

Abertura de Novas Empresas no Brasil: Fatores Determinantes no período 1999-2005

Cristiane Madeiro Araújo de SOUZA (UECE)

Samuel Façanha CÂMARA (UFPE)

Elias Pereira LOPES JÚNIOR (UECE)

RESUMO

Este trabalho procurou identificar quais os determinantes da abertura de novas empresas no Brasil. Utilizou-se como referencial teórico principal a Teoria Eclética, que usa a linguagem econômica para distinguir os diversos determinantes do empreendedorismo. Utilizaram-se dados secundários sobre abertura de empresas, obtidos através de informações disponibilizadas publicamente pelo Departamento Nacional de Registro de Comércio (DNRC). Outras fontes de pesquisa foram utilizadas (IBGE, e FGV-DADOS). Na análise empírica verificou-se que apenas alguns fatores estimados se mostraram consistentemente importantes na determinação da abertura de novas empresas brasileiras (como Taxa de Urbanização e Crescimento populacional), revelando que a Teoria Eclética não é exclusivamente adequada para a explicação deste fenômeno.

Palavras-chave: Determinantes do Empreendedorismo, Empreendedorismo, Abertura de Empresas, Dados em Painel, Teoria Eclética.

1. Introdução

A geração de novos negócios é apontada com um dos fatores determinantes da prosperidade dos países. Nesse processo, são criadas oportunidades, inovações, novos postos de trabalho e riquezas. O crescimento econômico está intrinsecamente relacionado à existência de indivíduos dispostos a empreender. Portanto, estudar empreendedorismo é importante para a formulação de ações que favoreçam o progresso e o desenvolvimento econômico (GEM, 2005).

Segundo Longenecker Moore e Petty (1997), a riqueza de um país é mensurada de acordo com sua capacidade de gerar, em quantidade suficiente, os bens e serviços necessários ao bem-estar da população. A geração desses bens e serviços, por sua vez, é intimamente ligada à iniciativa de empreendedores.

De acordo com dados obtidos do Relatório Mundial Global Entrepreneurship Monitor - GEM de 2005, a população brasileira é classificada como uma das nações onde mais se criam negócios, ficando em sétimo lugar, com uma taxa de 11,3%, ou seja, milhões de brasileiros são empreendedores, sejam eles iniciais, aqueles cujos empreendimentos têm até 42 meses de vida ou estabelecidos, aqueles à frente de um negócio com mais de 42 meses. O primeiro da lista é a Venezuela, com uma taxa de empreendedorismo de 25%, seguida pela Tailândia (20,7%) e a Nova Zelândia (17,6%).

A literatura aponta vários determinantes da abertura de empresas do nível de empreendedorismo, incluindo fatores ligados aos indivíduos (empreendedores potenciais), as firmas e ao país (ou estado). No entanto, os trabalhos sobre empreendedorismo realizados no Brasil se concentram sobre as influências das características dos indivíduos sobre o nível de empreendedorismo.

Apesar do desenvolvimento de teorias e evidências empíricas que relacionam criação de novas empresas com variáveis agregadas, como desenvolvimento econômico, densidade

populacional, taxa de imigração, participação da mulher no mercado de trabalho, etc., poucos trabalhos empíricos sobre o Brasil se propuseram a estudar esta relação. Para preencher esta lacuna na literatura sobre empreendedorismo no Brasil, este trabalho se propõe a responder a estudar a relação entre as variáveis supramencionadas e o nível de empreendedorismo, medido pela taxa de abertura de empresas.

Utilizou-se como referencial teórico principal a Teoria Eclética, que usa a linguagem econômica para distinguir os diversos determinantes do empreendedorismo. De fato, a teoria discrimina os determinantes entre demanda e oferta. O lado da demanda cria oportunidades para empreendedores através da procura por bens e serviços, enquanto que o lado da oferta gera empreendedores em potencial que podem agir ao se depararem com as oportunidades.

Devido à clareza e simplicidade, o modelo de análise da Teoria Eclética é escolhido neste trabalho para servir como referência para construção e interpretação do modelo estatístico. Este estudo se encontra organizado da seguinte forma: na próxima seção introduz-se o referencial teórico. Na seção 3 descreve-se e maior detalhe a Teoria Eclética, referencial de análise neste trabalho. A seção 4 descreve a metodologia a ser utilizada. A seção 5 comenta sobre a base de dados utilizada. Os resultados são analisados na seção 6 e, por fim, algumas considerações finais são expostas na seção 7.

2. Referencial teórico

2.1. Empreendedorismo – Definição

A etimologia da palavra empreendedor pode ser descrita como a tradução da palavra francesa *entrepreneur*, que apareceu primeiramente no *Dictionnaire Universel de Commerce* (Parias, France, 1723), e foi utilizado por Richard Cantillon em seu trabalho intitulado *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (1755) e por Jean-Baptiste Say (1803).

Ao contrário da etimologia, não existe consenso sobre o significado da palavra empreendedor ou empreendedorismo. Em muitos artigos sobre empreendedor é comum ver referências a Jean-Baptiste Say como aquele que cunhou a palavra *entrepreneur*. Contudo, o verbo *entreprendre* vem de bem antes, da antiga França do século XII para designar aquele que incentivava brigas (FILION, 1999) e não continha nenhuma conotação econômica.

Em meados do século XV surgiu o substantivo *entrepreneur* como um sinônimo para contratante – *contractor* – (HAAHTI, 1987). Isto levou ao entendimento de alguém que assumia alguma tarefa. No século XVI, seu significado mudou para “alguma ação bélica violenta” e era empregado a pessoas que tomavam a responsabilidade e dirigiam uma ação militar (FILION, 1999). Como aponta Haahti (1987), isto implicava em um contexto perigoso que pode ter sido a causa para a mudança explícita que levou à idéia de risco inerente durante os próximos séculos até a atualidade.

Paralelamente, na Inglaterra, situações e palavras equivalentes eram utilizadas, como por exemplo: projeto (*project*), projetor (*projector*), aventureiro (*adventurer*) e empresário (*undertaker*) para denominar o empreendedor. Haahti (1987) afirma que o termo *undertaker* foi usado do século XIV em diante paralelamente ao termo *entrepreneur* na França. Com o passar do tempo houve uma distinção entre os termos *projector* e *undertaker*, sendo que o primeiro referia-se a um projetista, enganador ou especulador e o segundo denotava um homem honesto (HAAHTI, 1987).

Por fim, o termo empreendedor adquiriu o significado de “alguém que executava, assumindo privadamente o risco, uma tarefa imposta pelo governo”. Gradualmente, o referido termo se aproximou ao significado de uma pessoa que estava envolvida em um projeto de risco do qual um lucro incerto poderia ser derivado (HAAHTI, 1987). A pesquisa de Haahti (1987) revelou que a primeira aparição das palavras *entreprendre*, *enterprise* e *entrepreneur*

foi no Dicionário Universal do Comércio de Jacques des Brunlons Savary, publicado em Paris em 1723.

De fato, apesar de ser um fenômeno bastante estudado em Administração, Economia e em Psicologia, não existe um consenso sobre o que significa empreendedorismo (OECD, 1998a; VAN PRAAG, 1999; LUMPKIN, DESS, 1996). Shane e Venkataraman (2000) observam a dificuldade em estabelecer um conceito para empreendedorismo e ressaltam que o problema é que empreendedorismo envolve o nexos de dois fenômenos: a presença de oportunidades lucrativas e a presença de indivíduos empreendedores.

Segundo Fiet (1996) empreendedorismo é um conceito multi-dimensional, a definição do conceito depende principalmente do foco da pesquisa de interesse. Uma definição simples e direta se encontra em Zimmerer e Scarborough (1994). Os autores defendem que empreendedor é aquele que cria um negócio em face dos riscos e incerteza para o propósito de obter lucro e crescimento pela identificação de oportunidades e obtenção de recursos necessários para investir nelas.

Schumpeter, por sua vez, mostra uma visão mais ligada ao desenvolvimento econômico. Para o autor, “[...] o impulso fundamental que inicia e mantém a máquina capitalista em movimento decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção e transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria... esse processo de destruição criativa é fato essencial acerca do capitalismo. É nisso que consiste o capitalismo, e é aí que têm que viver todas as empresas capitalistas” (SCHUMPETER, 1984, p. 112-113).

A estes novos bens, métodos, mercados, etc. Schumpeter denomina inovação. Schumpeter é considerado o primeiro autor a associar diretamente o termo empreendedorismo à inovação. Em suma, segundo a definição de Schumpeter, para ser considerado empreendedor, não basta criar uma nova empresa. A empresa tem que introduzir novas idéias, novos produtos ou novas formas de organização industrial. O empresário tem que trazer inovações para o mercado para ser considerado empreendedor.

Low e MacMillan (1988) definem empreendedorismo como o processo no qual o indivíduo começa e desenvolve uma nova unidade de negócio. O presente trabalho utiliza definição mais próxima de Zimmerer e Scarborough (1994), pois utiliza dados sobre a criação de novas empresas como aproximação do nível de empreendedorismo.

2.2. Teorias sobre empreendedorismo

Várias disciplinas abordam o tema empreendedorismo. A abordagem econômica se iniciou com Richard Cantillon (1680-1734) e Jean Baptiste Say (1767-1832), mas se desenvolveu na sua forma mais moderna através de Joseph A. Schumpeter (1883-1950). A escola dos economistas associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, à inovação tecnológica e à busca por oportunidades.

A Psicologia e Sociologia procuram identificar características comuns aos indivíduos que engajam em atividades empreendedoras. A corrente desenvolvida por McClelland (1961) constitui um dos expoentes nessa área, evidenciando diversas características psicológicas e sociológicas do empreendedor.

Nessa seção serão discutidas em maior detalhamento as diferentes correntes de pensamento sobre empreendedorismo descritas além da Teoria Eclética (VERHEUL *et al.*, 2001) que busca uma análise interdisciplinar do tema.

2.2.1. Teoria Contingencialista

A Teoria Contingencialista se baseia no reconhecimento de que elementos individuais e organizacionais são dependentes do contexto em que se inserem (LUMPKIN; DESS, 1996).

O resultado da interação desses elementos com o ambiente influencia a formação e o desempenho de novos negócios.

Os conceitos desenvolvidos pelos autores supramencionados são baseados na perspectiva Contingencialista de Steiner (1979) e Ginsberg e Venkataraman (1985), que explicitamente partem do princípio de que não existe uma melhor maneira de organizar e que qualquer forma de organização não é igualmente efetiva sob todas as condições.

A perspectiva Contingencialista defende que variações ocorrem em todas as dimensões: organizacional e ambiental (GINSBERG; VENKATARAMAN, 1985). Lumpkin e Dess (1996) apresentam um sistema de conceitos de empreendedorismo que inclui três elementos principais:

- 1) Orientação empreendedora individual: autonomia, inovação, tomada de risco, nível de proatividade e agressividade competitiva;
- 2) Fatores organizacionais: tamanho, estrutura, estratégia, recursos, cultura e características dos ocupantes de cargos importantes na empresa;
- 3) Fatores ambientais: dinamismo, complexidade e características da indústria.

Esse três elementos afetam o desempenho, que é caracterizado com crescimento das vendas, fatias de mercado, lucratividade, desempenho global e satisfação dos acionistas. Apesar de não especificar que medidas devem compor o conjunto dos fatores ambientais, a ênfase dos autores no contexto requer a inclusão de fatores ambientais específicos no modelo de empreendedorismo (SOLYMOSSY, 2000).

2.2.2. Teoria Eclética

Fatores econômicos e sociais explicam o nível de empreendedorismo (VERHEUL *et al.*, 2001). Storey (1994) e EZ (1999) afirmam que políticas públicas também podem ser consideradas como fatores de influência no nível de empreendedorismo.

Segundo Verheul *et al.* (2001), existem diferentes formas de o governo influenciar o empreendedorismo: diretamente, através de medidas específicas e indiretamente, através de medidas genéricas. Conforme os autores, os determinantes de empreendedorismo podem ser categorizados de acordo com uma abordagem disciplinar, com o nível de análise e com a discriminação entre fatores de oferta e de demanda.

Nas abordagens disciplinares, verificam-se diferentes focos: a Psicologia estuda as motivações e caráter dos (potenciais) empreendedores, a Sociologia procura traços comuns (coletivos) dos empreendedores, estudos econômicos têm como objeto de investigação o impacto do ambiente econômico, incluindo escassez e custos de oportunidade, e desenvolvimento tecnológico sobre a atividade empreendedora e, por sua vez, a perspectiva da demografia se concentra principalmente no impacto de características demográficas sobre o empreendedorismo.

No que diz respeito ao nível de análise, o empreendedorismo pode ser dividido em três categorias: micro, meso e macro. Estudos ao nível micro se concentram no processo de decisão dos indivíduos e os motivos que os levam a se tornarem empreendedores [ver Blanchflower (2000) para revisão de tais estudos]. De acordo com essa literatura, os fatores correlacionados com as decisões dos indivíduos de empreender são: educação formal, ativos financeiros, experiência no mercado de trabalho e características da família.

Estudos ao nível meso se concentram em determinantes de empreendedorismo que são específicos de cada mercado, como oportunidades de entrada e saída (BOSMA, ZWINKELS; CARREE, 1999; CARREE; TURIK, 1996). A perspectiva macro objetiva agregar os argumentos evocados nos níveis micro e meso para estabelecer relação entre empreendedorismo e uma série de fatores ambientais, como variáveis tecnológicas, econômicas e culturais (NOORDERHAVEN *et al.* 1999; CARREE; NIJKAMP 2001).

O nível de empreendedorismo em um país (ou estado) pode ser explicado através da distinção entre o lado da oferta (perspectiva do mercado de trabalho) e demanda (perspectiva do mercado de trabalho) por empreendedorismo. O lado da demanda representa as oportunidades favoráveis ao empreendedorismo. Por sua vez, o lado da oferta diz respeito às características da população (composição demográfica, por exemplo).

3. Framework para a análise dos determinantes do empreendedorismo

A Teoria Eclética brevemente descrita acima usa a linguagem econômica para distinguir os diversos determinantes do empreendedorismo. De fato, a teoria discrimina os determinantes entre demanda e oferta. O lado da demanda cria oportunidades para empreendedores através da procura por bens e serviços, enquanto que o lado da oferta gera empreendedores em potencial que podem agir ao se depararem com as oportunidades. Devido à clareza e simplicidade, o modelo de análise da Teoria Eclética é escolhido neste trabalho para servir como referência para construção e interpretação do modelo estatístico a ser apresentado na seção 4.

3.1. Demanda

Segundo a Teoria Eclética os fatores do lado da demanda que influenciam o nível de empreendedorismo são: desenvolvimento econômico, desenvolvimento Tecnológico e o tamanho do setor de serviços. A seguir descreve-se a relação destes fatores com o empreendedorismo.

3.1.1. Desenvolvimento econômico

O efeito do desenvolvimento econômico sobre a atividade empreendedora é ambíguo. De fato, o crescimento econômico pode ter efeitos tanto positivos quanto negativos sobre a atividade empreendedora, dependendo do estágio de desenvolvimento econômico e de fatores através dos quais o crescimento econômico exerce sua influência.

O argumento mais comum para explicar os efeitos negativos se refere à queda da atratividade da atividade empreendedora em períodos de expansão econômica. O desenvolvimento econômico é acompanhado de aumento de benefícios oferecidos aos empregados pelas firmas já estabelecidas (por exemplo: salários mais elevados, melhores planos de saúde e planos de aposentadorias), o que torna a criação de um novo negócio, e os riscos que o acompanham, menos atrativo.

Com o desenvolvimento econômico, menos indivíduos estão dispostos a deixar trabalhos seguros para se aventurar em atividades empreendedoras (IYIGUN; OWEN, 1988). Por outro lado existem argumentos que favorecem a idéia do impacto positivo do crescimento econômico sobre a atividade empreendedora. Novas tecnologias têm reduzido a importância das economias de escala, diminuindo às barreiras a entrada, especialmente para empresas de menor porte. Além disso, o crescimento da renda gera demanda por uma variedade maior de produtos e serviços, criando oportunidades para novas firmas.

3.1.2. Desenvolvimento tecnológico

Existe uma relação de causalidade dupla entre avanço tecnológico e empreendedorismo. De um lado, o avanço tecnológico é considerado a força motora da demanda por empreendedorismo (WENNEKERS; THURIK, 1999), enquanto que, do outro,

pequenas firmas podem exercer um papel importante no desenvolvimento da atividade inovadora (OECD, 1996).

Desenvolvimento tecnológico gera maior dinamismo na economia, dado o curto ciclo de vida útil dos produtos. Como consequência, menos vantagem pode ser obtida de economias de escala, o que favorece os pequenos negócios. Além disso, o dinamismo econômico compreende riscos que podem ser melhores absorvidos por pequenas firmas, que se adaptam mais rapidamente a mudanças que grandes firmas, tipicamente presas a seus paradigmas tecnológicos. Existe, no entanto, um efeito negativo que pode ser identificado: barreiras à entrada de novas firmas podem ser criadas em alguns setores devido aos altos custos de Pesquisa e desenvolvimento.

3.1.3. O tamanho do setor de serviços

O setor de serviços é comumente associado à criação de oportunidades para novas empresas. Este setor se caracteriza pelo capital inicial baixo, o que minimiza barreiras à entrada e favorece a criação de novas firmas. Dessa forma, quanto maior o setor de serviço maior a demanda por empreendedores.

3.2. Oferta

Por sua vez, segundo a Teoria Eclética os fatores do lado da oferta que influenciam o nível de empreendedorismo são: Crescimento populacional, Densidade populacional, Imigração, Participação da mulher no mercado de trabalho e Distribuição de Renda. A seguir descreve-se a relação destes fatores com o empreendedorismo.

3.2.1. Crescimento populacional

A taxa de crescimento populacional está associada ao nível de empreendedorismo (BAIS; VAN DER HOEVEN; VERHOEVEN, 1995). Existem algumas explicações para este fenômeno. Primeiro, o crescimento populacional em muitas regiões ou países está freqüentemente relacionado com imigração que por sua vez se encontra positivamente correlacionada com nível de empreendedorismo (STOREY, 1994).

Segundo, crescimento populacional pode também estar acompanhado de pressões (reduções) nos salários, o que diminui a atratividade de ser empregado e conseqüentemente aumenta a atratividade da atividade empreendedora. Além disso, população maior gera crescimento futuro da demanda por bens e serviços, criando novas oportunidades empresariais.

3.2.2. Densidade populacional

Ao contrário do crescimento populacional, as evidências não são claras com respeito à influencia da densidade populacional, expressa pela taxa de urbanização, sobre o nível de empreendedorismo.

Por um lado, áreas urbanas com alta densidade populacional são capazes de acomodar o crescimento da atividade empresarial devido à proximidade do mercado e infra-estrutura (BRÜDERL; PREISENDÖRFER, 1998). Além disso, inovação e cooperação entre firmas são fenômenos que emergem mais facilmente em regiões com alta densidade populacional. Por outro lado, densidade populacional pode levar empresas a explorarem ganhos de escala, o que favorece a existência no mercado de poucas firmas.

3.2.3. Imigração

O número de imigrantes em um país pode ter um efeito direto ou indireto sobre o nível de empreendedorismo. O efeito indireto está associado às conseqüências da imigração sobre o crescimento populacional. A imigração influencia tanto o crescimento populacional, quanto

distribuição da idade na população – imigrantes usualmente possuem mais filhos e são mais jovens que a população residente.

O efeito direto por sua vez se deve a tendência dos imigrantes a serem mais propensos a assumir riscos que a população nativa (em média), característica fortemente associada ao empreendedorismo. Além disso, imigrantes freqüentemente atuam no segmento do mercado de trabalho onde a remuneração é baixa. Uma maneira de escapar deste mercado de trabalho “secundário” consiste em iniciar um negócio.

3.2.4. Participação da mulher no mercado de trabalho

As evidências não são claras com respeito à influência da participação da mulher no mercado de trabalho sobre o nível de empreendedorismo. Por um lado, as mulheres se deparam com restrições de tempo e carga de trabalho elevada devido aos serviços domésticos que usualmente executam (LOSCOCCO, 1991).

Por outro lado, as mulheres são atraídas pela atividade empresarial devido ao tempo flexível que tal atividade oferece (BUTTNER; MOORE, 1997; BRUSH, 1992).

3.2.5. Distribuição de renda

A má distribuição de renda é positivamente associada ao nível de empreendedorismo tanto pelo lado da demanda como pelo lado da oferta. Pelo lado da oferta, alta desigualdade de renda pode levar trabalhadores com baixos salários a se engajarem em alguma atividade empreendedora. Conforme Stanworth e Curran (1973), iniciar um negócio para os mais pobres é uma necessidade.

O efeito sobre o empreendedorismo também é positivo com relação àqueles que se encontram na cauda superior da distribuição de renda, pois a renda mais elevada é capaz de cobrir os riscos inerentemente associados à atividade empreendedora. Pelo lado da demanda, alta disparidade de renda gera oferta de produtos e serviços com grau de diferenciação elevado, o que também favorece o empreendedorismo. Indivíduos com renda mais elevada consomem produtos sofisticados e de alta qualidade, enquanto que indivíduos mais pobres procuram produtos mais baratos e de menor qualidade.

3.2.6. Outras variáveis

A Teoria Eclética contempla ainda variáveis como atitude em relação ao risco, educação, distribuição da variável idade na população, carga tributária (incluindo incentivos fiscais) e variáveis institucionais como grau de regulação nos mercados, previdência social, facilidade em abrir e fechar um negócio.

No entanto, muitas destas variáveis não estão disponíveis para análise ou simplesmente apresentam pouca ou nenhuma variação entre as unidades amostrais utilizadas no estudo econométrico. Devido a tais restrições apenas as variáveis educação (medida pelo número de anos de estudo) e distribuição populacional da idade foram incluídas na análise.

4. Metodologia

Este trabalho possui uma abordagem quantitativa com a finalidade de investigar os determinantes da abertura de novas empresas. O método estatístico com delineamento descritivo será empregado neste estudo, e conforme Lakatus e Marconi (1986), tal método permite reduzir fenômenos econômicos e sociológicos a variáveis que podem ser quantificadas e então manipuladas estatisticamente, permitindo também estabelecer relações entre as variáveis e obter generalizações sobre sua natureza, sua ocorrência, seu impacto (quantitativo e qualitativo) ou seu significado.

Economistas, administradores e sociólogos frequentemente utilizam modelos de regressão para avaliar o impacto de variáveis explicativas (cuja seleção é motivada pela teoria) sobre determinada variável de interesse a ser explicada. Para operacionalizar tal modelo faz-se necessário definir o seguinte conjunto de variáveis:

- Variável de interesse/resultado (ou dependente): Essa variável consiste no objeto de estudo do trabalho. É a variável que o pesquisador procura explicar;
- Variáveis explicativas (ou independentes): Variáveis que potencialmente determinam a variável de interesse.

A relação entre estas variáveis podem ser representadas por um modelo de regressão linear. Esse modelo se baseia na relação linear entre a variável dependente e variáveis independentes ou explicativas. Assim, escreve-se a seguinte equação:

$$Y_i = X_i\beta + \varepsilon_i$$

Note que i indexa a unidade de observação (indivíduo, cidade, estado ou ponto no tempo) e Y_i representa o valor da variável dependente Y correspondente à unidade de observação i . O símbolo X representa um vetor $1 \times K$ que contém K variáveis explicativas e uma constante. Por sua vez, é um vetor $K \times 1$ que contém os parâmetros a serem estimados pela análise de regressão. Esses parâmetros constituem o objeto central da análise, pois medem o impacto da variação dos fatores explicativos X 's sobre a variável dependente Y . Por sua vez, é uma variável aleatória que representa o erro da regressão.

5. Base de dados e seleção das variáveis

Os dados sobre abertura de empresas são secundários e obtidos através de informações disponibilizadas publicamente pelo Departamento Nacional de Registro de Comércio (DNRC), órgão central cujas funções principais incluem supervisão, orientação, coordenação e normalização das atividades relativas ao registro de novas empresas, realizado nas juntas comerciais em cada estado do país. Os dados foram agrupados segundo as seguintes classificações:

- Firma Individual: empresas que pertencem a um único proprietário e é por ele dirigida;
- Empresas LTDA: a propriedade é de dois ou mais indivíduos. O capital social deve estar totalmente desembolsado em um movimento de constituir a sociedade. O capital está dividido em partes iguais, chamadas cotas. Nestas empresas, os sócios não respondem com seu patrimônio pessoal, somente com o capital aplicado;
- Empresas: Inclui todos os tipos de empresas, (Firma Individual, Empresas LTDA e Cooperativas).

Na Tabela 1, verifica-se que entre 1999 e 2005 foram criadas em média 17448 empresas (incluindo todos os tipos), 8031 firmas individuais e 8768 empresas do tipo LTDA. Observa-se, portanto, que o número de empresas (todos os tipos) se explica quase que totalmente por estes dois tipos de classificação, razão pela qual outras classificações, como cooperativas e S.A's, não foram analisadas separadamente.

Tabela 1 – Constituição de empresas

Variáveis	Média*	Desvio Padrão
Constituição de Empresas (Agregado)	17448.38	17479.98
Constituição de Firmas individuais	8031.8	12704.25

Constituição de Emp. LTDA	8767.7	13070.98
---------------------------	--------	----------

* Média das médias anuais

Fonte: Elaboração dos autores

A seguir, tem-se, no Quadro 1 os efeitos esperados de cada fator (elencados na seção 3) sobre a abertura de novas em empresas segundo a Teoria Eclética, bem como as variáveis e suas fontes.

Neste caso, a variável PIB é apresentada como *proxy* para duas variáveis explicativas diferentes (crescimento econômico e desenvolvimento tecnológico), isto ocorre porque elas são duas variáveis muito semelhantes, não sendo possível distinguir o efeito de cada uma delas com apenas uma *proxy* (PIB).

No entanto, como ambas têm efeito ambíguo sobre empreendedorismo, se o coeficiente fosse positivo e significativo, diríamos que, mesmo sem distinguir a causa (crescimento econômico ou desenvolvimento tecnológico) os efeitos positivos (promoção do empreendedorismo) mais que compensariam os efeitos negativos (redução do empreendedorismo). Raciocínio inverso seria concluído caso encontrássemos coeficiente negativo e significativo.

A unidade de observação é um estado da Federação em um determinado ano. Assim, a base de dados é formada por um painel de 22 Unidades da Federação mais o Distrito Federal (ou seja, 23 informações do tipo *cross-section*) durante os anos de 1999 a 2005. Os dados agregados por Estado são provenientes de várias pesquisas realizadas anualmente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pela FGV-DADOS.

Quadro 1 - Variáveis e Efeitos sobre a abertura de novas empresas segundo a Teoria Eclética

Variáveis	Efeito sobre a abertura de novas empresas	Fonte de Pesquisa
Desenvolvimento econômico	Positivo ou negativo	PIB (FGV-DADOS)
Desenvolvimento Tecnológico	Positivo ou negativo	PIB (FGV-DADOS)
Tamanho do setor de serviço	Positivo ou negativo	Participação do setor de serviço no PIB (FGV-DADOS)
Crescimento populacional	Positivo	Crescimento populacional (IBGE)
Densidade populacional	Positivo ou negativo	Taxa de urbanização (SIDRA-IBGE)
Imigração	Positivo	Número de imigrantes sobre população residente (SIDRA-IBGE)
Participação da mulher no mercado de trabalho	Positivo ou negativo	Participação da mulher no mercado de trabalho (SIDRA)
Disparidade de Renda	Positivo	GINI (IBGE)

Fonte: Resultados da pesquisa

6. Análise dos resultados

Neste capítulo, são apresentados os resultados das estimativas realizadas. Para cada modelo seleciona-se uma variável dependente, que mede o nível de empreendedorismo (variável agregada Empresas, Firma Individual ou Firma LTDA) e para cada escolha adotam-

se critérios estatísticos para selecionar a melhor especificação efeitos aleatórios (EA), efeitos fixos (EF) ou primeira diferença (PD) com o objetivo de avaliar alguns dos fatores determinantes da abertura de novas empresas no Brasil, por tipo de empresas¹.

A Tabela 2 reporta os parâmetros estimados para quando se utiliza como variável dependente a variável Empresa. Para explicar a abertura de Empresas, estes testes indicaram que o modelo apropriado é o EA².

Os resultados indicam que apenas a Taxa de urbanização, medida de densidade populacional, é estatisticamente significativa, e que esta impacta a abertura de novas empresas de forma negativa. Este resultado sugere que o efeito escala se sobrepõe ao efeito proximidade do mercado e infra-estrutura e benefícios mútuos advindos da inovação e cooperação.

A Tabela 2 também reporta o modelo estimado quando se utiliza o total de empresas como medida de empreendedorismo, controlando o efeito regional pela região Nordeste (categoria omitida). Das variáveis que procuram captar efeitos regionais, apenas a região Sul apresenta coeficiente estatisticamente significativo (ao nível de 5%), e ainda, apresenta sinal negativo, indicando que a taxa de abertura de empresas no Sul é menor que a do Nordeste.

Tabela 2 - Determinantes da abertura de novas empresas com variável agregada Empresas como medida de empreendedorismo e efeitos regionais

Variáveis explicativas	Coeficientes	
Intercepto	-6.204417*	(3.396326)
PIB	0.245749	(0.334400)
Serviços no PIB	-0.176685	(0.356467)
Crescimento Populacional	-0.180226*	(0.090627)
Taxa de Urbanização	-1.735874*	(0.894891)
Distribuição populacional	-0.806471	(0.579280)
Imigração	0.135982	(0.144560)
Participação mulher	-3.334712	(3.851265)
Gini	-0.517376	(1.331413)
Educação	0.587130	(1.065199)
Regional		
Sul	-0.590686*	(0.292424)
Sudeste	-0.079707	(0.288218)
Nordeste (omitida)		
Centro-Oeste	-0.315081	(0.317844)
Norte	0.018421	(0.276237)

Fonte: Resultados da pesquisa

Nota: (*) indica significância ao nível de 5 %

Os valores entre parênteses são os desvios-padrões. Modelo EA

No intuito de explorar em maior detalhe os determinantes do empreendedorismo no Brasil, estimou-se um modelo para cada tipo de firma (Firma Individual, Firma LTDA, e

¹ Em anexo segue tabela de correlação dos dados. Observa-se que nenhuma correlação apresenta valores muito elevados (acima de 0,98 ou 0,99 em módulo). Portanto, afastam-se preocupações a respeito de multicolinearidade. Nos resultados apresentados, todos os desvios-padrão foram calculados de acordo com a matriz de variância e covariância robusta de Huber-White.

² De fato o teste de Hausman não rejeita a hipótese nula (efeito aleatório), enquanto o de Wooldridge aponta ausência de autocorrelação serial, logo a especificação mais apropriada é a EA.

Empresas) para captar o efeito regional. Para isso, foram criadas cinco variáveis binárias para representar as macro regiões brasileiras, e controlamos para todas as regiões. Tais variáveis assumem valores 0 e 1. Por exemplo, no caso da região Sudeste, assume valor 1 para os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, e 0 caso contrário.

No tocante a abertura de Firma Individual (Tabela 3), das variáveis que procuram captar efeitos regionais apenas a região Sul apresenta coeficiente estatisticamente significativo (ao nível de 5%), e ainda, apresenta sinal negativo, indicando que a taxa de abertura de empresas no Sul é menor que a do Nordeste. Para explicar a empreendedorismo pela variável abertura de Firms Individuais, pode-se dizer que a Taxa a participação do serviço no PIB exerce um efeito positivo sobre o empreendedorismo.

Para explicar o empreendedorismo pela abertura de Empresas (variável agregada), pode-se dizer que a Taxa urbanização exerce um efeito negativo sobre o empreendedorismo, resultado idêntico ao obtido na Tabela 2. Por sua vez, a taxa de urbanização apresenta coeficiente com sinal negativo e significante.

Tabela 3 - Determinantes da abertura de novas empresas com variável Firma Individual como medida de empreendedorismo e efeitos regionais

Variáveis explicativas	Coeficientes	
Intercepto	-10.83971*	(3.987580)
PIB	-0.401123	(0.362812)
Serviços no PIB	1.025385*	(0.406331)
Crescimento Populacional	0.068424	(0.107779)
Taxa de Urbanização	-0.850601	(1.067622)
Distribuição populacional	-1.088325	(0.656365)
Imigração	-0.132215	(0.170519)
Participação mulher	-7.577301	(4.290179)
Gini	-3.186959	(1.617363)
Educação	1.435708	(1.198069)
REGIONAL		
Sul	-1.377693*	(0.381334)
Sudeste	-0.657690	(0.358947)
Nordeste (omitida)		
Centro-Oeste	-0.268053	(0.391766)
Norte	-0.503875	(0.347912)

Fonte: Resultados da pesquisa

Nota: (*) indica significância ao nível de 5 %

Os valores entre parênteses são os desvios-padrões. Modelo EA

Em seguida, a Tabela 4 trata das Firms LTDA como medida de empreendedorismo, onde verifica-se que as regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Norte apresentam coeficientes estatisticamente significativos (ao nível de 5%).

Tabela 4 - Determinantes da abertura de novas empresas com variável Firms LTDA como medida de empreendedorismo e efeitos regionais

Variáveis explicativas	Coeficientes	
Intercepto	0.381480	(1.620183)
PIB	-0.061777	(0.109416)
Serviços no PIB	0.344124*	(0.124650)
Crescimento Populacional	-0.090437	(0.084959)
Taxa de Urbanização	-0.553421*	(0.234550)

Distribuição populacional	-0.248670	(0.222865)
Imigração	0.037112	(0.103108)
Participação mulher	0.898771	(1.116647)
Gini	1.225355	(0.389735)
Educação	-0.908075	(0.291477)
REGIONAL		
Sul	0.926725*	(0.186465)
Sudeste	0.849251*	(0.200209)
Nordeste (omitida)		
Centro-Oeste	0.879432*	(0.224156)
Norte	0.563995*	(0.191123)

Fonte: resultados da pesquisa

Nota: (*) indica significância ao nível de 5 %

Os valores entre parênteses são os desvios-padrões. Modelo EA

No modelo que explica a abertura de Firms LTDA (Tabela 4), as quais são constituídas por sociedades e os sócios respondem apenas pelo capital da empresa, verifica-se um maior número de variáveis explicativas significantes: Tamanho do setor de serviços, Crescimento populacional e Taxa de urbanização. No entanto, a variável Crescimento populacional não apresenta resultados consistentes com o que prevê a Teoria Eclética.

Por outro lado, conforme o esperado, a variável Tamanho do setor de serviços afeta positivamente o nível de empreendedorismo. Com relação à Densidade populacional (medida pela taxa de urbanização), verifica-se resultado semelhante ao encontrado anteriormente, isto é, encontra-se uma relação negativa entre Taxa de urbanização e atividade empreendedora, o que sugere novamente que o efeito escala se sobrepõe ao efeito proximidade do mercado e infra-estrutura e benefícios mútuos advindos da inovação e cooperação.

Percebe-se também, através da Tabela 4, que as regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Norte ainda apresentam sinais positivos, indicando que as taxas de abertura de empresas nestas regiões são maiores em relação ao Nordeste. Também a variável Tamanho do setor de serviços exerce um efeito positivo sobre o empreendedorismo. A variável Taxa de urbanização, por sua vez, apresenta coeficiente significativo e negativo.

O quadro abaixo sumariza os resultados obtidos. Verifica-se que, exceto quando se utiliza a variável Firms Individuais como medida de empreendedorismo, a variável Taxa de urbanização (medida de densidade populacional) se mostra fator determinante da taxa de criação de novas empresas.

Quadro 2 - Sumário dos resultados pertinentes à Teoria Eclética*

Variável Dependente (medida de empreendedorismo)	Determinantes (Modelo sem efeitos Regionais)
Agregada (Empresas)	Taxa de Urbanização ^c Crescimento populacional ^{nc}
Firma Individual	Tamanho do setor de Serviço ^c
Empresa LTDA	Taxa de Urbanização ^c Tamanho do setor de Serviço ^c

Fonte: resultados da pesquisa

*Variáveis com sobrescrito ^c indicam consistência com a Teoria Eclética e variáveis com sobrescrito ^{nc} indicam ausência de consistência com a referida teoria.

Verifica-se que, exceto quando se utiliza a variável Firmas Individuais como medida de empreendedorismo, a taxa de urbanização (medida de densidade populacional) se mostra fator determinante da taxa de criação de novas empresas. A variável Tamanho do setor de serviços também é fator determinante quando se considera a criação de firmas individuais e empresas LTDA. Os resultados empíricos (sinais dos coeficientes) são consistentes com aqueles previstos pela Teoria Eclética quando se consideram estas duas variáveis (Taxa de urbanização e Tamanho do setor de serviços).

A variável Crescimento populacional aparece como fator determinante quando se utiliza como medida da taxa de abertura de empresas a variável agregada Empresas. No entanto, o resultados empírico (sinal negativo) não é consistente com aquele previsto pela Teoria Eclética que prevê uma associação positiva entre crescimento populacional e criação de empresas (sinal positivo). Vale ainda ressaltar que nenhuma das outras variáveis contempladas pela teoria eclética aparece como determinante da atividade empreendedora, pois apresentam coeficientes estatisticamente insignificantes.

Outros estudos semelhantes a esse foram realizados como o de Blau (1995), que analisou os fatores determinantes do empreendedorismo e do auto-emprego nos Estados Unidos, especificamente no início 1970, quando os índices começaram a aumentar. Para tanto o autor utilizou as variáveis como índice de empreendedorismo ou de auto-emprego: taxa de entrada (medido pelo número de incorporações de negócios), taxa de natalidade de pequenas empresas (medido por registro de estabelecimentos) e as variáveis explicativas foram: crescimento econômico, a rentabilidade, o crescimento da demanda, o sistema fiscal, os fundos e bens, a taxa de juros, a escolaridade, a ocupação dos pais, a indústria, o sexo, e, finalmente, a densidade industrial.

Como resultado da análise empírica de seu estudo, Blau (1995) indica que as mudanças na tecnologia, na estrutura industrial, nas taxas de impostos e nos benefícios de reforma da segurança social têm contribuído para a inversão da tendência descendente anterior que perdurou por mais de um século nos Estados Unidos.

Blanchflower e Oswald (1998) fizeram um estudo sobre os fatores que afetam a decisão de uma pessoa se tornar empresária. Os autores entrevistaram pessoas de três países: Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha. Deste estudo emergiram quatro conclusões: (1) a probabilidade de auto-emprego depende acentuadamente se o indivíduo já recebeu uma herança ou doação; (2) a reunião de capital necessário à implantação do negócio é o principal problema; (3) os trabalhadores independentes têm níveis mais elevados de trabalho e satisfação com a vida que os empregados; (4) os resultados dos testes psicológicos são de quase nenhuma ajuda na previsão de quem irá abrir seu próprio negócio.

Masuda (2006) estudou as características regionais que afetam o empreendedorismo latente no Japão, enfocando indicadores macroeconômicos regionais, envolvendo a densidade do registro de estabelecimentos e de capital humano e a criação de empresas com programas de assistência por parte dos governos locais. As principais conclusões é que o total de ganhos em dinheiro e a taxa de desemprego, que são indicadores macro econômicos, tiveram efeitos positivos sobre o empreendedorismo latente no Japão. Outro resultado de sua pesquisa é que a densidade elevada de trabalhadores do sexo feminino também teve um efeito positivo sobre o empreendedorismo latente, o que sugere que as trabalhadoras japonesas têm uma forte vontade de ter o maior risco a ser empresárias no futuro próximo.

Wang (2006) analisou os fatores determinantes da abertura de novas empresas em Taiwan. Em seu estudo ele avaliou as seguintes variáveis: impactos da indústria da saúde, os custos de produção, custo de capital, o número de pessoas ocupadas, a taxa de desemprego e a taxa de crescimento econômico. Dentre elas, apenas os custos de produção, custo de capital, e a taxa de desemprego apresentaram resultados significativos.

7. Considerações finais

A literatura aponta vários determinantes da abertura de empresas do nível de empreendedorismo, incluindo fatores ligados aos indivíduos (empreendedores potenciais), às firmas e ao país (ou estado). No entanto, os trabalhos sobre empreendedorismo realizados no Brasil se concentram sobre as influências das características dos indivíduos sobre o nível de empreendedorismo.

Apesar do desenvolvimento de teorias e evidências empíricas que relacionam criação de novas empresas com as características dos estados (ou países), poucos trabalhos empíricos sobre o Brasil se propuseram a estudar esta relação. Para preencher esta lacuna na literatura sobre empreendedorismo no Brasil, este trabalho procurou identificar quais os determinantes da abertura de novas empresas no Brasil.

Utilizou-se como referencial teórico principal a Teoria Eclética, que usa a linguagem econômica para distinguir os diversos determinantes do empreendedorismo. De fato, a teoria discrimina os determinantes entre demanda e oferta. O lado da demanda cria oportunidades para empreendedores através da procura por bens e serviços, enquanto que o lado da oferta gera empreendedores em potencial que podem agir ao se depararem com as oportunidades. Devido à clareza e simplicidade, o modelo de análise da Teoria Eclética é escolhido neste trabalho para servir como referência para construção e interpretação do modelo estatístico.

Na análise empírica, Verifica-se que, exceto quando se utiliza a variável Firmas Individuais como medida de empreendedorismo, a variável Taxa de urbanização (medida de densidade populacional) se mostra fator determinante da taxa de criação de novas empresas. A variável Tamanho do setor de serviços também é fator determinante quando se considera a criação de empresas LTDA. Os resultados empíricos (sinais dos coeficientes) são consistentes com aqueles previstos pela Teoria Eclética quando se consideram estas duas variáveis (Taxa de urbanização e Tamanho do setor de serviço).

A variável Crescimento populacional aparece como fator determinante quando se utiliza como medida da taxa de abertura de empresas a variável Empresas LTDA. No entanto, o resultado empírico (sinal negativo) não é consistente com aquele previsto pela Teoria Eclética que prevê uma associação positiva entre crescimento populacional e criação de empresas (sinal positivo). Vale ainda ressaltar que nenhuma das outras variáveis contempladas pela Teoria Eclética aparecem como determinantes da atividade empreendedora, pois apresentam coeficientes estatisticamente insignificantes.

Percebe-se, por meio deste estudo que a Teoria Eclética não é a adequada para a avaliação dos fatores de abertura de novas empresas, levando-se em consideração os dados e período utilizados. Sugere-se a busca de outra modelagem para avaliação deste fenômeno como forma de contribuir mais eficazmente com o setor público no sentido de favorecer a promoção da atividade empreendedora.

Referências

- BAIS, J., VAN DER HOEVEN, W. H. M.; VERHOEVEN, W. H. J. Determinanten van zelfstandig ondernemerschap: een internationale vergelijking. **OSA-werkdocument**, Den Haag, 1995.
- BLANCHFLOWER, D.G. Self-employment in OECD countries. **Labour Economics**, v. 7, p. 471-505, 2000.
- BLANCHFLOWER, D. G.; OSWALD, A. J. What Makes an Entrepreneur? **Journal of Labor Economics**. v. 16, n. 1, p. 26-60, 1998.

- BLAU, D. M. A Time Series Analysis of Self-employment in the United States. **Journal of Political Economy**. v. 95, n. 3, p. 445–467, (1995).
- BOSMA, N. S.; ZWINKELS W. S.; CARREE, M. A. Determinanten voor toe en uittreding van ondernemers: een analyse van de ontwikkelingen in Nederland over de periode 1987-1997. **EIM Business and Policy Research**, Zoetermeer, 1999.
- BRÜDERL, J.; PREISENDÖRFER, P. Network support and the success of newly founded businesses. **Small Business Economics**, v. 10, n. 3, p. 213-225, 1998.
- BRUSH, C. G. Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 17, n. 4, p. 5-30, 1992.
- BUTTNER, E. H.; MOORE, D. P. Women's organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates with success. **Journal of Small Business Management**, v. 35, n. 1, p. 34-46, 1997.
- CARREE, M. A.; NIJKAMP, J. Deregulation in retailing: the Dutch experience. **Journal of Economics and Business**, forthcoming, 2001.
- CARREE, M. A.; THURIK, A. R. Entry and exit in retailing: incentives, barriers, displacement and replacement. **Review of Industrial Organization**, v. 11, n. 2, p. 155-172, 1996.
- EZ, **The entrepreneurial society**. Entrepreneurship: more opportunities, less threats. Ministry of Economic Affairs, Den Haag, 1999.
- FIET, J. O. The informational basis of entrepreneurial discovery. **Small Business Economics**. v. 8, p. 419- 430, 1996.
- FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **RAUSP Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, São Paulo v. 34, n. 2, p. 05-28, abr/jun., 1999.
- GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Executive Report 2005**. Disponível em <http://www.gemconsortium.org/document.asp?id=214>.
- GINSBERG, A.; VENKATARAMAN, V. Contingency Perspectives of Organizational Strategy: A Critical Review of the Empirical Research. **Academy of Management Review**, v. 10, p. 421-434, 1985.
- HAAHTI, A. J. **A word on theories of entrepreneurship and theories of small business interface**: a few comments. Helsinki School of Economics, 1987.
- IYIGUN, M. F.; OWEN, A. L. Risk, entrepreneurship, and human-capital accumulation. **AEA Papers and Proceedings**, v. 88, n. 2, p. 454-457, 1988.
- LAKATUS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 1986.
- LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. **Administração de pequenas empresas**: ênfase na gerência empresarial. São Paulo: Makron Books, 1997.
- LOSCOCO, K. A. Gender and small business success: an inquiry into women's relative disadvantage. **Social Forces**, v. 70, n. 1, p. 65-85, 1991.
- LOW, M. B.; MacMILLAN, I.C. Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. **Journal of Management**, v. 14, n. 2, p. 139-161, 1988.
- LUMPKIN, G.T.; DESS, G.G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. **Academy of Management Review**, v. 21, n.1, p. 135-172, 1996.
- MASUDA, T. The Determinants of Latent Entrepreneurship in Japan. **Small Business Economics**. v. 26, p. 227–240, 2006.
- McCLELLAND, D. C. **The achieving society**. Van Nostrand: Princeton, 1961.
- NOORDERHAVEN, N. G.; WENNEKERS, A. R. M.; HOFSTEDE, G.; THURIK, A. R.; Wildeman, R. E. Self-employment out of dissatisfaction. **Tinbergen discussion paper TI**, 99-089/3, Erasmus University Rotterdam, 1999.

- OECD. **SMEs: Employment, Innovation and Growth**. The Washington Workshop, OECD, Paris, 1996.
- OECD. **Fostering Entrepreneurship: the OECD jobs strategy**. OECD, Paris, 1998.
- VAN PRAAG, M. C. **Some classic views on entrepreneurship**. De Economist. Rotterdam, p. 311-335, 1999.
- SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000.
- SOLYMOSSY, E. Knowledge networks: differences and performance effects. **Journal of Business Strategy**, v. 11, n. 1, p. 14-25, 2000.
- STANWORTH, M. J. K.; CURRAN, J. **Management Motivation in the Smaller Business**. Gower Press, 1973.
- STEINER, G. A. **Strategic Planning: what every manager must know**. 1. ed. New York, USA: Free Press Paperbacks, 1979.
- STOREY, D. J. **Understanding the Small Business Sector**. Routledge: London/New York, 1994.
- VERHEUL, I.; WENNEKERS, S.; AUDRETSCH, D.; THURIK, R. **An Eclectic Theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture**. Amsterdam: Tinbergen Institute, 2001.
- WANG, S. Determinants of New Firm Formation in Taiwan. **Small Business Economics**. v. 27, p. 313-321, 2006.
- WENNEKERS, A. R. M.; THURIK, A. R. Linking entrepreneurship and economic growth. **Small Business Economics**, v. 13, n. 1, p. 27-55, 1999.
- ZIMMERER, T. W.; SCARBOROUGH, N. M. **Essentials of small business management**. New York: Macmillan College, 1994.