2	25%
		Rotineiro	2	25,0%	0	0,0%	1	12,5%							1	13%				
		Encolhimento	2	25,0%	0	0,0%	0	0,0%												
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			1	12,5%	3	37,5%			1	13%	3	38%

Tab A.2.10 (cont.)

Criação líquida de empresas			Mediana						Percentil 40						Percentil 30					
			1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04	
Estado	Total		Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Maranhão - ( 21 )	21	Empreendedor	4	19,0%	6	28,6%	11	52,4%	6	28,6%	3	14,3%	2	9,5%	11	52%	10	48%	8	38%
		Rotatório	2	9,5%	3	14,3%	1	4,8%	3	14,3%	2	9,5%	2	9,5%	1	5%				
		Rotineiro	10	47,6%	7	33,3%	7	33,3%	7	33,3%	4	19,0%	1	4,8%	7	33%	6	29%	3	14%
		Encolhimento	5	23,8%	5	23,8%	2	9,5%	5	23,8%	3	14,3%	2	9,5%	2	10%	1	5%	1	5%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			9	42,9%	14	66,7%			4	19%	9	43%
Piauí - ( 22 )	14	Empreendedor	4	28,6%	5	35,7%	4	28,6%	5	35,7%	5	35,7%	2	14,3%	4	29%	4	29%	2	14%
		Rotatório	1	7,1%	3	21,4%	2	14,3%	3	21,4%	3	21,4%	2	14,3%	2	14%	2	14%	2	14%
		Rotineiro	5	35,7%	4	28,6%	5	35,7%	4	28,6%	1	7,1%	1	7,1%	5	36%	3	21%	3	21%
		Encolhimento	4	28,6%	2	14,3%	3	21,4%	2	14,3%	1	7,1%	1	7,1%	3	21%	2	14%	2	14%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			4	28,6%	8	57,1%			3	21%	5	36%
Ceará - ( 23 )	31	Empreendedor	2	6,5%	3	9,7%	7	22,6%	3	9,7%	1	3,2%			7	23%	3	10%	1	3%
		Rotatório	4	12,9%	4	12,9%	3	9,7%	4	12,9%	1	3,2%			3	10%	1	3%	1	3%
		Rotineiro	8	25,8%	19	61,3%	14	45,2%	19	61,3%	11	35,5%	7	22,6%	14	45%	13	42%	10	32%
		Encolhimento	17	54,8%	5	16,1%	7	22,6%	5	16,1%	4	12,9%	1	3,2%	7	23%	6	19%	5	16%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			14	45,2%	23	74,2%			8	26%	14	45%
Rio Grande do Norte - ( 24 )	18	Empreendedor	2	11,1%	1	5,6%	3	16,7%	1	5,6%	1	5,6%			3	17%	2	11%	2	11%
		Rotatório	1	5,6%	4	22,2%	1	5,6%	4	22,2%	2	11,1%	1	5,6%	1	6%				
		Rotineiro	12	66,7%	5	27,8%	8	44,4%	5	27,8%	5	27,8%	3	16,7%	8	44%	5	28%	1	6%
		Encolhimento	3	16,7%	8	44,4%	6	33,3%	8	44,4%	4	22,2%	1	5,6%	6	33%	4	22%	1	6%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			6	33,3%	13	72,2%			7	39%	14	78%
Paraíba - ( 25 )	23	Empreendedor	1	4,3%	3	13,0%	1		3	13,0%	1	4,3%	1	4,3%	1	4%				
		Rotatório	1	4,3%	5	21,7%	0		5	21,7%	3	13,0%	3	13,0%						
		Rotineiro	10	43,5%	8	34,8%	7	30,4%	8	34,8%	5	21,7%	3	13,0%	7	30%	3	13%	3	13%
		Encolhimento	11	47,8%	7	30,4%	15	65,2%	7	30,4%	4	17,4%	2	8,7%	15	65%	12	52%	10	43%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			10	43,5%	14	60,9%			8	35%	10	43%
Pernambuco - ( 26 )	19	Empreendedor	2	10,5%	4	21,1%	3	15,8%	4	21,1%	2	10,5%	1	5,3%	3	16%	2	11%		
		Rotatório	2	10,5%	4	21,1%	2	10,5%	4	21,1%	1	5,3%			2	11%	1	5%	1	5%
		Rotineiro	7	36,8%	8	42,1%	5	26,3%	8	42,1%	3	15,8%	1	5,3%	5	26%	4	21%	2	11%
		Encolhimento	8	42,1%	3	15,8%	9	47,4%	3	15,8%	1	5,3%			9	47%	8	42%	3	16%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			12	63,2%	17	89,5%			4	21%	13	68%
Alagoas - ( 27 )	12	Empreendedor			0	0,0%	1	8,3%							1	8%				
		Rotatório	1	8,3%	1	8,3%	2	16,7%	1	8,3%					2	17%				
		Rotineiro	4	33,3%	2	16,7%	8	66,7%	2	16,7%	2	16,7%	2	16,7%	8	67%	5	42%	3	25%
		Encolhimento	7	58,3%	9	75,0%	1	8,3%	9	75,0%	7	58,3%	4	33,3%	1	8%	1	8%		
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			3	25,0%	6	50,0%			6	50%	9	75%

Tab A.2.10 (cont.)

Criação líquida de empresas		Mediana						Percentil 40						Percentil 30						
		1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04		
Estado	Total	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	
Sergipe - ( 28 )	13	Empreendedor	1	7,7%	1	7,7%	1	7,7%	1	7,7%	1	7,7%	1	7,7%	1	8%	1	8%		
		Rotatório	2	15,4%	5	38,5%	3	23,1%	5	38,5%	1	7,7%	1	7,7%	3	23%	1	8%	1	8%
		Rotineiro	7	53,8%	3	23,1%	7	53,8%	3	23,1%	3	23,1%	1	7,7%	7	54%	4	31%	3	23%
		Encolhimento	3	23,1%	4	30,8%	2	15,4%	4	30,8%	3	23,1%	1	7,7%	2	15%	2	15%		
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			5	38,5%	10	76,9%			5	38%	9	69%
Bahia - ( 29 )	32	Empreendedor	13	40,6%	15	46,9%	23	71,9%	15	46,9%	10	31,3%	7	21,9%	23	72%	13	41%	2	6%
		Rotatório	8	25,0%	7	21,9%	4	12,5%	7	21,9%	7	21,9%	2	6,3%	4	13%	4	13%	3	9%
		Rotineiro	9	28,1%	6	18,8%	5	15,6%	6	18,8%	3	9,4%	3	9,4%	5	16%	1	3%		
		Encolhimento	2	6,3%	4	12,5%	0	0,0%	4	12,5%	3	9,4%	1	3,1%						
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			9	28,1%	19	59,4%			14	44%	27	84%
Minas Gerais - ( 31 )	66	Empreendedor	14	21,2%	38	57,6%	16	24,2%	38	57,6%	28	42,4%	14	21,2%	16	24%	9	14%	7	11%
		Rotatório	10	15,2%	9	13,6%	23	34,8%	9	13,6%	7	10,6%	3	4,5%	23	35%	11	17%	4	6%
		Rotineiro	11	16,7%	11	16,7%	6	9,1%	11	16,7%	4	6,1%	4	6,1%	6	9%	1	2%		
		Encolhimento	31	47,0%	8	12,1%	21	31,8%	8	12,1%	4	6,1%	2	3,0%	21	32%	16	24%	11	17%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			23	34,8%	43	65,2%			29	44%	44	67%
Espírito Santo - ( 32 )	13	Empreendedor	3	23,1%	7	53,8%	2	15,4%	7	53,8%	4	30,8%	2	15,4%	2	15%	1	8%	1	8%
		Rotatório	6	46,2%	3	23,1%	7	53,8%	3	23,1%	2	15,4%	1	7,7%	7	54%	5	38%	1	8%
		Rotineiro	1	7,7%	1	7,7%	1		1	7,7%					1	8%	1	8%		
		Encolhimento	3	23,1%	2	15,4%	3	23,1%	2	15,4%					3	23%	3	23%	2	15%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			7	53,8%	10	76,9%			3	23%	9	69%
Rio de Janeiro - ( 33 )	18	Empreendedor	9	50,0%	2	11,1%	1	5,6%	2	11,1%	2	11,1%			1	6%	1	6%		
		Rotatório	1	5,6%	5	27,8%	3	16,7%	5	27,8%	2	11,1%			3	17%	3	17%	3	17%
		Rotineiro	3	16,7%	7	38,9%	6	33,3%	7	38,9%	5	27,8%	4	22,2%	6	33%	5	28%	3	17%
		Encolhimento	5	27,8%	4	22,2%	8	44,4%	4	22,2%	3	16,7%	1	5,6%	8	44%	7	39%	6	33%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			6	33,3%	13	72,2%			2	11%	6	33%
São Paulo - ( 35 )	63	Empreendedor	23	36,5%	6	9,5%	7	11,1%	6	9,5%	4	6,3%			7	11%	3	5%	1	2%
		Rotatório	21	33,3%	10	15,9%	8	12,7%	10	15,9%	6	9,5%	3	4,8%	8	13%	7	11%	3	5%
		Rotineiro	8	12,7%	7	11,1%	10	15,9%	7	11,1%	4	6,3%	3	4,8%	10	16%	5	8%	2	3%
		Encolhimento	11	17,5%	40	63,5%	38	60,3%	40	63,5%	27	42,9%	18	28,6%	38	60%	23	37%	11	17%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			22	34,9%	39	61,9%			25	40%	46	73%

Tab A.2.10 (concl.)

Criação líquida de empresas			Mediana						Percentil 40						Percentil 30					
			1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04		1990-93		1994-99		2000-04	
Estado	Total		Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Paraná - ( 41 )	39	Empreendedor	3	7,7%	11	28,2%	6	15,4%	11	28,2%	4	10,3%	1	2,6%	6	15%	3	8%	2	5%
		Rotatório	12	30,8%	13	33,3%	18	46,2%	13	33,3%	8	20,5%	3	7,7%	18	46%	8	21%	5	13%
		Rotineiro	6	15,4%	9	23,1%	3	7,7%	9	23,1%	6	15,4%			3	8%				
		Encolhimento	18	46,2%	6	15,4%	12	30,8%	6	15,4%	2	5,1%	1	2,6%	12	31%	5	13%		
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			19	48,7%	34	87,2%			23	59%	32	82%
Santa Catarina - ( 42 )	20	Empreendedor	7	35,0%	3	15,0%	5	25,0%	3	15,0%	1	5,0%	1	5,0%	5	25%	2	10%		
		Rotatório	9	45,0%	5	25,0%	10	50,0%	5	25,0%	3	15,0%			10	50%	5	25%	3	15%
		Rotineiro	2	10,0%	1	5,0%	1	5,0%	1	5,0%					1	5%				
		Encolhimento	2	10,0%	11	55,0%	4	20,0%	11	55,0%	7	35,0%	1	5,0%	4	20%				
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			9	45,0%	18	90,0%			13	65%	17	85%
Rio Grande do Sul - ( 43 )	35	Empreendedor	15	42,9%	3	8,6%	5	14,3%	3	8,6%	1	2,9%	1	2,9%	5	14%	1	3%	1	3%
		Rotatório	16	45,7%	11	31,4%	9	25,7%	11	31,4%	9	25,7%	3	8,6%	9	26%	3	9%	2	6%
		Rotineiro	1	2,9%	3	8,6%	2	5,7%	3	8,6%	1	2,9%	1	2,9%	2	6%				
		Encolhimento	3	8,6%	18	51,4%	19	54,3%	18	51,4%	16	45,7%	9	25,7%	19	54%	13	37%	10	29%
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			8	22,9%	21	60,0%			18	51%	22	63%
Mato Grosso do Sul - ( 50 )	11	Empreendedor	7	63,6%	1	9,1%	1	9,1%	1	9,1%					1	9%				
		Rotatório	4	36,4%	8	72,7%	8	72,7%	8	72,7%	8	72,7%	7	63,6%	8	73%	8	73%	7	64%
		Rotineiro			0	0,0%	0	0,0%												
		Encolhimento			2	18,2%	2	18,2%	2	18,2%	2	18,2%	2	18,2%	2	18%	2	18%		
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			1	9,1%	2	18,2%			1	9%	4	36%
Mato Grosso - ( 51 )	22	Empreendedor	15	68,2%	16	72,7%	20	90,9%	16	72,7%	13	59,1%	9	40,9%	20	91%	18	82%	11	50%
		Rotatório	6	27,3%	3	13,6%	1	4,5%	3	13,6%	1	4,5%	1	4,5%	1	5%	1	5%	1	5%
		Rotineiro	1	4,5%	3	13,6%	1		3	13,6%	3	13,6%	2	9,1%	1	5%	1	5%		
		Encolhimento			0	0,0%	0													
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			5	22,7%	10	45,5%			2	9%	10	45%
Goias - ( 52 )	15	Empreendedor	11	73,3%	11	73,3%	10	66,7%	11	73,3%	9	60,0%	8	53,3%	10	67%	7	47%	3	20%
		Rotatório	4	26,7%	2	13,3%	5	33,3%	2	13,3%	1	6,7%	1	6,7%	5	33%	4	27%	3	20%
		Rotineiro			2	13,3%	0	0,0%	2	13,3%	2	13,3%	2	13,3%						
		Encolhimento			0	0,0%	0	0,0%												
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			3	20,0%	4	26,7%			4	27%	9	60%
Distrito Federal - ( 53 )	1	Empreendedor			0	0,0%	0	0,0%												
		Rotatório	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%												
		Rotineiro			0	0,0%	1	100,0%							1	100%	1	100%		
		Encolhimento			1	100,0%	0	0,0%	1	100,0%										
		Não Classificado			0	0,0%	0	0,0%			1	100,0%	1	100,0%					1	100%

**Tabela A.2.11 – Distribuição dos regimes de crescimento por Unidade da Federação**

**Critério de empreendedorismo: criação bruta de empresas**

Criação bruta de empresas			Mediana				Percentil 40				Percentil 30			
Estado	Total		1994-99		2000-04		1994-99		2000-04		1994-99		2000-04	
			Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Rondônia - ( 11 )	8	Empreendedor	7	88%	7	88%	6	75%	6	75%	6	75%	5	63%
		Rotatório												
		Rotineiro												
		Encolhimento	1	13%	1	13%	1	13%	1	13%	1	13%	1	13%
		Não Classificado					1	13%	1	13%	1	13%	2	25%
Acre - ( 12 )	5	Empreendedor	2	40%	3	60%			2	40%			2	40%
		Rotatório												
		Rotineiro	1	20%	1	20%			1	20%				
		Encolhimento	2	40%	1	20%	2	40%	1	20%			1	20%
		Não Classificado					3	60%	1	20%			5	100%
Amazonas - ( 13 )	11	Empreendedor	1	9%	1	9%			1	9%			1	9%
		Rotatório	2	18%	1	9%	1	9%						
		Rotineiro			7	64%			4	36%			3	27%
		Encolhimento	8	73%	2	18%	7	64%	2	18%	5	45%	1	9%
		Não Classificado					3	27%	4	36%	6	55%	6	55%
Roraima - ( 14 )	4	Empreendedor	1	25%	2	50%	1	25%	2	50%	1	25%	2	50%
		Rotatório	2	50%	2	50%	2	50%	1	25%	1	25%	1	25%
		Rotineiro												
		Encolhimento	1	25%			1	25%						
		Não Classificado							1	25%	2	50%	1	25%
Pará - ( 15 )	22	Empreendedor	3	14%	7	32%	2	9%	5	23%	1	5%	3	14%
		Rotatório	1	5%			1	5%						
		Rotineiro	9	41%	13	59%	7	32%	13	59%	6	27%	9	41%
		Encolhimento	9	41%	2	9%	8	36%	2	9%	7	32%	1	5%
		Não Classificado					4	18%	2	9%	8	36%	9	41%
Amapá - ( 16 )	2	Empreendedor			1	50%			1	50%			1	50%
		Rotatório	1	50%			1	50%			1	50%		
		Rotineiro			1	50%			1	50%			1	50%
		Encolhimento	1	50%			1	50%						
		Não Classificado									1	50%		
Tocantins - ( 17 )	8	Empreendedor	7	88%	5	63%	6	75%	4	50%	6	75%	3	38%
		Rotatório	1	13%	2	25%			2	25%			2	25%
		Rotineiro			1	13%			1	13%				
		Encolhimento												
		Não Classificado					2	25%	1	13%	2	25%	3	38%
Maranhão - ( 21 )	21	Empreendedor	3	14%	4	19%	1	5%	3	14%			2	10%
		Rotatório	2	10%			1	5%			1	5%		
		Rotineiro	10	48%	14	67%	9	43%	11	52%	5	24%	8	38%
		Encolhimento	6	29%	3	14%	5	24%	2	10%	3	14%	2	10%
		Não Classificado					5	24%	5	24%	12	57%	9	43%
Piauí - ( 22 )	14	Empreendedor	2	14%	3	21%	2	14%	3	21%			2	14%
		Rotatório	2	14%	1	7%	2	14%	1	7%	1	7%		
		Rotineiro	7	50%	6	43%	4	29%	4	29%	4	29%	4	29%
		Encolhimento	3	21%	4	29%	2	14%	2	14%	1	7%	2	14%
		Não Classificado					4	29%	4	29%	8	57%	6	43%
Ceará - ( 23 )	31	Empreendedor	1	3%	2	6%	1	3%						
		Rotatório												
		Rotineiro	21	68%	19	61%	18	58%	19	61%	14	45%	17	55%
		Encolhimento	9	29%	10	32%	5	16%	8	26%	5	16%	6	19%
		Não Classificado					7	23%	4	13%	12	39%	8	26%

Tab A.2.11 (cont.)

Criação bruta de empresas			Mediana				Percentil 40				Percentil 30					
Estado	Total		1994-99		2000-04		1994-99		2000-04		1994-99		2000-04			
			Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%		
Rio Grande do Norte - ( 24 )	18	Empreendedor			1	6%			1	6%						
		Rotatório	1	6%			1	6%								
		Rotineiro	6	33%	10	56%	6	33%	7	39%	4	22%	1	6%		
		Encolhimento	11	61%	7	39%	10	56%	6	33%	7	39%	4	22%		
		Não Classificado					1	6%	4	22%	7	39%	13	72%		
Paraíba - ( 25 )	23	Empreendedor			1	4%										
		Rotatório	1	4%			1	4%			1	4%				
		Rotineiro	11	48%	7	30%	7	30%	3	13%	6	26%	3	13%		
		Encolhimento	11	48%	15	65%	7	30%	12	52%	7	30%	10	43%		
		Não Classificado					8	35%	8	35%	9	39%	10	43%		
Pernambuco - ( 26 )	19	Empreendedor	2	11%	3	16%				1	5%					
		Rotatório			2	11%				1	5%			1	5%	
		Rotineiro	10	53%	5	26%			5	26%	4	21%	3	16%	2	11%
		Encolhimento	7	37%	9	47%			3	16%	9	47%	1	5%	5	26%
		Não Classificado							11	58%	4	21%	15	79%	11	58%
Alagoas - ( 27 )	12	Empreendedor														
		Rotatório														
		Rotineiro	2	17%	9	75%			2	17%	5	42%	2	17%	3	25%
		Encolhimento	10	83%	3	25%			9	75%	2	17%	7	58%	1	8%
		Não Classificado							1	8%	5	42%	3	25%	8	67%
Sergipe - ( 28 )	13	Empreendedor														
		Rotatório	2	15%	1	8%										
		Rotineiro	4	31%	8	62%			4	31%	6	46%	1	8%	3	23%
		Encolhimento	7	54%	4	31%			4	31%	2	15%	2	15%	1	8%
		Não Classificado							5	38%	5	38%	10	77%	9	69%
Bahia - ( 29 )	32	Empreendedor	11	34%	13	41%			6	19%	7	22%	5	16%	2	6%
		Rotatório	7	22%	4	13%			6	19%	3	9%	3	9%	2	6%
		Rotineiro	10	31%	15	47%			4	13%	9	28%	1	3%		
		Encolhimento	4	13%					2	6%			1	3%		
		Não Classificado							14	44%	13	41%	22	69%	28	88%
Minas Gerais - ( 31 )	66	Empreendedor	46	70%	17	26%			33	50%	10	15%	18	27%	7	11%
		Rotatório	14	21%	36	55%			10	15%	22	33%	5	8%	7	11%
		Rotineiro	3	5%	5	8%			1	2%	1	2%				
		Encolhimento	3	5%	8	12%			1	2%	2	3%				
		Não Classificado							21	32%	31	47%	43	65%	52	79%
Espírito Santo - ( 32 )	13	Empreendedor	6	46%	2	15%			3	23%	1	8%	2	15%	1	8%
		Rotatório	3	23%	6	46%			2	15%	5	38%	1	8%	1	8%
		Rotineiro	2	15%	1	8%										
		Encolhimento	2	15%	4	31%					1	8%				
		Não Classificado							8	62%	6	46%	10	77%	11	85%
Rio de Janeiro - ( 33 )	18	Empreendedor	2	11%	2	11%			1	6%	1	6%				
		Rotatório	6	33%	3	17%			3	17%	3	17%			3	17%
		Rotineiro	7	39%	5	28%			4	22%	2	11%	2	11%	1	6%
		Encolhimento	3	17%	8	44%			3	17%	5	28%			4	22%
		Não Classificado							7	39%	7	39%	16	89%	10	56%

Tab A.2.11 (concl.)

Criação bruta de empresas			Mediana				Percentil 40				Percentil 30			
Estado	Total		1994-99		2000-04		1994-99		2000-04		1994-99		2000-04	
			Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
São Paulo - ( 35 )	63	Empreendedor	8	13%	11	17%	4	6%	5	8%	5	8%	3	5%
		Rotatório	18	29%	17	27%	8	13%	9	14%	5	8%	3	5%
		Rotineiro	5	8%	6	10%	2	3%	4	6%	2	3%	1	2%
		Encolhimento	32	51%	29	46%	22	35%	19	30%	7	11%	7	11%
		Não Classificado					27	43%	26	41%	49	78%	51	81%
Paraná - ( 41 )	39	Empreendedor	13	33%	7	18%	5	13%	2	5%	1	3%	2	5%
		Rotatório	13	33%	21	54%	6	15%	11	28%	1	3%	6	15%
		Rotineiro	7	18%	2	5%	3	8%	1	3%				
		Encolhimento	6	15%	9	23%	2	5%	2	5%				
		Não Classificado					23	59%	23	59%	37	95%	31	79%
Santa Catarina - ( 42 )	20	Empreendedor	3	15%	5	25%	1	5%	1	5%	1	5%		
		Rotatório	10	50%	8	40%	4	20%	5	25%			2	10%
		Rotineiro	1	5%	1	5%			1	5%				
		Encolhimento	6	30%	6	30%	1	5%	1	5%	1	5%	1	5%
		Não Classificado					14	70%	12	60%	18	90%	17	85%
Rio Grande do Sul - ( 43 )	35	Empreendedor	5	14%	6	17%	2	6%	3	9%	2	6%	1	3%
		Rotatório	21	60%	21	60%	16	46%	15	43%	8	23%	6	17%
		Rotineiro	1	3%	1	3%								
		Encolhimento	8	23%	7	20%	3	9%	3	9%	1	3%		
		Não Classificado					14	40%	14	40%	24	69%	28	80%
Mato Grosso do Sul - ( 50 )	11	Empreendedor	1	9%	1	9%	1	9%	1	9%				
		Rotatório	9	82%	9	82%	9	82%	8	73%	8	73%	7	64%
		Rotineiro												
		Encolhimento	1	9%	1	9%								
		Não Classificado					1	9%	2	18%	3	27%	4	36%
Mato Grosso - ( 51 )	22	Empreendedor	18	82%	19	86%	15	68%	16	73%	12	55%	11	50%
		Rotatório	3	14%	1	5%	1	5%	1	5%	1	5%	1	5%
		Rotineiro	1	5%	2	9%								
		Encolhimento												
		Não Classificado					6	27%	5	23%	9	41%	10	45%
Goiás - ( 52 )	15	Empreendedor	11	73%	10	67%	9	60%	7	47%	5	33%	4	27%
		Rotatório	1	7%	5	33%	1	7%	4	27%	1	7%	3	20%
		Rotineiro	2	13%			2	13%			1	7%		
		Encolhimento	1	7%										
		Não Classificado					3	20%	4	27%	8	53%	8	53%
Distrito Federal - ( 53 )	1	Empreendedor												
		Rotatório												
		Rotineiro			1	100%			1	100%				
		Encolhimento	1	100%										
		Não Classificado					1	100%			1	100%	1	100%



Figura A.2.1  
Distribuição Regional  
Criação Líquida de Empresas  
Período: 1990-93

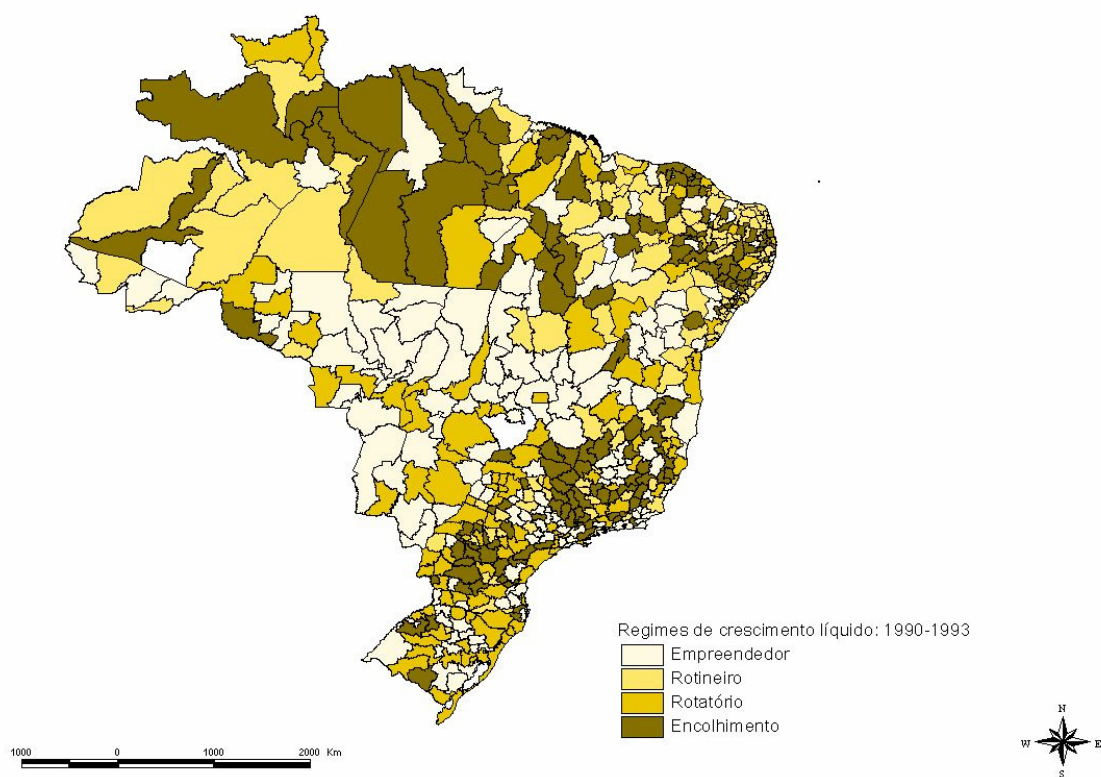


Figura A.2.2  
Distribuição Regional  
Criação Líquida de Empresas  
Período: 1994-99

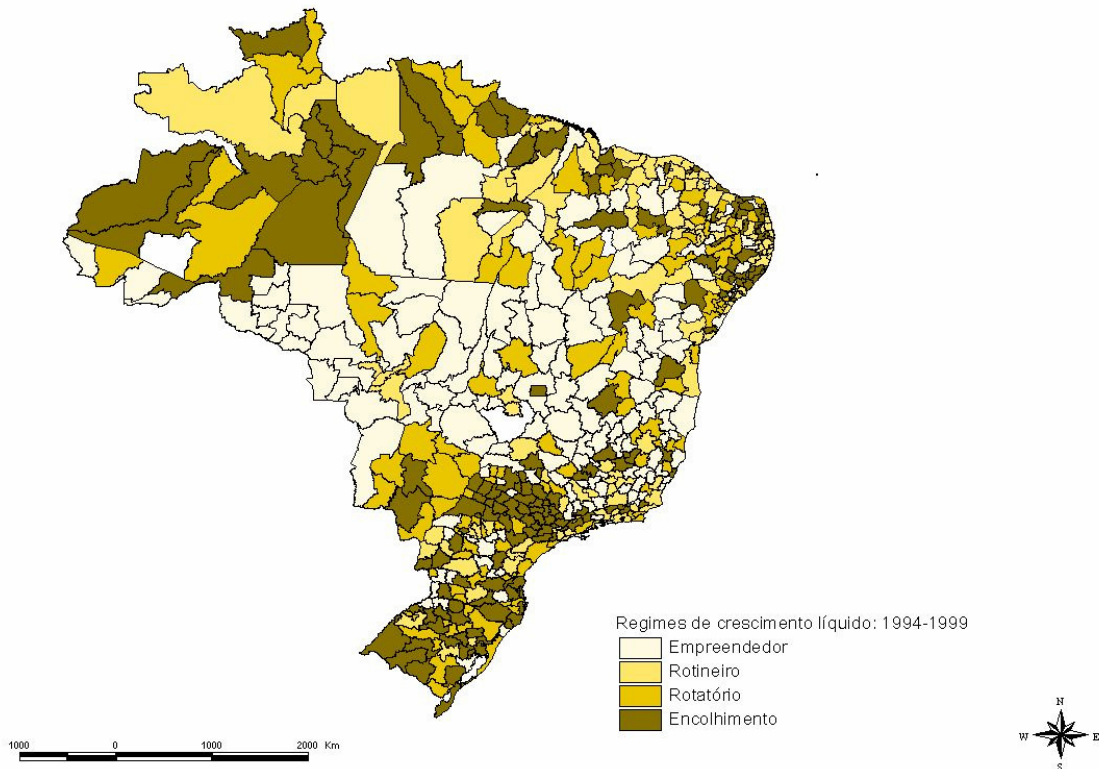


Figura A.2.3  
Distribuição Regional  
Criação Líquida de Empresas  
Período: 2000-04

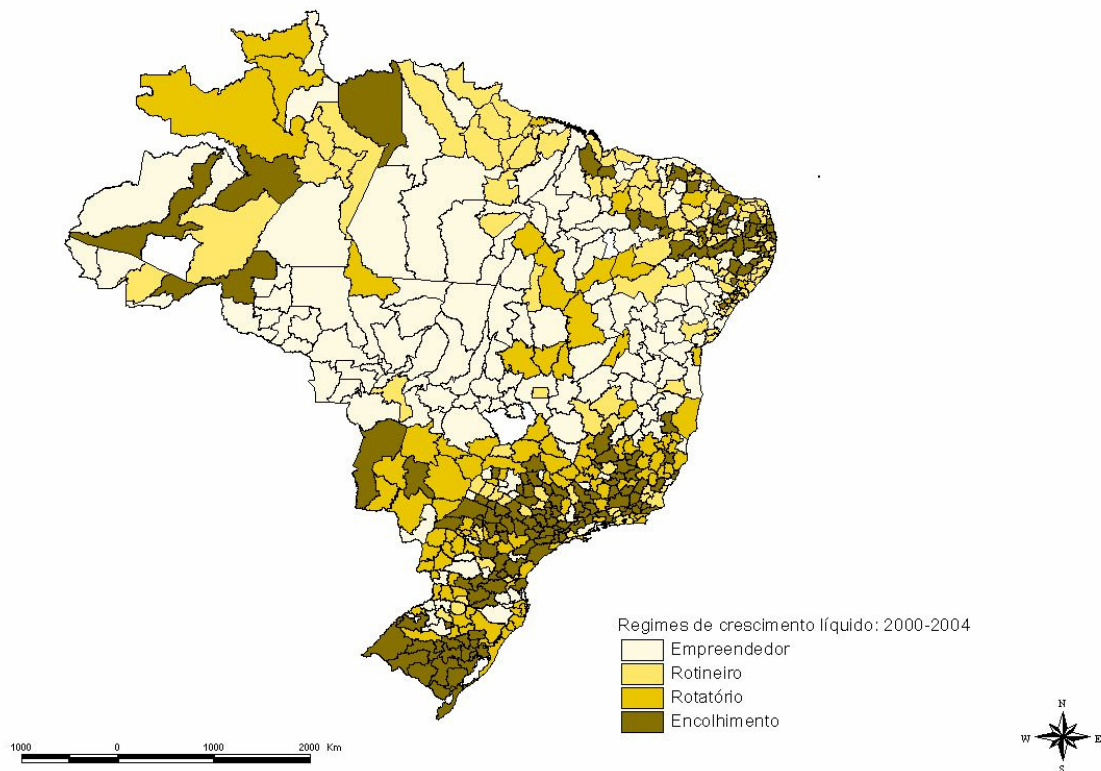


Figura A.2.4  
Distribuição Regional  
Criação Bruta de Empresas  
Período: 1994-99

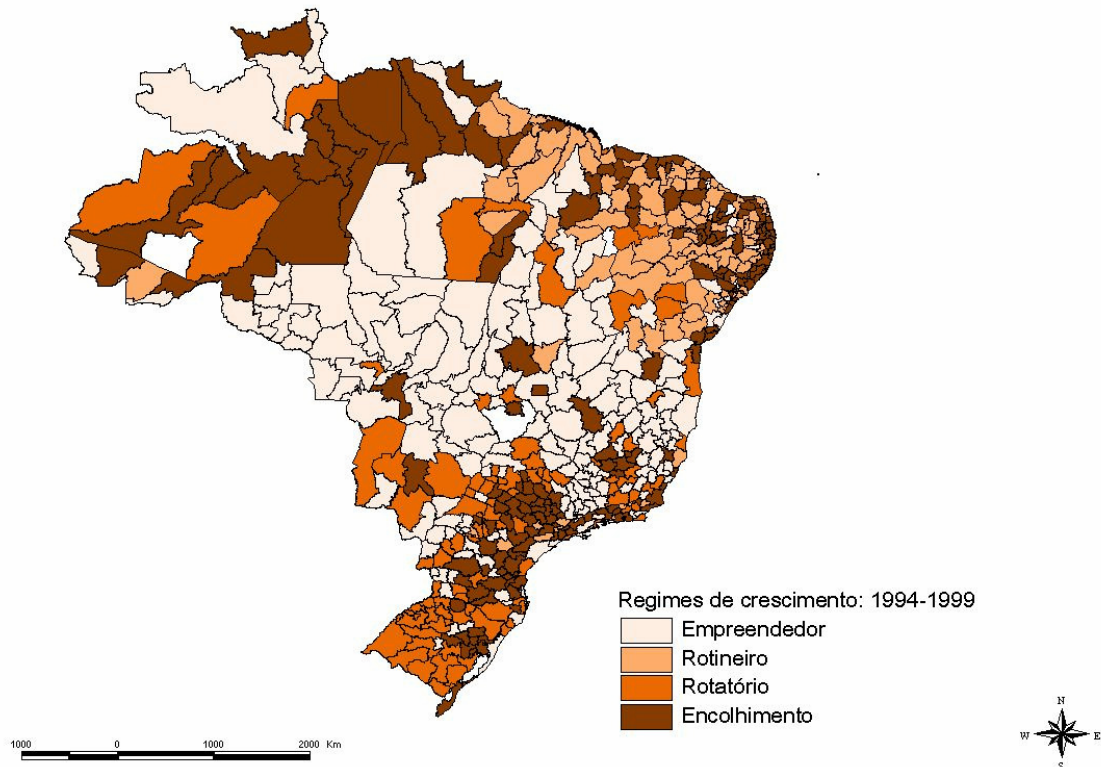
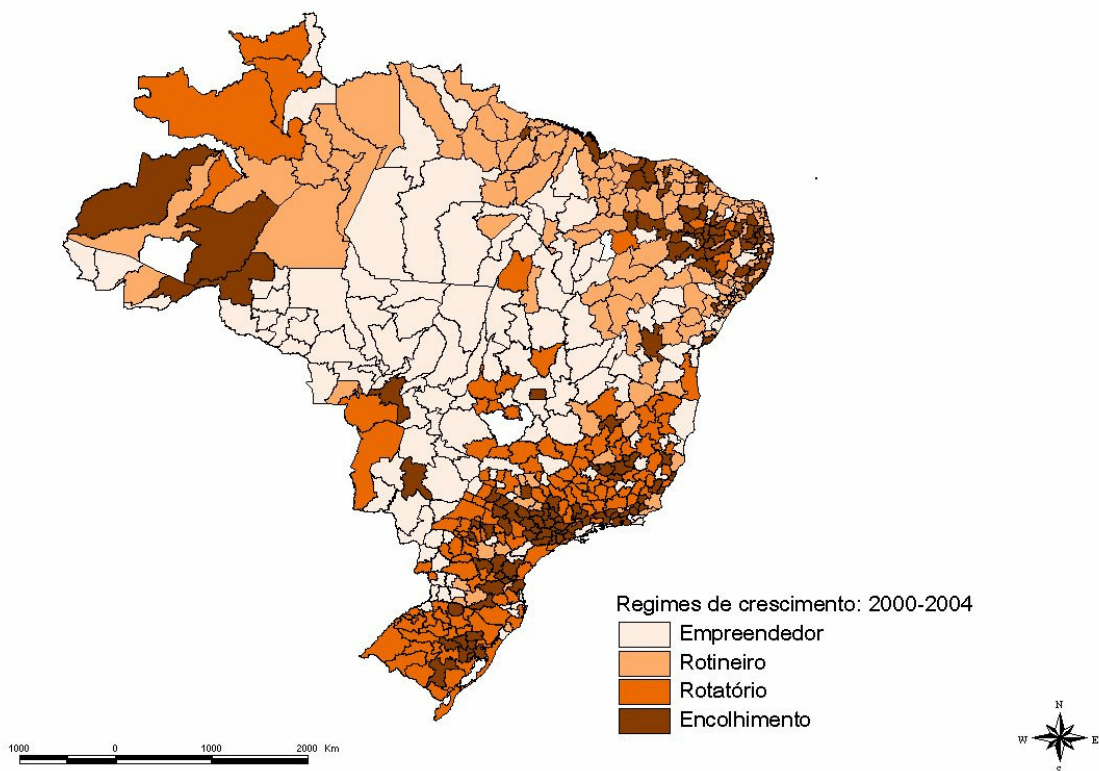


Figura A.2.5  
Distribuição Regional  
Criação Bruta de Empresas  
Período: 2000-04



## Anexo A.3. Estudo Empírico: Análise Econométrica

**Tabela A.3.1**

### Efeito de Curto Prazo da criação de empresas sobre o emprego

Variável dependente: variação anual do emprego ( $\ln(\text{Empr}_{it}) - \ln(\text{Empr}_{it-1})$ )

Variáveis	Especificação sem dummies para outliers <sup>a</sup>			Especificação com dummies para outliers <sup>a</sup>	
	Especificação restrita (modelo 1)	Especificação com rendimento defasado (modelo 2)	Especificação com rend. Def. e rendimento do ano corrente (modelo 3)	Especificação com rendimento defasado (modelo 4)	Especificação com rend. Def. e rendimento do ano corrente (modelo 5)
Constante	-0,1306 (2,83)***	-0,9165 (1,88)*	0,0125 (0,03)	-0,9469 (1,94)**	0,0498146 (0,14)
l(cr.br.t-1)	0,1533 (4,20)***	0,1571 (4,34)***	0,1467 (4,52)***	0,1455 (4,19)***	0,1336 (4,47)***
lrend(t)	-	-	-0,1797 (1,38)	-	-0,193 (1,51)
lrend(t-1)	-	0,1228 (1,70)*	0,1591 (1,72)*	0,1301 (1,80)*	0,1694 (1,84)*
vizinhança	-0,0389 (1,93)**	-0,9165 (1,88)*	-0,0319 (2,09)**	-0,0402 (2,18)**	-0,0313 (2,08)**
D99m2	-	-		-2,6879 (38,38)***	-2,79 (27,54)***
D99m82	-	-		1,8231 (87,96)***	1,866 (71,15)***
D01m82	-	-		-14,084 (27,23)***	-1,4367 (33,53)***
R2 ajustado	0,0697	0,0918	0,1129	0,1442	0,1686
Nº de observações <sup>b</sup>	5450 (10)	5450 (10)	5450 (10)	5450 (10)	5450 (10)

a \* significativa a 10% ( $p < 0.10$ ); \*\* significativa a 5% ( $p < 0.05$ ); \*\*\* significativa a 1% ( $p < 0.01$ )

b o número entre parênteses indica o número de observações por micro-região

**Tabela A.3.2**

**Efeito de longo prazo da criação de empresas sobre o emprego: Modelos especificados sem dummies para controlar o efeito de outliers**

Variável dependente: variação anual do emprego ( $\ln(\text{Empr}_{it}) - \ln(\text{Empr}_{it-1})$ )

Variáveis	Especificação Restrita <sup>a</sup> (modelo 6)			Especificação com Rendimento defasado <sup>a</sup> (modelo 7)			Especificação com rendimento defasado e contemporâneo <sup>a</sup> (modelo 8)		
	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau
<b>Constante</b>	-0,1708 (3,23)***	-0,07781 (1,99)**	-0,0405 (1,19)	2,3286 (4,08)***	2,536 (4,00)***	2,61 (4,13)***	0,3649 (0,61)	0,559 (0,93)	0,625 (1,03)
<b>l(cr.br.t-1)</b>	-0,1648 (2,08)**	0,0492 (3,49)**	0,00915 (2,34)**	-0,1496 (2,619)***	0,04447 (3,135)***	0,0088 (2,06)**	-0,148 (2,76)***	0,0442 (3,31)***	0,00915 (2,405)**
<b>l(cr.br.t-2)</b>	0,12057 (3,18)***	0,03909 (4,186)***	0,016 (2,604)***	0,1102 (3,602)***	0,036086 (2,999)***	0,0155 (2,33)**	0,1096 (3,71)***	0,0361 (3,6)***	0,0159 (2,703)***
<b>l(cr.br.t-3)</b>	0,716368 (2,546)***	-0,00813	0,0206 (2,951)***	0,652 (3,15)***	-0,00532 (0,385)	0,02022 (2,752)***	0,647 (3,24)***	-0,00476 (0,637)	0,0203 (3,15)***
<b>l(cr.br.t-4)</b>	1,818 (2,468)**	-0,07018	0,022814 (3,208)***	1,653 (3,104)***	-0,05993 (1,76)*	0,0229 (3,306)***	1,64 (3,13)***	-0,059 (2,41)***	0,0224 (3,675)***
<b>l(cr.br.t-5)</b>	3,956 (2,459)**	-0,1248	0,02278 (2,747)***	3,595 (3,125)***	-0,10791 (1,864)*	0,02356 (3,33)***	3,564 (3,09)***	-0,107 (2,69)***	0,022 (3,336)***
<b>lrend(t)</b>	-	-	-	-	-	-	0,378 (3,85)***	0,38 (3,65)***	0,381 (3,65)***
<b>lrend(t-1)</b>	-	-	-	-0,3897 (4,31)***	-0,409 (4,13)***	-0,415 (4,19)***	-0,459 (5,29)***	-0,479 (4,97)***	-0,485 (5,03)***

**Tabela A.3.2 (concl.)**

Variáveis	Especificação Restrita <sup>a</sup> (modelo 6)			Especificação com Rendimento defasado <sup>a</sup> (modelo 7)			Especificação com rendimento defasado e contemporâneo <sup>a</sup> (modelo 8)		
	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau
<b>vizinhança</b>	0,0487 (1,00)	0,0464 (0,97)	0,0417 (0,88)	0,0755 (1,51)	0,07484 (1,52)	0,071 (1,45)	0,101 (1,92)**	0,10 (1,95)**	0,097 (1,88)**
<b>R2 ajustado</b>	0,0391	-0,0094	-0,0237	0,1212	0,0815	0,0702	0,1801	0,141	0,133
<b>Nº de observações<sup>b</sup></b>	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)

a \* significante a 10% ( $p < 0.10$ ); \*\* significante a 5% ( $p < 0.05$ ); \*\*\* significante a 1% ( $p < 0.01$ )

b o número entre parênteses indica o número de observações por micro-região



**Tabela A.3.3**

**Efeito de longo prazo da criação de empresas sobre o emprego: Modelos especificados com dummies para controlar o efeito de outliers**

Variável dependente: variação anual do emprego ( $\ln(\text{Empr}_{it}) - \ln(\text{Empr}_{it-1})$ )

Variáveis	Especificação com Rendimento defasado <sup>a</sup> (modelo 9)			Especificação com rendimento defasado e contemporâneo <sup>a</sup> (modelo 10)		
	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau	Pol. 4º grau	Pol. 3º grau	Pol. 2º grau
<b>Constante</b>	1,981 (4,06)***	2,1 (4,18)***	2,155 (4,28)***	0,1903 (0,37)	0,3098 (0,64)	0,3602 (0,74)
<b>l(cr.br.t-1)</b>	-0,1045 (2,56)***	0,035 (3,85)***	0,008 (2,4)**	-0,1045 (2,81)***	0,0351 (4,07)***	0,0083 (2,804)**
<b>l(cr.br.t-2)</b>	0,0834 (3,498)***	0,03 (4,12)***	0,0143 (2,81)**	0,0836 (4,78)***	0,0301 (6,53)***	0,0147 (3,278)***
<b>l(cr.br.t-3)</b>	0,473 (3,064)***	-0,0001 (0,06)	0,01893 (3,40)***	0,474 (3,65)***	0,00002 (0,06)	0,0191 (3,998)***
<b>l(cr.br.t-4)</b>	1,1925 (2,97)***	-0,041 (2,26)**	0,02194 (3,92)***	1,1939 (3,58)***	-0,0404 (3,84)***	0,02154 (4,618)***
<b>l(cr.br.t-5)</b>	2,59 (2,975)***	-0,076 (2,79)**	0,0233 (3,29)***	2,592 (3,585)***	-0,0764 (5,24)***	0,022 (3,591)***
<b>lrend(t)</b>	-	-	-	0,3466 (3,24)***	0,3465 (3,09)***	0,347 (3,08)***
<b>lrend(t-1)</b>	-0,3298 (4,24)***	-0,3389 (4,21)***	-0,3435 (4,26)***	-0,3956 (5,34)***	-0,4047 (5,21)***	-0,40939 (5,26)***
<b>vizinhança</b>	0,089 (1,83)*	0,0893 (1,85)*	0,0865 (1,80)*	0,112 (2,16)**	0,1123 (2,19)**	0,1096 (2,14)**
<b>D99m2</b>	-2,215 (24,12)***	-2,383 (30,18)***	-2,384 (30,16)***	-2,142 (24,56)***	-2,31 (29,65)***	-2,31 (29,49)***
<b>D99m82</b>	1,802 (68,68)***	1,852 (105,26)***	1,872 (115,78)***	-1,7385 (56,11)***	1,788 (72,89)***	1,808 (72,64)***
<b>D01m82</b>	-1,516 (60,25)***	-1,556 (78,28)***	-1,606 (122,46)***	-1,502 (59,00)***	-1,5425 (78,60)***	1,592 (107,99)***
<b>R2 ajustado</b>	0,287	0,267	0,2605	0,3364	0,3163	0,3101
<b>Nº de observações<sup>b</sup></b>	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)	3270 (6)

a \* significante a 10% ( $p < 0.10$ ); \*\* significante a 5% ( $p < 0.05$ ); \*\*\* significante a 1% ( $p < 0.01$ )

b o número entre parênteses indica o número de observações por micro-região

### Tabela A.3.4

#### Fatores determinantes do empreendedorismo

Variável dependente: empreendedorismo (taxa de criação de empresas)

R-sq: within = 0.2652	Obs per group: min = 11
between = 0.4902	avg = 11.0
overall = 0.4068	max = 11
	F(10,5450) = 196.68
corr(u_i, Xb) = -0.7350	Prob > F = 0.0000

---

	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf.Interval]	
empreend.viz	.4078422	.0216222	18.86	0.000	.3654541	.4502304
escolaridade	-0.0026762	.0015807	-1.69	0.091	-.0057751	.0004226
densidade	-0.404144	.0640703	-6.31	0.000	.5297475	-.2785406
jovens	.0159723	.0021306	7.50	0.000	.0117955	.020149
firmas	.0247124	.0008347	29.61	0.000	.0230761	.0263487
d6295	4.12019	.3639408	11.32	0.000	3.406721	4.833659
d6395	-3.735152	.3622437	-10.31	0.000	-4.445294	-3.025009
d12198	-3.598809	.3618455	-9.95	0.000	-4.308171	-2.889448
d47597	-2.209478	.3659272	-6.04	0.000	-2.926842	-1.492115
d2897	-2.581773	.3627165	-7.12	0.000	-3.292842	-1.870703
constante	-2.013465	.2467999	-8.16	0.000	-2.497292	-1.529639

---

**Tabela A.3.5**

**Fatores determinantes do empreendedorismo**

**VARIÁVEL DEPENDENTE: EMPREDEDORISMO (Taxa de Criação de Empresas)**

**Coefficientes obtidos com o estimador Huber-White-Sandwich**

Regression with robust standard errors		Number of obs = 6006				
		F( 4, 5450) = 7172.28				
		Prob > F = 0.0000				
		R-squared = 0.7947				
		Adj R-squared = 0.7737				
		Root MSE = .34481				
(standard errors adjusted for clustering on mncpi)						
	Coef.	Robust Std.Err.	t	P> t	[95% Conf.Interval]	
empreend.viz	.4053217	.0361369	11.22	0.000	.334479	.4761643
escolaridade(1)	-.003652	.0026814	-1.36	0.173	-.0089087	.0016047
densidade	-.3892148	.0970338	-4.01	0.000	-.5794398	-.1989897
jovens	.0159697	.006129	2.61	0.009	.0039545	.0279849
firmas	.0246752	.0020065	12.30	0.000	.0207417	.0286088
d6295	4.136384	.0654009	63.25	0.000	4.008172	4.264596
d6395	-3.760415	.0384731	-97.74	0.000	-3.835837	-3.684992
d12198	-3.595349	.024943	-144.14	0.000	-3.644247	-3.546451
d47597	-2.212647	.1523032	-14.53	0.000	-2.511222	-1.914072
d2897	-2.581729	.0557905	-46.28	0.000	-2.691101	-2.472358
constante	-1.940945	.3291554	-5.90	0.000	-2.586221	-1.295669
mncpi	absorbed	(546 categories)				

## **Anexo A.4. Roteiro de entrevista para estudo de caso**

### **I) Perguntas gerais sobre a criação do negócio e seu desenvolvimento (desafios e oportunidades)**

#### **1) Que circunstâncias levaram à criação do seu negócio/empresa?**

##### 1.1) Estímulos positivos

- Identificação/Existência de oportunidade ou contexto favorável para o negócio
- Características Pessoais: desejo de realização, independência, disposição para liderança e para assumir riscos
- Inspiração em (ou de) outras pessoas
- Experiência anterior, como empregado em outras empresas, ou como empresário

##### 1.2) Superar dificuldades

- insatisfação com a situação de empregado
- ficou desempregado e isso serviu de estímulo para realizar um objetivo antigo
- ficou desempregado e sem alternativa de fonte de renda

##### 1.3) Outros

- assumir negócio da família
- aposentadoria
- recém-formado
- imigrante ou mudou-se de uma região para outra

#### **2) Possuía experiência anterior?**

- 2.1) como empresário
- 2.2) como executivo ou gerente?
- 2.3) como especialista num setor de produção?

### **3)O que mais o motiva em seu negócio?**

- 3.1) desafio de ter um negócio
- 3.2) lucro
- 3.3) gosto pelo que faz
- 3.4) contato com o público
- 3.5) expansão de mercados
- 3.5) satisfação de clientes
- 3.6) geração de empregos;
- 3.7) assumir riscos
- 3.8) prazer de estabelecer objetivos e realizá-los
- 3.9) reconhecimento público

## **II) Perguntas específicas sobre o modelo de análise**

### **1)Identificação dos Eventos**

A partir da trajetória retrospectiva da empresa, quais os eventos (momentos, decisões, mudanças, etc.) que você considera que foram cruciais para a trajetória de crescimento e consolidação da empresa, ou que representaram grande ameaça à sua sobrevivência.

### **2)Variáveis Organizacionais**

No momento em que esses eventos ocorreram como você classificaria:

- 2.1) Ambiente Externo

Ambiente favorável, caracterizado por apresentar segurança, poucas ameaças às sobrevivência e bem-estar da empresa e abundância de oportunidades comerciais e de investimentos;

Ambiente hostil, caracterizado 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.

Classifique o ambiente numa escala de 1 a 7, onde 1 representa um ambiente predominantemente hostil e 7 um ambiente predominantemente favorável.

## 2.2) Estrutura/Configuração Organizacional

Estrutura simples

Estrutura formal, com ênfase em funções administrativas

Estrutura formal, com participação importante de profissionais especializados nas decisões e na gestão

## 2.3) Estratégias

*Com relação ao produto:* baixo custo ou diferenciação

*Com relação ao mercado:* focalizado (voltado para um segmento específico do mercado) ou abrangente (diversificado)

### 3) Orientação Empreendedora

No momento em que esses eventos ocorreram quais desses atributos predominavam na gestão 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.

Atribua o valor zero se esse atributo não estava presente e quatro se ele estava presente e teve grande importância para o bom desempenho da empresa, ou valores intermediários se o atributo estava presente, porém teve menor importância para o desempenho da empresa.

### 4) Princípios da Teoria da “Efeitução”

No momento em que esses eventos ocorreram:

A decisão tomada se baseou em análises financeiras mais formas e estruturadas ou em avaliações mais intuitivas e menos formalizadas. Em qualquer caso, procure descrever o critério utilizado.

Houve uma preocupação predominante em analisar a concorrência ou identificar aliados e apoios que ajudassem a viabilizar a iniciativa indicada no evento.

O que foi mais importante para viabilizar a iniciativa indicada no evento, ou mesmo para a definição do evento propriamente dito: o conhecimento prévio acumulado pela empresa ou pelo empreendedor, ou o surgimento de contingências e oportunidades imprevistas?



## Anexo A.5. Estudos de Caso

**Tabela A.5.1**

**Moval: Eventos Selecionados**

Data	Evento	Descrição
1968	1	Criação da empresa e início da estratégia de crescimento com mudança da linha de produção e ampliação do mercado
1970	2	O empreendedor toma duas decisões estratégicas: uma mudança radical na tecnologia de produção, substituindo madeira sólida por aglomerado com revestimento de lâminas de madeira de lei, o que possibilitando um significativo aumento da qualidade do mobiliário e da produtividade da empresa e adquire uma frota de veículos para integrar as atividades de produção e distribuição. Essa segunda iniciativa foi importante para o crescimento da empresa, uma vez que a dependência de frotas de terceiro para a entrega dos móveis trazia uma série de conseqüências negativas, tais como aumento de custos e baixa confiabilidade no cumprimento dos prazos de entrega.
1972	3	O proprietário da MOVAL investe na construção de novas instalações localizadas no Distrito Industrial de Arapongas, em área cedida pela prefeitura local. Além disso, introduz uma nova mudança radical na tecnologia de produção ao importar da Alemanha uma prensa que possibilita multiplicar por dez vezes a produtividade da empresa.
1978	4	O proprietário da MOVAL lidera a iniciativa para criar a Associação dos Fabricantes de Móveis de Arapongas, transformado três anos depois no Sindicato dos Fabricantes de Móveis de Arapongas. O proprietário da MOVAL é eleito o primeiro presidente, tanto da Associação, quanto do Sindicato. Nesta época já havia cerca de 40 fabricantes de móveis instalados no Distrito Industrial. A finalidade da Associação era promover ações de interesse comum, tais como treinamento de pessoal, compartilhar informações sobre fornecedores e coordenar ações junto a órgãos públicos, dentre outros. Essa iniciativa foi essencial para fortalecer a imagem de um pólo moveleiro em Arapongas, o que contribuiu para a expansão do mercado das empresas locais.
1980	5	A empresa introduz nova mudança radical na tecnologia e no processo produtivo, adotando um novo componente sintético denominado MDF (Medium Density Fiberboard, ou Placa Aglomerada de Densidade Média), e promove uma radical automação das linhas de produção. Essa mudança possibilita um aumento significativo da eficiência e da produção. No final da década de 80 a produção já alcança 200.000 peças por mês. A firma explora intensamente uma estratégia de liderança pelo baixo custo e seu mercado se expande para todo o país.

**Tabela A.5.1 (concl.)**

1988	6	A empresa enfrenta uma ameaça radical à sua sobrevivência. Pressionada por um ambiente hostil, no qual se destaca uma inflação elevadíssima que chega a alcançar taxas superiores a 50% ao mês, a firma vê-se sufocada por uma crise de liquidez e o empresário decide solicitar à justiça a decretação de concordata. Esse mecanismo representa um status legal garantido pelo código comercial brasileiro mediante o qual as empresas obtêm uma carência de dois anos para liquidar suas dívidas, as quais são corrigidas por um índice que é, em geral, bastante inferior ao custo original da dívida. O ambiente hostil e incerto, agravado pelo processo de hiperinflação, provocou descasamentos desfavoráveis nos fluxos de caixa da empresa, levando à crise de liquidez.
1988	7	Seis meses após solicitar a decretação de concordata, o proprietário da MOVAL já havia conseguido equilibrar as finanças da empresa e decidiu entrar na justiça pedindo o levantamento antecipado da concordata. Esse foi um pedido inusitado, tendo em vista que a concordata, ao prorrogar o pagamento da dívida e corrigi-la por um índice inferior às taxas de juros de mercado representa um benefício para as empresas concordatárias, principalmente num período de hiperinflação.
1989/90	8	A empresa implementa um intenso e acelerado processo de modernização de seus sistemas e práticas administrativas, com vistas a evitar que ameaças de um ambiente hostil, como aquele resultante do processo de hiperinflação, voltasse a ameaçar sua sobrevivência.
1992	9	É criada uma subsidiária, a IRMOL, para fabricar, sob outra marca, móveis mais populares, com preços menores e voltados para mercados de mais baixa renda.
1994	10	A empresa inicia exportações destinadas, numa primeira etapa para países do Mercosul. Nos anos seguintes a empresa expandiu seus mercados externos incluindo países do Caribe, além de México, Portugal, Itália, Espanha.
1996	11	Nova mudança de tecnologia. O acabamento com lâminas de madeira de lei é substituído pelo acabamento com lâminas de papel e pela pintura direta nas placas de aglomerado. Essa mudança possibilita novo aumento expressivo na produtividade da empresa e redução de custos.
1996/06	12	O empreendedor lidera a iniciativa de construir um grande pavilhão de exposições no qual seria realizado uma feira anual de móveis dos fabricantes de Arapongas. A primeira feira ocorre em 1999 e repete-se a cada dois anos desde então, intercalada com uma feira de equipamentos e acessórios para a indústria moveleira. A empresa cresce de forma continuada aumentando o mercado interno e intensificando e ampliando as exportações, alcançando inclusive países do Oriente Médio.

Fonte: Pesquisa de Campo

**Tabela A.5.2**  
**Análise do Caso Moval**

Eventos	Estágio/Fase da Evolução (descrição diacrônica)	Dimensões/Variáveis Organizacionais			Dimensões de Orientação Empreendedora					Princípios de Effectuation Theory			
		Ambiente Externo	Estrutura / Configuração Organizacional	Estratégias	Autonomia	Capacidade de Assumir Riscos	Capacidade de Agir de forma Proativa	Inovação	Competitividade Agressiva	Princípio 1	Princípio 2	Princípio 3	Princípio 4
1	Criação	6	Simples	Baixo custo/focal.	4	4	4	2	1	1	1	0	1
2	Crescimento	6	Simples	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	1	1	1	0	1
3	Crescimento	7	Simples	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	1	1	1	1	1
4	Crescimento	4,5	Simples	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	2	0	1	1	1
5	Crescimento	3,0	Simples	Baixo custo/abrang.	4	4	4	4	3	1	1	1	1
6	Crise de Crescimento	1,0	Simples	Baixo custo/abrang.	4	4	2	2	3	1	0	1	1
7	Relançamento	1,5	Burocracia Mecânica	Baixo custo/abrang.	4	4	4	2	2	1	1	1	1
8	Relançamento	3,0	Burocracia Mecânica	Baixo custo/abrang.	4	4	4	3	3	0	0	1	1

**Tabela A.5.2 (concl.)**

Eventos	Estágio/Fase da Evolução (descrição diacrônica)	Dimensões/Variáveis Organizacionais			Dimensões de Orientação Empreendedora					Princípios de Effectuation Theory			
		Ambiente Externo	Estrutura / Configuração Organizacional	Estratégias	Autonomia	Capacidade de Assumir Riscos	Capacidade de Agir de forma Proativa	Inovação	Competitividade Agressiva	Princípio 1	Princípio 2	Princípio 3	Princípio 4
9	Crescimento	3,0	Burocracia Mecânica	Baixo custo/abrang .	4	4	4	3	4	1	1	1	1
10	Crescimento	3,0	Burocracia Mecânica	Baixo custo/abrang .	4	4	4	3	4	1	1	1	1
11	Maturidade	4,0	Burocracia Mecânica	Baixo custo/abrang .	4	4	4	4	4	1	1	1	1
12	Maturidade	4,5	Burocracia Profissional	Baixo custo/abrang .	4	4	4	4	4	1	1	1	1

Fonte: pesquisa de campo

**Tabela A.5.3****Maringá Soldas: Eventos Seleccionados**

Data	Evento	Descrição
1969/70	1	Início das atividades do grupo, através de sociedade entre Roberto Imai e seu pai, Kichiko Imai, no ramo de comércio de materiais para solda e prestação de serviços, especialmente a recuperação de motores, com o nome de Materiais de Soldas Maringá Ltda; no ano seguinte Toshio Imai, irmão de Roberto, entra na sociedade em substituição ao pai de ambos. A entrada de Toshio além de capitalizar a empresa, aporta a experiência empresarial e a qualificação gerencial que o mesmo acumulara no setor de Construção Civil...
1976	2	A empresa expande suas atividades abrindo uma filial na cidade de Curitiba. Muda sua razão social para Maringá Soldas Ltda.
1979	3	Adquire terreno e constrói instalações na Cidade Industrial de Curitiba. Começa a fabricação de peças para motores de tratores.
1981	4	Amplia as instalações e concentra as atividades de Curitiba no terreno da Cidade Industrial
1985	5	Inicia o processo de fundição de metais. Transfere a sede da empresa para Curitiba e muda a forma jurídica e a razão social para Maringá Soldas S/A.
1986/88	6	Desenvolve a capacidade para a fabricação de cabeçotes para motores Scania e Caterpillar
1989	7	Ocorre a separação da sociedade, com a saída de Roberto Imai do grupo, o qual fica com os ativos da empresa na cidade de Maringá. A Maringá Soldas S/A concentra todas as atividades em Curitiba, sob a direção de Toshio Imai.
1991	8	Abre filiais nas cidades de Contagem-MG e São Paulo-SP, seguindo uma estratégia de “ir aonde o cliente está”, ou seja de aproximar a empresa dos mercados consumidores mais importantes. No caso de Contagem a justificativa é o grande número de empreiteiras de obras públicas na região, que utilizam equipamentos com motores a diesel de grande porte
1991	9	Primeira exportação da empresa. Venda de cabeçotes para motores Scania, modelo 111, para a Argentina.
1993/96	10	Pressionada por uma conjuntura econômica desfavorável, a empresa fecha suas filiais de Minas Gerais e São Paulo e concentra suas atividades na cidade de Curitiba
1995	11	Adquire e coloca em operação o primeiro centro de usinagem

**Tabela A.5.3 (concl.)**

1997	12	Adquire e coloca em operação o segundo centro de usinagem, que permite aumentar a produtividade e ganhar competitividade para ampliar as vendas para o exterior
1998	13	Melhoria de processos produtivos, especialmente na fabricação de moldes. Instala um terceiro centro de usinagem, utilizando máquinas tridimensionais, o que vai viabilizar a produção de cabeçotes para a linhas de motores VOLVO
2001	14	Morre Toshio Imai, o estrategista e inspirador da trajetória da empresa. A direção da empresa é assumida por sua esposa, Kozue Imai. A empresa prossegue no caminho inovador antecipado por Toshio, agora apoiando-se numa equipe gerencial formada na própria empresa, na qual se inclui sua filha, Cássia Imai, encarregada da área de exportações.
2002	15	Aquisição de um novo Centro de Usinagem, da marca Thyssen Hueller, que permite ganhos adicionais de produtividade e melhoria de qualidade dos novos modelos das linhas Volvo e Mercedes.
2003	16	Transferência da unidade de fundição para novas instalações, permitindo a racionalização do processo produtivo, melhoria de qualidade e ganhos de produtividade
2004/06	17	A empresa segue melhorando seus processos, inovando em tecnologia, o que lhe permite lançar 4 modelos novos a cada ano.

Fonte: Pesquisa de campo

**Tabela A.5.4**  
**Análise do Caso Maringá Soldas**

Eventos	Estágio / Fase da Evolução (descrição diacrônica)	Dimensões/Variáveis Organizacionais			Dimensões de Orientação Empreendedora					Princípios de Effectuation Theory			
		Ambiente Externo	Estrutura / Configuração Organizacional	Estratégias	Autonomia	Capacidade de Assumir Riscos	Capacidade de Agir de forma Proativa	Inovação	Competitividade Agressiva	Princípio 1	Princípio 2	Princípio 3	Princípio 4
1	Criação	7	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	3	2	1	1	1	1	1
2	Crescimento	6	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	3	2	2	1	0	1	1
3	Crescimento	4,5	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	3	2	3	1	0	1	1
4	Crescimento	3,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	2	4	1	0	1	1
5	Crescimento	2,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	4	1	1	1	1
6	Crescimento	1,5	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	4	1	1	1	1
7	Crescimento	1,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	3	3	4	1	0	1	1
8	Crescimento	1,5	Burocracia mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	2	4	1	1	1	1
9	Crescimento	2,0	Burocracia mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	2	4	1	1	1	1
10	Crise de Crescimento	3,0	Burocracia mecânica	Baixo custo/focal.	4	3	3	2	3	1	1	1	1
11	Relançamento	3,0	Burocracia mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	3	1	1	1	1
12	Relançamento	3,5	Burocracia mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	3	1	1	1	1
13	Relançamento	3,0	Burocracia Mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	4	1	1	1	1
14	Maturidade	4,0	Burocracia Profissional	Baixo custo/focal.	3	3	4	4	3	1	1	1	1

**Tabela A.5.4 (concl.)**

Eventos	Estágio / Fase da Evolução (descrição diacrônica)	Dimensões/Variáveis Organizacionais			Dimensões de Orientação Empreendedora					Princípios de Effectuation Theory			
		Ambiente Externo	Estrutura / Configuração Organizacional	Estratégias	Autonomia	Capacidade de Assumir Riscos	Capacidade de Agir de forma Proativa	Inovação	Competitividade Agressiva	Princípio 1	Princípio 2	Princípio 3	Princípio 4
15	Maturidade	4,5	Burocracia Profissional	Baixo custo/focal.	3	4	4	4	4	1	1	1	1
16	Maturidade	5,0	Burocracia Profissional	Baixo custo/focal.	3	4	4	4	4	1	1	1	1
17	Maturidade	3,5	Burocracia Profissional	Baixo custo/focal.	3	4	4	4	4	1	1	1	1

Fonte: Pesquisa de campo



**Tabela A.5.5**  
**Cigel: Eventos Selecionados**

Data	Evento	Descrição
1986	1	Início das atividades, com a produção do desinfetante Limpinho
1987	2	Início da produção de produtos para higiene pessoal
1989	3	Paulo Cesar deixa o emprego na Transportadora e se dedica em tempo integral à empresa; com os recursos da indenização constrói um galpão para abrigar a produção da empresa
1989/1993	4	Período de rápido crescimento, com a produção alcançando 250.000 fracos mensais. O número de empregados chega a 35 e faturamento atinge o equivalente na época a cerca de US\$ 100.000 mensais.
1993	5	Empresa enfrenta forte crise de liquidez pela redução do crédito bancário; opta por uma forte redução de produção e pessoal, simultaneamente a um aumento de preço que fortalece sua margem
1994	6	Plano Real beneficia a empresa que está com seus preços engordados, o que lhe possibilita uma margem expressiva, além de não ter dívidas
1994/2000	7	Período de consolidação e forte crescimento. Amplia seu mercado, alcançando outros estados da região Nordeste e da região Norte.
2000	8	A empresa compra terreno em Caucaia e constrói novas instalações
2003	9	Diversificação para o setor de construção civil e incorporação
2004/2006	10	Planeja novos investimentos para ampliar a produção e aumentar sua participação nos mercados dos estados das regiões Norte e Nordeste, além de planejar o início de exportações

Fonte: Pesquisa de campo

**Tabela A.5.6**  
**Análise do Caso Cigel**

Eventos	Estágio / Fase da Evolução (descrição diacrônica)	Dimensões/Variáveis Organizacionais			Dimensões de Orientação Empreendedora					Princípios de Effectuation Theory			
		Ambiente Externo	Estrutura / Configuração Organizacional	Estratégias	Autonomia	Capacidade de Assumir Riscos	Capacidade de Agir de forma Proativa	Inovação	Competitividade Agressiva	Princípio 1	Princípio 2	Princípio 3	Princípio 4
1	Criação	3,5	Simple	Baixo custo/focal	4	2	1	2	4	1	1	1	1
2	Criação	3,5	Simple	Baixo custo/abran g.	4	2	2	2	4	1	1	1	1
3	Criação	3,0	Simple	Baixo custo/abran g.	4	3	3	2	4	1	1	1	1
4	Crescimento	2,5	Simple	Baixo custo/abran g.	4	4	3	3	4	1	1	1	1
5	Crise de crescimento	1,0	Simple	Baixo custo/abran g.	4	2	3	3	3	1	1	1	1
6	Relançamento	3,5	Burocracia mecanizada	Baixo custo/abran g.	4	3	3	3	3	1	1	1	1
7	Crescimento	5,0	Burocracia mecanizada	Baixo custo/abran g.	4	3	4	4	4	1	1	1	1
8	Crescimento	5,0	Burocracia mecanizada	Baixo custo/abran g.	4	3	4	4	4	1	1	1	1
9	Crescimento	5,5	Burocracia Profissional	Baixo custo/abran g.	4	3	4	4	4	1	1	1	1
10	Crescimento	6,0	Burocracia Profissional	Baixo custo/abran g.	4	3	4	4	4	1	1	1	1

Fonte: Pesquisa de campo

**Tabela A.5.7**  
**Santé: Eventos Selecionados**

Data	Evento	Descrição
1990	1	Criação da empresa
1990/1992	2	Forte crescimento explorando um nicho de mercado de fornecimento de refeições para empresas de construção civil
1992	3	Consultoria de O&M, Criação de Ferramenta de controle de custos, obtém empréstimo para capital de giro; rescinde contrato com principal cliente (por ser deficitário) e inicia esforço de aumentar a base de clientes, com produtos de maior valor agregado
1994	4	Inicia atividades em Horizonte e começa a trabalhar com clientes industriais; compra instalações e transfere as principais atividades para Horizonte; começa e implanta uma estrutura administrativa mais formal e a contratar profissionais
1995/1997	5	Amplia a base de clientes industriais
1997	6	Compra terreno e constrói novas instalações em Fortaleza que concentram a infra-estrutura (câmaras frigoríficas, depósitos) e as instalações administrativas
1998	7	Vende a empresa para o grupo GR
1998/2000	8	Trabalham como executivos para a GR, desenvolvem, sem êxito, um projeto de cestas básicas
2000/2004	9	Saem da GR e abrem nova empresa para competir com a GR. Em quatro anos se tornam a segunda empresa do setor, produzindo 14.000 refeições diárias, com uma carteira de 9 clientes, dentre eles algumas das principais empresas da região
2004/2006	10	Investem no planejamento estratégico e na melhoria da gestão em geral, implantando administração por metas e participação dos gerentes em resultados

Fonte: Pesquisa de campo

**Tabela A.5.8**  
**Análise do Caso Santé**

Eventos	Estágio / Fase da Evolução (descrição diacrônica)	Dimensões/Variáveis Organizacionais			Dimensões de Orientação Empreendedora					Princípios de Effectuation Theory			
		Ambiente Externo	Estrutura / Configuração Organizacional	Estratégias	Autonomia	Capacidade de Assumir Riscos	Capacidade de Agir de forma Proativa	Inovação	Competitividade Agressiva	Princípio 1	Princípio 2	Princípio 3	Princípio 4
1	Criação	1,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	2	2	1	1	1	0
2	Crescimento	1,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	2	1	1	1	1
3	Crise de crescimento	1,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	3	1	1	1	1
4	Relançamento	6,0	Simple	Baixo custo/focal.	4	4	4	3	3	1	1	1	1
5	Crescimento	6,5	Burocrática/Mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	3	1	1	1	1
6	Crescimento	6,5	Burocrática/Mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	3	1	1	1	1
7	Realização	6,0	Burocrática/Mecânica	-	4	0	0	0	0	1	1	1	1
8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Relançamento/Crescimento	3,5	Burocrática/Mecânica	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	4	1	1	1	1
10	Maturidade	3,0	Burocrática/Profissional	Baixo custo/focal.	4	4	4	4	4	1	1	1	1

Fonte: Pesquisa de campo