

## CONSTRUÇÃO DE MODELO EXPLICATIVO DE PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO DA REGIÃO NORDESTE DO BRASIL

### RESUMO

**Objetivo** - Medir a quantidade e o impacto da criação de novas empresas e atividade empreendedora, dentro e entre diferentes sociedades, tem sido uma importante preocupação na literatura sobre empreendedorismo (Acs and Storey, 2004; Carree et al., 2002; Reynolds et al., 1999). O estudo objetiva elaborar proposta de modelo explicativo que identifique as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora inovadora nos estados da Região Nordeste do Brasil, e avaliar se há ligação entre estas condições e o crescimento econômico da região. A atividade empreendedora a ser mensurada é a de empresas de alto crescimento, dentre estas as empresas Gazelas. Audretsch e Keilbach (2005) argumentam que o empreendedorismo desempenha importante papel no processo de difusão do conhecimento e que a geração de conhecimento é um motor essencial do desempenho econômico regional. Esta é a mensagem principal da "teoria do crescimento endógeno" (Lucas, 1988; Romer, 1990; Grossman e Helpman, 1991).

**Metodologia** - Realizou-se revisão da literatura sobre indicadores de empreendedorismo, considerando a abrangência do conceito e sua origem na economia, mas abordado pela sociologia e psicologia, na tentativa de explicar os fenômenos. Foi elaborado modelo explicativo com o intuito de identificar as condições favoráveis para o desenvolvimento da atividade empreendedora.

**Resultados** - Concluiu-se que este assunto é de grande interesse para o avanço do empreendedorismo na Região Nordeste do Brasil, que está em plena expansão e recebendo inúmeros investimentos.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo regional; Crescimento econômico; Capital Empreendedor.

## 1 INTRODUÇÃO

A figura do empreendedor passou a ser inserida em modelos econômicos e a ter relação com o desenvolvimento econômico de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Atualmente estudiosos observam o comportamento dos empreendedores, por exemplo, situados nos países formadores dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) e sua relação com o crescimento econômicos desses países.

Entretanto, medir a quantidade e o impacto da criação de novas empresas e atividade empreendedora, dentro e entre diferentes sociedades, tem sido uma importante preocupação na literatura sobre empreendedorismo (Acs e Storey, 2004; Carree et al., 2002; Reynolds et al., 1999). Estudiosos tem argumentado que há ligação entre a atividade empreendedora e desenvolvimento econômico (OECD, 1998; Verheul et al, 2002), mas a medição de tal ligação tem de ser baseada em critérios adequados.

De acordo com Thurik e Grilo (2005) o empreendedorismo é um fenômeno multidimensional que abrange diferentes unidades de observação variando de indivíduo para a empresa, região, setor ou país mesmo. Esta multidimensionalidade se reflete tanto no modo que é definida e na forma como ele é medido. De acordo com Van Stel (2006) cada medida representa quatro diferentes aspectos do empreendedorismo: (i) o empreendedorismo de possuir e gerir um negócio (número de proprietários autônomos ou de negócios como medida), (ii) o empreendedorismo como medida em que os mercados são penetrados por novos empreendedores inovadores (número de novas empresas/start-ups como medida), (iii) o empreendedorismo como o processo de começar um novo negócio, incluindo atividades necessárias na fase pré-inicial (chamado de atividade empresarial), e (iv) o empreendedorismo como a participação de pequenas empresas de um total de valor de vendas de uma economia.

Diante disso, Coviello e Jones (2004) argumentam que até recentemente, a pesquisa sobre empreendedorismo internacional ficou aquém em termos de garantia da amostra,

instrumento e coleta de dados através de equivalência-países, o que limita seriamente a validade dos resultados da investigação.

A dificuldade em se capturar a atividade empreendedora e os seus aspectos numa única definição, é ainda mais complexa quando se deseja construir uma medida empírica correspondente ou uma *proxy* de empreendedorismo para a análise empírica. Mesmo que se consiga uma boa definição de empreendedorismo e a sua aplicação em termos empíricos, surgem ainda limitações práticas na seleção de dados de empreendedorismo de diferentes países ao longo do tempo (Wennekers, S.; Uhlaner, L.; Thurik, R., 2002).

Audretsch e Keilbach (2005) argumentam que o empreendedorismo desempenha importante papel no processo de difusão do conhecimento. É sabido que a educação de qualidade transforma a realidade social das pessoas. O mesmo acontece com os países que investem com seriedade em educação. Há o aumento do conhecimento que, aplicado à inovação em produtos e serviços aumentará, conseqüentemente, a competitividade e o crescimento sustentável. Geração de conhecimento é um motor essencial do desempenho econômico regional. Esta é a mensagem principal da "teoria do crescimento endógeno" (Lucas, 1988; Romer, 1990; Grossman e Helpman, 1991).

Diante do exposto, as questões que norteiam este trabalho são: (1) qual a metodologia mais apropriada para mensurar a atividade empreendedora? (2) quais fatores contribuiriam para a propensão ao empreendedorismo na Região Nordeste do Brasil? (3) de que forma é possível identificar a relação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico da Região Nordeste? (4) há ligação entre empreendedorismo e crescimento econômico da Região Nordeste? Assim sendo, o estudo tem o objetivo de elaborar proposta de modelo explicativo que identifique as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora inovadora nos estados da Região Nordeste do Brasil e, ainda, avaliar se há ligação entre estas condições

e o crescimento econômico dessa região. A atividade empreendedora a ser mensurada é a de empresas de alto crescimento, dentre estas as empresas gazelas.

A identificação das condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora inovadora é uma variável latente. Variáveis latentes são aquelas que não podem ser observadas diretamente, entretanto podem ser inferidas a partir de outras variáveis. Como o intuito não é medir ou mensurar o número de empreendedores da Região Nordeste, buscou-se a identificação de condições ao desenvolvimento da atividade empreendedora de alto crescimento (empresas gazelas) a ser analisada por meio de variáveis a serem atribuídas como determinantes para o desenvolvimento de atividade empreendedora inovadora. A condição ao desenvolvimento da atividade empreendedora é chamada de capital empreendedor.

Este artigo está estruturado em sete seções, sendo esta introdução a primeira. A segunda faz referência ao capital empreendedor. A terceira faz um paralelo entre empreendedorismo, competitividade e crescimento econômico. A quarta aborda a competitividade sistêmica. A quinta seção traz os estudos e técnicas de mensuração do empreendedorismo, os quais são desenvolvidos por instituições. Na sexta, há a construção do modelo explicativo do empreendedorismo regional. Por fim, a sétima seção apresenta as considerações finais.

## **2 CAPITAL EMPREENDEDOR**

Na economia, cinco são os tipos de capital identificados como direcionadores do crescimento econômico: capital físico, capital humano, capital do conhecimento, capital social e capital empreendedor. Audretsch e Monsen (2008) definem capital empreendedor como subconjunto do capital social que se refere aos fatores sociais e relacionais, forças e processos que promovem ou impedem a interação de vários agentes econômicos para empregar, integrar e explorar capital físico, humano e do conhecimento para fins empreendedores.

A partir dos anos 1980, nos Estados Unidos, as Pequenas e Médias Empresas (PME) tornaram-se importantes para a economia devido ao aumento do Produto Interno Bruto (PIB) (Brock e Evans, 1989; Loveman e Sengenberger, 1991; Acs e Audretsch, 1993). A mesma tendência pode ser percebida na Holanda, Alemanha Ocidental, Portugal e Itália, também a partir dos anos 1980. (Acs e Audretsch, 1993; Audretsch e Thurik, 2001).

A importância, conforme relatam Audretsch e Thurik (2001), se deve ao fato de que a atividade econômica passou a ser baseada no conhecimento. Este fenômeno ocorreu por duas razões: i) As grandes empresas oferecem produtos padronizados, perdendo vantagem competitiva ao produzir em mercados domésticos com custo elevado; e, ii) pequenas empresas empreendedoras assumem nova importância e valor em uma economia baseada no conhecimento.

A evolução dos esforços das empresas e do governo para inovar e o transbordamento do conhecimento técnico, foram cruciais para o desenvolvimento do capital empreendedor, que de acordo com Audretsch et al (2008) é o meio de agentes, rotinas, tradições e instituições de uma economia, de uma região ou de uma sociedade que é propício para o comportamento empreendedor e uma cultura de tomada de risco. Assim, o capital empreendedor reflete uma série de diferentes fatores legal, institucional e social. (Audretsch et al, 2008). Conforme comentado anteriormente, o capital empreendedor não é observável sendo, portanto, uma variável latente (Bartholomew e Knott, 1999).

Bönte et al (2008) argumenta que o capital empreendedor provavelmente surgiu a partir do capital humano. Neste mundo cada vez mais globalizado, a inovação tornou-se a forma mais eficiente para evitar a entrada de concorrência (Baumol 2002, Aghion et al. 2006). Feldman (1994) e Audretsch e Feldman (1996) afirmam que as regiões desempenham um papel crucial no processo de inovação. Esses autores encontraram que o conhecimento tácito incorporado em pessoas é pelo menos em parte ligado a uma determinada região e

incorporada em mão de obra qualificada. Capital empreendedor está diretamente ligado a assumir riscos e ao comportamento empreendedor desenvolvido na região, ou seja, a capacidade da região de propiciar condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora. (Audretsch, 2008).

### **3 EMPREENDEDORISMO, COMPETITIVIDADE E CRESCIMENTO ECONÔMICO**

Schumpeter (1934) contribuiu para o estudo do empreendedorismo ao recuperar a figura do empreendedor na economia, apresentando-o como o principal promotor do desenvolvimento econômico graças à sua função de inovador e sua capacidade de fazer novas combinações de recursos produtivos (Lambing; Kuehl, 2007).

Schumpeter (1942) expandiu o conceito de empreendedorismo com a introdução da ideia de “destruição criativa”, na qual demonstrava que o empreendedor, ao incorporar inovações e novas tecnologias, contribuía para a substituição de produtos e processos ultrapassados. Os trabalhos de Reynolds et al (1999) comprovaram a associação entre a destruição criativa e o crescimento econômico.

A limitação dos modelos neoclássicos não se restringe apenas à exclusão do empreendedorismo em suas análises. Na década de 1980, com base nos trabalhos de Romer (1990) e Lucas (1998), as teorias de crescimento econômico passaram a inserir nos modelos tradicionais variáveis não necessariamente econômicas, destacando-se, por exemplo, a formação do capital humano como um dos principais determinantes de crescimento de longo prazo (Sala-I-Martin e Mulligan, 2000; Bleaney e Nishiyama, 2002).

Essa evolução na teoria do crescimento econômico, inseridos o capital humano, tecnologia e inovação na função de produção, possibilitou melhor arcabouço teórico e científico, visando a compreender melhor a evolução do Produto Interno Bruto (PIB) dos

países ao longo do tempo, visto que acrescentaram ao modelo original variáveis como capital humano e tecnologia/ inovação.

A relação entre desemprego e empreendedorismo é complexa. Por um lado, uma vertente da literatura revelou que o desemprego estimula a atividade empreendedora, o que foi denominado como um "efeito refugiado". De outra parte, a literatura identificou o fato de que níveis mais elevados de empreendedorismo reduzem o desemprego, ou o que foi denominado como "efeito Schumpeter".

As pesquisas de Audretsch e Thurik (2001a) argumentam que o modelo da *managed economy* é caracterizado por ganhos de escala ditados pela predominância de fatores de produção, tendo o capital e a mão de obra não qualificada como fontes de vantagem competitiva. Em contrapartida, na *entrepreneurial economy*, o conhecimento substitui os fatores de produção tradicionais como fonte de vantagem competitiva, tal como identificaram Romer (1994) e Lucas (1988).

Esses esforços em investigar empiricamente o impacto do “espírito empreendedor” na economia se limitaram ao âmbito da empresa, de regiões ou por setor, enquanto que as análises comparativas entre países são bastante escassas segundo Stel, Carree e Thurik (2004). Importantes contribuições na literatura são os trabalhos de Carree e Thurik (2003), cujas análises empíricas contribuíram para o entendimento do papel do empreendedorismo para o crescimento econômico.

As primeiras abordagens teóricas referentes à obtenção de vantagens competitivas foram concebidas pelos economistas clássicos. Em contraposição ao pensamento mercantilista e respaldado pelo princípio da divisão do trabalho, Adam Smith, com a sua Teoria das Vantagens Absolutas, apregoou as vantagens do livre comércio e da comercialização do excedente de produção, fruto da especialização internacional dos países. Para Smith, as

nações se especializam na produção daquilo para o qual estão mais aparelhadas e, em seguida, trocam a produção excedente entre si, sendo todas beneficiadas (Araújo, 1988).

A Teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo, assim como a Teoria Clássica do Comércio Internacional que a originou, baseia-se no diferencial dado pelos custos de produção ou nas diferenças de produtividade entre as nações, tendo servido como referencial para a formulação de outras teorias. Porter (1993) fez uma crítica às Vantagens Comparativas, trazendo como exemplo países como a Coreia do Sul e os Estados Unidos. Para Porter (1993), o único conceito significativo de competitividade no contexto nacional é a produtividade nacional, ou seja, que o empreendedorismo é o “coração da vantagem nacional”. O autor acrescenta que o empreendedor estimula o crescimento econômico mediante a inovação do produto e que isso estimula a concorrência. Ele sugere que se deve abandonar toda a ideia de “nação competitiva” como expressão que tenha grande significado para a prosperidade econômica. A produtividade das empresas é o que realmente influencia e determina os níveis da prosperidade econômica de um país. Por outro lado, ele afirma que nenhuma nação pode ser competitiva em tudo, ou ser exportadora líquida de tudo, o que caracteriza o foco setorial de sua análise. Para encontrar as respostas, devemos focalizar não a economia como um todo, mas indústrias específicas e segmentos da indústria (Porter, 1993).

Outra contribuição relevante para a compreensão desta temática é o estudo da espacialização internacional, do economista Paul Krugman. No seu trabalho, Krugman traça uma crítica inicial às análises da economia internacional, indicando que estas não fazem uso dos resultados da Geografia Econômica ou das teorias da localização, tratando os países como “pontos carentes de dimensão” e ignorando o papel do espaço e dos custos dos transportes dos fatores de produção e dos bens comercializados (Krugman et al, 2001). Isto significa que as diferenças de competitividade entre as nações dependem das influências de fatores econômicos, políticos, ambientais, etc, que muitas vezes são deveras difíceis de se avaliar e



dependem dos estádios de desenvolvimento em que se encontram. Além do mais, os fatores mudam com o tempo e suas importâncias dependem principalmente de suas complementaridades e de suas influências no ambiente internacional (Arruda et al, 2007).

Para Castells (1999), a competitividade na nova economia global é relacionada a quatro fatores: a capacidade política das instituições nacionais e supranacionais para impulsionar a estratégia de crescimento dos países; o diferencial entre os custos de produção no local de produção e os preços do mercado de destino; o acesso a um grande mercado influente; e a capacidade tecnológica, destacando a importância de haver uma base de fornecimento para o sistema científico, tecnológico, industrial e social. Carvalho (1992) distingue dois tipos de causas que estão na base das variações da competitividade: causas fundamentais e causas próximas. Enquanto nas primeiras se englobam fatores como a cultura e os valores, a propensão para a poupança e o investimento ou a formação científica e tecnológica, nas outras se incluem fatores como a eficiência produtiva, o mercado, a organização, a Pesquisa e Desenvolvimento (P e D), as economias de escala, a formação profissional ou a diversificação de produtos.

Para Rei (2007) nenhum desses fatores funciona isoladamente. Segundo o autor contribuições recentes na literatura enfatizam a interação do capital físico, capital humano e P e D, sendo que alguns fatores podem mesmo requerer influências complementares de outros fatores para produzirem maior efeito. Igualmente como o empreendedorismo, as diferenças de competitividade entre as nações estão sendo avaliadas mediante indicadores macroeconômicos desenvolvidos pelas instituições internacionais.

#### **4 COMPETITIVIDADE SISTÊMICA**

A competitividade sistêmica é imprescindível ao empreendedorismo regional e deve nortear o rumo do país ao desenvolvimento sustentável. Entretanto diante dos novos cenários,

as mudanças a serem implementadas entre o relacionamento do estado, o setor produtivo e a sociedade civil deverão ser estruturais (Esser et al 1994). Esse relacionamento deve ser rearranjado de tal forma a tornar-se flexível. Conforme relata Esser et al (1994) isto visa melhorar as bases jurídico-institucionais, sócio-culturais, infra-estruturais, assim como a política econômica e processual, de modo a beneficiar a economia de mercado e a competitividade internacional da economia. O modelo de competitividade sistêmica inserido no modelo explicativo de propensão de empreendedorismo regional foi adaptado de Meyer-Stamer (2001).

De acordo com Esser et al (1994, p. 12) “a competitividade da economia se apóia em medidas dirigidas e articuladas em quatro níveis do sistema (meta, macro, meso e micro).” O nível meta é formado por fatores culturais, padrões básicos políticos e tecnológicos, organizações econômicas e estratégias de ação, coordenação e governança das cadeias. O nível macro preocupa-se com Política orçamentária, monetária e fiscal. O nível meso trata de Políticas de infra-estrutura econômica e social, educacionais, tecnológicas, industriais, ambientais. E, finalmente, o nível micro tem como objetivo o desenvolvimento da capacidade gerencial dos empresários; estratégias de negócios; inovação tecnológica e eficiência em todo o ciclo de produção (desenvolvimento, produção e marketing); rede de integração entre fornecedores, manufatura e clientes. Ou seja, entende-se que todos os níveis devem estar integrados e em consonância a fim de criar o ambiente propício ao desempenho ótimo da competitividade sistêmica.

De acordo com Santana (2003) as economias desenvolvidas possuem estruturas no metanível que encorajam a competitividade, dispõem de uma macroestrutura que pressiona a performance das empresas, de uma organização no mesonível estruturada para abrigar as instituições e os atores sociais que, em conjunto, definem o suporte de políticas, e de grande número de empresas no micronível, estritamente organizadas e imbuídas para obter eficiência,

qualidade, flexibilidade e agilidade, além de muitas outras que já se encontram conectadas em rede de cooperação e outras alianças competitivas. Ao resultado da interação simultânea e intertemporal desse conjunto de forças pode-se atribuir a denominação de competitividade sistêmica.

De acordo com Costa (2003) a competitividade, portanto, não surge somente a partir de modificações no contexto macro; nem tão pouco exclusivamente de ações internas às empresas no nível micro. Resulta, isto sim, de interações entre os diversos atores sociais participantes de um processo de aprendizagem conjunta.

O conceito de competitividade sistêmica, de acordo com Santa Rita et al (2007) reduz a importância relativa das economias de escala, fortalece as economias de escopo e enfatizam a busca de aproveitamentos eficientes e rápidos de progressos tecnológicos na busca da inovatividade e diferenciação de produtos. A cooperação entre empresas, em substituição à tradicional forma individualista como estas normalmente atuam no mercado, é discutida por diversos autores como a melhor solução para acentuar a competitividade de pequenas e médias empresas na economia globalizada (Santa Rita et al, 2007).

Em estudo sobre a competitividade sistêmica brasileira, Meyer-Stamer (2001) defende a promoção de clusters, examina concepções de promoção econômica local e regional e de política de localização e analisa a relevância do conceito de competitividade sistêmica nesse contexto.

De acordo com Meyer-Stamer (2000) a fonte clássica sobre *clusters* é Alfred Marshall, que há mais de um século tinha descrito o fenômeno do "Industrial District" – a aglomeração territorial de empresas do mesmo ramo, de ramo similar ou muito relacionado, onde mão-de-obra especializada, insumos e prestação de serviços estão facilmente disponíveis e as inovações tornam-se rapidamente conhecidas. O autor argumenta que a promoção de clusters em países em desenvolvimento é bastante complicada. É freqüente o fracasso de experiências

que tentam estimular a cooperação entre empresas do mesmo setor numa determinada cidade ou região, dado o problema da falta de confiança (Meyer-Stamer, 2001).

Altenburg, Hillebrand e Meyer-Stamer (1998), dimensionam que a afirmação central do conceito da competitividade sistêmica especifica como o Estado e os atores sociais deliberadamente criam condições para o sucesso do desenvolvimento industrial. Portanto, entende-se que o sucesso de uma empresa não se deve somente ao desenvolvimento de estratégia no nível micro, mas foi a somatização de condições macroeconômicas do nível meta, condições criadas a partir de medidas governamentais ou não-governamentais do nível macro e de políticas específicas para criação de vantagem competitiva do nível meso.

#### **4.1 Metanível**

A competitividade sistêmica busca, portanto, a transformação social, que não se limita à correção do contexto macro-econômico (Meyer-Stamer et al., 1996, Esser et al., 1994,). Tem como objetivo, de acordo com Costa (2003) eliminar a fragmentação social e melhorar a capacidade de aprendizagem, pois sem integração social não há perspectivas de êxito.

No metanível, onde deverão ser desenvolvidos padrões de organização política e econômica, orientados para o desenvolvimento, os determinantes a serem observados são: status social de empreendedores; disposição para mudar e aprender; estrutura competitiva da economia; capacidade para formulação de visões e estratégias; memória coletiva; e, coesão social. O nível meta refere-se à capacidade de atores locais, regionais, nacionais e supranacionais de criarem condições favoráveis ao dinamismo industrial (Esser et al., 1994).

Esser et al. (1994, p.18) afirmam que “as formas tradicionais de intervenção do Estado autônomo são inadequadas para desenhar o espaço econômico e desenvolver vantagens competitivas nacionais específicas e difíceis de serem imitadas”. Portanto há a necessidade de

construção de redes colaborativas com o intuito de formação de *clusters* organizados de tal forma que aprendam conjuntamente.

As redes colaborativas, resultado da formação dos espaços meta e meso, devem estar sujeitas a regras, valores e orientações de comportamento aceito pelos diversos atores envolvidos. Sejam elas (Esser et al., 1994, p.18): (1) intercâmbio não discriminatório de informações; (2) reciprocidade; (3) compensar as vantagens e desvantagens derivadas de decisões conjuntas; (4) autolimitação voluntária de margens de manobra; (5) respeito aos interesses próprios e legítimos de todos os atores envolvidos.

Esser (1994) afirma, ainda, que estabilizar o contexto macro, e a construção de consensos e políticas meso, representam fortes exigências para a capacidade de organização da sociedade, seu sistema político-administrativo e instituições intermediárias. A dificuldade de atender a esses requisitos é a característica central do atraso industrial, em muitos países em desenvolvimento. Poucas sociedades estão passando por um processo de industrialização mais rápido e dinâmico como Coréia do Sul e Taiwan (Esser et al, 1994).

Desta maneira, a competitividade de empresas não depende somente do desempenho individual das mesmas, mas também de fatores que devem ser analisados em diferentes níveis e que consideram as inter-relações entre Estado, empresas, instituições intermediárias e locais, e a habilidade de organização da sociedade. Estas inter-relações geram inovação, através de um processo de aprendizagem, um aumento de produtividade e desenvolvimento de vantagens competitivas por diferenciação. A competitividade é entendida no contexto da organização social dos atores (MESSNER, 1996).

## **4.2 Macronível**

Como objetivo amplo tem-se os ambientes econômico, político e legal estáveis. Como objetivo específico é necessário desenvolver: Política fiscal; Política orçamentária; Política

monetária; Política cambial; Política antitrust; Política de comércio exterior; e, Proteção ao consumidor. Messner (1996) afirma que países desenvolvidos apresentam uma estrutura macro que pressiona o desempenho das empresas e que é apoiada fortemente por uma estrutura meso, formada por atores da sociedade, públicos e privados. No macronível tem-se o controle da inflação e a administração do câmbio, necessários para corrigir vieses na estrutura de incentivos e estímulos aos empreendimentos nos níveis micro e meso.

### **4.3 Mesonível**

De acordo com Esser (1994) a estabilização no nível macro é uma condição necessária, mas não suficiente para fazer um desenvolvimento sustentável. De grande importância é a implementação de políticas do nível meso. Sua formulação, no entanto, tem pouca chance de sucesso, enquanto não realizar a estabilização contexto macro.

O nível meso configura o espaço em torno das empresas, a infra-estrutura e políticas necessárias à competitividade como também, ensino, pesquisa, normatização e desenvolvimento de novas formas de organização (Esser et al., 1994). O mesonível busca políticas específicas para criação de uma vantagem competitiva, dentre elas: Promoção econômica; Política de infraestrutura; Política regional; Promoção das exportações; Política industrial; Política ambiental; Política educacional; e, Política tecnológica.

Albertin (2003) defende que as políticas que configuram o nível meso possuem uma dimensão nacional (portos, redes ferroviárias, comunicação, sistemas de educação, sistemas de eliminação de resíduos) e regional ou local (estrutura descentralizada de coordenação de políticas tecnológicas, educativas e outras). O autor afirma ainda que a importância da dimensão meso está relacionada ao potencial em inovação decorrente de “trocas” entre empresas e organizações promovidas por diferentes atores.

Messner (1996) afirma que nos países desenvolvidos a análise meso apresenta-se através da negociação coletiva, incluindo organizações e parcerias públicas e privadas, são formuladas ações que influenciam o desempenho de um setor de forma desafiadora.

#### **4.4 Micronível**

No micronível o objetivo é desenvolver atividades dentro da empresa para criar vantagem competitiva. São itens essenciais: a cooperação formal e informal, alianças e aprendizagem conjunta. As duas últimas décadas foram marcadas pelas fortes mudanças nos conceitos de produção utilizados pelas empresas. Foram introduzidas novas e melhores formas de gerenciamento, pesquisa e desenvolvimento (P&D) e interação entre empresas. Destacam-se, neste contexto, a ‘produção enxuta’, ‘engenharia simultânea’ e ‘just-in-time’, rompendo com o paradigma ‘taylorista-fordista’ (Esser et al., 1994, p.23). Messner (1996) afirma que nos países desenvolvidos muitas empresas, no nível micro, que buscam continuamente melhorias em qualidade, eficiência, flexibilidade e velocidade de respostas ao mercado, organizam-se em forma de redes de empresas.

### **5 ESTUDOS E TÉCNICAS DE MENSURAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO**

A construção de indicadores de empreendedorismo pode ser um grande avanço para as políticas públicas de incentivo ao início de novos negócios ou desenvolvimento de negócios existentes, no sentido de redefinir as prioridades e encontrar as especificidades de cada região do Brasil.

Entretanto, medir a quantidade e o impacto da criação de novos negócios e a atividade empreendedora, dentro e entre diferentes sociedades, tem sido uma preocupação importante dentro da literatura sobre empreendedorismo (Acs e Storey, 2004; Carree et al, 2002; Reynolds et al, 1999; Casson 1982, OCDE 2007). Vários são os estudos e instituições que

disseminam metodologias para medir/mensurar o empreendedorismo quer numa perspectiva estática, quer numa perspectiva dinâmica (Verhuel, Wennekers, Audretsch and Thurik, 2001).

Enquanto a maioria dos pesquisadores concorda com a necessidade de medir a atividade empresarial, não há há consenso sobre como fazê-lo ou a adequação das medidas anteriores e atuais (Davidsson, 2004; Dennis, 1997; Dennis, 1999; Gartner e Shane, 1995; Williams, 1993). A literatura existente sobre empreendedorismo propôs uma ampla gama de diferentes definições do fenômeno, o que dificulta o consenso (Gartner, 1990; Hébert e Link, 1989; Van Praag, 1999; Shane e Venkataraman, 2000). Empreendedorismo é na verdade um conceito multidimensional, que, dependendo do foco da pesquisa e da perspectiva teórica adotada, pode abordar realidades sociais muito distintas (Bruyat e Julien, 2000; Davidsson, 2004; Verheul et al, 2002).

É consenso entre os pesquisadores que o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), projeto global que pesquisa a participação de pessoas adultas que estão envolvidos na criação de empresas em um determinado período de tempo, em vários países, representa, de acordo com Justo et al (2008) uma tentativa única de fornecer dados homogêneos de vários países sobre a atividade empreendedora e verificar sua relação com o desenvolvimento econômico.

A falta de indicadores de empreendedorismo que retratem a realidade brasileira, ou de suas regiões separadamente, pode ser constatada através da ampla literatura sobre o tema empreendedorismo, mas pouca ou quase nenhuma literatura sobre a construção de um indicador nacional ou regional. A mensuração dos níveis de empreendedorismo, brasileiro ou regional, é importante para que se desenvolva política direcionada para o desenvolvimento de negócios inovadores. Na maioria dos indicadores de empreendedorismo utiliza-se comumente o número de criação de empresas, se estas empresas sobreviveram, número de empregos criados e criação do auto-emprego.



Entretanto, de acordo com as várias definições de empreendedor, torna-se mais difícil mensurar se um país, região ou estado é mais empreendedor que outro, devido a heterogeneidade, do ponto de vista comportamental, do ser empreendedor, conforme demonstrado por Fillion (1998), em artigo esclarecedor sobre o avanço dos estudos sobre o empreendedor e o empreendedorismo, no qual faz revisão histórica acerca da tipologia dos empreendedores anteriormente citadas por ele e outros pesquisadores sobre o tema.

Vários são as instituições que divulgam indicadores de empreendedorismo, dentre elas: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), OCDE através do Eurostat Empreendedorismo Programa de Indicadores (EIP), Índice Kauffmann de Atividade Empreendedora, Entrepreneurs International (COMPENDIA), International Benchmark of Entrepreneurs (IBE) e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) através do estudo Estatísticas de Empreendedorismo 2008.

O Global Entrepreneurship Monitor (2010), cujas pesquisas iniciaram em 1999 em mais de 80 (oitenta) países, no Brasil as pesquisas tiveram início no ano 2000, tem como principal objetivo medir a diferença do nível de empreendedorismo entre os países que participam do trabalho e descobrir os fatores favoráveis e limitantes à atividade empreendedora no mundo, identificando as políticas públicas que possam favorecer o empreendedorismo nos países envolvidos.

Os dados da pesquisa são obtidos através de pesquisa qualitativa com uma população na faixa etária entre 18 e 64 anos. São observadas características relativas ao empreendedorismo, tais como: estágio do empreendedorismo (nascente ou novo); motivação (oportunidade ou necessidade), ocorrendo variações de acordo com o setor de atividade econômica, bem como o gênero, idade, escolaridade e renda familiar. (GEM, 2010).

De acordo com Fontenele (2010) o conceito GEM de empreendedorismo visa captar toda e qualquer atividade que tenha característica de esforço autônomo para a abertura de

nova atividade econômica, de modo a verificar em que medida determinada população é empreendedora. Portanto possui caráter abrangente e envolve todos os que iniciaram uma atividade ou que já a desenvolvem. Além disso, o GEM utiliza o conceito do Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, devido a estender sua pesquisa em mais de 50 países.

A Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE), que tem como missão promover políticas que alavanquem o bem estar econômico e social das pessoas ao redor do mundo, iniciou o Programa de Indicadores de Empreendedorismo (EIP) no ano de 2006 com o objetivo de construir estatísticas e indicadores internacionalmente comparáveis sobre o empreendedorismo. Posteriormente, no ano de 2007, o Eurostat incorpora o projeto criando a OECD - Eurostat EIP, iniciando o desenvolvimento de definições e conceitos para uma coletânea de base de dados.

A abordagem da OECD-Eurostat tenta combinar o maior número de definições de empreendedorismo a partir de indicadores empíricos, utilizando definições clássicas (Richard Cantillon, Adam Smith, Jean Baptiste Say, Alfred Marshall, Schumpeter, Kirzner e Knight).

Desenvolvido através da Ewing Marion Kauffman Foundation, criada nos anos 1960, o Índice de Kauffman de atividade empresarial é o principal indicador de criação de novos negócios nos Estados Unidos da América (EUA). A partir da identificação de proprietários de novos negócios em seu primeiro mês de atividade comercial significativa, esta medida fornece a primeira informação de desenvolvimento de novos negócios nos EUA.

O índice Kauffman mede a taxa de criação de empresas a nível proprietário individual. São pesquisados todos os indivíduos com idade entre 20 e 64 anos, não proprietário de empresa, que inicia um negócio. Estes dados são combinados com a Pesquisa Atual da População. Além dessa taxa global de atividade empresarial, estimativas separadas para grupos demográficos específicos, estados e estatísticas das áreas metropolitanas são

apresentadas. O Índice fornece a única medida nacional de criação de empresas por grupos demográficos específicos.

O conjunto de dados de Empreendedores Internacionais (COMPENDIA) é uma base de dados harmonizada de 18 variáveis para 30 países da OCDE iniciada em 1970 permitindo uma comparação entre países e anos. As suas principais fontes de dados são as estatísticas da OCDE mas também do World Bank, Yearbook of Labour Statistics e do European Observatory for SME's.

O International Benchmark of Entrepreneurs (IBE), conjunto de dados de referência internacional de empresários, contém dados sobre entradas, saídas e falências das empresas. Portanto, nove países da União Europeia (EU) e, adicionalmente, os EUA e o Japão, estão incluídos neste conjunto. Os números desta série são comparáveis entre países e ao longo do tempo.

Além disso, o conjunto possui dados de empresa em crescimento rápido com um elevado crescimento nas taxas de emprego e/ou um alto crescimento nas vendas, medidos por períodos de três anos. As apresentações dessas empresas são comparadas a empresas com um "padrão de crescimento médio".

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística traz publicação de índice de empreendedorismo para o Brasil. Tal pesquisa afirma que, do ponto de vista teórico, a relação entre a atividade empreendedora e crescimento econômico é direta. O índice de empreendedorismo do IBGE tem como foco principal a empresa em detrimento ao empreendedor em si (IBGE, 2008). No entanto, o IBGE utiliza como conceito central do estudo as empresas de alto crescimento que, de acordo com a OCDE (2009), são empresas que apresentam crescimento médio do pessoal ocupado assalariado de 20% ao ano ou mais, por um período de 03 (três) anos o que daria um crescimento mínimo de 72,8% (setenta e dois

virgula oito por cento) em três anos, e, ainda, tem pelo menos 10 (dez) pessoas ocupadas assalariadas no ano inicial de observação (IBGE, 2008).

O estudo não aponta a razão do alto crescimento das empresas pesquisadas. Não se pode afirmar que, dentre as empresas de alto crescimento, há o desenvolvimento de tecnologia ou que o mercado estava disponível. (IBGE, 2008)

## **6 ABORDAGEM DA VARIÁVEL LATENTE NA CONSTRUÇÃO DO MODELO EXPLICATIVO DE INDICADOR DE EMPREENDEDORISMO REGIONAL**

Modelos de mensuração de empreendedorismo adotados para outros países, nem sempre poderão ser aplicados no caso do Brasil. Ainda há a disparidade regional, visto que existem cinco regiões com diferentes culturas, geografia, clima e *modus operandi* de realizar as atividades empreendedoras.

Gartner (1989) afirma que perguntar: quem é o empreendedor? É uma pergunta errada. De Castro e Maydeu-Olivares (2008), afirmam que saber qual a taxa de empreendedorismo de um país ou região é uma investigação incompleta. Sabe-se que os empreendedores não são uma população bem definida, mas um alvo incerto e dinâmico (Davidsson, 2004). Diante disso, torna-se necessário validar, com certa cautela, as técnicas de mensuração da taxa de empreendedorismo.

As pessoas são, em alguns países, mais empreendedoras do que em outros países? Blanchflower et al (2001) mediu as diferenças do espírito empreendedor entre países através do estudo do empreendedorismo latente entre as nações, observando as preferências dos indivíduos para se tornarem independentes. Os resultados mostraram que um grande número de pessoas nos países industrializados preferem trabalhar por conta própria, em vez de ser empregado. Além disso, a proporção de empreendedores latentes é mais elevado em certos

países, por exemplo, Polônia, Portugal e os EUA, ao mesmo tempo que é baixo em outros, por exemplo, Noruega, Dinamarca e Rússia.

A interpretação das diferenças entre países em empreendedorismo latente é ambígua. Eles não só podem ser determinadas por diferenças de espírito empreendedor, mas também pode ser influenciada por fatores ambientais, como a liberdade econômica ou corrupção (Gohmann 2010). As diferenças entre países de empreendedorismo latente podem "indicar tanto as diferenças de aspirações frustradas, ou uma ampla gama de motivações empresariais nacionais, ou ambos" (Foreman-Peck e Zhou 2012).

O propósito do modelo está alicerçado em uma variável latente que são as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora dos estados da Região Nordeste. Variável latente são aquelas que não podem ser observadas diretamente, entretanto podem ser inferidas a partir de outras variáveis.

Este estudo tem o objetivo de elaborar proposição de modelo explicativo que identifique as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora inovadora nos estados da Região Nordeste do Brasil e, ainda, avaliar se há ligação entre estas condições e o crescimento econômico dessas regiões.

De acordo com Audretsch e Keilbach (2006) regiões com um alto grau de capital empreendedor facilitam a criação de novas empresas baseadas em idéias incertas e assimétricas. Por outro lado, as regiões com um baixo grau de capital empreendedor impedem a capacidade dos indivíduos para criar novas empresas. Capital empreendedor promove o transbordamento do conhecimento, facilitando o início de novas empresas.

Neste trabalho, a atividade empreendedora a ser mensurada é a de empresas de alto crescimento, dentre estas as empresas "gazelas", que, de acordo com a OCDE, empresas de alto crescimento apresentam crescimento médio de 20% ao ano ou mais do pessoal ocupado

assalariado, por um período de três anos, e tem, pelo menos, 10 pessoas ocupadas assalariadas no ano inicial de observação.

O modelo explicativo demonstrado na Figura 1 busca identificar, através da competitividade sistêmica, as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora inovadora e sua correlação com o crescimento econômico.

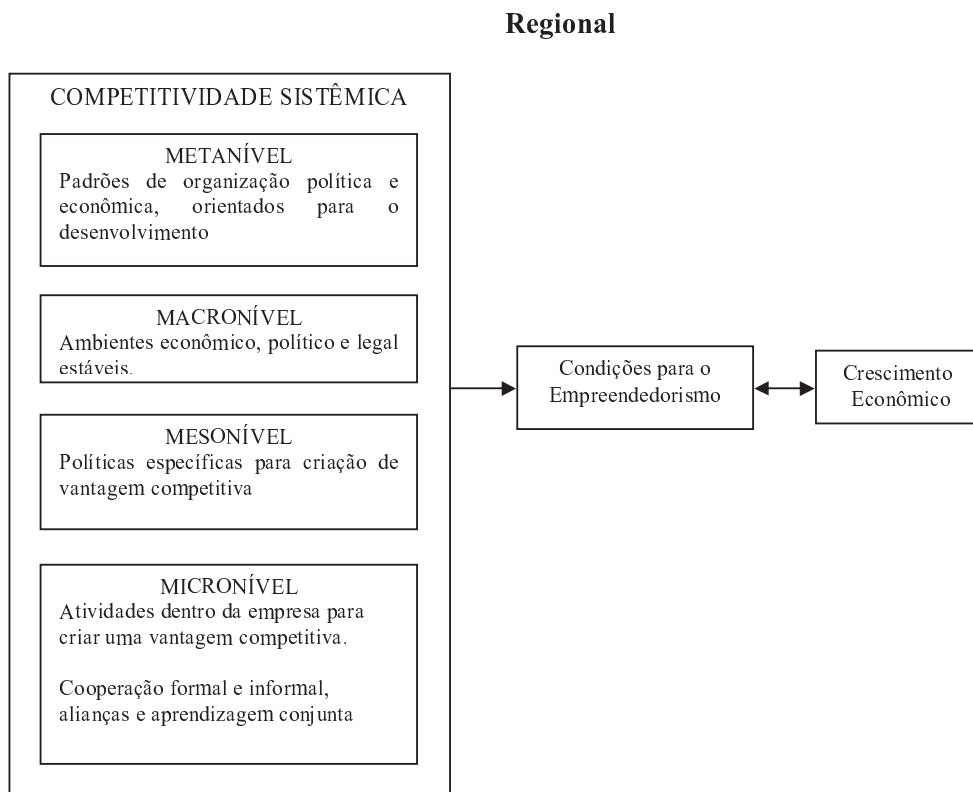
Este modelo busca reunir informações da região estudada e apontar qual o estado que mais proporciona condições favoráveis ao empreendedorismo regional. Cada nível da competitividade sistêmica deve ser dimensionado com os dados de cada estado a fim de proporcionar a intensidade com que o estado proporciona condições favoráveis ao empreendedorismo de alto crescimento.

De acordo com Esser et al. (1994), a competitividade da economia se apóia em medidas dirigidas e articuladas em quatro níveis do sistema (meta, macro, meso e micro) e se baseia em um conceito pluridimensional de condução que inclui a competência, o diálogo e a tomada conjunta de decisões.

O modelo proposto busca medir a competitividade em nível regional, sendo utilizado o modelo competitivo disseminado por Esser (1994), no qual busca abranger de forma sistêmica a ligação entre estado, setor produtivo e sociedade civil de forma estrutural e dinâmica. Importante estabelecer que deve haver confiança no setor produtivo para que haja o transbordamento do conhecimento para impulsionar a inovação e o capital empreendedor, para que, juntos, possam alavancar o crescimento econômico.

Portanto, medidas isoladas em cada nível não surtirão efeito na competitividade como um todo. As interações entre os diversos atores sociais integrantes de cada nível são importantes ao bom funcionamento do sistema. Meyer-Stamer et al. (1996) asseguram que os diálogos são imprescindíveis para fortalecer as vantagens nacionais de inovação e competitividade e por em marcha processos sociais de aprendizagem e comunicação.

**Figura 1 – Construção do Modelo Explicativo de Propensão ao Empreendedorismo**



Crescimento econômico de forma isolada não garante aumento da competitividade sistêmica do país. O Instituto McKinsey (1999), afirma que o Brasil necessita implantar políticas públicas de redistribuição de renda, com programas dirigidos à educação, saúde e nutrição das camadas mais pobres, para se assegurar de que os benefícios do crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) per capita serão compartilhados por todos.

Crescimento econômico sustentável, onde o setor produtivo, o setor científico, as instituições intermediárias e o setor público atuam de forma conjunta e cooperativa, é essencial ao futuro de um país como o Brasil. Ao Estado cabe a importante função de motivar e coordenar ações com vistas a estabelecer uma estratégia competitiva de maior alcance (ESSER et al., 1994).

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo tem o objetivo de elaborar uma proposição de modelo explicativo que identifique as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora inovadora nos estados da Região Nordeste do Brasil e, ainda, avaliar se há ligação entre estas condições e o crescimento econômico dessas regiões.

A atividade empreendedora a ser mensurada é a de empresas de alto crescimento, dentre estas as empresas gazelas. Audretsch e Keilbach (2005) argumentam que o empreendedorismo desempenha importante papel no processo de difusão do conhecimento.

Assunto de relevante interesse para o contínuo crescimento sustentável da referida região. A identificação das condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora da Região Nordeste busca nortear o desenvolvimento de políticas regionais que atendam às demandas dos empreendedores das empresas de alto crescimento.

O modelo sugerido pode e deve ser melhorado com a sugestão de inclusão de outras variáveis que corroborem para a identificação das condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora na região. Nos trabalhos posteriores, em que houver aplicação empírica do modelo, podem ser utilizadas técnicas de análise multivariada, como, por exemplo, a Análise Fatorial (AF) para determinar se as variáveis que compõem cada Fator estarão, consistentemente, associadas ao construto, bem como o uso da Modelagem de Equações Estruturais (SEM), que é uma extensão da regressão múltipla, que será importante para avaliar se existe uma relação causal entre o conjunto de variáveis. Por fim, sugere-se que a aplicação do modelo atenda à região analisada, considerando suas especificidades e individualidades.



## REFERÊNCIAS

- Acs, Z.J., & Storey, D. (2004) Introduction: entrepreneurship and economic development, *Regional Studies*, (38) 8, 871–877.
- Aghion P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2006) The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity, NBER Working Paper 12027.
- Albertin, M. R. (2003). Desenvolvimento de competências e de especialistas em tecnologia e gestão do biodiesel. Apostila do Curso de Engenharia de Produção. Universidade Federal do Ceará. Ceará.
- Altenburg, T., Hillebrand, W., & Meyer-Stamer, J. (1998) Building systemic competitiveness. Berlin: German Development Institute, 1998. *Reports and Working Papers* (3).
- Araújo, E. B. (1988). Entrepreneurship e intrapreneurship: uma trajetória literária de 1979 a 1988. *Revista de Administração de Empresas*, 28(4), 67-79.
- Arruda, C., Tello, R., & Araújo, M. (2007). Análise do relatório de competitividade de 2006–2007 do World Economic Forum (WEF).
- Audretsch, D. B., & Feldman, M. P. (1996) R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *American Economic Review*, 86(3), 630–640.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001) What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, v. 10, n. 19, p. 267- 315.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001a). A model of entrepreneurial economy. Recuperado em 16 abril, 2008, de <https://papers.econ.mpg.de/egp/discussionpapers/2004-12.pdf>

Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004) Entrepreneurship Capital – Determinants and Impact on Regional Economic Performance; Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.

Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2005). Entrepreneurship Capital – Determinants and Impact (Working Paper No. 4905). London: CEPR.

Audretsch, D. B.; Keilbach, M. (2006) Entrepreneurship, Growth and Restructuring. Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2006-13, Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group.

Audretsch, D. B., & Monsen, E. (2008) Entrepreneurship Capital: A Regional, Organizational, Team, and Individual Phenomenon. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.

Audretsch, D. B., Bönte, W., & Keilbach, M. (2008) Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance. *Journal of Business Venturing*. 23, pp 687–698.

Audretsch, D. B., & Acs, Z. J. (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research*. pp. 437-471.

Bartholomew, D. J., & Knott, M. (1999), *Latent Variable Models and Factor Analysis*, London: Arnold.

Baumol, W. (2002) *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Blanchflower, D. G., Oswald, A.J., & Stutzer, A. (2001) Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45(4-6), may, pp. 680-691.

Bleaney, M., & Nishiyama, A. (2002). Explaining growth: a contest between models. *Journal of Economic Growth*, 7(1), 43-56.

- Bönte, W., Heblich, S., & Jarosch, M. (2008) Concept and Measurement of Regional Entrepreneurship Capital. Working Paper IAREG WP3/01.
- Brock, W. A., & Evans, D. S. (1989). Small business economics. *Small Business Economics*, 1(1), 7-20.
- Bruyat, C., & Julien, P. A. (2000) Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, vol. 16, pp.165–180.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2003). The impact of entrepreneurship on economic growth. In D. B. Audretsch & Z. J. Acs (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 437-471). Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Carree, M. A., Van Stel, A., Thurik, A. R., & Wennekers, A. R. M. (2002) Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 modern economies in the period 1976–1996. *Small Business Economics*, 19 (3), pp.271–291.
- Carvalho, J. E. (1992). *Gestão da produtividade: técnicas de avaliação e métodos profissionais*. Lisboa: Universidade Lusíada.
- Casson, M. (1982) *The entrepreneur: An economic theory*. Totowa, New Jersey: Barnes & Noble Books.
- Castells, M. (1999). *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra.
- Costa, C. A. (2003) Systemic competitiveness in civil construction: an effective contribution to the systems of quality management. (NBR ISO 9001:2000). 2003. 175f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) Programa de Pós- Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.
- Coviello, N. E., & Jones, M.V. (2004). "Methodological issues in international entrepreneurship research". *J. Bus. Vent.*, 19(4): 485-508.

- Davidsson, P. (2004) *Researching Entrepreneurship*, New York: Springer Verlag.
- De Castro, R. J. (2008) Indicators of entrepreneurship activity: some methodological contributions. *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, 6(4).
- Dennis, W.J., Jr. (1997) 'More than you think: an inclusive estimate of business entries', *Journal of Business Venturing*, 12, May, pp.175–196.
- Dennis, W.J., Jr. (1999) 'Business starts and stops', Wells Fargo/NFIB Series, Washington, DC: The NFIB Education Foundation, November.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., Meyer-Stamer, J. (1994) *Competitividad sistémica: competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlin.
- Feldman, M. P. (1994) *The Geography of Innovation*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Filion, L. J. (1998) Do Empreendedorismo à Empreendedologia. Montreal: *Journal of Enterprising Culture*, 6.
- Fontenele, R. E. S. (2010) Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Econômico: Evidências Empíricas. *Revista de Administração Contemporânea*, Curitiba, 14 (6), pp. 1094-1112.
- Foreman-Peck J., & Zhou, P. (2012). The Strength and Persistence of Entrepreneurial Cultures. *Journal of Evolutionary Economics*, forthcoming.
- Gartner, W.B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Fall, 14(1), 27-38.
- Gartner, W.B. (1990) What are we talking when we talk about entrepreneurship?. *Journal of Business Venturing*, 5 (1) pp.15–28.

- Gartner, W.B., & Shane, S.A. (1995) Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, (10) 4, pp.283–301.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. (2010) Empreendedorismo no Brasil (Relatório Nacional). Curitiba: Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Paraná.
- Gohmann, S. F. (2012) Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self-Employment: An International Comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36 (2), pp 295–321.
- Grossman, G. M., & Helpman, E., (1991) Innovation and growth in the global economy. MIT Press.
- Hébert, R. F., & Link, A.N. (1989) 'In search of the meaning of entrepreneurship', *Small Business Economics*, 1 (1), pp.39–49.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2011) Estatística de Empreendedorismo 2008. Série Estudos e Pesquisas. Informação Econômica, 15. Rio de Janeiro.
- INSTITUTO MCKINSEY. (1999) Produtividade no Brasil: a chave do desenvolvimento acelerado. Rio de Janeiro: Campus.
- JUSTO, R.; et al (2008) Indicators of entrepreneurship activity: some methodological contributions. *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, 6 (4), p 604-621. 2008.
- Krugman, P., & Baldwin, R. (2001). Agglomeration, integration and tax harmonization [HEI Working Paper N° 01/2001. The Graduate Institute of International Studies, Geneva, Suíça.
- Lambing, P. A., & Kuehl, C. R. (2007). *Entrepreneurship* (4th ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Loveman, G. W., & Sengenberger, W. (1991). The re-emergence of small-scale production: an international comparison. *Small Business Economics*, 3(1), 1-37.

- LUCAS, R.E., 1988. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.
- Messner, D. (1996) Die bedeutung von staat, markt und netzwerksteuerung für systemische wettbewerbsfähigkeit. Duisburg: Gerhard Universität, 1996. INEF Report. Heft15.
- Meyer-Stamer, J. (2000) Algumas Observações sobre Clusters em Santa Catarina, *Atualidade Econômica* (UFSC, Departamento de Ciências Econômicas), 12 (37), pp. 5-9.
- Meyer-Stamer, J. (2001) Estratégias de Desenvolvimento Local e Regional: Clusters, Política de Localização e Competitividade Sistêmica. Policy Paper, 28.
- Meyer-Stamer, J., Hillebrand, W., Messner, D., Esser, K. (1996) Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. *Revista de la CEPAL*, Santiago, 59, p. 39-52,
- OECD - ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT.  
(2012) Measuring entrepreneurship: a collection of indicators – 2009 edition.
- OECD - ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT  
(1998) Fostering Entrepreneurship, the OECD Jobs Strategy, OECD, Paris.
- Porter, M. E. (1993). A vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro: Campus.
- Rei, C. (2007). Breve digressão teórica sobre as determinantes da produtividade. *Revista da Ciência da Administração*, 1.
- Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999) Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report, London: Babson College, London Business School and the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Romer, P. M., 1990. Endogenous technical change. *Journal of Political Economy* 98, S71–S102.

Sala-i-Martin, X., & Mulligan, C. B. (2000). Measuring aggregate human capital. *Journal of Economic Growth*, 5(3), 215-252.

Santa Rita, L. P. et al. (2007) Análise da cadeia produtiva de flores do estado de alagoas sob a ótica do desenvolvimento regional. In: XXVII ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO. **Anais...** XXVIIENEGEP. Foz do Iguaçu, PR, Brasil.

Santana, A. C. (2003) Análise da Competitividade Sistêmica da Indústria de Madeira no Estado do Pará. *REVISTA DE ECONOMIA E AGRONEGÓCIO*, VOL.1, Nº 2. Recebido em 29/04/2003 - Aceito em 30/05/2003.

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalismo, socialismo e democracia* (S. G. de Paula, Trad.). Rio de Janeiro: Zahar. (Obra original publicada em 1984).

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000) 'The promise of entrepreneurship as a field of research', *Academy of Management Review*, 25 (1) pp.217–227.

Stel, A. V., Carree, M., & Thurik, R. (2004). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.

Stel, A. V. J. (2006) *Empirical Analysis of Entrepreneurship and Economic Growth*, *International Studies in Entrepreneurship*, Vol. 13, New York: Springer Science.

Thurik, R. Grilo, I. (2005) *Entrepreneurial Engagement Levels in the European Union*. Discussion Paper, nº 2905, Max Planck Institute of Economics, Jena, Germany, 2005.

Van Praag, M.C. (1999) Some classic views on entrepreneurship. *The Economist* 147 (3) pp.311–335.

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2002) An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture, in D. Audretsch, R. Thurik, I. Verheul and S. Wennekers (Eds.) *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European–US Comparison*, Boston: Kluwer Academic Publishers, pp.11–82.

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2001) *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture*. Tinbergen Institute Discussion Papers 01-030/3, Tinbergen Institute.

Wennekers, A. R. M., Uhlaner, L. M., & Thurik, A. R. (2002) Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(1), 25-64.

Williams, M. L. (1993) Measuring business starts, success and survival: some database Considerations. *Journal of Business Venturing*, 8, pp.295–299.