

Fernando António da Costa Gaspar (fernando.gaspar@esgs.pt)
Instituto Politécnico de Santarém
Escola Superior de Gestão

RESUMO

Neste trabalho são analisadas as razões que explicam as diferenças entre regiões NUT III na criação e encerramento de novas empresas. Começa com uma breve descrição do fenómeno de criação e encerramento de empresas na década de noventa, a seguir são apresentados os resultados da tentativa de explicar esta evolução através de uma regressão com variáveis macroeconómicas.

Esta análise segue de perto estudos semelhantes realizados noutros países e procura identificar os factores do meio ambiente de têm maior influência no fenómeno.

As conclusões mostram que este é um país de assimetrias, com uma enorme concentração no litoral e uma crescente desertificação do interior e das ilhas.

Os resultados também mostram que os factores do lado da procura assumem um peso muito alto na explicação das diferenças entre zonas NUT III, limitando os efeitos das políticas que as autoridades locais possam adoptar para incentivar o empreendedorismo.

PALAVRAS CHAVE: empreendedorismo, desenvolvimento regional, gestão.

1. Introdução

O aumento da investigação sobre empreendedorismo acaba por ser um reconhecimento da importância que o fenómeno assume no desenvolvimento das economias, situação já sublinhada por Schumpeter (1949) à mais de cinquenta anos. O empreendedorismo tem vindo a ocupar cada vez mais espaço na literatura publicada na área da gestão. No entanto, nem sempre é oferecida uma resposta muito clara à questão: porquê estudar o empreendedorismo? A investigação publicada fornece-nos uma lista de respostas: 1) o empreendedorismo é uma fonte de criação de emprego muito importante, para alguns autores é mesmo a mais importante, 2) o empreendedorismo desempenha um papel fundamental na introdução de inovações na economia e constitui mesmo o mecanismo que leva a economia e a própria sociedade a evoluir e progredir, 3) o empreendedorismo constitui uma importante opção de carreira para uma parte importante da força de trabalho e 4) o empreendedorismo tem um impacto muito importante no desenvolvimento regional.

Em relação ao primeiro, Reynolds, Storey e Westhead (1994) estimam que, tanto na Suécia como nos estados Unidos, cerca de metade dos empregos criados ao longo de um período de seis anos se deveram às pequenas e médias empresas criadas no mesmo período. Já nos Estados Unidos (EUA) as pequenas empresas empreendedoras criaram 3/4 dos novos empregos (Henderson 2002). Palich e Bagby (1995) afirmam que os governos vêm as novas empresas como os principais veículos de criação de novos empregos. Allen e Weinberg (1988) analisam diversos estudos sobre criação emprego por Pequenas e Médias Empresas (PMEs) para concluir (pp. 197) pelo seu peso fundamental para essa variável macro-económica.

Sobre o segundo aspecto, Reynolds (1994) acentua a importância das novas empresas para a inovação numa economia, não apenas pelas patentes registadas, mas também pelo desafio que vêm constituir para as firmas instaladas. Estas contribuições são corroboradas por Arend (1999) que indica que nos Estados Unidos, na década de 80, as pequenas empresas gastaram mais em I&D do que as corporações e criaram 20 milhões de empregos, enquanto aquelas contribuíram para o desemprego com fortes “dowsizings”. Mais, segundo o mesmo autor, as PMEs geraram 24 vezes mais inovações por cada dólar investido em I&D do que as empresas listadas na famosa Fortune 500. Hamel e Prahalad (1991) vão mais longe e afirmam que às grandes corporações é virtualmente impossível serem verdadeiramente inovadoras. A preocupação do curto prazo e as infra-estruturas burocráticas sufocam a inovação (Drucker 1985). Já Barrett e Weinstein (1998) afirmam que a natureza de qualquer grande organização é ser hostil à mudança (homeostasia), apesar de que as organizações maiores devam levar vantagem na inovação porque têm mais meios para investigar, sistemas de distribuição estabelecidos e podem financiar e suportar o risco dos projectos. Para Arend (1999), às empresas instaladas não interessa muitas vezes explorar as

inovações tecnológicas, porque a mudança pode ter custos muito elevados (“sunk costs”, pressão para apresentar resultados de curto prazo).

A propósito do terceiro do aspecto, Henderson (2002) cita o US Department of Labor para referir que os norte-americanos auto-empregados ganham 1/3 mais do que os assalariados e que os empreendedores que criaram uma empresa ganham ainda muito mais. Esta questão da opção de carreira é também abordada por Baumol (1990) para quem o mais importante não é a quantidade de empreendedores de uma economia. É a sua distribuição entre diferentes actividades: inovação ou busca de rendas ou até crime organizado. As recompensas que a sociedade oferece para cada uma destas actividades levam a que os empreendedores se distribuam entre elas, afectando assim o crescimento da produtividade.

Quanto ao quarto aspecto, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds (1994) vieram mostrar que, nos Estados Unidos, elevadas taxas de criação de empresas foram no período analisado uma condição necessária, embora não suficiente, para o crescimento económico. Mais, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds & Maki (1991) concluíram que a criação de empresas acompanha quase sempre o crescimento económico. Mais importante ainda, (Davidsson e Wiklund, 1997; Reynolds, 1994; Reynolds and Maki, 1991; Reynolds et al., 2002) mostram que mais de 25% da variação no crescimento económico dos países industrializados é explicada pelas diferenças na criação de novas empresas. No mesmo sentido, Henderson (2002) considera que o valor do empreendedor é evidente tanto no nível nacional como no nível regional ou local. Ao nível nacional, verificou que as nações com mais actividade empreendedora têm um crescimento do PIB mais elevado. Mais afirma que o empreendedorismo explica 1/3 da diferença de crescimento entre países. Considera ainda o mesmo autor que a relação entre empreendedorismo e crescimento é mais forte em países que dependem do comércio internacional. Acrescenta ainda que são as pequenas empresas empreendedoras quem mais cresce nas exportações dos EUA e que entre 1987 e 1997 o número e o valor das exportações de PMEs triplicou. Finalmente, afirma ainda que os empreendedores locais reinvestem localmente mais que as filiais de grandes empresas.

Finalmente, vale a pena, como faz Domínguez (2002), citar o prémio Nobel Hayek (1974) que define o empreendedor como a chave para o desenvolvimento. Se não fosse por outro motivo, bastava esta convicção para valer a pena estudar este tema.

Em face da importância que a literatura atribui ao fenómeno do empreendedorismo, mas também em face à escassez de estudos realizados em Portugal sobre este assunto, este trabalho vai procurar explicar porque é que a criação (e o encerramento) de empresas não é homogéneo em todo o país. Porque é que algumas regiões beneficiam, aparentemente, de mais empreendedorismo do que outras?

Para responder a esta questão, foi recolhida informação do Instituto Nacional de Estatística (INE) sobre a criação e encerramento de empresas em notário público e ainda sobre uma série de variáveis macroeconómicas que possam ajudar a explicar (e compreender) estas diferenças. Estes dados são apresentados na secção seguinte deste trabalho, enquanto a terceira irá apresentar os resultados da análise regressiva que foi realizada para procurar explicar a variável dependente. O trabalho termina com a proposta de conclusões e com sugestões para investigação futura.

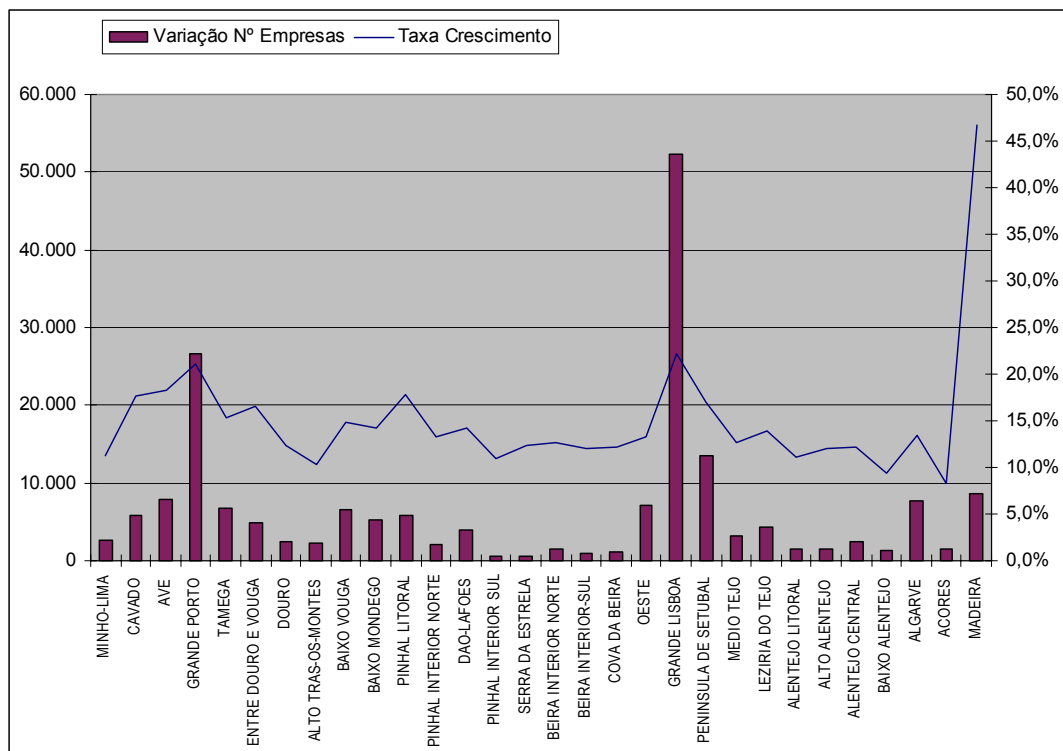
2. O design da investigação

Os dados recolhidos sobre a criação de empresas são resumidos no seguinte quadro.

Variação No Número de Empresas 1991-2000				
	Total			
	Constituições	Dissoluções	Variação N° Empresas	Taxa Crescimento
MINHO-LIMA	3.115	566	2.549	11,2%
CAVADO	6.545	690	5.855	17,7%
AVE	8.600	687	7.913	18,2%
GRANDE PORTO	30.399	3.692	26.707	21,1%
TAMEGA	7.519	699	6.820	15,4%
ENTRE DOURO E VOUGA	5.515	662	4.853	16,5%

DOURO	2.700	287	2.413	12,4%
ALTO TRAS-OS-MONTES	2.572	286	2.286	10,2%
BAIXO VOUGA	7.657	1.015	6.642	14,9%
BAIXO MONDEGO	6.177	838	5.339	14,2%
PINHAL LITORAL	6.541	670	5.871	17,8%
PINHAL INTERIOR NORTE	2.211	232	1.979	13,3%
DAO-LAFOES	4.471	448	4.023	14,3%
PINHAL INTERIOR SUL	578	68	510	10,9%
SERRA DA ESTRELA	593	44	549	12,4%
BEIRA INTERIOR NORTE	1.600	145	1.455	12,6%
BEIRA INTERIOR-SUL	1.074	130	944	12,1%
COVA DA BEIRA	1.229	148	1.081	12,1%
OESTE	8.002	881	7.121	13,2%
GRANDE LISBOA	60.260	7.887	52.373	22,2%
PENINSULA DE SETUBAL	15.051	1.618	13.433	17,0%
MEDIO TEJO	3.715	475	3.240	12,7%
LEZIRIA DO TEJO	4.881	493	4.388	13,9%
ALENTEJO LITORAL	1.675	219	1.456	11,1%
ALTO ALENTEJO	1.854	295	1.559	12,1%
ALENTEJO CENTRAL	2.761	341	2.420	12,2%
BAIXO ALENTEJO	1.502	141	1.361	9,4%
ALGARVE	9.324	1.644	7.680	13,5%
ACORES	1.800	225	1.575	8,3%
MADEIRA	9.788	1.159	8.629	46,7%
Portugal	219.709	26.685	193.024	17,2%
Média	7.324	890	6.434	15,0%
Mínimo	578	44	510	8,3%
Máximo	60.260	7.887	52.373	46,7%
Máximo/Mínimo	104,3	179,3	103	5,6

Vale a pena olhar para os mesmos dados de uma forma gráfica, sempre mais esclarecedora, analisando a variação líquida de empresas existentes:



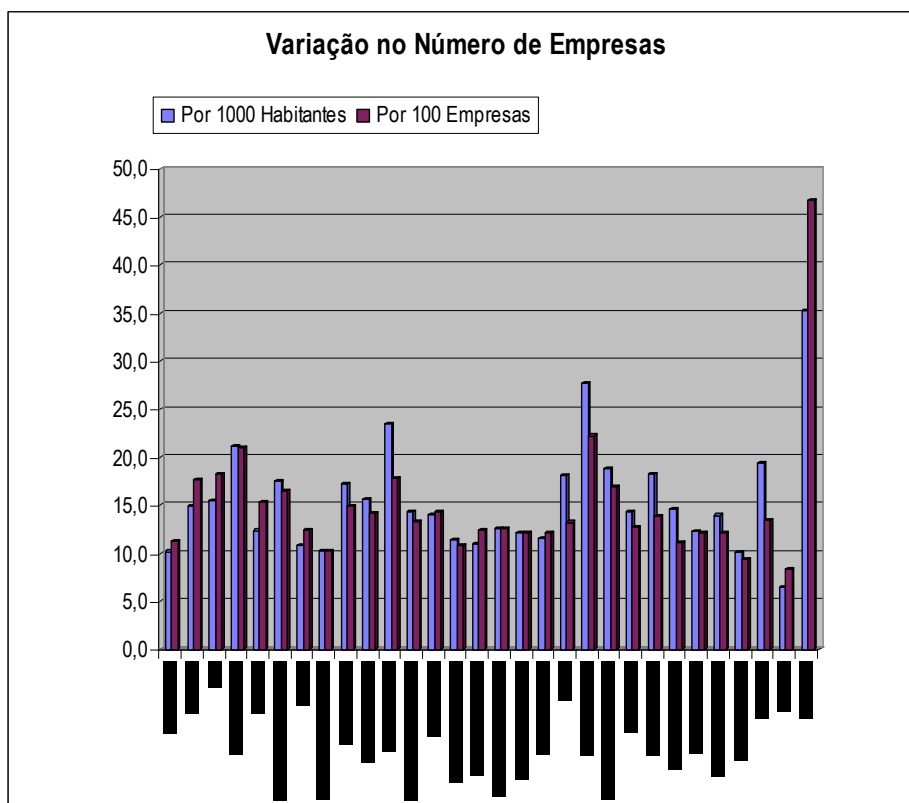
Por aqui começamos a ver como este país está concentrado em Lisboa e Porto e como essa concentração tende a crescer, dado que as taxas de crescimento são mais altas precisamente onde existem mais empresas, exceção feita à Madeira, onde os dados são obviamente influenciados pela criação e actividade da zona franca, onde se criaram muitas empresas que não representam actividade “real” na zona.

Para analisarmos devidamente estes dados, vamos seguir a bibliografia publicada sobre estudos semelhantes (Reynolds, Storey e Westhead 1994 e Keeble e Walker 1994) e fazer séries de criação de novas empresas por 100 empresas existentes e por 1000 habitantes. Vamos também fazer o mesmo para o encerramento de empresas.

Variação No Número de Empresas 1991-2000						
	Por 1000 Habitantes			Por 100 Empresas		
	Constituições	Dissoluções	Variação N° Empresas	Constituições	Dissoluções	Variação N° Empresas
MINHO-LIMA	12,4	2,3	10,2	13,7	2,5	11,2
CAVADO	16,7	1,8	14,9	19,7	2,1	17,7
AVE	16,9	1,3	15,5	19,8	1,6	18,2
GRANDE PORTO	24,1	2,9	21,2	24,0	2,9	21,1
TAMEGA	13,6	1,3	12,4	16,9	1,6	15,4
ENTRE DOURO E VOUGA	19,9	2,4	17,5	18,8	2,3	16,5
DOURO	12,2	1,3	10,9	13,9	1,5	12,4
ALTO TRAS-OS-MONTES	11,5	1,3	10,2	11,5	1,3	10,2
BAIXO VOUGA	19,9	2,6	17,2	17,2	2,3	14,9
BAIXO MONDEGO	18,1	2,5	15,7	16,4	2,2	14,2
PINHAL LITORAL	26,2	2,7	23,5	19,8	2,0	17,8
PINHAL INTERIOR NORTE	16,0	1,7	14,3	14,9	1,6	13,3
DAO-LAFOES	15,6	1,6	14,1	15,9	1,6	14,3

PINHAL INTERIOR SUL	12,9	1,5	11,4	12,3	1,5	10,9
SERRA DA ESTRELA	11,9	0,9	11,0	13,4	1,0	12,4
BEIRA INTERIOR NORTE	13,9	1,3	12,6	13,9	1,3	12,6
BEIRA INTERIOR-SUL	13,7	1,7	12,1	13,8	1,7	12,1
COVA DA BEIRA	13,1	1,6	11,6	13,8	1,7	12,1
OESTE	20,3	2,2	18,1	14,9	1,6	13,2
GRANDE LISBOA	31,8	4,2	27,7	25,6	3,4	22,2
PENINSULA DE SETUBAL	21,1	2,3	18,8	19,0	2,0	17,0
MEDIO TEJO	16,4	2,1	14,3	14,6	1,9	12,7
LEZIRIA DO TEJO	20,3	2,0	18,2	15,5	1,6	13,9
ALENTEJO LITORAL	16,8	2,2	14,6	12,8	1,7	11,1
ALTO ALENTEJO	14,6	2,3	12,3	14,4	2,3	12,1
ALENTEJO CENTRAL	15,9	2,0	14,0	13,9	1,7	12,2
BAIXO ALENTEJO	11,1	1,0	10,1	10,4	1,0	9,4
ALGARVE	23,6	4,2	19,4	16,4	2,9	13,5
ACORES	7,4	0,9	6,5	9,5	1,2	8,3
MADEIRA	39,9	4,7	35,2	53,0	6,3	46,7
Portugal	528	63	465	510	60	450
Média	18	2	16	17	2	15
Mínimo	7	1	7	10	1	8
Máximo	40	5	35	53	6	47
Máximo/Mínimo	5,4	5,4	5,4	5,6	6,4	5,6

Mais uma vez, vale a pena olhar graficamente para a variação líquida do número de empresas existentes no país:



Foram estes os dados recolhidos sobre a criação de empresas na década de noventa e que vão ser usados como representação da evolução do empreendedorismo no mesmo período, apesar de não incluírem informação acerca dos empresários em nome individual, nem sequer dos profissionais por conta de outrem.

Para analisar as diferenças regionais na criação de empresas, estes dados foram utilizados numa análise regressiva que será descrita de seguida.

4. Discussão

Para procurar uma explicação para as diferenças entre regiões, vamos realizar uma análise regressiva, usando as variáveis descritas na seguinte tabela:

EC	Empresas Constituídas 1991-2000
EE	Empresas Dissolvidas 1991-2000
NE	N.º de Empresas Existentes em 1991
PT	População Total de cada região em 1991
EES	Emprego em Empresas de Serviços em 1991
NEES	N.º Escolas Ensino Superior em 1991
E	Emprego (n.º postos de trabalho) em cada região em 1991
CH	Crédito Hipotecário (em milhões de euros) concedido por região em 1991
VPT	Variação percentual anual média da população total de cada região no período 1991-2001
PIB5	PIB médio per capita no período 1997-2001 (últimos 5 anos)
VPIB	Variação do PIB no período 1991-2001 em cada região
DP	Densidade populacional de cada região em 1991
TD	Taxa desemprego anual média em cada região, no período 1991-2001
VTDPp	Variação em pontos percentuais na taxa de desemprego, no período 1991-2001
VD	Volume de Desemprego em 1991
PP	% Patrão na População Activa em 1991
PCP	% Trabalhadores por Conta Própria na População Activa em 1991
PST	Percentagem População Empregada Terciário em 1991
EUE	% Expedições para EU em 1991
VEUE	Variação Expedições para EU no período 1991-2001
EX	% Expedições para fora da EU em 1991
VE	Variação Expedições para fora da Eu no período 1991-2001
S	N.º de Sociedades em 1991
PC	Poder de Compra Médio em 1991

Os resultados desta análise regressiva, são apresentados nos quadros seguintes, primeiro para a criação de empresas e depois para o encerramento. Em ambos os casos são analisados ambos os modelos calculados com base na criação / encerramento de empresas por 100 empresas existentes e com base na criação / encerramento de empresas por 1000 habitantes. Apenas serão consideradas como significativas as variáveis cujos coeficientes t (para níveis de significância de 0,05) sejam superiores a 1,7 ou inferiores a -1,7 (Parasuraman, 1991). Note-se que em todas as regressões os testes F mostram valores superiores a 2,46, valor crítico para aceitar como estatisticamente significativos os valores do R^2 (Parasuraman, 1991), para os graus de liberdade da regressão em causa.

Variáveis Dependentes Variáveis Independentes	EC/PT		EC/NE	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
(Constante)		-0,761	-4,508	-0,527
TD	0,3	0,637	13,203	0,562
VTDPP	0,049	0,095	-0,226	-0,122
VD	-3,785	-1,322	1,849	-1,529
PT	4,164	0,616	0,244	0,556
VPT	0,051	0,103	-0,009	0,044
DP	1,242	1,14	1,566	1,47
PP	0,041	0,248	2,596	0,432
PCP	0,411	1,771	0,192	1,341
PST	0,727	1,661	-0,654	1,764
EUE	1,383	1,596	0,09	1,673
VEUE	-0,085	-0,387	-2,218	-0,349
EX	-1,136	-1,816	17,628	-1,61
VE	0,175	0,733	-11,115	0,465
NE	-3,176	-0,894	-1,296	-1,01
S	11,068	1,568	0,527	0,986
CH	-1,106	-0,263	-19,352	0,052
NEES	0,414	0,287	3,603	0,47
PC	-0,206	-0,105	0,212	-0,519
E	-2,421	-0,351	-0,404	-0,114
EES	-6,346	-1,47		-0,951
PIB5	0,479	1,177	0,047	1,024
VPIB	0,291	1,039	0,497	1,236
	R²: 0,95	F: 6,104	R²: 0,047	F: 3,731

Da leitura destes resultados sobressai antes de mais o elevado do R^2 no primeiro modelo (aquele que relaciona as criação de empresas com a população de cada região), indicando que esta regressão consegue explicar 95% da variância registada, apesar de apenas duas variáveis se terem revelado estatisticamente significativas: PCP e EX. Note-se contudo que mais quatro variáveis se aproximam de níveis de significância estatística: VD, PST, EUE e S. A segunda curiosa conclusão que daqui se retira é quase oposta da primeira, ou seja, o R^2 do segundo modelo é bastante baixo, indicando que apenas consegue explicar menos de 5% da variância registada, tendo apenas uma variável atingido aceitáveis níveis de significância estatística: PST.

Estas conclusões são curiosas a diversos níveis, por exemplo por não confirmarem os resultados de outros estudos (Reynolds, Storey e Westhead 1994 e Keeble e Walker 1994), em que ambos os modelos apresentavam níveis semelhantes de capacidade de explicação da variância nas variáveis dependentes. Resumindo à discussão ao modelo com maior aderência, torna-se curioso verificar que se verifica não existir uma constante (não se criam empresas independentemente do que se passa na economia) e que a criação de novas empresas parece depender essencialmente da percentagem de trabalhadores por conta própria e (negativamente) das exportações para fora da UE, apesar de o nível de desemprego, o número de sociedades já existente, as exportações para a UE e a percentagem de trabalhadores no terciário poderem também ter algum papel na explicação da variável dependente.

Variáveis Dependente Variáveis Independentes	EE/PT		EE/NE	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
(Constante)		-0,882		-0,768
TD	0,047	0,083	0,096	0,141
VTDPP	0,497	0,814	0,248	0,339
VD	-4,508	-1,312	-5,999	-1,456
PT	13,203	1,628	13,117	1,349
VPT	-0,226	-0,384	-0,357	-0,506
DP	1,849	1,415	2,458	1,568
PP	0,244	1,229	0,314	1,319
PCP	-0,009	-0,032	0,048	0,144
PST	1,566	2,981	1,615	2,563
EUE	2,596	2,498	2,85	2,285
VEUE	0,192	0,734	0,146	0,464
EX	-0,654	-0,871	-0,8	-0,889
VE	0,09	0,315	0,035	0,103
NE	-2,218	-0,52	-3,473	-0,679
S	17,628	2,081	14,094	1,387
CH	-11,115	-2,205	-8,942	-1,479
NEES	-1,296	-0,748	-0,889	-0,428
PC	0,527	0,223	-0,268	-0,094
E	-19,352	-2,34	-16,336	-1,647
EES	3,603	0,696	4,15	0,668
PIB5	0,212	0,433	0,365	0,622
VPIB	-0,404	-1,202	-0,131	-0,327
	R²: 0,929	F: 4,142	R²: 0,897	F: 2,782

No caso do encerramento de empresas, ambos os modelos aparecem com elevados níveis de variância explicada (quase 93% no modelo que usa a relação entre encerramento de empresas e a população existente e quase 90% no outro. Também o número de variáveis estatisticamente significativas é mais elevado do que no caso da criação de empresas, pois no primeiro modelo temos quatro variáveis significativas (PST, EUE, S e CH) e no segundo duas (PST e EUE). Ou seja, o encerramento de empresas por milhar de habitantes parece ser explicado pelas exportações para a UE, pela percentagem de trabalhadores no terciário, pelo número de sociedades já existente e (relação negativa) pelo nível do crédito hipotecário concedido em cada região. Por outro lado, o encerramento de empresas por centena de empresas existentes parece ser explicado apenas pelas duas primeiras variáveis.

5. Conclusões

Da análise realizada parece legítimo concluir que o fenómeno de criação de empresas apresentou elevados níveis de explicação da variância desta variável, no modelo que usa como variável dependente o número de empresas criadas dividido pela população de cada região. Já o segundo modelo usado na literatura, que usa a criação de empresas por centena de empresas existentes, parece não ter aderência à realidade portuguesa. Já no caso do encerramento de empresas, ambos os modelos apresentam bons níveis de aderência.

Da análise das regressões efectuadas parece legítimo concluir que a criação de empresas em Portugal na década de noventa se pode explicar essencialmente por aquilo a que se costuma designar “factores pull” ou factores do lado da procura. Curioso também é que a variância na criação e no encerramento de empresas não pareça ser relacionada com o PIB. Outra curiosa conclusão que estes resultados suportam é a confirmação de que o grau de abertura da economia portuguesa tem uma enorme influência na actividade económica.

6. Bibliografia

- Arend, Richard J. (1999), "Emergence of Entrepreneurs Following Exogenous Technological Change", *Strategic Management Journal*, Vol.20, 31-47.
- Davidsson, Per e Johan Wiklund (1997), "Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates", *Journal of Economic Psychology*, Vol.18, 179-199.
- Drucker, Peter F. (1985), "The discipline of innovation", *Harvard Business Review*, Maio-Junho , 67-72.
- Keeble, David e Sheila Walker (1994), "New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom", *Regional Studies*, Vol.28, Nº 4, 411-427.
- Reynolds, P. e D.J. Storey (1994), "Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates", *Regional Studies*, Vol.28, 443-456.
- Allen, David N. e Mark L. Weinberg (1988), "State Investment in Business Incubators", *PAQ*, Verão , 196-215.
- Reynolds, Paul (1994), "Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990", *Regional Studies*, Vol.28, Nº 4, 429-442.
- Barrett, Hilton e Art Weinstein (1998), "The Effect of Market Orientation and Organizational Flexibility on Corporate Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall , 57-70.
- Dominguez, Francisco J. (2002), "El Empreendedor. Una Propuesta de Modelo Explicativo de Comportamiento", *XII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica*, Covilhã, Abril , 1-7.
- Baumol, William J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, Vol.98, Nº 5, October , 893-921.
- Palich, Leslie E. e D. Ray Bagby (1995), "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom", *Journal of Business Venturing*, Vol.10, Nº 6, November , 425-438.
- Henderson, Jason (2002), "Building the Rural Economy With High-Growth Entrepreneurs", *Economic Review - Federal Reserve Bank of Kansas City*, Vol.87, Nº 3, Kansas City, Third Quarter , 45-70.
- Hamel, Gary e C.K. Prahalad (1991), "Corporate imagination and expeditionary marketing", *Harvard Business Review*, July , 81-92.
- Reynolds, P.D. e W. Maki (1991), "Regional Characteristics Affecting Business Growth: Assessin Strategies for Promoting Regional Economic Well-Being", *Project report submitted to Rural Poverty and Resource Program, Grant 900-013*.
- Reynolds, Paul D., William D. Bygrave e Larry W. Cox (2002), "GEM 2002 Executive Report", *Global Entrepreneurship Monitor*, Kauffman Foundation, .London, , 1-47.
- Prasuraman, A. (1991), "Marketing Research", Addison-Wesley, .New York, .