

Desenvolvimento de Atividades Empreendedoras nos Estados Brasileiros e os Efeitos das Políticas de Emprego e Salário Públicos

Guilherme Finkelfarb Lichand
glichand@gmail.br
Fundação Getulio Vargas

Gabriela Miranda Moriconi
gabriel@fgvsp.br
Fundação Getulio Vargas

Vladimir Fernandes Maciel
vfmaciel@mackenzie.br
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Resumo

O objetivo deste trabalho é testar como o nível de emprego público e o diferencial de salários público-privado de cada Estado brasileiro afetam o desenvolvimento de atividades empreendedoras. A literatura aponta para o uso das políticas de pessoal do setor público com objetivos redistributivos em regiões com economias menos desenvolvidas. No entanto, há controvérsias na literatura empírica a respeito dos impactos dessas políticas sobre o empreendedorismo. Neste trabalho, testaremos os efeitos do tamanho do emprego público e do diferencial de salários público-privado em cada Estado brasileiro sobre o desenvolvimento de atividades empreendedoras, medido como a razão entre nascimentos de firmas e o estoque previamente existente. Os resultados empíricos sugerem uma relação não-linear entre a atividade empreendedora estadual e o diferencial de salários público-privado, através de canais setoriais bastante particulares.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Políticas Públicas, Emprego, Salário

Abstract

This paper examines how public employment and average public wage gap levels within each Brazilian state affect entrepreneurial activities. There are studies about the use of civil servant policies with redistributive objectives in underdeveloped economic regions. However, there is no consensus in empirical literature regarding the impacts of these policies on entrepreneurship. In this paper, we test the effect of the public employment size and the public-private wage gaps of each Brazilian state on the development of entrepreneurial activities, measured by the ratio of startups to previously existing firms. Empirical results suggest a non-linear relationship between state entrepreneurial activities and public-private wage gap, throughout very particular industrial channels.

Keywords: Entrepreneurship, Public Policies, Employment, Wages

Introdução

A literatura aponta para o uso das políticas de pessoal do setor público com objetivos redistributivos em regiões com economias menos desenvolvidas. No entanto, há controvérsias a respeito dos impactos dessas políticas: Alesina, Danninger e Rostagno (2001) observam que o tamanho do emprego público teria influência negativa sobre o desenvolvimento de atividades empreendedoras na Itália, enquanto Henley e Thomas (2000) afirmam que nas regiões inglesas menos desenvolvidas o efeito multiplicador positivo do nível de emprego e dos diferenciais de salário público-privado seria dominante.

Embora a literatura econômica corrente tenha enfatizado o papel das instituições como determinantes centrais do desenvolvimento, é o empreendedor quem realiza a ponte entre incentivos adequados à alocação de recursos em atividades produtivas e os resultados econômicos (FOSS, FOSS E KLEIN, 2007).

Este trabalho insere-se na perspectiva que focaliza o empreendedor inserido na dimensão organizacional, de implementação empírica ainda limitada. Diante disso, sendo o empreendedorismo uma atividade indissociável da firma, conforme argumentaremos ao longo do presente estudo, adotamos uma perspectiva estrutural, focalizando a firma em detrimento do indivíduo em sua decisão de emprego como trabalhador por conta-própria. Estimamos os efeitos das políticas de emprego e salário públicos sobre os nascimentos de firmas, ajustados para o estoque inicial, nos Estados brasileiros, controlando para o impacto da infra-estrutura estadual, acesso a crédito, renda per capita, fatores institucionais, alíquotas de ICMS, concentração setorial, densidade demográfica, conciliando o *framework* da Nova Economia Política com o da Nova Geografia Econômica. A análise compreende a década de 90, tomando como base os microdados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) e da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais).

Ainda, utilizamos microdados da RAIS, de disponibilidade bastante limitada, o que permite a adoção da perspectiva estrutural e a identificação de canais setoriais de transmissão das políticas públicas para a atividade empreendedora.

O trabalho está dividido em três partes, além desta introdução e da conclusão. Na primeira parte encontra-se uma breve revisão da literatura sobre economia do empreendedorismo e sobre políticas públicas de emprego e salário e seus efeitos sobre a economia. Na segunda é desenvolvida a metodologia empírica, incluindo o modelo utilizado para a estimação e os dados. Na terceira parte apresentamos os resultados da análise.

1. Referencial Teórico

1.1. Empreendedorismo na teoria econômica

A definição de empreendedorismo é ampla e poderia ser esboçada a partir de tradições distintas: (1) de cunho demarcadamente schumpeteriano, que encara o empreendedorismo como força de desequilíbrio em detrimento de um fenômeno de equilíbrio, focalizando a criação de novas empresas; de caráter mais economicista, que avalia o empreendedor como protagonista das escolhas diante de recursos escassos para fins concorrentes, alinhada com a concepção inaugurada por Lionel Robbins da Economia como ciência da escolha; (2) de fundo propriamente gerencial, distinguindo o empreendedor do gerente em função de sua atuação como agente de mudança (AUDRETSCH, 2002).

Ainda segundo Audretsch (2002), essa concepção difusa acerca do conceito de empreendedor incorpora dois elementos importantes de complexidade: a possibilidade da estruturação da atividade empreendedora sob formas organizacionais variadas e a definição do conceito de mudança como contingente ao *status quo* vigente. Essa multiplicidade de possibilidades ligadas à emergência do empreendedorismo remete a implicações relevantes para o desenho de políticas públicas de incentivo à atividade empreendedora em termos

distintos daqueles presentes na análise da inovação.

A atividade empreendedora pode ser avaliada em diferentes níveis, que perpassam desde a decisão individual de empreender, passando pela dinâmica setorial até a perspectiva regional ou nacional (FOSS, FOSS, KLEIN e KLEIN, 2005). Com relação à primeira vertente, a literatura empírica procura estimar a probabilidade individual de dar início a uma novo negócio com base em características do indivíduo como escolaridade, salário da ocupação alternativa “livre de risco”, e patamar de aversão ao risco, basicamente configurando linha de pesquisa interior à Economia do Trabalho.

Quanto à análise agregada, os estudos lidam, de um lado, com o montante de indivíduos conta-própria como indicador da atividade empreendedora, e, de outro, diretamente com a dinâmica do surgimento de novas firmas. Em ambos os casos, fatores regionais como níveis de concentração da indústria, intensidade de P&D, infra-estrutura, características do mercado de trabalho, estrutura fiscal e acesso a crédito são determinantes da atividade empreendedora. Mas a opção por esses níveis analíticos não é teoricamente neutra com relação à conceituação do empreendedor. Foss, Foss, Klein e Klein (2005) caracterizam duas vertentes da literatura empírica, uma de cunho essencialmente “ocupacional”, que analisa a decisão de emprego como conta-própria do indivíduo e, portanto, mas ligada à economia do trabalho, e outra de fundamento “estrutural”, que mormente a partir da análise de nascimentos de firmas identifica o empreendedor indissociável da unidade produtiva.

1.2. Emprego e Salário no Setor Público e os impactos sobre a economia local

Recentemente, vem sendo desenvolvida uma literatura disposta a estudar os efeitos da ampla utilização dos níveis de emprego e salário por parte do setor público, especialmente sobre aspectos das economias locais, como o empreendedorismo. Esta preocupação deve-se ao grande peso das despesas com pessoal no orçamento dos governos e de que em grande parte dos casos observa-se que essas políticas de pessoal são definidas por critérios distintos da eficiência no gasto público, seja com objetivo de compensar alguma situação indesejada no mercado de trabalho, seja com o objetivo de maximizar votos por parte de políticos e orçamento por parte de burocratas¹.

Ao promover níveis de emprego e salário públicos acima da ao da eficiência, os formuladores podem estar realizando políticas redistributivas dentro de um país. De acordo com o modelo de Coate e Morris (1995) adaptado por Alesina, Baqir e Easterly (2000), um político no governo federal que tenha que escolher entre taxar certa região A para redistribuir recursos para uma região B, e um projeto público ineficiente que taxa a região A e emprega indivíduos da região B, poderá escolher o segundo projeto porque esta política redistributiva indireta esconde o total de recursos redistribuídos – pois é menos visível e corre menos risco de ser bloqueada pela região A. Portanto, é menos custosa politicamente. Além disso, é mais efetiva do ponto de vista político, pois gera clientelismo (sob a forma de patronagem) e benefícios políticos por parte de políticos locais.

Danninger e Rostagno (1999) estudam causas e conseqüências de uma cultura de dependência do setor público em uma economia com diferentes produtividades regionais do setor privado. A premissa do trabalho é de que o governo federal seria forçado a perseguir uma política salarial uniforme. Como conseqüência, empregos federais seriam mais atrativos em regiões menos produtivas. Dessa forma, as regiões menos produtivas enfrentariam, ao mesmo tempo, empregos públicos atrativos e fracas oportunidades no setor privado. Essa situação levaria a uma cultura de dependência do emprego público nas regiões menos produtivas. Encontrando essas oportunidades fracas no setor privado, os indivíduos

¹ Sobre a determinação do nível de emprego e salários no setor público e seus objetivos, ver Niskanen, 1971; Migué e Belanger, 1974; Fogel e Lewin, 1974; Gregory e Borland, 1999. Uma análise empírica recente do caso brasileiro pode ser encontrada em Arvate et alli (2006b).

investiriam seus recursos em estratégias para aumentar suas chances de conseguir um emprego no setor público e, como consequência, habilidades para o setor privado não são adquiridas. Essas regiões menos produtivas entrariam em um ciclo vicioso de declínio das oportunidades do setor privado e crescimento da demanda por redistribuição de renda via emprego público².

Alesina, Danninger e Rostagno (2001) afirmam que, enquanto um subsídio de desemprego temporário – como um auxílio-desemprego – pode gerar incentivos à busca de trabalho, a oferta de empregos permanentes no setor público não, já que os empregos públicos geralmente são para a vida toda e dificilmente são perdidos. Para eles, as burocracias, uma vez estabelecidas, se tornam a maior força política contra reformas que aumentem a eficiência. Os sindicatos geralmente são fortes e conseguem proteger a segurança do emprego e o nível real de salários. A patronagem política se espalha nas regiões menos produtivas e a alocação de cargos públicos se torna um mecanismo conhecido de compra de votos. Um dos testes realizados por esses autores analisa se a dependência do emprego público nas áreas menos produtivas detém o desenvolvimento de atividades empreendedoras. Dentre outros resultados, eles realmente encontram evidências de que o percentual de servidores públicos na região teria influência negativa sobre o desenvolvimento de atividades empreendedoras na Itália.

Henley e Thomas (2000), por outro lado, foram os únicos autores de trabalho empírico encontrado apresentando possíveis efeitos positivos dos altos níveis de emprego e de prêmios de salário para o setor público (diferenciais de salário público-privados positivos). Os autores reconhecem que os empregos públicos federais – cujos salários são definidos em nível nacional –, que foram descentralizados de Londres para regiões com menor atividade econômica, podem ter detido a criação de empregos no setor privado dessas regiões. No entanto, eles acreditam que, justamente por se tratar de regiões com altos níveis de desemprego, os efeitos do deslocamento de trabalhadores do setor privado para o setor público seriam menores do que em regiões com menor desemprego, pois as empresas ainda encontrariam uma grande porção de desempregados dispostos a trabalhar – não resultando, portanto, em grande pressão nos níveis salariais. Henley e Thomas (2000) baseiam-se no argumento keynesiano, de que o gasto e o emprego públicos têm efeitos multiplicadores sobre a economia, para afirmar que nessas regiões os efeitos multiplicadores positivos do nível de emprego e dos diferenciais de salário público-privado tenderiam a dominar sobre outros efeitos indesejados. No entanto, os autores não realizam testes para comprovar sua hipótese a respeito dos efeitos dos diferenciais de salário. Já no caso do nível de emprego, os autores encontram uma associação fraca entre o aumento de empregos no setor público e um crescimento no curto-prazo de empregos no setor privado das regiões inglesas de baixa atividade econômica.

Para o caso brasileiro, Arvate *et alii* (2006a) encontraram evidências de que as transferências de recursos de regiões mais ricas são uma das principais causas dos diferenciais de salário positivos para o setor público das regiões mais pobres. Os autores afirmam que essas transferências, as quais têm o intuito de desenvolver as regiões mais pobres, são apropriadas na forma de salários dos servidores públicos. Dados esses resultados, cabe-nos avaliar se esses diferenciais de salário, bem como a proporção de empregos públicos em cada estado, teria consequências para um aspecto extremamente relevante para as economias locais, qual seja, o desenvolvimento de atividades empreendedoras.

2. Metodologia

Esta seção tem por apresentar a metodologia adotada para analisar empiricamente as

² Sevillano e Villalonga (2004) ainda acrescentam que a alta proporção de empregos públicos pode trazer consequências negativas para a mobilidade intra e inter-regional dos trabalhadores.

relações entre atividade empreendedora e emprego público e diferencial de salários em relação ao setor privado. Consideraremos a criação de novas empresas (“nascimento de empresas”) como medida referente à atividade empreendedora. A metodologia adotada é da análise econométrica de dados em painel.

2.1. Modelo Teórico

Estimamos um modelo de dados em painel com efeitos fixos e robusto à heteroscedasticidade, a partir da equação básica da nossa análise empírica, intra os 47 setores em cada um dos 27 Estados brasileiros, e entre os intervalos 1991-1996 e 1996-2000:

$$adj_nascimentos_{x,t,s} = \alpha + \beta_1 \cdot pub_ocup_{x,t} + \beta_2 \cdot diferencial_{x,t} + \gamma \cdot X_{x,t,s} \quad (4)$$

em que:

- x remete à dimensão dos 27 Estados;
- t remete à dimensão dos 2 períodos de tempo;
- s remete à dimensão dos 47 setores;
- $adj_nascimentos$ é a razão entre o número de nascimentos de firmas e o estoque inicial em cada combinação setor-Estado;
- pub_ocup é a proporção de servidores públicos no emprego total do Estado;
- $diferencial$ é o diferencial de salários público-privado médio em cada Estado;
- X é um vetor de variáveis de controle, e pode incluir interações das variáveis de controle com as variáveis de interesse, a depender da especificação, conforme explicitaremos na sessão de resultados.

Cabe ressaltar que as variáveis políticas não variam em todas as dimensões – apenas ao longo do tempo e entre os Estados -, de modo que procuramos por um efeito médio a menos quando interagimos essas variáveis com *dummies* setoriais.

Pode-se argumentar que os efeitos das variáveis políticas sobre os nascimentos de firmas pode ser não-linear. De modo a permitir esta possibilidade, introduzimos termos quadráticos, como segue:

$$adj_nascimentos_{x,t,s} = \alpha + \beta_1 \cdot pub_ocup_{x,t} + \beta_2 \cdot pub_ocup^2_{x,t} + \beta_3 \cdot diferencial_{x,t} + \beta_4 \cdot diferencial^2_{x,t} + \gamma \cdot X_{x,t,s} \quad (5)$$

Adicionalmente, nem todas as variáveis incluídas em X são setor-específico. Particularmente, o índice de concentração de mercado (HC) e o estoque inicial de firmas variam nessa dimensão. Sendo assim, as especificações podem variar com base nos diferentes grupos de variáveis incluídas em X , centralmente com propósito de avaliar efeitos setor-específico das políticas públicas.

Estamos interessados nos resultados, com relação a sinal e significância, das variáveis de proporção do emprego público sobre total de ocupados e do diferencial de salário público-privado. É importante discorrer acerca da escolha da variável dependente e dos períodos de análise. Quanto à opção pela utilização da variável de nascimentos de firmas, não apenas reproduzimos a literatura que aborda o empreendedorismo sob a perspectiva estrutural como, essencialmente, optamos por isolar a decisão de empreender de outros fatores indissociáveis de variáveis como “nascimentos líquidos de mortes de empresas” ou de “nascimentos somados à imigração de empresas e líquidos de mortes somadas às emigrações”.

Nesse sentido, ainda que empreendedorismo possa ser definido num sentido mais amplo, como a entrada de uma firma num mercado em que previamente não atuava, desejamos focalizar a criação de novos negócios. Adicionalmente, estimativas econométricas prévias revelam que os determinantes de mortes de empresas, imigrações e emigrações são

essencialmente diferentes daqueles referentes aos nascimentos de firmas³.

Ainda nessa linha, adotamos a razão entre nascimentos e o estoque inicial de empresas de maneira a eliminar um viés de dimensão na comparação entre setores e Estados. Centralmente, a variável de interesse, inclusive para a formulação de políticas públicas de incentivo à atividade empreendedora, é expressa, ainda que de maneira imperfeita, pela profusão de iniciativas empreendedoras em termos proporcionais à atividade empresarial previamente em curso.

Com relação aos intervalos 1991-1996 e 1996-2000, são definidos em função da disponibilidade de dados, conforme detalhado na descrição da base de dados, bem como de um fundamento teórico disseminado nos estudos empíricos sobre desenvolvimento econômico, que identifica entre cinco e dez anos o intervalo temporal necessário para que os efeitos das políticas públicas possam ser sentidos sobre as variáveis de resultado.

Utilizamos como variáveis de controle por Estado os indicadores de crédito (*financ*), infra-estrutura (*struc*), alíquota média ao longo do período 1992-1999 (*alíquota*), renda per capita (*pc_income*), competição eleitoral (*margem_elec*) e densidade demográfica (*densidade*). Por setor, controlamos pelo estoque inicial (*estoque*), nível de concentração setorial (*HC*)⁴, além de sua interação com a variável de infra-estrutura (*struc*HC*).

A variável *financ* representa a oferta de crédito efetiva no ano inicial em cada período, consistindo em *proxy* para o acesso médio ao mercado de crédito, dimensão fundamental em qualquer análise de empreendedorismo na perspectiva de Schumpeter, uma vez que o mercado de crédito é o instrumento fundamental para o rompimento do equilíbrio estacionário do fluxo circular de renda, pois não é a poupança que financia o investimento senão o próprio investimento que permite a consolidação futura do mercado de capitais a partir da geração de fluxos de renda futuros⁵.

Por sua vez, a inclusão da variável *struc* está intimamente ligada à dimensão regional e urbana da decisão de localização da firma, medida pela média entre a porcentagem de domicílios do Estado com acesso a água encanada, coleta de lixo, esgoto e iluminação elétrica; a idéia é que Estados com melhores condições de infra-estrutura estejam associados a maior nascimentos de empresas. A variável *alíquota* responde pela necessidade de controlar os resultados para os incentivos tributários à localização das firmas. São utilizadas medias da alíquota implícita do ICMS para o período 1992-1999, de modo que essa variável não varia no tempo, não apresentando coeficientes nas regressões estimadas, ainda que importante para efeito de correlações parciais. Cabe ressaltar que o controle tributário não responde pela possibilidade de guerra fiscal (BIDERMAN ET ALII, 2004), processada através de impostos setores-específicos.

A variável *pc_income* é considerada com o objetivo de isolar o efeito das variáveis políticas de efeitos provenientes de da dimensão ou do nível de desenvolvimento do Estado. De outro lado, *margem_elec* contabiliza elemento institucional, em termos de *check and balances*, relevante para determinar a capacidade do poder estabelecido de expropriar investimentos ou mudar as regras do jogo, caracterizando o escopo local da segurança jurídica, com impactos sobre a decisão de investimento (ALSTON ET ALII, 2007). É medida pela margem de vitória do governador sobre o segundo colocado nas eleições estaduais imediatamente anteriores ao período de análise – respectivamente, 1990 e 1994.

³ Disponíveis mediante requisição aos autores.

⁴ Este indicador, derivado do Quociente Locacional (QL), tradicionalmente utilizado na análise de concentrações setoriais espaciais, foi desenvolvido em Fingleton, Iglioni e Moore (2004).

⁵ Ver Davidson (1986) para uma discussão completa acerca da distinção entre *funding* e *financing*.

Em termos setoriais, é relevante justificar a inclusão tanto da variável HC^6 quanto do *estoque*. HC representa o escopo regional da concentração setorial, expressando uma medida relativa. Usualmente é associada a efeitos não-lineares sobre as decisões de localização, uma vez que se, de um lado, a concentração é relevante para a efetividade dos *spillovers* tecnológicos, informacionais, organizacionais e de ativos compartilhados, de outro, a partir de determinado ponto podem ser identificados efeitos de congestionamento. Nesse sentido, incluímos também a variável HC^2 , de modo a captar essa não-linearidade. Alternativamente, *estoque* representa uma medida absoluta, e é incluída essencialmente com a finalidade de auferir efeitos de convergência na dimensão setor-Estado, o que equivale a testar a proposição de que, em cada Estado, setores com maior estoque inicial têm menor montante de nascimentos de empresas.

Já $struc*HC$ busca captar a composição das forças de atração e repulsão provenientes das condições para o investimento em nível estadual e da concentração setorial.

Por fim, *densidade* também remete ao âmbito da Economia Espacial, sobretudo em termos da dinâmica positivamente correlacionada dos fluxos de informação, associada a forças de aglomeração.

2.2 Bases de Dados Utilizadas

Os diferenciais de salário público-privados foram construídos de acordo com a técnica de Oaxaca (1973), utilizando a mesma metodologia que Arvate *et alii* (2006b). A alíquota média foi extraída do trabalho de Biderman *et alii* (2004), e os dados financeiros foram construídos a partir de Biderman, Silva e Lima (2004). Os dados de nascimento de empresas,

⁶ O QL tem sido utilizado em diversos estudos (ver Suzigan, 2000 para aplicações para o Brasil) e produz informações relevantes para caracterização espacial das atividades econômicas. O QL é calculado como:

$$QL = \frac{\left(\frac{E_{ij}}{E_j} \right)}{\left(\frac{E_{in}}{E_n} \right)} \quad (1),$$

onde E_{ij} é o emprego no setor i e no estado j , E_j é o emprego total no estado j , E_{in} é o emprego nacional no setor i e E_n é o emprego total do país. Assim, um QL calculado maior que a unidade indica que o estado tem uma concentração setorial acima da média nacional naquele setor. Logo, naquele estado o setor i ocupa uma proporção maior do emprego local em relação à média nacional, de modo esse setor pode se constituir em uma aglomeração produtiva relevante.

No entanto, o QL apresenta uma limitação, pois não considera diferenças no tamanho das aglomerações. Assim, locais com concentrações muito pequenas em número de empregos podem ter o mesmo QL de aglomerações maiores. Para contornar este problema Fingleton *et alii* (2004) utilizaram uma medida que tem o QL como base, mas fornece informação sobre o tamanho da aglomeração, denominada pelos autores de HC – *horizontal cluster*. Para se calcular o HC é preciso primeiramente calcular \hat{E}_{ij} para $QL=1$,

$$QL = \frac{\left(\frac{\hat{E}_{ij}}{E_j} \right)}{\left(\frac{E_{in}}{E_n} \right)} = 1 \quad (2).$$

De modo que o HC é obtido como:

$$HC = E_{ij} - \hat{E}_{ij} \quad (3).$$

Assim, o HC mostra qual é o volume de emprego que está acima do esperado, quando QL for maior do que a unidade. Já que as duas medidas têm como base a concentração relativa, são calculados os indicadores tomando como área de referência o país como um todo.

bem como do estoque inicial de empresas e os inputs para o cálculo do HC, provêm dos microdados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) para 1991, 1996 e 2000, e são apresentados segundo a agregação de setores CNAE_RR, conforme segue no quadro 2 em Anexo. Ainda que a RAIS seja anualmente coletada, o acesso aos microdados é difícil, e sujeito a regras de confidencialidade devidas à desagregação até o nível de CNPJ. Logo, os períodos de análise restringem-se aos intervalos especificados em parte devido à disponibilidade de dados, adicionalmente às justificativas teóricas para avaliar o efeito de políticas sobre o desenvolvimento em defasagens de 5 a 10 anos.

As variáveis por Estado, com exceção da fiscal e de crédito, foram construídas a partir das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNADs) dos anos de 1992 e 1996. Não foram compilados conjuntamente dados do Censo Demográfico de 1991 em função da ausência de variáveis, nessa base, para o cálculo do diferencial de salários em conformidade com o que foi processado para os anos efetivamente incluídos na análise.

2.3 Hipóteses

Enquanto o ramo “ocupacional” da literatura tem usualmente associado tamanho de governo a um efeito negativo sobre o emprego como conta-própria, não é claro se este resultado deveria se manter na análise de nascimentos de firmas.

De um lado, se uma maior proporção de emprego público e de diferenciais de salário público-privados positivos podem efetivamente distorcer os incentivos às atividades empreendedoras, de outro, podem gerar um impulso multiplicador positivo, em termos keynesianos, que poderia estimular mercados locais e incrementar a atividade empreendedora observada.

Adicionalmente, pode haver uma relação de U invertido ou de U entre nascimento de empresas e as variáveis políticas, significando que a intervenção governamental tem, respectivamente, um nível ótimo ou que precisa superar um limiar de modo a afetar positivamente o empreendedorismo local.

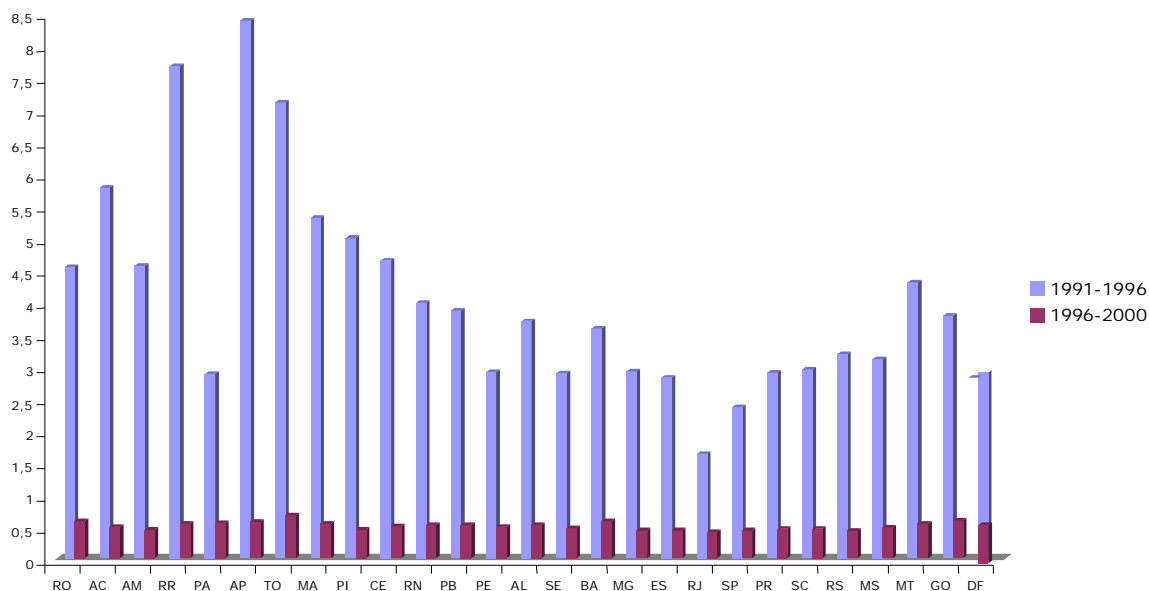


Figura 1 – Distribuição da variável dependente em cada período de análise

Fonte: Elaboração própria a partir da RAIS/Mtb.

A figura 1 ilustra a distribuição da variável dependente nos horizontes 1991-1996 e 1996-2000 entre os Estados. Dois atributos são decorrências relevantes da análise gráfica: o

primeiro é que – o que fica mais claro para o período inicial – os Estados de economias mais pujantes não são aqueles de maior atividade empreendedora; efetivamente, São Paulo e Rio de Janeiro têm as razões mais baixas entre os Estados para 1991-1996, enquanto Amapá, Roraima e Tocantins têm os valores mais elevados para *adj_nascimentos* no período. Essa característica, contrária ao senso comum, traz implicações importantes para os resultados empíricos acerca da correlação das variáveis explicativas com a dependente.

O segundo atributo de destaque é a mudança drástica de nível da variável dependente entre os períodos, que, conforme a figura 1, passa de uma média em torno de 3.5 no intervalo inicial para algo em torno de 0.5 entre 1996 e 2000. Uma vez que a estimativa em painel resulta em efeitos médios, há razões sólidas para concluirmos que, considerando-se conjuntamente esses dois atributos dos dados sobre a variável regredida, que os resultados significativos na estimativa configuram determinantes robustas da atividade empreendedora no espectro regional-setorial.

Para qualificar as hipóteses iniciais acerca da relação entre essas variáveis e o nascimento de empresas, podemos graficamente ilustrar como em cada período cada variável se distribuía em relação à dependente.

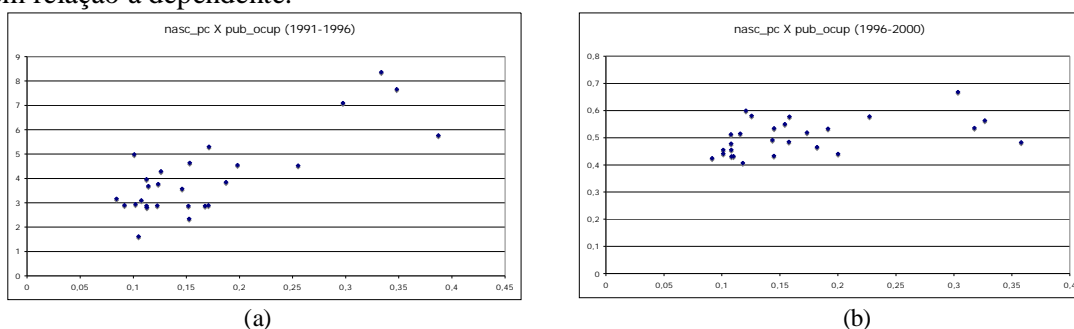


Figura 2 – (a) Proporção de emprego público plotada contra a variável dependente (1991-1996); (b) Proporção de emprego público plotada contra a variável dependente (1996-2000)

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da RAIS/Mtb e PNAD/IBGE.

As figuras 2(a) e 2(b) sugerem uma relação aparentemente positiva entre a proporção do emprego público e o nascimento de empresas ajustado para o estoque inicial, embora bem mais forte para o período inicial. Essa caracterização já é intrigante por contrariar os resultados empíricos da literatura “ocupacional”. Será fundamental observar se esse efeito positivo resistirá à inclusão das demais variáveis do modelo, bem como se resultará estatisticamente significativo aos níveis de significância desejáveis.

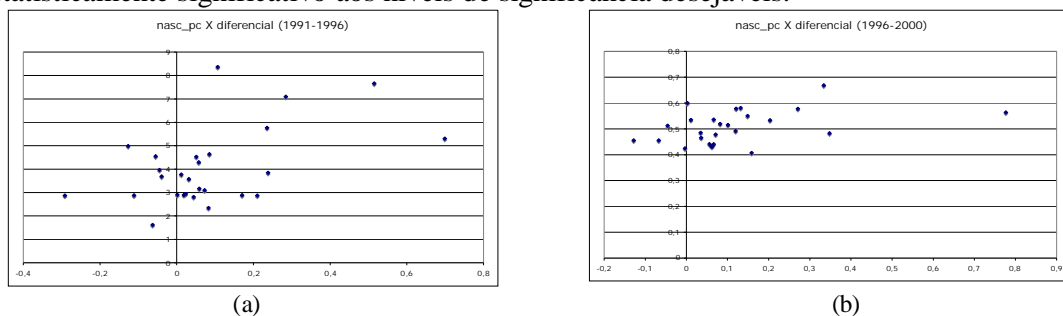


Figura 6 – (a) Diferencial de salários em relação à variável dependente (1991-1996) e (b) Diferencial de salários em relação à variável dependente (1996-2000)

Fonte: Elaboração própria

Com relação ao diferencial de salários, as figuras 6(a) e 6(b) indicam que a relação gráfica observada é mais forte, inclusive sugerindo uma correlação positiva no segundo período de maneira menos ambígua que no caso da proporção do emprego público. De modo equivalente, a estimativa econométrica consiste na ferramenta capaz de isolar os efeitos de cada variável em termos de correlações parciais daquele de outras forças que possam estar

associadas a essa relação supostamente positiva entre as variáveis.

3. Resultados Econométricos

Foram estimados quatro diferentes modelos, que diferem quanto à equação base da estimativa e quanto aos diferentes controles incluídos. Enquanto o Modelo I parte da equação (1), os Modelos II, III e IV incluem os termos quadráticos em conformidade com a equação (2). Adicionalmente, a partir do Modelo II, as estimativas incorporam as *dummies* setoriais; o Modelo III inclui ainda interações dessas *dummies* com o *HC* e as variáveis políticas; e o Modelo IV incrementalmente inclui interações das *dummies* setoriais com os termos quadráticos, conforme sintetiza a tabela 1.

Tabela 1 – Resultados das estimativas econométricas

	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV
pub_ocup	-17.777 (0.93)	-3.872 (0.10)	-19.119 (0.42)	-13.385 (0.23)
pub_ocup^2	-	7334 (0.07)	23805 (0.26)	-3487 (0.03)
diferencial	1.900 (1.16)	-3.553 (2.55)*	-2.865 (1.42)	-0.014 (0.01)
diferencial^2	-	10926 (4.69)**	8050 (3.16)**	2227 (0.85)
pc_income	-0.050 (6.38)**	-0.049 (6.08)**	-0.041 (5.89)**	-0.041 (5.85)**
Estoque	-0.000121 (4.03)**	-0.0001268 (4.34)**	-0.000148 (4.52)**	-0.0001111 (4.00)**
Hc	-1.08e-09 (2.29)*	-4.13e-10 (1.87)	-1.22e-09 (2.13)*	-7.46e-10 (1.50)
hc^2	-4.86e-10 (3.89)**	-4.67e-10 (4.12)**	-7.32e-10 (4.32)**	-4.84e-10 (3.53)**
Struc	2.530 (0.33)	4.047 (0.51)	7.812 (0.99)	6.197 (0.81)
Finance	1.96e-10 (5.30)**	1.75e-10 (4.97)**	1.74e-10 (4.72)**	1.64e-10 (4.48)**
struc*hc	8.14e-10 (1.34)	-3.66e-10 (1.01)	6.17e-10 (0.88)	1.28e-10 (0.21)
Margem_elec	-0.023 (1.18)	-0.017 (0.83)	-0.024 (1.06)	-0.032 (2.38)*
densidade	0.136 (3.17)**	0.182 (4.31)**	0.183 (4.25)**	11765 (3.53)**
constante	11.825 (4.49)**	6.539 (1.94)	5.720 (1.67)	6.300 (1.87)
DUMMIES SETORIAIS	NÃO	SIM	SIM	SIM
HC*DUMMIES SETORIAIS	NÃO	NÃO	SIM	SIM
NÍVEL*DUMMIES SETORIAIS	NÃO	NÃO	SIM	SIM
QUADRADO*DUMMIES SETORIAIS	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
Observations	2033	2033	2033	2033
Number of ID	1071	1071	1071	1071
pseudo R-squared	0.19	0.21	0.24	0.26

Robust t statistics in parentheses; * significant at 5%; ** significant at 1%

A tabela 1 apresenta os resultados econométricos para cada modelo. A interpretação dos resultados para os modelos I e II é concernente aos efeitos médios, de modo que os modelos III e IV permitem decompor esses efeitos em termos setoriais, sempre em relação à

dummy excluída da regressão, associada às atividades de comércio e serviços de baixa qualificação⁷. Nesse sentido, atentaremos para as primeiras duas estimativas para identificar os efeitos médios mais relevantes, para em seguida focalizar os modelos com interação com fins de analisar de modo mais aprofundado as fontes setoriais desses resultados agregados.

O ponto que mais chama a atenção em todas as estimativas é a não-significância tanto da variável *pub_ocup* como de seu quadrado para explicar a variável *adj_nascimentos*. Isso refuta os resultados da literatura “ocupacional” para o Brasil no período de análise, o que é interessante exatamente porque seus resultados se estendem para a análise de cunho estrutural. Isto equivale a dizer que estudar os efeitos das variáveis que determinam a decisão de empregar-se como conta própria não diz nada sobre a atividade empreendedora, que é essencialmente ligada à firma conforme argumentamos nas sessões iniciais.

O *diferencial*, por sua vez, apresenta-se positivo em nível, embora não significativo no Modelo I, e, no Modelo II, altamente significativo e positivo em termos quadráticos e altamente significativo e negativo em nível. Este resultado é bastante robusto acerca do impacto positivo dos diferenciais sobre a atividade empreendedora, mas especificar melhor a natureza dessa relação depende da análise conjunta da constante do modelo. A constante, embora não significativa a 5% no Modelo II, é positiva e significativa a 10% em todos os modelos.

O efeito composto do diferencial sobre *adj_nascimentos* é estritamente não-negativo, e o ponto a partir do qual seu efeito é estritamente crescente é bastante próximo de zero⁸. Diante disso, têm-se um efeito estritamente positivo e crescente do diferencial de salários sobre a atividade empreendedora.

Com relação às demais variáveis do modelo, a renda per capita é significativa e negativa em todos os modelos, indicando um efeito de convergência do nascimento de empresas entre os Estados, da mesma forma que os resultados para o estoque inicial sugerem em termos setoriais. Quanto ao índice de concentração setorial, seus efeitos são estritamente decrescentes, positivos até o nível de HC aproximadamente igual a 118330, a partir do qual se torna negativo. Este resultado indica, em média, um escopo bastante amplo para forças de aglomeração derivada da concentração setorial; sendo apenas 3.62% da amostra superior a este limiar. Uma vez que a mediana do HC na amostra é próxima de -332.5, apenas em níveis mais elevados de concentração fazem-se sentir os efeitos de congestionamento. Este achado já era esperado uma vez que calculamos o índice por Estado, ao invés de por município, como é usual, e que mais adequadamente representa a unidade de análise para a atuação dos vetores da nova Geografia Econômica no espectro local.

Outro resultante interessante remete ao indicador de infra-estrutura, que embora positivo, não é significativo para explicar as diferenças de atividade empreendedora entre os Estados no período de análise. Sua interação com a variável *HC*, entretanto, é positiva e significativa a 5% no Modelo III e positiva e muito próxima de significativa a 10% no Modelo IV, expressando um efeito composto de sinal contrário àquele verificado para nível do *HC*, isto é, Estados com maiores valores para o indicador de infra-estrutura podem beneficiar-se das forças de aglomeração por mais tempo antes de enfrentar efeitos de congestionamento.

Ainda, no que remete à densidade demográfica, é altamente significativa e positiva em todas as estimativas. Esse resultado é informativo ao oferecer uma perspectiva mais completa dos vetores da Nova Geografia Econômica em ação. Em especial, está correlacionada com o

⁷ A opção pela exclusão desse setor é de caráter unicamente empírico, uma vez que a não significância das variáveis de interesse para essas atividades torna mais fácil a interpretação composta dos resultados para os demais setores.

⁸ O ponto de mínimo da relação quadrática entre *adj_nascimentos* e *diferencial* se dá em 0,015%, limiar abaixo de qualquer nível de diferencial positivo da amostra.

grau de urbanização, não explicitamente incorporado no modelo, expressando o impacto das cidades sobre a atividade empreendedora.

Por fim, a variável de controle institucional, margem de vitória do candidato eleito para governador sobre o segundo colocado nas eleições estaduais imediatamente anteriores, se não significativa em nenhum dos modelos, apresenta o sinal negativo em conformidade com o esperado. Poderiam ser incluídas outras variáveis que mais precisamente representem a qualidade do ambiente institucional, tais como controles para governadores em segundo mandato, qualidade do judiciário ou índices compostos, como aquele em Alston et alii (2007).

O segundo nível analítico corresponde à interpretação dos resultados de algumas interações, que qualificam setorialmente alguns dos resultados apresentados até aqui, em especial com relação às fontes setoriais de resultados agregados. A interpretação dos coeficientes significativos é direta, uma vez que as variáveis de interesse não são significativas para o setor excluído nas regressões. Assim, os coeficientes apresentados na tabela 2,(a) e (b), devendo ser somados aos coeficientes base, apresentados na tabela 1.

Tabela 2 – (a) Resultados das interações entre HC e dummies setoriais e (b) Resultados das interações entre diferencial² e dummies setoriais

(a)	Modelo III	Modelo IV	(b)	Modelo IV
hc_agropecuaria_extrativa	2.10e-09 (3.69)**	2.31e-09 (4.28)**	dif2_industria_bq	0.035 (0.01)
hc_industria_bq	0.000 (0.08)	-0.000 (0.71)	dif2_industria_mediana	-0.253 (0.08)
hc_industria_mediana	0.000 (0.18)	-0.000 (0.10)	dif2_SIUP	-11188 (0.63)
hc_SIUP	-0.000 (1.18)	-0.000 (1.22)	dif2_construcao	-1599 (0.52)
hc_construcao	-1.02e-09 (2.94)**	-8.51e-10 (3.09)**	dif2_comercio_geral	29484 (2.53)*
hc_comercio_geral	0.000 (1.33)	0.000 (0.71)	dif2_servicos_empresas	-3249 (1.07)
hc_servicos_empresas	-6.90e-10 (2.39)*	-0.000 (1.96)	dif2_industria_aq	-2267 (0.66)
hc_industria_aq	0.000 (0.68)	0.000 (0.27)	dif2_servicos_publicos	-1399 (0.36)
hc_servicos_publicos	-0.000 (0.28)	-0.000 (0.31)	dif2_outras	3758 (0.97)
hc_outras	0.000 (1.01)	0.000 (1.04)	dif2_mal_definidas	71936 (3.95)**
hc_mal_definidas	0.000 (1.86)	0.000 (1.31)	dif2_agropecuaria_extrativa	7280 (1.36)

A descrição das *dummies* setoriais é como segue:

agropecuaria_extrativa = atividades agropecuárias e extrativas
industria_mediana = indústria mediana
industria_bq = indústria de baixa qualificação
industria_aq = indústria de alta qualificação
SIUP = serviços de utilidade pública
construcao = construção
comercio_geral = comércio em geral
comercio_servicos_bq = comércio e serviços de baixa qualificação
servicos_empresas = serviços às empresas
servicos_publicos = serviços públicos
outras = atividades associativas, recreativas e organizações internacionais
mal_definidas = atividades mal definidas, etc.

Pode-se depreender da tabela 2, (a) e (b), que, para as atividades agropecuárias e extrativas, o escopo para a atuação das forças positivas de atração é ampliado, enquanto para as atividades de construção os efeitos de congestionamento fazem-se sentir ainda mais rapidamente (para as atividades de serviços para as empresas, embora esse efeito também esteja presente no Modelo III, desaparece a 5% de significância estatística no Modelo IV).

Adicionalmente, a interação com o termo quadrático do diferencial qualifica o efeito anteriormente destacado, implicando uma mudança de interpretação radical: uma vez que a decomposição setorial aponta que somente o nascimento de empresas nas atividades de comércio e serviços em geral e mal definidas responde de maneira estatisticamente significativa ao diferencial quadrático, podemos concluir que toda a significância estatística do efeito médio deriva da dimensão do impacto positivo nesses setores.

Efetivamente, o coeficiente composto do diferencial quadrático resulta 31711 para comércio e serviços em geral e 74163 para atividades mal definidas, comparativamente a 10926 encontrado para o *diferencial² médio* no Modelo II. O nível do diferencial a partir do qual o efeito quadrático se torna estritamente positivo tende a zero para ambos os setores.

Mais ainda, atividades mal definidas correspondem ao único setor para o qual o termo quadrático da proporção do emprego público é positivo e significativo. A totalidade desses resultados sugere um canal bastante particular de transmissão das políticas de emprego e salários públicos sobre a atividade empreendedora.

Conclusões e considerações finais

Este estudo procurou estimar os efeitos das políticas de emprego e salário públicos sobre a atividade empreendedora nos Estados brasileiros nos intervalos 1991-1996 e 1996-2000. As contribuições para a literatura remetem à utilização do emprego público e do diferencial de salários para a análise da interação entre políticas públicas e resultados econômicos locais, particularmente o empreendedorismo. Ademais, adotamos uma perspectiva estrutural, utilizando a firma como unidade de análise, a partir dos microdados da RAIS e da PNAD.

A estratégia empírica consistiu em regredir a razão entre os nascimentos e o estoque inicial de firmas nas dimensões tempo, Estado e setor, contra a proporção de emprego público estadual e o diferencial de salário público-privado médio, controles setoriais, regionais, institucionais e demográficos. Especificações alternativas permitiram a inclusão de termos quadráticos e a decomposição dos efeitos das variáveis de interesse na dimensão setorial.

Os principais resultados diferem das conclusões da literatura empírica “ocupacional” acerca do impacto negativo do tamanho de governo ou da proporção do emprego público – como no caso de Alesina, Danninger e Rostagno (2001) – sobre a atividade empreendedora, uma vez que os efeitos médios do nível bem como do quadrado dessa última não são significativos em nenhuma das estimativas. Alternativamente, o diferencial de salários

apresenta-se significativo e positivo em termos quadráticos e significativo e negativo em nível, apontando para uma dinâmica de impacto estritamente positivo e crescente sobre a atividade empreendedora a partir de níveis muito reduzidos do diferencial.

É válido especular sobre as razões para esses resultados para diferencial. Uma primeira hipótese poderia corresponder ao efeito convergência que se observa para a renda per capita, caso a correlação desta com o diferencial seja elevada em função do suposto caráter redistributivo das políticas de emprego e salário públicos. Os resultados da correlação entre as variáveis, contudo, dirimem essa possibilidade: a correlação da renda per capita com o nível do diferencial na amostra é de apenas -0.0486, e com seu quadrado, também restrita a -0.0809.

A decomposição do efeito médio segundo canais setoriais de transmissão ajuda a esclarecer a natureza do mecanismo. De fato, as estimativas mostram que a caracterização do efeito positivo do diferencial, em termos médios, advém de seu efeito ainda mais positivo nas atividades empreendedoras dos setores de comércio e serviços em geral e atividades mal definidas. A característica essencialmente mercado-dependente dessas atividades enfatiza a hipótese levantada ao longo deste trabalho e em conformidade com Henley e Thomas (2000) que argumentam em favor de um efeito multiplicador positivo dessa variável sobre o empreendedorismo. A adoção de políticas redistributivas, neste caso especificamente por meio da criação de diferenciais de salário, seria capaz de elevar o poder aquisitivo local e favorecer o surgimento de empresas em setores mais sensíveis à variação da demanda.

Equivalentemente importante para compreender a especificidade setorial dos resultados remete aos custos de transação para iniciar um novo negócio, que variam enormemente entre as atividades consideradas. Com relação às atividades mal definidas, é importante ressaltar o atributo auto-declaratório do preenchimento da RAIS, a partir do qual podemos especular sobre a natureza das atividades englobadas por essa classificação. Assim, qualificam-se nessa categoria não apenas atividades não compreendidas nos demais ramos ou mesmo residuais em relação aos demais setores especificados, mas também instituições de crédito, de seguros e de capitalização; comércio e administração de imóveis e valores mobiliários – as quais apresentam atributos genericamente similares a comércio e serviços em geral, de efeito de mesmo sinal; além de fundamentalmente empresas envolvidas em atividades múltiplas, de natureza distinta.

Embora não desenvolvamos nenhum exercício empírico com relação à proposição que segue, argumentamos que este é demarcadamente o caso de pequenas empresas e de origem recente, uma vez que a natureza da atividade é menos claramente definida nos novos negócios. Esse segmento caracteriza essencialmente a atividade empreendedora.

É fundamental qualificar, entretanto, a diretriz de políticas públicas acerca do incremento dos diferenciais para promoção do empreendedorismo. Sabidamente, a existência do diferencial de salários está associada a aspectos negativos; centralmente, segundo Arvate *et alii* (2006a), ligados à apropriação de recursos transferidos pela União pela burocracia estatal. Somando-se a isso, o resultado keynesiano que se observa é de “baixa qualidade”: se o diferencial é positivo para explicar o surgimento de novas empresas, ou seja, o efeito multiplicador da renda existe nas localidades, esse efeito se dá em setores que não são cruciais no desenvolvimento e na disseminação de novas tecnologias, e, portanto, capazes de induzir o crescimento auto-sustentável.

Vale lembrar que boa parte desse diferencial existe porque há transferências inter-governamentais para os estados mais pobres. Logo, os maiores salários estimulam a atividade de comércio local e pequenos serviços, porém não quebra a relação de dependência do setor público e das transferências, é o ciclo da pobreza.

Quanto aos efeitos para os quais chamamos atenção anteriormente, acerca dos valores destacados dos nascimentos ajustados para Tocantins e Amapá, decorrem justamente do fato

de Tocantins tornar-se Estado somente após 1988, quando o setor público inicia as atividades econômicas, o que gera efeitos para a abertura de comércio local, por exemplo. Amapá, por sua vez, deixa de ser território e passa a ser UF, mudando as regras para recebimento de transferências verticais. Além disso, ao longo dos anos 90, é aprovada a transformação de Macapá (capital do Estado) em zona franca. No entanto, em vez de indústria, o que ocorre é a instalação de estabelecimentos comerciais importadores com alíquota zero.

Ou seja, no cômputo geral, a qualidade setorial é crucial em termos de desenvolvimento econômico local. Desse modo, o diferencial é uma política pública cara para estimular a atividade local e aumentar o nível de vida da população. Mais do que isso, é incapaz de dinamizar a economia no longo-prazo rumo ao verdadeiro desenvolvimento econômico da população. A interpretação acurada destes resultados sugere o enfoque das políticas sobre outras maneiras de liberar o impulso multiplicador keynesiano.

Acerca dos resultados para outras variáveis, as forças de atração da concentração setorial evidenciam o espaço para aprofundamento dos *clusters* produtivos, resultado intensificado para as atividades agrícolas e extrativas e limitado para construção civil, o que também tem implicações para a formulação de políticas públicas. Outro resultado bastante robusto remete ao impacto positivo da densidade demográfica sobre a atividade empreendedora, o que reflete os vetores de Economia Regional e Urbana indissociáveis da análise em curso. Infra-estrutura influencia positivamente, mas não significativa, da mesma forma que a margem do candidato eleito em relação ao segundo colocado nas eleições anteriores - medida de ambiente institucional - contribui negativamente, mas estatisticamente insignificante.

De modo geral, os achados com relação aos canais setoriais preponderantes para os efeitos médios do diferencial de salários sobre o empreendedorismo abrem espaço para estudos futuros que adotem a perspectiva organizacional para melhor compreender a estrutura produtiva, de tomada de decisões e fluxo de informações nesses setores, de modo a elucidar a dinâmica empreendedora e sua relação com as políticas públicas.

Referências e Bibliografia

- ARVATE, P.; MARCONI, N.; MORICONI, G.; MOURA, J. (2006a) “Evidências sobre o Comportamento dos Governos Estaduais na Determinação dos Salários dos Servidores Públicos no Brasil”. Trabalho apresentado no XXXIV Encontro Nacional de Economia da ANPEC em Salvador, Bahia.
- ARVATE, P.; MARCONI, N.; MOURA, J.; PALOMBO, P. (2006b) “Vertical transfers and the appropriation of resources by the bureaucracy: the case of Brazilian state governments”. Trabalho apresentado no XXXIV Encontro Nacional de Economia da ANPEC em Salvador, Bahia.
- ALESINA, A.; BAQIR, R.; EASTERLY, W. (2000) “Redistributive Public Employment”. *Journal of Urban Economics*, 48, 219-241.
- ALESINA, A.; DANNINGER, S.; ROSTAGNO, M. (2001) "Redistribution through Public Employment: The Case of Italy". *IMF Staff Papers*, December 2001, pp.447-73.
- ALSTON L., MELO, M., MUELLER, B. E PEREIRA, C. (2007) “The Choice Governors Make: Political Institutions and Economic Performance at the Sub-National Level in Brazil”. II Research Workshop on Institutions and Organizations. São Paulo, Brazil.
- AUDRETSCH, D. (2002) “Entrepreneurship: A Survey of the Literature”. Institute for Development Strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy. *Research (CEPR)*, London.
- AUDRETSCH, D.; FRITSCH, M. (1994) “The Geography of Firm Births in Germany,” *Regional Studies*, 28(4), 359-365.
- BIDERMAN, C.; TELES DE LIMA, F.; TYSZLER, M.; ARVATE, P. (2004) “Um estudo

- considerando a ‘guerra fiscal’ como elemento de interação na renda tributária dos estados brasileiros entre 1988/1998”. Série para Discussão CEPESP - GVPesquisa (NPP) #03.
- BIDERMAN, C.; SILVA, M.; LIMA, G. (2004) “Distribuição Regional do Crédito Bancário e Convergência no Crescimento Estadual Brasileiro”. Série para Discussão CEPESP - GVPesquisa (NPP) #05.
- BOADWAY, R.; TREMBLAY, J. (2003) “Public Economics and Startup Entrepreneurs”. *CESifo Working Paper No. 877*.
- CASTRO, L. (2005) “Privatização, Abertura e Desindexação: a primeira metade dos anos 90 (1990-1994)” in Giambiagi et al. (2005) “*Economia Brasileira Contemporânea*”. Elsevier, Rio de Janeiro.
- COATE, S.; MORRIS, S. (1995) “On the form of transfers to special interests”. *Journal of Political Economy*, 103, 1210-1236.
- DANNINGER, S.; ROSTAGNO, M. (1999) “Does fiscal federalism hurt poor regions? A model of redistributive public employment”. *Mimeo*, work in progress.
- DAVIDSON, P. "Finance, funding, saving, and investment." *Journal of Post Keynesian Economics*, Fall 1986, 9(1), pp.101-110.
- FINGLETON, B.; IGLIORI, D.; MOORE, B. (2004) “Employment Growth of Small High-technology Firms and the Role of Horizontal Clustering: Evidence from Computing Services and R&D in Great Britain, 1991–2000”. *Urban Studies*, Vol. 41, No. 4, 773–799, Abril 2004.
- FOGEL, W.; LEWIN, D. (1974) “Wage Determination in the Public Sector”, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 27, n. 3, pp. 410-431.
- FOSS, K., FOSS, N., KLEIN, S. e KLEIN, P. (2005) “Austrian Capital Theory and the Link Between Entrepreneurship and the Theory of the Firm”. CKG Working Paper No. 5/2005.
- GIMPELSON, V.; TREISMAN, D.; MONUSOVA, G. (2000) “Public Employment and Redistributive Politics: Evidence from Russia’s Regions”. IZA Discussion Paper N° 161.
- GREGORY, R.G.; BORLAND, J. (1999) “Recent Developments in Public Sector Labor Markets”, in Ashenfelter, O. e D. Card, eds., *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3, cap. 53, pp. 3573-3630. Elsevier/North-Holland.
- HENLEY, A.; THOMAS, D. (2000) “Public Service Employment and the Public-Private Wage Differential in British Regions”. SMB Research Papers.
- KENT, C.; RUSHING, F. (1999) “Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update”. *The Journal of Economic Education*, Vol. 30, No. 2, pp. 184-188.
- KLEIN, P. (1998) “Entrepreneurship and Corporate Governance”. Austrian Scholars Conference 4, Auburn University, April 1998.
- MIGUÉ, J.; BÉLANGER, G. (1974) “Toward a general theory of managerial discretion”. *Public Choice*, 17, pp. 27-43.
- NISKANEN, W. (1971) *Bureaucracy and representative government*. Chicago: Aldine-Atherton.
- OAXACA, R. (1973) “Male-female wage differentials in urban labor markets”. *International Economic Review*, 140, pp. 693-709.
- SEVILLANO, J.; VILLALLONGA, J. (2004) “Public Employment and Redistribution in Spain”. *Revista de Economía Pública, Hacienda Pública Española*, 170, 59-80.
- SUZIGAN, W. (2001) “Industrial Clustering in the State of Sao Paulo”. Oxford: Center of Brazilian Studies Working Paper, CBS-13-00 (E).