

A INFLUÊNCIA DA RECESSÃO ECONÔMICA NA
INTENÇÃO DE EMPREENDER: UMA ANÁLISE
CROSS-COUNTRY BASEADA NA CRISE DO SUBPRIME

Tarciane Roldão*
Danilo Soares Monte-Mor**
Neyla Tardin***

Resumo

A literatura, embora aponte variáveis que incluem a falta de segurança pública, o desemprego, a corrupção e o nível de escolaridade como fatores que influenciam a intenção empreendedora, não investiga o efeito de tais variáveis mediante a relação endógena existente entre crescimento econômico e intenção de empreender. O objetivo deste estudo é verificar se a recessão econômica influencia a intenção de empreender, bem como o efeito de tais variáveis na intenção empreendedora. A amostra foi composta por 60.234 indivíduos de 37 países no ano de 2009. Nossos resultados apresentam evidências que, controlando-se por risco, os indivíduos se dizem mais propícios à atividade empreendedora em cenários com mais recessões econômicas. Tal resultado sugere que os indivíduos buscam na crise econômica oportunidades de negócios que podem estar sendo motivadas, possivelmente, pelo empreendedorismo por necessidade. Tais evidências indicam que pesquisas sobre intenção empreendedora devem considerar a situação econômica do ambiente analisado.

Palavras-chave: Intenção empreendedora. Recessão econômica. Determinantes do empreendedorismo. Risco.

THE INFLUENCE OF ECONOMIC RECESSIONS ON
THE ENTREPRENEURIAL INTENT: A CROSS-COUNTRY
ANALYSIS OF THE SUBPRIME CRISES

Abstract

The literature, although point variables including lack of public safety, unemployment, corruption and the level of education as factors that influence the increase of entrepreneurial intention, does not investigate the effect of such variables through the existence of the endogenous relationship between economic growth and entrepreneurial intention. The objective of this study is to verify whether the economic recession influences entrepreneurial intention. The sample consisted of 60 234 individuals from 37 countries in 2009. Our results show that in scenarios with major economic downturns, people say they are more conducive to engage in entrepreneurial activities. Such result suggests that individuals seek in the economic crisis for business opportunities that may be motivated, possibly, by entrepreneurship by necessity. These evidences indicate that research on entrepreneurial intention should consider the economic situation of the analyzed environment.

Keywords: Entrepreneurial intention. Economic recession. Entrepreneurial determinants. Risk.

*Mestre em Administração pela Fucape Business School, Vitória, ES, Brasil.
E-mail: tarcianeroldao@gmail.com

**Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Fucape Business School, Vitória, ES, Brasil.
E-mail: danilo@fucape.br

***Doutoranda em Finanças, Administração e Contabilidade pela Fucape Business School, Vitória, ES, Brasil.
E-mail: neyla@fucape.br

Nas últimas décadas tem crescido a relevância dada ao indivíduo empreendedor quanto ao seu papel na atual conjuntura de mercado (BIRD, 1988; COSTA; MAINARDES, 2013). Isso porque o empreendedorismo é um dos fatores citados na literatura como variável motivadora do crescimento econômico (WONG; HO; AUTIO, 2005; VAN STEL; CARREE; THURIK, 2005). Van Stel, Carree e Thurik (2005), por exemplo, argumentam que o empreendedorismo, além de induzir a inovação de produtos e processos, propicia o aumento da concorrência, produtividade e do nível de empregos, fatores todos catalizadores do aquecimento da economia.

Embora aborde teórico e empiricamente os efeitos do empreendedorismo no crescimento econômico (VAN STEL; CARREE; THURIK, 2005; WONG; HO; AUTIO, 2005), a literatura não tem investigado a relação endógena existente entre crescimento econômico e a intenção empreendedora. Um dos motivos que impedem que tal relação endógena tenha sido explorada encontra-se no *design* das pesquisas empíricas, que estão baseadas em sua maior parte em estudos *in-country* com dados em *cross-section*, os quais não permitem analisar o efeito que a recessão econômica possui na intenção dos indivíduos empreenderem.

Ao passo que o empreendedorismo propicia o aquecimento da economia, uma economia em recessão tem potencial de mitigar investimentos e diminuir a intenção empreendedora, uma vez que períodos de recessão estão associados a uma maior incerteza, alta volatilidade do mercado e impedem a obtenção de retornos a baixos riscos (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2011).

Foi o que aconteceu, por exemplo, em 2008, com a crise financeira que se iniciou a partir da falta de liquidez de títulos de alto risco (conhecido como *subprime*) do setor imobiliário nos Estados Unidos. Silber (2010) constata que a desaceleração da economia ocasionou, em 2009, crescimentos de PIBs (Produto Interno Bruto) baixos ou negativos, o que sugere mudanças estruturais na economia de diversos países. Essa crise gerou desconforto em todo o mercado mundial, desencadeando uma onda de desconfiança por parte tanto de investidores quanto de consumidores (ALBERTON; MOLETTA; MARCON, 2011). O objetivo deste estudo é clarificar essa relação endógena ao verificar se a recessão econômica influencia a intenção empreendedora.

Este estudo tem um caráter *cross-country* e utiliza dados secundários referentes ao ano de 2009 (período pós-crise econômica mundial) de 37 países, incluindo países sul-americanos, norte-americanos, europeus, asiáticos e africanos. Além da recessão econômica, foram utilizados ainda outros fatores apontados pela literatura como determinantes da intenção de empreender, dentre os quais se destacam a falta de segurança pública (SOARES, 2006), o desemprego (SANTOS, 2006), a corrupção (COSTA; MAINARDES, 2013) e o nível de escolaridade (WANG; WONG, 2004).

As variáveis intenção empreendedora e nível de escolaridade foram obtidas por meio do *Global Entrepreneurship Monitor* – Inquérito da População Adulta (GEM, 2009). Informações sobre a falta de segurança pública, o desemprego e o crescimento econômico foram obtidas com os Indicadores de Desenvolvimento do Banco Mundial – WDI (WORLD BANK, 2009). Dados referentes à corrupção foram obtidos por meio da Transparência Internacional (TRANSPARENCY INTERNATIONAL, 2009).

Para controlar pelo risco foram utilizadas variáveis como *proxies* de regulamentação de entrada (procedimentos, tempo, custos e capital mínimo para abertura de um negócio), bem como *proxies* de aversão ao risco (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2011; MISOCZKY; OLIVEIRA, 2016). Além disso, variáveis como renda, gênero e idade foram utilizadas para controlar por efeitos demográficos. Todas as análises foram conduzidas por meio de regressões *probit*.

Em geral, nossos resultados apresentam evidências de que em cenários de estagnação econômica os indivíduos ficam mais propícios à atividade empreendedora na medida em que se aumenta a intensidade da recessão econômica. Isso sugere que os indivíduos buscam na crise econômica oportunidades de negócios que podem estar sendo motivadas, possivelmente, pelo empreendedorismo por necessidade.

Esta pesquisa contribui para políticas públicas ao sugerir que políticas voltadas para o crescimento econômico de longo prazo devem ser adotadas para que sejam incentivados investimentos promissores e com potencial para contribuir com o aquecimento da economia (ERNEST; SAMUEL; AWUAH, 2013). Especificamente, os resultados chamam a atenção pelo fato de que, no contexto de estagnação econômica, o empreendedorismo pode estar se dando por questões de necessidade e associado a negócios informais, que em geral operam em pequenas escalas, lastreados por atividades que geram pouco valor agregado e que têm uma perspectiva de curto prazo mais acentuada. Nesse caso, é possível que a crise, ao restringir o leque de escolhas, motive os indivíduos a adotarem medidas empreendedoras como forma apenas de atenuar dificuldades de curto prazo geradas pela crise (ARRIGHETTI et al., 2016).

Autores como Klapper e Love (2011) mostram que durante a crise a quantidade e a qualidade das oportunidades de negócios ficam piores, o que se reflete em uma menor taxa de abertura de empresas devidamente legalizadas. Arrighetti et al. (2016) argumentam que, na medida em que cresce o desemprego e diminuem-se as oportunidades de mercado, as pessoas são impelidas a se decidirem por uma alternativa *second best*, ou seja, em concentrar mais esforços no autoemprego por necessidade como alternativa ao desemprego.

Nesse contexto, embora sob uma perspectiva de curto prazo, políticas de transferência de recursos, por exemplo, podem amenizar as externalidades geradas pela crise; e a expansão e alocação ineficiente dos recursos públicos em cenários de estagnação podem reduzir a produtividade do setor privado e apenas atenuar uma condição de curto prazo (CÂNDIDO JUNIOR, 2001). Nesse caso, políticas públicas de médio e longo prazo devem ser trabalhadas para que se possa fomentar investimentos sustentáveis, com geração de integração social e incentivos contínuos a atividades empreendedoras.

Desenvolvimento das hipóteses

Intenção empreendedora

A literatura de intenção empreendedora trata da complexidade que envolve a decisão de abertura de um novo negócio ao discutir as incertezas, os riscos, o planejamento e a motivação associados a esse processo (KUHL et al., 2016). Schumpeter (1934), em seu livro *Theory of economic development*, foi um dos primeiros a consolidar a discussão na qual o desenvolvimento passa a ser entendido como um processo dinâmico que altera o *status quo* da economia, atribuindo-se ao empreendedor a responsabilidade de promover tais alterações (NUNES, 2016).

De acordo com Schumpeter (1934), as mudanças no equilíbrio ocorrem a partir de recursivas interações entre os agentes da economia que, entre sucessos e fracassos, promovem a inserção de inovações em um processo denominado criação destrutiva (HÉBERT; LINK, 2006). O empreendedor, nesse contexto, assume papel estratégico ao identificar oportunidades de mercado e promover alterações tanto em períodos de crescimento da economia quanto de estagnação (KUHL et al., 2016).

Dada a dinâmica de desenvolvimento da economia, faz-se necessário o reconhecimento dos fatores que interferem no processo de inovação via intenção de empreender, uma vez que o empreendedorismo, além de induzir a inovação de produtos e processos, propicia o aumento da concorrência, produtividade e do nível de empregos, fatores todos catalizadores do aquecimento da economia (VAN STEL; CARREE; THURIK, 2005; FREZZATI et al., 2015).

Para Fitzsimmons e Douglas (2011) e Audretsch (2012), a intenção de empreender advém da conveniência e da percepção de viabilidade, ou seja, o indivíduo cria a expectativa de que a abertura do negócio é economicamente viável e a associa a um desejo individual. Costa e Mainardes (2013) acrescentam que esses dois fatores podem interagir mutuamente sobre a intenção de empreender. Se o indivíduo acredita que abrir um negócio não é economicamente viável, a sua conveniência ou o desejo de

empreender diminui na mesma proporção. Por outro lado, se o indivíduo não deseja abrir um negócio, a viabilidade econômica da empresa em questão nem é analisada.

Julien (2007) argumenta que o contexto social e cultural em que o indivíduo se encontra reflete diretamente na sua intenção de empreender. Isso por que, quando o empreendedor tem conhecimento das peculiaridades (concorrência, crenças, leis, comportamentos individuais e sociais e a política) de uma região, a complexidade do mercado que se deseja explorar é reduzida e o investidor passa a ter mais cautela nas estratégias e decisões a serem tomadas. Nesse contexto, Borini e Grisi (2009) lembram que o indivíduo que busca as informações necessárias para iniciar uma empresa o faz por desejar um negócio mais planejado, o que tem potencial para conferir mais dinamismo na antecipação de possíveis riscos associados, o que reduz o nível de incerteza do investimento.

A intenção de empreender, para Ajzen (1991), é explicada pela Teoria do Comportamento Planejado, que contempla fatores como as atitudes e os traços de personalidade dos indivíduos. Essa teoria sinaliza que há uma relação entre a intenção de empreender e o comportamento do indivíduo, porém, esse comportamento só é considerado se for de controle voluntário e consciente, ou seja, se a decisão tomada for exclusivamente e unicamente do indivíduo. No entanto, quanto maior a motivação do indivíduo, maior será o seu esforço em realizar o comportamento previsto (AJZEN, 1991). Neste trabalho, os fatores motivacionais estão associados a fatores macros relacionados à política, economia e educação.

Crescimento econômico e a intenção de empreender

Van Stel, Carree e Thurik (2005) argumentam que o progresso econômico de um país advém, dentre outros fatores, da atividade empreendedora. Segundo os autores, são os empreendedores que introduzem inovações de produtos e de processos e participam ativamente do processo de aumento da produtividade, da concorrência e da geração de empregos. Wong, Ho e Autio (2005), na mesma linha de pensamento, acreditam que os indivíduos que planejam abrir um novo negócio trazem consigo muitas inovações tecnológicas e boas ideias de empresas já existentes no mercado, que contribuem com novas técnicas, melhor gestão dos recursos, uma produção mais diversificada e maior competitividade, instituindo, portanto, toda uma sistemática a favor do crescimento econômico.

O crescimento da economia é passível quando o país se encontra em uma situação financeira equilibrada, mas, às vezes, o controle dessa economia está acima da capacidade do país. Foi o que aconteceu em 2008 com a crise financeira que se iniciou a partir da falta de liquidez de títulos de segunda linha (de alto risco – conhecido como *subprime*) do setor imobiliário nos Estados Unidos. Essa crise gerou desconforto em todo o mercado mundial, desencadeando uma onda de desconfiança na economia de grandes proporções, desnordeando investidores e consumidores (ALBERTON; MOLETTA; MARCON, 2011).

Dessa forma, Silber (2010) descreveu que a crise de 2008 potencializou a queda nos preços das ações, provocou o fechamento de bancos e de outras instituições, acarretou em uma rápida redução no consumo e aumentou as taxas de desemprego e a inflação de diversos países. Como consequência dessa dinâmica, Silber (2010) constata que a desaceleração na macroeconomia ocasionou aos países, em 2009, crescimentos de PIBs baixos ou negativos, demonstrando que essa crise financeira provocou mudanças estruturais nos países que buscavam crescer e se equilibrar novamente na economia mundial. Tais resultados sugerem a existência de uma relação endógena entre crescimento econômico e intenção empreendedora: ao passo que o empreendedorismo eleva os índices de crescimento econômico, regiões em franca expansão econômica abrem caminhos para o empreendedorismo. Dessa forma, espera-se que recessões muito intensas, ao orientarem-se no sentido da criação de cenários menos propícios ao empreendimento, diminuam a probabilidade dos indivíduos empreenderem.

Hipótese 1 – Quanto maior a recessão econômica, menor a probabilidade dos indivíduos terem a intenção de empreender.

A literatura que investiga o crescimento econômico apresenta resultados empíricos alinhados ao papel do empreendedor no desempenho econômico do país. Alguns autores evidenciam que países com elevado capital social são mais desenvolvidos economicamente que países com baixo grau de capital social (PUTNAM, 1995; MIDGLEY; TANG, 2001). Nessa perspectiva, o desenvolvimento econômico, ao permear a integração e o fortalecimento das relações sociais, propicia um ambiente para o desenvolvimento do empreendedorismo por meio de investimentos em atividades produtivas (PUTNAM, 1995).

Sob uma perspectiva pública, por exemplo, Ellery Junior e Gomes (2014) apresentam evidências de que a expansão e alocação ineficiente dos recursos públicos em cenários de estagnação reduz a produtividade do setor privado e mitiga a intenção empreendedora. Nesse caso, os efeitos das transferências de recursos, embora no curto prazo aumentem o consumo, no médio e longo prazo não são sustentáveis por não gerarem integração social e incentivos ao empreendedorismo (CÂNDIDO JUNIOR, 2001).

Em arcabouços que analisam a relação entre crescimento econômico e características de contratos, a relação entre crescimento da economia e atividade empreendedora fica ainda suscetível a fatores de risco como regulamentação de entrada e direitos de propriedade (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2011). Nesse caso, em cenários de estagnação econômica, a regulamentação e fatores que mitiguem o risco do investimento se tornam essenciais à promoção do empreendedorismo (LA PORTA et al., 1997, 1998).

Falta de segurança pública e a intenção de empreender

A violência é uma crescente ameaça aos centros urbanos e tem desafiado a capacidade do governo, que se mostra cada vez mais ineficiente no controle dos crimes. Uma das medidas que tem se mostrado mais eficaz se refere à criação de políticas sociais efetivas no que tange à educação e à geração de empregos para que uma melhor condição de vida no âmbito social diminua no longo prazo os índices de criminalidade (FREY; CZAJKOWSKI JUNIOR, 2005).

A segurança pública, conforme Bislev (2004), é a função essencial do Estado e necessária para garantir à sociedade a devida proteção de seus cidadãos, beneficiando-os com um ambiente de ordem e bem-estar social. Com a redução da criminalidade, verifica-se a criação de ambientes mais propícios a receberem investimentos, o que aumenta potencialmente a intenção empreendedora (SOARES, 2006).

Moura (2010) acredita que cenários considerados violentos se tornam desinteressantes para empreendedores que visam participar do progresso econômico. Ernest, Samuel e Awuah (2013) complementam que o medo da criminalidade pode ser um dos obstáculos que impede o indivíduo de abrir um negócio. Nessa mesma linha, Fatoki (2010) argumenta que o governo deve buscar parcerias eficientes que tragam resultados rápidos para a sociedade se libertar da criminalidade, pois a falta de uma segurança pública ativa dificulta a formação de novos negócios, e a crescente criminalidade gera um caos social para a região, retardando o desenvolvimento do mercado. Com base nesses argumentos, são propostas as seguintes hipóteses:

Hipótese 2 – A falta de segurança pública tem impacto negativo na intenção empreendedora.

Hipótese 2.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto da falta de segurança pública na intenção de empreender.

Desemprego e a intenção de empreender

Para Santos (2006), a intenção de empreender é apresentada, muitas vezes, como necessária para a sobrevivência do indivíduo desempregado. A falta de emprego no mercado é um processo de fato existente e inevitável, criando no indivíduo

desempregado um mecanismo de adaptação à nova realidade e o induzindo a abrir um novo negócio para garantir o seu sustento. Moraes e Júdice (2008) acrescentam que o indivíduo desempregado precisa se reinventar diante dessa perversa realidade, pois dificilmente este irá se recolocar no mercado na mesma atividade profissional anterior, dessa forma, ele precisa se preparar para agir de forma mais ativa e se dedicar a um novo negócio em busca de futuras oportunidades.

Nos países menos desenvolvidos, o desemprego pode ser originado pelo baixo nível de capacitação dos seus habitantes, já que as empresas existentes e as que vão iniciar no mercado buscam cada vez mais profissionais competentes para acompanhar a competitiva evolução do mercado. Dessa forma, cria-se um descompasso entre as características do trabalhador e as exigências mínimas da oferta de trabalho, ocasionando o desemprego, muitas vezes duradouro. Para reduzir esse desequilíbrio entre a oferta e a demanda de trabalho, seria necessário estabelecer serviços de apoio eficientes, direcionados exclusivamente para o mercado de trabalho, dinamizando e intermediando o funcionamento da busca por um novo emprego e oferecendo, assim, o devido apoio ao trabalhador que se encontra momentaneamente desempregado, mas que busca novos desafios (CHAHAD, 2003).

Almeida et al. (2013) entendem que a relação entre o desemprego e a criação de novas empresas pode ser vista como positiva, pois quanto maior o desemprego maior será o estímulo para se criar novas empresas, considerando-se nesse contexto o desemprego como forma catalisadora da intenção de empreender. Esses resultados, entretanto, se referem à relação individual entre o indivíduo e sua intenção de empreender, e não a uma relação macroeconômica entre o nível de desemprego de um país e a intenção empreendedora de um determinado indivíduo.

Em uma perspectiva macroeconômica, Ritsila e Tervo (2002) relatam que o desemprego pode se relacionar de forma negativa com o empreendedorismo, uma vez que em períodos de recessão econômica a probabilidade de sobrevivência da empresa a ser aberta é baixa, já que o indivíduo se depara com maiores riscos e menores perspectivas de crescimento. Com base em tais argumentos, as seguintes hipóteses são propostas:

Hipótese 3 – O desemprego do país afeta negativamente a intenção empreendedora.

Hipótese 3.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto do desemprego do país na intenção de indivíduos empreenderem.

Corrupção e a intenção de empreender

A corrupção em um país, para Costa e Mainardes (2013), refere-se a comportamentos duvidosos de pessoas que usufruem do cargo de funcionário do governo para infringirem os interesses públicos. Neste trabalho, a corrupção é vista como um ato de enfraquecimento na relação de confiabilidade entre o governo e os indivíduos que desejam empreender, o que promove um ambiente repleto de incertezas e de riscos, dificultando o investimento e o crescimento econômico, além de elevar os custos de transação, que, consequentemente, reduzirão as receitas e o retorno dos investimentos privados.

Dessa forma, Estrin, Korosteleva e Mickiewicz (2013) acreditam que a corrupção se dissemina em um ambiente e rapidamente se torna uma norma social informal. As empresas já existentes no mercado conseguem sobreviver a tal fato por estarem adaptadas a esse ambiente de corrupção, mas aqueles que ainda vão iniciar alguma atividade econômica não possuem a devida experiência para reduzirem os efeitos negativos das práticas ilícitas. Portanto, um ambiente com maior corrupção é considerado mais desestimulante para os indivíduos que têm a intenção de empreender.

A corrupção, para Borini e Grisi (2009), é qualquer ato ilegal que venha a beneficiar um agente e uma instituição, e tal ato se torna existente a partir do momento em que o agente público se aproveita de uma relação com o agente privado

para auferir rendimentos extras por meio de privilégios. Considerando-se a elevada competitividade na arena dos negócios, a própria cultura empresarial, ao se deparar com práticas levianas que se tornaram corriqueiras nas empresas, conduz o indivíduo a participar da corrupção como estratégia de sobrevivência dele na empresa e da empresa no mercado.

Faria (2011) observa que a violação de leis para obtenção de ganhos privados gera consequências negativas para toda a sociedade, por elevar a percepção de que é impossível combater a corrupção e por dificultar as possíveis práticas comerciais justas, no que concerne às oportunidades, aos incentivos e aos custos igualitários a todos os envolvidos.

Diante dessa conjuntura, em período de recessão, acredita-se que a corrupção seja um obstáculo ainda maior, por aumentar as incertezas e os riscos, diminuindo as oportunidades de mercado e desestimulando os investimentos. Logo, foram formuladas as seguintes hipóteses:

Hipótese 4 – A corrupção afeta negativamente a intenção empreendedora.

Hipótese 4.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto da corrupção na intenção de empreender.

Nível de escolaridade e a intenção de empreender

A formação escolar de um indivíduo, quando voltada para o empreendedorismo, tende a influenciá-lo a abrir o seu próprio negócio, promovendo uma maior clareza da realidade econômica. A educação formal auxilia o empreendedor a catalisar as oportunidades existentes para um melhor planejamento profissional e a compreender melhor que os riscos em qualquer negócio são possíveis, o que requer o uso da criatividade e do conhecimento técnico para a geração de soluções, visando à continuidade dos negócios (SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2008).

Para Wang e Wong (2004), muitos estudantes deixam de realizar o sonho de operar o seu próprio negócio por não estarem preparados e por não deterem o devido conhecimento para assumirem riscos de uma empresa, tendo como elemento impeditivo para o empreendedorismo o baixo nível de conhecimento ou de escolaridade. Para tanto, os decisores políticos devem atentar para o desenvolvimento de formas de estímulo a uma educação empreendedora, sem deixar de considerar as particularidades do contexto econômico de seu país. Regiões com grandes corporações que oferecem carreiras lucrativas e altos salários, ou países com muitos entaves burocráticos para abertura de uma empresa, fazem com que o empreendedorismo se torne pouco atrativo para esses estudantes (WANG; WONG, 2004).

No entanto, o conhecimento de um indivíduo baseado na educação formal e nas experiências no mercado de trabalho, para Fontenelle, Moura e Leocadio (2011), é um elemento essencial do processo de desenvolvimento de uma nação, pois esse conhecimento aumenta significativamente as competências e as habilidades do indivíduo que se propõe a empreender. Kristiansen e Indarti (2004) corroboram essa ideia ao revelar que a formação educacional é proeminente para o indivíduo que pretende abrir um negócio e que busca a prosperidade no mercado.

Desse modo, em período de recessão, espera-se que o nível de escolaridade tenha uma associação ainda maior com a intenção de empreender, pois o conhecimento traz maior confiança, competência e clareza dos fatos ao indivíduo, possibilitando a geração de soluções de forma a aproveitar as mais restritas oportunidades existentes no cenário econômico. Assim, foram formuladas as seguintes hipóteses:

Hipótese 5 – O nível de escolaridade afeta positivamente a intenção empreendedora.

Hipótese 5.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais positivo será o impacto do nível de escolaridade na intenção de empreender.

Procedimentos de seleção de amostra e variáveis de interesse

Este estudo tem uma abordagem quantitativa, descritiva e transversal, com a utilização de dados secundários. Quantitativa, pois procurou quantificar os dados, aplicando as análises estatísticas. Descritiva, por detalhar as influências do crescimento econômico, da falta de segurança pública, do desemprego, da corrupção e do nível de escolaridade na intenção do indivíduo de empreender. Transversal, pois os dados foram coletados no ano de 2009. Os dados coletados para esta pesquisa foram secundários, pois já tinham sido coletados anteriormente para outros fins de pesquisa, por instituições renomadas (MALHOTRA, 2006). Para testar as hipóteses propostas, foram utilizados dados do ano pós-crise econômica mundial (2009) de 37 países com base em quatro fontes: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), World Bank (WDI), Transparency International e Doing Business Database.

Nesta pesquisa, a variável dependente é a intenção do empreendedor individual (*entrepreneurial intention*). A pergunta de pesquisa referente à variável dependente é se um indivíduo tem interesse em abrir um novo negócio nos próximos três anos. As respostas a essa pergunta são codificadas como variável binária, assumindo o valor 1 (um) para as respostas individuais afirmativas e 0 (zero) em caso contrário. Quanto às variáveis independentes deste estudo, elas são: crescimento econômico, falta de segurança pública, desemprego e corrupção (analisadas por país) e nível de escolaridade (analisada por indivíduo).

As informações sobre a intenção empreendedora foram obtidas da série de dados do GEM (2009), que fez o levantamento da população adulta, considerando indivíduos entre 18 a 64 anos de idade, no ano de 2009, localizados em áreas urbanas e rurais. O GEM (2009) pesquisou 183.074 pessoas em 53 países, porém, para este estudo, foram excluídos os países com dados ausentes nas variáveis de interesse. Portanto, a amostra foi composta por 60.234 indivíduos, em 37 países.

A segurança pública, para o WDI (WORLD BANK, 2009), é uma medida de percepção quanto aos homicídios intencionais (*intentional homicides*), obtida de uma pesquisa realizada a cada cem mil pessoas pela Justiça Criminal e pelo Sistema de Saúde Pública. Portanto, foi considerado como homicídio intencional a morte de um indivíduo como resultado da intenção de matar de outro indivíduo.

O desemprego foi analisado por meio dos dados disponíveis pelo WDI (WORLD BANK, 2009). Refere-se ao indivíduo que se encontra temporariamente sem emprego, mas que está disponível para o trabalho e à procura de uma nova ocupação.

Já a corrupção dos países foi analisada com base no Índice de Percepção da Corrupção (IPC), obtido no Transparency International (2009). O IPC se baseia nas opiniões de especialistas e reflete a percepção desses formadores de opinião sobre a corrupção no setor público e na política dos países. É uma medida utilizada para mensurar o nível de corrupção dos países, no setor público. O IPC variou numa escala de 0 a 10, sendo 0 (zero) para os países percebidos como altamente corruptos e 10 (dez) para os países percebidos com baixos níveis de corrupção.

Para o nível de escolaridade, foram utilizados os dados do GEM (2009). Essa variável binária assume: valor 0 (zero) para os indivíduos com nível escolar entre pré-escola e secundário; e valor 1 (um) para indivíduos com nível escolar entre ensino não superior/pós-secundário e ensino superior.

Para o crescimento econômico foram utilizados os dados do WDI (WORLD BANK, 2009) referentes ao crescimento do PIB de cada país. Para que fosse possível identificar o nível de recessão de cada país, foi estimado um AR_1 por país com dados do PIB entre 1989 a 2008, os quais foram colocados ao mesmo nível de preço:

$$PIB_t = \beta_0 + \beta_1 * PIB_{t-1} + \varepsilon_t$$

(\widehat{PIB}_t). Com base nos coeficientes obtidos, aferiu-se o PIB estimado, ou PIB de tendência (\widehat{PIB}_t). Com o PIB estimado, definiu-se o Ciclo Econômico como medida indicativa da intensidade da recessão (crescimento) de cada país:

$$\text{Ciclo Econômico} = \frac{PIB_t - \widehat{PIB}_t}{\widehat{PIB}_t} \quad (1)$$

Vale ressaltar que o PIB de todos os países analisados estava abaixo do PIB estimado, o que se justifica pela situação de crise econômica.

Além da *proxy* descrita pela equação 1, buscou-se informações sobre a previsão de crescimento das economias em 2009 para os países estudados (feitas tanto em 2007 quanto em 2008). Para tanto, utilizou-se as *real gdp forecasts* presentes na base de dados da OECD. Embora os resultados referentes ao efeito da recessão na intenção de empreender tenham sido qualitativamente semelhantes, perderam-se muitas observações pela falta de disponibilidade das previsões de crescimento dos PIBs reais para todos os países da amostra. Nesse caso, por motivos de exposição, optou-se por apresentar apenas os resultados associados à *proxy* apresentada na equação 1.

Variáveis de controle

Para que fosse possível controlar por características do indivíduo que podem afetar a intenção empreendedora, foram utilizadas características demográficas ao nível do indivíduo (KRISTIANSEN; INDARTI, 2004; NASCIMENTO et al., 2011) e outras variáveis como *proxies* de regulamentação de entrada como controles para risco. Tais fatores, segundo Ardagna e Lusardi (2008), podem beneficiar ou dificultar a atividade empreendedora. Também foram utilizadas *dummies* de país ($d_{\text{país}}$) para que fosse possível controlar por características constantes e não observáveis de cada país.

As variáveis de controle ao nível do indivíduo foram obtidas no GEM: a idade, medida em anos; o sexo, assumindo 0 (zero) para gênero masculino e 1 (um) para feminino; e a renda familiar média do indivíduo, uma variável binária que assume o valor 1(um) quando a renda do indivíduo pertence ao terceiro tercil de renda de seu país e 0 (zero) para os demais indivíduos.

Dentre as variáveis de controle ao nível de país encontra-se a aversão ao risco, obtida no GEM (2009) e que informa o percentual dos indivíduos de um país que tem medo do fracasso, impedindo-os de começar um negócio. No Doing Business Database (2009), base de dados do The World Bank, foram obtidos os dados das *proxies* de regulamentação de entrada para os indivíduos que desejam abrir um negócio, sendo elas: a variável procedimentos, que se refere à quantidade de transações que o fundador tem com terceiros para efetivar a abertura da sua empresa; a variável tempo, que indica quantos dias corridos o indivíduo precisa para obter o registro de sua empresa; a variável custos, que considera todas as taxas oficiais exigidas por lei para a abertura da empresa e que é apresentada como um percentual da renda per capita da economia do país; e a variável capital mínimo, que é o valor que o indivíduo precisa desembolsar para integralizar ao capital social da empresa (essa quantia é normalmente especificada no código comercial e foi apresentada como um percentual da renda per capita da economia de cada país).

Modelo

A fim de identificar o efeito que a recessão econômica e os demais fatores analisados possuem na probabilidade de um indivíduo empreender, utilizou-se o modelo *Probit*:

$$\text{Int.Emp.} = \beta_0 + \beta_1 \text{ Ciclo Econ.} + \sum_{i=1}^4 \beta_i X_i + \sum_{i=1}^4 \beta_{4+i} X_i \cdot \text{Ciclo Econ.} + \text{Controles} + \varepsilon$$

em que X_1 representa a falta de segurança do país; X_2 o nível de desemprego do país; X_3 o nível de corrupção do país; e X_4 o nível de escolaridade do indivíduo.

Tal como em Zhang, Duysters e Cloodt (2014), na estimação do modelo, utilizou-se efeitos marginais com base na média, os quais ignoram os efeitos nas caudas da distribuição. Com base em tais estimativas, serão feitas inferências acerca do efeito médio da intensidade da recessão e demais variáveis na probabilidade dos indivíduos empreenderem.

Os sinais esperados do modelo a partir das hipóteses formuladas seguem apresentados no Quadro 1:

Quadro 1 – Sinais esperados do modelo utilizado a partir das hipóteses formuladas.

Hipóteses	Sinal esperado
Hipótese 1 – Quanto maior a recessão econômica, menor a probabilidade dos indivíduos terem a intenção de empreender.	$\beta_1 < 0$
Hipótese 2 – A falta de segurança pública tem impacto negativo na intenção empreendedora. Hipótese 2.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto da falta de segurança pública na intenção de empreender.	$\beta_2 < 0$ $\beta_6 < 0$
Hipótese 3 – O desemprego do país afeta negativamente a intenção empreendedora. Hipótese 3.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto do desemprego do país na intenção dos indivíduos empreenderem.	$\beta_3 < 0$ $\beta_7 < 0$
Hipótese 4 – A corrupção afeta negativamente a intenção empreendedora. Hipótese 4.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto da corrupção na intenção de empreender.	$\beta_4 < 0$ $\beta_8 < 0$
Hipótese 5 – O nível de escolaridade afeta positivamente a intenção empreendedora. Hipótese 5.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais positivo será o impacto do nível de escolaridade na intenção de empreender.	$\beta_5 > 0$ $\beta_9 > 0$

Fonte: Os autores.

Estadística descritiva

Os resultados a seguir procuram analisar dois países com maior e menor intenção empreendedora. Na Tabela 1 é possível verificar que a Colômbia foi o país com maior percentual médio de indivíduos com intenção de empreender, ou seja, 75% dos indivíduos colombianos têm a intenção de iniciar um novo negócio nos próximos três anos. Em média, 48% são mulheres; 40% desses indivíduos estão no nível escolar entre ensino não superior/pós-secundário e ensino superior; 47% são de alta renda e, em média, tinham a idade de 37 anos. Constatou-se que a corrupção na Colômbia é relativamente alta, com um índice de percepção da corrupção de 3,7, além de ter uma média de 34,65 homicídios a cada cem mil habitantes e possuir ainda 12% de desempregados. Porém, a Colômbia teve um crescimento no PIB de 1,7%, diferentemente da maioria dos países, que tiveram um decréscimo no PIB em 2009, como consequência da crise econômica mundial de 2008.

Em contrapartida, a Espanha foi o país com menor percentual médio de intenção empreendedora, ou seja, apenas 5% têm a intenção de empreender nos próximos três anos, levando-se em consideração todas as variáveis do modelo. Em média, 46% são mulheres; 46% desses indivíduos estão no nível escolar entre ensino não superior/pós-secundário e ensino superior; 49% são de alta renda; e, em média, esses indivíduos tinham a idade de 43 anos. Constatou-se que a Espanha é um país com um índice de percepção da corrupção de 6,1, ou seja, a corrupção na Espanha é considerada relativamente controlada. O país tem ainda uma média de 0,87 homicídios a cada cem mil habitantes e de 18% de desempregados, e teve um decréscimo no PIB em 2009 de 3,8%, ressaltando o período de recessão do pós-crise mundial.

Os resultados do modelo proposto, entretanto, não levam em consideração os dados da Colômbia, uma vez que ela apresenta informações muito discrepantes com relação à intenção empreendedora comparada à dos demais países.

Tabela 1 – Estatística descritiva com as médias das variáveis (por país) em 2009.

Foram apresentadas as médias dos dados de 37 países para o ano de 2009, por ser um ano de pós-crise econômica. Dados estes que foram obtidos em quatro fontes: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), World Bank (WDI), Transparency International e Doing Business Database.

Países	N. obs.	Intenção empr.	Sexo fem.	Nível de escol.	Renda	Idade	Corrup.	Segur. pública.	Desem.	Cres. PIB	Ciclo econ.	Av. ao risco	Proced.	Temp	Custos	Cap. Min.
1 - Argentina	776	0,36	0,57	0,34	0,39	44,72	2,90	3,39	8,60	0,1	,96	37	14	30,5	9	12,4
2 - Bósnia Herz.	726	0,36	0,45	0,15	0,48	41,95	3,00	1,78	24,10	-2,9	1,39	32	12	69	30,8	36,3
3 - Bélgica	1494	0,13	0,48	0,41	0,51	43,29	7,10	1,74	7,90	-2,8	2,73	28	3	4	5,2	19,9
4 - Brasil	1351	0,27	0,51	0,09	0,57	36,60	3,70	21,75	8,30	-0,3	1,12	31	16	147	8,2	0,0
5 - Chile	3005	0,51	0,52	0,29	0,44	42,24	6,70	3,72	9,70	-1,0	1,32	23	9	40	7,5	0,0
6 - Colômbia	1513	0,75	0,48	0,40	0,47	37,68	3,70	34,65	12,00	1,7	0,47	30	9	34	14,9	0,0
7 - Alemanha	2138	0,14	0,45	0,50	0,36	42,13	8,00	0,86	7,70	-5,1	1,139	37	9	17,5	5,6	42,2
8 - Dinamarca	752	0,07	0,49	0,53	0,37	45,30	9,30	0,85	6,00	-3,0	5,33	37	4	6	0,0	40,1
9 - R. Dominicana	1072	0,38	0,49	0,29	0,53	37,55	3,00	24,24	14,90	3,5	2,77	27	8	20	19,4	0,0
10 - Equador	1357	0,41	0,51	0,10	0,46	38,09	2,20	18,41	6,50	0,6	0,79	35	14	65	35,3	6,3
11 - Espanha	14291	0,05	0,46	0,46	0,49	43,89	6,10	0,87	18,00	-3,8	2,95	45	10	61	14,9	13,1
12 - Finlândia	704	0,11	0,46	0,45	0,40	42,25	8,90	2,27	8,20	-8,5	1,08	26	3	14	1,0	7,4
13 - Grécia	932	0,22	0,42	0,42	0,52	42,62	3,80	1,26	9,50	-3,1	5,46	45	15	19	22,5	19,6
14 - Hong Kong	352	0,18	0,50	0,32	0,43	39,32	8,20	0,67	5,20	-2,5	1,75	37	5	11	2,0	0,0
15 - Croácia	846	0,14	0,48	0,28	0,35	46,52	4,10	1,11	9,10	-6,9	9,10	35	8	22,5	10,1	33,3
16 - Hungria	1134	0,14	0,47	0,31	0,41	38,99	5,10	1,39	10,00	-6,8	2,79	33	4	5	8,4	10,8
17 - Israel	761	0,25	0,53	0,47	0,35	40,96	6,10	2,15	7,50	1,2	0,63	37	5	19	4,4	0,0
18 - Islândia	970	0,27	0,47	0,54	0,43	43,71	8,70	0,32	7,20	-6,6	10,02	36	5	5	2,6	13,6
19 - Itália	449	0,08	0,45	0,22	0,59	43,24	4,30	0,98	7,80	-5,5	28,18	39	6	10	18,5	9,7
20 - Jamaica	899	0,35	0,48	0,09	0,41	40,07	3,00	61,59	11,40	-4,4	9,87	24	6	8	7,9	0,0
21 - Japão	686	0,10	0,46	0,56	0,36	44,44	7,70	0,40	5,00	-5,5	1,72	50	8	22	7,5	0,0
22 - Coreia	515	0,43	0,30	0,55	0,36	42,46	5,50	2,86	3,60	0,7	0,89	23	10	17	16,9	268,9
23 - Letônia	793	0,20	0,51	0,36	0,43	40,03	4,50	4,78	17,10	-18,0	0,75	40	5	15,5	2,3	16,9
24 - Holanda	1056	0,10	0,48	0,23	0,54	51,48	8,90	1,08	3,40	-3,7	8,05	29	6	8	5,9	51,7
25 - Noruega	891	0,16	0,42	0,52	0,37	48,35	8,60	0,60	3,20	-1,6	2,81	25	5	6	2,1	21,0
26 - Panamá	1053	0,23	0,54	0,20	0,45	39,52	3,40	23,63	6,60	4,0	0,19	26	6	12	11,5	0,0
27 - Peru	1130	0,41	0,49	0,22	0,51	36,04	3,70	10,32	6,30	1,0	0,69	32	10	66,5	24,4	0,0
28 - Romênia	615	0,07	0,52	0,21	0,29	50,77	3,80	1,95	6,90	-6,8	0,71	53	5	9	3,5	11
29 - Rússia	255	0,08	0,45	0,87	0,55	39,60	2,20	11,15	8,40	-7,8	0,39	52	8	29	2,9	2,2
30 - Eslovênia	924	0,18	0,52	0,39	0,61	41,79	6,60	0,64	5,90	-7,9	2,66	30	5	19	0,1	46,8
31 - Suíça	783	0,15	0,54	0,36	0,52	50,42	9,00	0,67	4,10	-1,9	4,56	29	6	18	2,1	27,6
32 - Reino Unido	10662	0,07	0,55	0,42	0,44	49,08	7,70	1,17	7,70	-5,2	2,17	32	6	10,5	0,8	0,0
33 - Estados Unidos	1946	0,13	0,46	0,65	0,39	52,82	7,50	5,00	9,30	-2,8	8,84	27	6	5	0,7	0,0
34 - Uruguai	946	0,35	0,47	0,18	0,40	42,56	6,70	6,76	7,30	2,4	0,14	29	11	43	43,5	0,0
35 - Venezuela	339	0,35	0,59	0,26	0,36	39,94	1,90	49,04	7,80	-3,2	2,29	26	16	141	26,8	0,0
36 - Têmen	1291	0,40	0,50	0,04	0,39	33,22	2,10	4,24	14,60	4,1	0,13	65	7	13	93,0	0,0
37 - Sérvia	1022	0,30	0,46	0,26	0,50	47,27	3,50	1,47	16,60	-3,5	1,64	28	11	23	7,6	6,9
38 - África do Sul	1318	0,19	0,50	0,07	0,55	36,88	4,70	33,84	23,70	-1,5	8,32	31	6	22	6,0	0,0

(N = 60.234)

Fonte: Os autores.

Como forma de comparar as diferenças entre os indivíduos com e sem a intenção de empreender, apresenta-se na Tabela 2 as médias dos indivíduos da amostra analisada com e sem intenção de abrir um novo negócio. Nota-se que o número de indivíduos sem intenção de empreender é muito maior que o número de indivíduos com intenção de empreender. Dessa forma, observamos que uma boa parte dos indivíduos tem aversão a se arriscar em um novo empreendimento. Observou-se que os indivíduos com intenção de empreender são em média mais jovens que os indivíduos sem intenção. Percebeu-se que, em média, as mulheres se dizem menos interessadas em empreender e que a renda dos indivíduos com intenção de empreender é maior do que a renda dos indivíduos sem intenção.

Tabela 2 – Estatística descritiva com as médias dos indivíduos analisados.

Demonstra as médias dos indivíduos da amostra analisada, para compararmos os indivíduos que têm e os que não têm a intenção de empreender.

Variáveis	Indivíduos SEM a intenção de empreender N. observações: 49.711		Indivíduos COM a intenção de empreender N. observações: 10.523	
	Média	Desvio P.	Média	Desvio P.
Idade	45,39	14,40	37,23	12,70
Sexo	0,51	0,49	0,42	0,49
Renda	0,44	0,49	0,50	0,50
Aversão ao risco	36,21	8,38	33,04	9,86
Procedimentos	7,99	2,90	8,69	3,27
Tempo	32,33	29,16	34,52	31,86
Custos	10,47	13,46	16,11	20,53
Capital Mín.	12,43	23,73	13,68	39,71
Crescim. PIB	-3,65	3,06	-1,99	3,74
Falta de Seg.	4,63	9,77	8,71	13,21
Desemprego	11,34	5,40	10,35	4,88
Corrupção	6,23	1,82	5,32	2,11
N. escolaridade	0,38	0,48	0,34	0,47
Ciclo econôm.	3,55	3,62	2,85	3,43

(N = 60.234)
Fonte: Os autores.

Resultados

O modelo de regressão *probit* adotado nesta pesquisa permitiu a mensuração do aumento da probabilidade na intenção empreendedora associada a cada uma das características, recessão econômica, falta de segurança, desemprego, corrupção e nível de escolaridade. Pino (2007) afirma que a estimação feita por esse modelo não apresenta uma interpretação direta dos coeficientes, por se tratar de um modelo não linear. Sendo assim, é necessário quantificar o efeito marginal para facilitar a interpretação do impacto de cada variável na probabilidade de um indivíduo ter a intenção empreendedora.

Os Painéis A e B da Tabela 3 revelam os resultados da estimativa dos efeitos marginais do modelo de regressão *probit*, relacionando-o com as variáveis de controle (idade, sexo, renda, aversão ao risco, procedimentos, tempo, custos e capital mínimo). No Painel B da Tabela 3 são acrescentadas as interações das variáveis independentes com o ciclo econômico. Nas próximas subseções, será feita a discussão dos resultados acerca de cada uma das hipóteses propostas.

Tabela 3 – Resultados dos efeitos marginais.

Esta tabela apresenta os resultados marginais acerca da estimação do modelo:

$$\text{Int.Emp.} = \beta_0 + \beta_1 \text{ Ciclo Econ.} + \sum_{i=1}^4 \beta_i X_i + \sum_{i=1}^4 \beta_{4+i} X_i \cdot \text{Ciclo Econ.} + \text{Controles} + \varepsilon$$

em que: X1 = falta de segurança; X2 = desemprego; X3 = corrupção; X4 = nível escolaridade. As definições das variáveis seguem apresentadas na Tabela 2. O Painel A apresenta os resultados marginais para o modelo sem interação. O Painel B apresenta os resultados marginais para o modelo com interação. Como variáveis de controle, foram utilizadas características demográficas e medidas de aversão ao risco e variáveis de regulamentação de entrada. O efeito marginal representa a magnitude do impacto de cada variável independente na probabilidade de o indivíduo empreender.

Painel A – Resultados dos efeitos marginais do modelo sem interação, com e sem as variáveis de controle.

Variáveis	Modelo sem controle			Modelo com controle		
	COEF.	DESV. P	P> Z	COEF.	DESV. P	P> Z
Ciclo econômico	-0,0050	0,0005	0,000***	0,0114	0,0027	0,000***
Falta de segurança	0,0018	0,0002	0,000***	-0,0026	0,0023	0,262
Desemprego	-0,0090	0,0003	0,000***	0,0058	0,0038	0,126
Corrupção	-0,0326	0,0010	0,000***	0,0036	0,0082	0,658
Nível de escolaridade	0,0164	0,0033	0,000***	0,0275	0,0033	0,000***
Idade				-0,0043	0,0001	0,000***
Sexo				-0,0509	0,0028	0,000***
Renda				0,0212	0,0030	0,000***
Aversão ao risco				-0,0021	0,0019	0,266
Procedimentos				0,0233	0,0080	0,004***
Tempo				0,0003	0,0015	0,862
Custos				0,0029	0,0004	0,000***
Capital mínimo				0,0026	0,0004	0,000***

Painel B – Resultados dos efeitos marginais do modelo com interação, com e sem as variáveis de controle.

Variáveis	Modelo com interação sem controle			Modelo com interação com controle		
	COEF.	DESV.P	P> Z	COEF.	DESV.P	P> Z
Ciclo econômico	-0,0216	0,0028	0,000***	0,0381	0,0021	0,066*
Falta de segurança	0,0002	0,0003	0,511	-0,0060	0,0040	0,133
Desemprego	-0,0079	0,0006	0,000***	-0,0109	0,0041	0,008***
Corrupção	-0,0422	0,0014	0,000***	-0,0378	0,0135	0,005***
Nível de escolaridade	0,0078	0,0048	0,107	0,0267	0,0044	0,000***
Falta de segurança *Ciclo econômico	0,0003	0,0000	0,000***	0,0035	0,0017	0,037**
Desemprego *Ciclo econômico	-0,0004	0,0001	0,011**	-0,0046	0,0024	0,061*
Corrupção *Ciclo econômico	0,0029	0,0003	0,000***	-0,0010	0,0011	0,358
Nível de escolaridade *Ciclo econômico	0,0025	0,0011	0,022**	-0,0001	0,0009	0,918
Idade				-0,0043	0,0001	0,000***
Sexo				-0,0510	0,0028	0,000***
Renda				0,0211	0,0029	0,000***
Aversão ao risco				-0,0074	0,0023	0,001***
Procedimentos				0,0371	0,0089	0,000***
Tempo				-0,0048	0,0015	0,001***
Custos				0,0034	0,0004	0,000***
Capital mínimo				0,0017	0,0007	0,017**

Significância: * p < 0,10; ** p < 0,05%; *** p < 0,01.

Fonte: Os autores.

Efeitos da recessão econômica na intenção de empreender

No Painel B da Tabela 3, ao considerarmos os resultados do modelo com interação e com as variáveis de controle, a estimativa apontou que em cenários com maiores recessões econômicas os indivíduos se dizem mais propícios à atividade empreendedora, o que rejeita a Hipótese 1 e contraria os argumentos trazidos por Van Stel, Carree e Thurik (2005) e Wong, Ho e Autio (2005).

Nesse caso, os resultados obtidos mostram que maiores recessões econômicas elevam em 3,81% a intenção de empreender. Isso sugere que os indivíduos buscam na crise econômica oportunidades de negócios que podem estar sendo motivadas, possivelmente, pelo empreendedorismo por necessidade.

Efeitos da falta de segurança pública na intenção de empreender

No Painel B da Tabela 3, considerando o modelo com controle e com interação, nota-se que a variável falta de segurança pública em média não está associada à intenção de empreender, o que rejeita a Hipótese 2.

Além disso, os resultados da interação do Painel B da Tabela 3 revelam que, para aumentos da recessão, o impacto da falta de segurança pública na intenção de empreender torna-se positivo, o que também rejeita a Hipótese 2.1 e contraria a literatura de Soares (2006), Fatoki (2010), Moura (2010) e Ernest, Samuel e Awuah (2013).

Soares (2006) verifica que altos índices de criminalidade afastam a instalação de empresas ao criarem um ambiente desfavorável para os negócios. Nossos resultados evidenciam, entretanto, que em períodos de recessão econômica a probabilidade de um indivíduo empreender aumenta em ambientes com altos índices de criminalidade. Tais resultados ampliam os resultados de Soares (2006), Fatoki (2010), Moura (2010) e Ernest, Samuel e Awuah (2013), ao apresentar evidências de que em períodos de recessão a intenção de empreender é estimulada ainda mais quando em ambientes com altos índices de criminalidade, o que reforça nossos achados sobre empreendedorismo por necessidade e sugere que nem sempre a criminalidade é percebida como um entrave à intenção empreendedora.

Efeitos do desemprego do país na intenção de empreender

O Painel B da Tabela 3 mostra que, considerando o modelo com controle e com interação, quanto maior o desemprego do país, menor a probabilidade do indivíduo empreender, o que confirma a Hipótese 3. O Painel B da Tabela 3 mostra ainda que, quanto maior a recessão, mais negativo será o impacto do desemprego na intenção de empreender, o que confirma a Hipótese 3.1.

A confirmação das Hipóteses 3 e 3.1 podem ser explicadas pela abordagem de Ritsila e Tervo (2002), ao relatarem que o desemprego pode se relacionar de forma negativa com o empreendedorismo, uma vez que em períodos de recessão econômica a probabilidade de sobrevivência da empresa a ser aberta é baixa, já que o indivíduo se depara com maiores riscos e menores perspectivas de crescimento.

Efeitos da corrupção na intenção de empreender

O Painel B da Tabela 3 mostra que, considerando o modelo com controle e com interação, quanto maior a percepção de corrupção em um país, menor a probabilidade de o indivíduo ter a intenção de empreender, o que vai ao encontro da abordagem de Costa e Mainardes (2013), Estrin, Korosteleva e Mickiewicz (2013), Borini e Grisi (2009) e Faria (2011) e confirma a Hipótese 4. Os resultados ainda mostram que esse efeito não é sensível à intensidade da recessão econômica, o que rejeita a Hipótese 4.1.

Efeitos do nível de escolaridade na intenção de empreender

Nota-se que, no Painel B da Tabela 3, considerando o modelo com controle e com interação, quanto maior o nível escolar do indivíduo, maior será a probabilidade de ele ter a intenção de empreender, o que suporta a Hipótese 5 e vai ao encontro da literatura descrita em Schmidt e Bohnenberger (2008), Wang e Wong (2004), Fontenelle, Moura e Leocádio (2011) e Kristiansen e Indarti (2004). Os resultados apontam ainda que esse efeito não é sensível à intensidade da recessão econômica, o que rejeita a Hipótese 5.1.

Considerações gerais

Em resumo, nossos resultados apresentam evidências de que em cenários de estagnação econômica os indivíduos ficam mais propícios à atividade empreendedora na medida em que se aumenta a intensidade da recessão econômica. Isso sugere que os indivíduos buscam na crise econômica oportunidades de negócios que podem estar sendo motivadas, possivelmente, pelo empreendedorismo por necessidade.

No contexto de empreendedorismo por necessidade, observa-se que negócios informais em geral operam em pequenas escalas e lastreados por atividades que geram pouco valor agregado e que têm uma perspectiva de curto prazo mais acentuada. Nesse caso, é possível que a crise, ao restringir o leque de escolhas, motive os indivíduos a adotarem medidas empreendedoras como forma de atenuar dificuldades de curto prazo geradas pela crise (ARRIGHETTI et al., 2016).

Durante a crise, autores como Klapper e Love (2011) mostram que a quantidade e a qualidade das oportunidades de negócios ficam piores, o que se reflete em uma menor taxa de abertura de novas empresas. Tais autores evidenciam que tais efeitos são ainda mais sensíveis tendo em vista que se aumenta a recessão da economia, o que potencializa o aumento do desemprego. Arrighetti et al. (2016) argumentam que, na medida em que aumenta-se o desemprego e diminuem-se as oportunidades de mercado, as pessoas são impelidas a se decidirem por uma alternativa *second best*, ou seja, em concentrar mais esforços no autoemprego como alternativa ao desemprego. Autores como Wenekers et al. (2005) suportam esse ponto de vista ao verificarem a existência de uma relação em formato de U com relação ao nível de crescimento econômico e a necessidade de empreender.

Em contextos de estagnação econômica, em conjunto com a diminuição das oportunidades no mercado, outros estudos suportam o aumento da criminalidade (CAI; SHAN, 2009). Embora estudos como o de Soares (2006) verifiquem que altos índices de criminalidade afastam a instalação de empresas ao criarem um ambiente desfavorável para os negócios, nossos resultados evidenciam que em períodos de recessão econômica a probabilidade de um indivíduo empreender aumenta em ambientes com altos índices de criminalidade. Tal resultado amplia os resultados de Soares (2006), Fatoki (2010), Moura (2010), Ernest, Samuel e Awuah (2013), ao apresentar evidências de que em períodos de recessão a intenção de empreender pode aumentar ainda que se aumentem os índices de criminalidade. Tais evidências reforçam nossos achados sobre empreendedorismo por necessidade e sugere que nem sempre a criminalidade é um entrave à intenção empreendedora.

Os resultados apresentados seguem sumarizados no Quadro 2.

Quadro 2 – Sumário dos resultados para cada uma das hipóteses analisadas.

Hipóteses	Resultado
Hipótese 1 – Quanto maior a recessão econômica, menor a probabilidade dos indivíduos terem a intenção de empreender.	Rejeitada
Hipótese 2 – A falta de segurança pública tem impacto negativo na intenção empreendedora. Hipótese 2.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto da falta de segurança pública na intenção de empreender.	Rejeitada Rejeitada
Hipótese 3 – O desemprego do país afeta negativamente a intenção empreendedora. Hipótese 3.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto do desemprego do país na intenção de empreender.	Não rejeitada Não rejeitada
Hipótese 4 – A corrupção afeta negativamente a intenção empreendedora. Hipótese 4.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais negativo será o impacto da corrupção na intenção de empreender.	Não rejeitada Rejeitada
Hipótese 5 – O nível de escolaridade afeta positivamente a intenção empreendedora. Hipótese 5.1 – Quanto maior a recessão econômica, mais positivo será o impacto do nível de escolaridade na intenção de empreender.	Não rejeitada Rejeitada

Fonte: Os autores.

Conclusão

O objetivo deste estudo foi verificar se a recessão econômica influencia a intenção de empreender dos indivíduos, bem como o efeito dos principais determinantes apontados pela literatura. Em resumo, nossos resultados apresentam evidências de que os indivíduos se dizem mais propícios à atividade empreendedora em cenários com mais recessões econômicas. Isso sugere que os indivíduos buscam na crise econômica oportunidades de negócios que podem estar sendo motivadas, possivelmente, pelo empreendedorismo por necessidade. Dessa forma, ao considerar a situação econômica do ambiente objeto, a pesquisa amplia os resultados associados à intenção empreendedora.

Esta pesquisa contribui para políticas públicas voltadas ao crescimento econômico via aumento da intenção empreendedora. O indivíduo que busca a concepção de novas empresas tem um papel altamente positivo para a economia da região em que atua, por gerar riquezas, por melhorar a distribuição de renda e até mesmo por auxiliar o governo como provedor de empregos, por meio de iniciativas promissoras para o constante desenvolvimento social e crescimento econômico (ERNEST; SAMUEL; AWUAH, 2013).

Os resultados, entretanto, ao chamarem a atenção para o empreendedorismo por necessidade, se alinham ao debate de ações públicas voltadas à atenuação dos efeitos das crises. Isso porque se observa que negócios informais que nascem em períodos de crise em geral operam em pequenas escalas e têm uma perspectiva de curto prazo mais acentuada. Nesse caso, é possível que a crise, ao restringir o leque de escolhas, motive os indivíduos a adotarem medidas empreendedoras como forma apenas de atenuar dificuldades de curto prazo geradas pela crise (ARRIGHETTI et al., 2016).

Nesse contexto, embora sob uma perspectiva de curto prazo, políticas de transferência de recursos, por exemplo, podem amenizar as externalidades geradas pela crise; e a expansão e alocação ineficiente dos recursos públicos em cenários de estagnação podem reduzir a produtividade do setor privado e apenas atenuar uma condição de curto prazo. Nesse caso, políticas públicas de médio e longo prazo devem ser trabalhadas para que se possa fomentar investimentos sustentáveis, com geração de integração social e incentivos contínuos a atividades empreendedoras.

Referências

- AJZEN, I. The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, v. 50, n. 2, p. 179-211, 1991.
- ALBERTON, A.; MOLETTA, A. M. C.; MARCON, R. Os níveis diferenciados de governança corporativa blindam as firmas contra crises financeiras? Uma análise da crise financeira de 2008. *Pensar Contábil*, v. 13, n. 51, 2011.
- ALMEIDA, J. et al. G. Desemprego e empreendedorismo: da ambiguidade da relação conceitual à eficácia das práticas de intervenção social. *Plural*, São Paulo, v. 20, n. 1, 2013.
- ARDAGNA, S.; LUSARDI, A. *Explaining international differences in entrepreneurship: the role of individual characteristics and regulatory constraints*. National Bureau of Economic Research, 2008.
- ARRIGHETTI, A. et al. Entrepreneurial intention in the time of crisis: a field study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 22, n. 6, p.835-859, 2016.
- AUDRETSCH, D. Entrepreneurship research. *Management Decision*, v. 50, n. 5, p. 755-764, 2012.
- BIRD, B. Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *Academy of Management Review*, v. 13, n. 3, p. 442-453, 1988.
- BISLEV, S. Globalization, state transformation, and public security. *International Political Science Review*, v. 25, n. 3, p. 281-296, 2004.
- BORINI, F. M.; GRISI, F. C. A corrupção no ambiente de negócios: survey com as micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, v. 44, n. 2, 2009.
- CAI, F.; CHAN, K. W. The global economic crisis and unemployment in China. *Eurasian Geography and Economics*, v. 50, n. 5, p. 513-531, 2009.
- CÂNDIDO JUNIOR, J. O. *Os gastos públicos no Brasil são produtivos?* Brasília: Ipea, 2001. (Texto para discussão, n. 781).
- CHAHAD, J. P. Z. Tendências recentes no mercado de trabalho: pesquisa de emprego e desemprego. *São Paulo em Perspectiva*, v. 17, n. 3-4, p. 205-217, 2003.
- COSTA, L.; MAINARDES, E. W. The role of corruption and risk aversion on entrepreneurial intentions. In: GLOBAL INNOVATION AND KNOWLEDGE ACADEMY (GIKA), 2., 2013, Valencia (Espanha). *Anais...* Valencia: GIKA, 2013.
- ELLERY JUNIOR, R.; GOMES, V. Política fiscal, choques de oferta e a expansão econômica de 2003-2007. *Brazilian Business Review*, v. 11, n. 3, p. 56-80, maio/jun. 2014.
- ERNEST, K.; SAMUEL, Y. A.; AWUAH, J. B. An assessment of entrepreneurship intention among Sunyani Polytechnic Marketing students. *International Review of Management and Marketing*, v. 3, n. 1, p. 37-49, 2013.

- ESTRIN, S.; KOROSTELEVA, J.; MICKIEWICZ, T. Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?. *Journal of Business Venturing*, v. 28, n. 4, p. 564-580, 2013.
- FARIA, A. de O. *Governança no combate à corrupção: a formação de um regime*. 2011.
- FATOKI, O. O. Graduate entrepreneurial intention in South Africa: motivations and obstacles. *International Journal of Business and Management*, v. 5, n. 9, p. 87, 2010.
- FITZSIMMONS, J. R.; DOUGLAS, E. J. Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, v. 26, n. 4, p. 431-440, 2011.
- FONTANELE, R.; MOURA, H. J.; LEOCADIO, A. L. Capital humano, empreendedorismo e desenvolvimento: evidências empíricas do município do Ceará. *Revista de Administração da Mackenzie*, v. 12, n. 5, p. 182-208, 2011.
- FREZATTI, F. et al. Estrutura de artefatos de controle gerencial no processo de inovação: existe associação com o perfil estratégico? *Brazilian Business Review*, v. 12, n. 1, p. 129-156, 2015.
- FREY, K.; CZAJKOWSKI JUNIOR, S. O município e a segurança pública: o potencial da governança democrática urbana. *Revista de Administração Pública*, v. 39, n. 2, p. 297-326, 2005.
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor. *Adult population survey*. 2009. Disponível em: <www.gemconsortium.org>. Acesso em: 20 mar. 2013.
- HÉBERT, R. F.; LINK, A. N. The entrepreneur as innovator. *Journal of Technology Transfer*, v. 31, p. 589-597, 2006.
- JULIEN, P.-A. *A theory of local entrepreneurship in the knowledge economy*. Edward Elgar Publishing, 2007.
- KLAPPER, L.; LOVE, I. The impact of the financial crisis on new firm registration. *Economics Letters*, v. 113, n. 1, p. 1-4, 2011.
- KRISTIANSEN, S.; INDARTI, N. Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students. *Journal of Enterprising Culture*, v. 12, n. 1, p. 55-78, 2004.
- KUHL, M. R. et al. Colaboração para inovação e desempenho sustentável: evidências da relação na indústria eletroeletrônica. *Brazilian Business Review*, v. 13, n. 3, p. 1-25, 2016.
- LA PORTA, R. et al. Legal determinants of external finance. *Journal of Finance*, v. 52, p. 1.131-1.150, 1997.
- LA PORTA, R. et al. Law and finance. *Journal of Political Economy*, v. 106, p. 1.113-1.155, 1998.
- MALHOTRA, N. K. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- MIDGLEY, J.; TANG, K.-L. Social policy, economic growth and developmental welfare. *International Journal of Social Welfare*, v. 10, n. 4, p. 244-252, 2001.
- MISOCZKY, M. C.; OLIVEIRA, C. M. Urban entrepreneurialism in Fifa World Cup host cities: the case of Porto Alegre. *Organizações & Sociedade*, v. 23, n. 79, p. 624-645, out./dez. 2016.
- MORAES, M. C. P.; JÚDICE, J. Empreendedorismo, ética e responsabilidade social para micro e pequenas empresas: crescer com foco social. *Revista de Ciências Gerenciais*, v. 12, n. 16, p. 121-136, 2008.
- MOURA, L. S. M. O princípio da dignidade humana e o pensamento complexo. *Revista do UNI-RN*, v. 9, n. 1/2, p. 13, 2010.

- NASCIMENTO, T. C. et al. A metodologia de Kristiansen e Indarti para identificar intenção empreendedora em estudantes de ensino superior: comparando resultados obtidos na Noruega, Indonésia e Alagoas. *Revista de Negócios*, v. 15, n. 3, p. 67-86, 2011.
- NUNES, L. B. Schumpeter's entrepreneurs in the 20th century: The Tucker automobile. *Technological Forecasting & Social Change*, v. 12, p. 14-20, 2016.
- PINO, F. A. Modelos de decisão binários: uma revisão. *Revista de Economia Agrícola*, São Paulo, v. 54, n. 1, p. 43-57, jan./jun. 2007.
- PUTNAM, R. Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, v. 6, n. 1, p. 65-78, 1995.
- RITSILA, J.; TERNO, H. R. Effects on unemployment on new firm formation: micro-level panel data evidence from Finland. *Small Business Economics*, v. 19, n. 1, p. 31-40, 2002.
- SANTOS, G. P. G. dos. Qualificação profissional para o empreendedorismo: uma alternativa ao desemprego? *Revista de Políticas Públicas*, v. 10, n. 1, p. 113-138, 2006.
- SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. A efetividade das ações para promover o empreendedorismo: o caso da Feevale. *Revista Eletrônica de Administração*, v. 14, n. 1, p. 187-213, 2008.
- SCHUMPETER, J. *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.
- SEPÚLVEDA, J. P.; BONILLA, C. The attitude toward the risk of entrepreneurial activity: evidence from Chile. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, v. 46, p. 72-80, 2011.
- SILBER, S. D. A economia mundial após a crise financeira de 2007 e 2008. *Revista USP*, n. 85, p. 82-93, 2010.
- SOARES, L. E. Segurança pública: presente e futuro. *Estudos avançados*, v. 20, n. 56, p. 91-106, 2006.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Corruption perception index*. 2009. Disponível em: <www.transparency.de/documents/cpi/index.html>. Acesso em: 22 mar. 2013.
- VAN STEL, A.; CARREE, M.; THURIK, R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, v. 24, n. 3, p. 311-321, 2005.
- WANG, C. K.; WONG, P.-K. Entrepreneurial interest of university students in Singapore. *Technovation*, v. 24, n. 2, p. 163-172, 2004.
- WENNEKERS, S. et al. Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, v. 24, n. 3, p. 293-309, 2005.
- WONG, P. K.; HO, Y. P.; AUTIO, E. Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, v. 24, n. 3, p. 335-350, 2005.
- WORLD BANK. *World development indicators – WDI*. 2009. Disponível em: <data.worldbank.org>. Acesso em: 22 mar. 2013.
- ZHANG, Y.; DUYSTERS, G. M.; CLOODT, M. M. A. H. The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, v. 10, n. 3, p. 623-641, 2014.

Submissão: 03/06/2016
Aprovação: 14/03/2017