

**CAPITAL SOCIAL, OPORTUNIDADE E EMPREENDEDORISMO:
EVIDÊNCIA DO CASO BRASILEIRO**

**SOCIAL CAPITAL, OPPORTUNITY, AND ENTREPRENEURSHIP:
EVIDENCE FROM THE BRAZILIAN CASE**

Gabriel Cardeal Tomazzia*
Luiz Alberto Esteves**

RESUMO

O objetivo do trabalho é analisar a relação entre empreendedorismo e capital social. Esta relação é abordada ao longo do trabalho em termos teóricos e empíricos. No que diz respeito ao aspecto teórico, a literatura especializada sugere que a acumulação de capital social pode influenciar o empreendedorismo por meio da identificação de oportunidades e da mobilização de recursos. No aspecto empírico é analisada a relação para o caso brasileiro, onde são utilizados métodos estatísticos e econométricos. Os (micro)dados utilizados neste artigo são provenientes da WVS (*World Values Survey Association*, 2006). Não foram encontradas evidências que corroborem a hipótese de correlação entre acumulação de capital social e taxa de empreendedorismo para o caso brasileiro.

Palavras-Chave: Empreendedorismo. Capital Social. Modelo PROBIT.
Códigos JEL: L26, L14, C25

ABSTRACT

The objective of this paper is to address the relationship between entrepreneurship and social capital. This relationship is discussed in theoretical and empirical terms. The theoretical literature suggests that the accumulation of social capital can influence entrepreneurship through opportunities identification and resources mobilization. The empirical aspect is analyzed for the case of Brazil, where it is used statistical and econometric methods. The (micro)data used in this article comes from the WVS (*World Values Survey Association*, 2006). No evidence was found to corroborate the hypothesis of positive correlation between accumulation of social capital and the Brazilian rate of entrepreneurship

Keywords: Entrepreneurship. Social Capital. PROBIT Model.
JEL Codes: L26, L14, C25

Introdução

Várias vezes nos deparamos com situações onde as trocas, a compra e a venda de bens e serviços são determinadas por laços de amizade, laços sociais, étnicos,

* Universidade Federal do Paraná e ExxonMobil. gabrielctomazzia@gmail.com

** Universidade Federal do Paraná e CNPq. esteves@ufpr.br

religiosos, culturais, etc. Nestes casos a pergunta central a ser endereçada é se o empreendedor obteria vantagens relacionadas a pertencer a algum tipo específico de associação, seja de vínculo religioso, fazer parte de uma agremiação, associação, etc. Por exemplo: praticar golfe nos finais de semana em um clube de campo poderia proporcionar vantagens competitivas a um empreendedor? Tal prática poderia ajudar na identificação de oportunidades promissoras (STUART; SORENSON, 2005), na qual só teria acesso fazendo parte desta agremiação esportiva?

A “sabedoria convencional” sugere com frequência que grupos étnico-religiosos, tais como judeus, evangélicos e determinados grupos de imigrantes se conectam por meio de “laços fortes” e acabam por conduzir seus negócios preferencialmente (ou exclusivamente) entre si. Ou mesmo no caso da maçonaria, onde se acredita que seus integrantes têm a prática de forte cooperação mútua, inclusive no âmbito dos negócios.

A partir desta motivação, o presente trabalho tem como objetivo analisar a relação entre capital social e empreendedorismo. A fim de embasar essa análise, será realizada inicialmente uma discussão sobre os conceitos de empreendedorismo, de capital social e conseqüentemente uma discussão teórica sobre como o empreendedorismo e o capital social se relacionam e exercem efeitos um sobre o outro. Em seguida é desenvolvido um exercício empírico, a partir de métodos estatísticos e econométricos, com o objetivo de obter inferências estatísticas para a relação entre empreendedorismo e capital social para o caso brasileiro.

Os (micro)dados utilizados neste artigo são provenientes da WVS (*WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION*) e disponibilizam informações, ao nível do indivíduo, para categorias de ocupação profissional (*Proxy* para empreendedorismo) e de filiação em diferentes grupos étnico-culturais, sociais, políticos e em diferentes agremiações (utilizadas como *Proxies* de capital social). Em nenhum dos exercícios empíricos foram encontradas evidências que corroborem a hipótese de correlação positiva entre acumulação de capital social e empreendedorismo.

O artigo está dividido em seis seções, incluindo a presente seção destinada a introdução. A segunda seção é dedicada à análise do empreendedorismo no Brasil. A terceira seção é devotada para a apresentação do referencial teórico sobre capital social e empreendedorismo. A quarta seção é destinada a apresentação dos dados e da metodologia empírica. A quinta seção apresenta os resultados da análise empírica. A sexta e última seção é dedicada às considerações finais e conclusões.

1 O Empreendedorismo no Brasil

Segundo o Relatório Executivo de 2011 da GEM – Global Entrepreneurship Monitor – para o Brasil, aproximadamente 27% dos indivíduos adultos no país são proprietários ou administradores de algum negócio. Ou seja, aproximadamente 27 milhões de brasileiros entre 18 e 64 anos estão envolvidos de alguma forma na administração ou criação de um negócio, independente de seu porte. Esse dado indica a importância desse tema, tanto no âmbito social como econômico, revelando assim a importância e a necessidade de políticas públicas direcionadas para este público específico.

O GEM – uma pesquisa anual que coleta informação sobre atividade empreendedora para vários países ao redor do mundo – agrupa os países participantes em três categorias: (1) países impulsionados por fatores, (2) países impulsionados pela eficiência e (3) países impulsionados pela inovação. Os países agrupados na categoria de impulso por fatores dispõem de estruturas econômicas menos complexas, dominadas pela agricultura de subsistência e pelo extrativismo; economias impulsionadas pela eficiência são caracterizadas por estruturas econômicas industrializadas, intensivas em escala e em capital; por último, encontram-se as economias impulsionadas pela inovação, onde os negócios são mais intensivos em conhecimento, o setor de serviços se encontra em forte expansão.

O Brasil, segundo o GEM (2011), se caracteriza como uma economia impulsionada pela eficiência. Tal classificação sugere que não tenhamos tantos novos negócios em áreas intensivas em tecnologia, quando comparados com países como os Estados Unidos, o Japão, a Coreia do Sul e diversos países europeus. Adicionalmente, no caso brasileiro, o empreendedorismo pode muitas vezes estar associado a uma “fuga” devido à falta de perspectivas, ou seja, a taxa de empreendedorismo no Brasil poderia estar parcialmente relacionada à precarização do mercado de trabalho, ou seja, ao emprego informal e subempregos.

Ainda segundo a pesquisa, há duas motivações principais que levariam um indivíduo a se tornar um empreendedor: por necessidade e por oportunidade. O empreendedor por necessidade é aquele que inicia um negócio por não possuir melhores opções para gerar renda para si mesmo e para sua família; enquanto o empreendedor por oportunidade tem outras opções de emprego e renda, porém, devido à percepção de uma melhor oportunidade se for empreender, decide abrir um negócio próprio.

Os resultados do GEM (2011) indicam aumento na proporção entre empreendedores iniciais por oportunidade em relação aos empreendedores iniciais por necessidade no Brasil entre os anos de 2010 a 2011, ou seja, proporcionalmente há mais empreendedores que iniciaram um negócio por oportunidade do que por necessidade no período. Quando separados em três níveis de renda, os empreendedores iniciais se apresentam com maior presença nos níveis mais altos de renda, com cerca de 16% dos empreendedores iniciais na faixa mais alta de renda, cerca de 13% na faixa intermediária, e por fim 9% na faixa inferior de renda. Com relação à escolaridade foi observado que nos países do grupo impulsionados pela inovação, a taxa de empreendedores aumenta com relação ao aumento do nível educacional do indivíduo, porém no Brasil, que é um país do grupo-eficiência, a relação entre o nível de escolaridade é inversa à taxa de empreendedores.

Os resultados da pesquisa GEM 2011 corroboram as trajetórias já observadas em anos anteriores, ou seja, o que se observa no Brasil é um aumento do percentual da taxa de empreendedorismo por oportunidade, em detrimento da taxa de empreendedorismo por necessidade. Tais resultados são bastante alentadores para a economia brasileira, pois em termos teóricos isto implicaria na redução das taxas de mortalidade de novos negócios e no aumento da eficiência dos recursos destinados ao financiamento de MPEs (micro e pequenas empresas) e *startups*, pois uma quantidade cada vez maior destes recursos seria direcionada para projetos criados a partir da percepção de boas oportunidades de negócios.

2 Empreendedorismo e Capital Social

Na presente seção são apresentadas noções sobre o empreendedorismo, identificando o indivíduo empreendedor, bem como será feita uma breve discussão sobre a relevância dada ao empreendedor e o empreendedorismo na história econômica recente. Não obstante, será apresentado o conceito de capital social e por fim como o conceito de como o empreendedorismo se relaciona com a questão do capital social.

2.1 Empreendedorismo

A importância do empreendedorismo na teoria econômica sofreu variações ao longo do século XX. Ao longo dos primeiros três quartos de século as grandes

corporações não detinham a mesma posição de poder que alcançaram no último quarto de século, sendo que os pequenos empreendimentos eram os principais demandantes de mão de obra e principal fonte de estabilidade política e social (AUDRETSCH; THURIK et al., 2002). No último quartil do século passado, porém, a situação se inverteu e acadêmicos defenderam que o futuro estava nas grandes corporações e que os pequenos negócios iriam desaparecer, vítimas de sua própria ineficiência.

Porém, recentemente, novos estudos econométricos evidenciaram que os pequenos negócios e os empreendedores não são somente grandes demandantes de mão de obra e fontes de estabilidade política e social, que contribuem no quesito de inovação e no poder de competição, mas também sugerem que o empreendedorismo é um determinante vital no crescimento econômico (AUDRETSCH; THURIK et al., 2002).

Ao discutir o empreendedorismo surge a seguinte questão: como definir um empreendedor e o empreendedorismo?

Quanto ao empreendedor não há uma definição unificada, sendo que a definição varia dependendo do autor. Pode-se definir o empreendedor como um trabalhador autônomo, dono de um pequeno negócio ou mesmo como um gerenciador de um negócio, não necessariamente o proprietário (BAUMOL, 1993; LUNDSTROM; STEVENSON, 2005). Porém, alguns acadêmicos, como inicialmente Schumpeter (1942), podem defender que o conceito de empreendedor se define como o empresário inovador. Conforme Baumol (1993), Lundstrom e Stevenson (2005), há duas formas de definir o empreendedor: uma é de o empreendedor ser um indivíduo que transforma novas ideias e invenções, em conjunto com o capital necessário, em algo economicamente viável e novo; a outra forma é defini-lo como o indivíduo que cria e então organiza e opera um empreendimento, independente de haver ou não um processo de inovação, sendo esta última compreensão com a visão de Knight (1971), que sugere que os empreendedores são portadores da incerteza e localizadores de lucros e oportunidades de negócios, a que será utilizada neste trabalho.

No que tange à discussão sobre o empreendedorismo (LUNDSTROM; STEVENSON, 2005), há duas correntes de entendimento em relação à definição do empreendedorismo. Uma corrente define o empreendedorismo como algo que o empreendedor “faz”, no sentido do comportamento empreendedor individual. Nesse espectro, o empreendedorismo se apresenta como qualquer tentativa de um novo negócio, uma nova forma de organização e/ou expansão de um negócio já existente. Como também é necessário ao empreendedorismo a mentalidade para criar e

desenvolver a atividade econômica, relacionado ao gosto pelo risco, criatividade e inovação para se criar ou gerir um negócio (LUNDSTROM; STEVENSON, 2005). Morris e Sexton (1996) por outro lado, defende a corrente em que o empreendedorismo é fortemente relacionado com a dinâmica econômica e com os fenômenos sociais. Para ele, o empreendedorismo é a relação entre o empreendedor e instituições que o cercam, como a forma como o governo exerce seu papel na criação de estruturas sociais, políticas, financeiras e legais que definem a sociedade na qual o empreendedor se localiza.

2.2 Capital Social e Empreendedorismo

A partir dos conceitos de empreendedorismo presentes na seção anterior, podemos discutir o conceito de capital social e como capital social e empreendedorismo interagem entre si. Para Putnam (1995), capital social é identificado como características de organizações sociais, como a confiança, normas e redes de relacionamentos que promovem a cooperação entre os agentes envolvidos para seus benefícios próprios. Putnam (2000) ainda sugere que associações formais, participação cívica, confiança e altruísmo (voluntariado) são indicadores de capital social. Nessa mesma linha de pensamento Doh e Zolnik (2011) afirmam que é geralmente aceito que capital social inclui diferentes ideias centrais, como confiança mútua, participação e filiação em associações, além de normas cívicas. A hipótese central de Putnam é de que se uma região ou um país tem um sistema econômico em bom funcionamento e um alto nível de integração política, esses seriam os resultados de uma boa acumulação de capital social desta região. Para Putnam (1995) muitos dos problemas sociais dos Estados Unidos são causados por um declínio do capital social, uma tendência que para ele vem ocorrendo nas últimas três décadas.

Porém há outros conceitos de capital social, ainda anterior ao de Putnam, como o conceito de capital social de Pierre Bourdieu, desenvolvido por volta de 1970 e 1980. Sendo que o capital social se encontra como uma subdivisão do conceito mais geral de capital. Dessa forma, o conceito de capital se divide em três dimensões: econômico, cultural e capital social. O conceito de capital social de Bourdieu (1986) tem ênfase no conflito e no poder, nas relações sociais que aumentam a habilidade de agente em avançar com seus interesses. Da perspectiva de Bourdieu, o capital social se torna um recurso na disputa social que advém das diferentes arenas de disputa social, como por

exemplo, a confiança, que é um componente em potencial de capital simbólico que pode ser utilizado na prática do poder simbólico.

Para Stuart e Sorenson (2005) o capital social pode influenciar o empreendedorismo auxiliando o empreendedor a (1) *identificar uma oportunidade promissora* e para explorar essa possível oportunidade o empreendedor deve (2) *mobilizar recursos*. Com relação à identificação de uma oportunidade promissora, o empreendedor percebe oportunidades de obter informações privadas através de seu capital social. Dessa forma, segundo Stuart e Sorenson (2005), empreendedores dotados de redes de contatos estruturadas estão mais predispostos a descobrir oportunidades promissoras e dessa forma se envolver em atividades empreendedoras. Após identificada a oportunidade promissora, o empreendedor deve mobilizar recursos, como contratar mão de obra qualificada, angariar recursos financeiros e acessar conhecimentos tácitos sobre o negócio. Stuart e Sorenson (2005) apontam que empresas novatas teriam melhores chances de sucesso, caso o empreendedor em questão tenha uma extensa rede de relacionamentos. Logo, a partir desse pressuposto, haveria uma relação positiva entre capital social e o empreendedorismo.

2 Dados e Metodologia

2.1 Dados

A presente seção tem como objetivo testar a hipótese de que o empreendedorismo é influenciado pelo capital social, no entanto há limitações em relação a isso, por motivos como o desentendimento sobre a definição de empreendedorismo entre os acadêmicos, a inexistência de dados em um nível individual com relação ao agente ser ou não empreendedor, mas somente se este é ou não autônomo e dificuldade em definir objetivamente variáveis de capital social.

Com relação à falta de uma variável de empreendedorismo em nível individual, será utilizada a variável “autônomo” como *Proxy* para atividade empreendedora. Essa variável se apresenta simplesmente como “autônomo” ou “não autônomo”. Com relação à variável “autônomo”, pode haver certas críticas em utilizá-la como *Proxy* de empreendedorismo, visto que não seria adequado em uma visão schumpeteriana, com ênfase na inovação (DOH; ZOLNIK, 2011), pois a partir de uma variável “autônomo”, pode-se captar uma grande heterogeneidade de indivíduos, visto que um pipoqueiro, um taxista, como também um proprietário de uma rede de supermercados, por exemplo,

podem se autodeclarar autônomos – nenhum desses casos porém se classificaria como um clássico caso de empresário schumpeteriano. Entretanto essa definição de “autônomo” como *Proxy* é compatível com a definição de Knight (1971) sobre o indivíduo empreendedor que é propenso a incorrer em risco e incerteza na busca de oportunidades de lucros.

Os dados utilizados neste artigo são provenientes da WVS (*WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION*). A WVS monitora alterações sociais em países ao redor do mundo através da aplicação de questionários individuais sobre seus valores, crenças e motivações, sendo que os indivíduos dessa amostra são escolhidos aleatoriamente. Esses questionários são aplicados em “ondas” de pesquisa, em diferentes anos, com certa regularidade. A primeira onda de aplicações foi no ano de 1981 e a informação mais recente se refere ao ano de 2006, sendo que foi essa a utilizada no presente trabalho. Considerando que o intuito deste trabalho é analisar o capital social e sua relação com o empreendedorismo no caso brasileiro, será utilizada a base de dados referente ao Brasil. O universo amostral dessa pesquisa realizada em 2006¹ no Brasil é de 1.500 pessoas, com os questionários aplicados de forma aleatória dentro da população brasileira, dividida em 150 *clusters* – 28 *clusters* rurais e outros 122 urbanos – através de 104 entrevistadores. Essa onda amostral foi realizada no Brasil pela Universidade de Brasília, DATAUnB – Pesquisas sociais aplicadas.

Quanto à lista de potenciais regressores exógenos, são utilizadas variáveis de controle da heterogeneidade individual dos agentes, tais como estado civil, se o pai é imigrante, se a mãe é imigrante, sexo, grupo étnico, gosto pelo risco, classe social e ênfase à vida em família, conforme reportado na Tabela 1: Entre as variáveis explicativas relacionadas ao capital social, tem-se se o indivíduo pertence e participa; pertence, mas não participa; ou não pertence às seguintes associações: igreja ou organização/grupo de religião, organização/associação esportiva ou recreativa, organização/associação artística, musical ou educacional, sindicato, partido político, organização/associação de meio ambiente, associação profissional, organização/associação humanitária ou de caridade e organização/associação de consumidores, conforme reportado na Tabela 2.

¹ As entrevistas ocorreram de 1º de Novembro de 2006 a 26 de Dezembro de 2006.

Tabela 1. Descrição da variável dependente e das variáveis independentes de controle

Variável	Descrição
Independente	
Idade	Entre 18 a 84 anos
Estado civil	Casado = 1 Morando junto = 2 Divorciado = 3 Separado = 4 Viúvo = 5 Solteiro = 6
Mãe imigrante	Mãe imigrante = 1, se não = 2
Pai imigrante	Pai imigrante = 1, se não = 2
Sexo	Masculino = 1, Feminino = 2
Grupo étnico	Branco = 1 Negro = 2 Mestiço (entre branco e negro) = 3 Oriental = 4 Indígena = 5
Aversão ao risco	Medida crescente de aversão ao risco - de 1 a 6
Nível de Renda	Medida crescente de renda – de 1 a 10
Ênfase vida familiar	Medida decrescente de ênfase em vida familiar - de 1 a 3

Fonte: Dados coletados no site da WVS <<http://www.worldvaluessurvey.org/>>

Tabela 2. Descrição das variáveis independentes de capital social

Variável	Descrição
Independente	
Igreja ou organização/grupo de religião	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3
Organização/associação esportiva ou Recreativa	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3

Organização/associação artística, musical	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2
ou educacional	Pertence e participa = 3
Sindicato	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3
Partido político	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3
Organização/associação de meio ambiente	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3
Associação profissional	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3
Organização/associação humanitária ou de caridade	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3
Organização/associação de consumidores	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 Pertence e participa = 3

Fonte: Dados coletados no site da WVS <<http://www.worldvaluessurvey.org/>>

2.2 Metodologia

A variável dependente deste estudo é binária, ou seja, os indivíduos da amostra podem se apresentar somente de duas formas: como autônomo ou não autônomo. A partir disso, tem-se que uma regressão com o método de mínimos quadrados ordinários (MQO) não seria o mais apropriado para a obtenção das estimativas das constantes paramétricas do modelo. Nesse sentido, utilizar-se-á estimadores não lineares de máxima verossimilhança, como é o caso do modelo PROBIT. Tal procedimento corrige duas limitações encontradas nos modelos lineares de probabilidade (estimativas de modelos com variável dependente binária com MQO): (i) a probabilidade estimada nos modelos lineares de probabilidade extrapolam o intervalo entre zero e um; (ii) presença de heterocedasticidade.

O modelo PROBIT é uma forma de regressão de modelos de respostas binárias ou ordenadas. Esse modelo considera o processo de máxima verossimilhança para os parâmetros β e C da equação de PROBIT, sendo a resposta Y é binária, com valores de 0 ou 1, com a equação de probabilística da seguinte forma:

$$\rho = \Pr[Y = 0 = C + (1 - C)F(x'\beta)] \quad [1]$$

onde,

β é o vetor dos parâmetros estimados

F é a função de distribuição cumulativa

x é o vetor das variáveis explicativas

ρ é a probabilidade de resposta

C é a taxa natural de resposta

Contudo, cabe destacar que a interpretação direta dos coeficientes obtidos do modelo PROBIT não são triviais, de modo que todos os resultados apresentados nas próximas seções serão reportados em termos de efeitos marginais.

3 Análise empírica

3.1 Análise Descritiva

Antes de aprofundarmos na análise da relação entre capital social e empreendedorismo, serão apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis relevantes para nossa análise. Na tabela 3 constam todas as variáveis utilizadas na presente análise com suas respectivas médias e desvios padrões. Antes de prosseguir com a descrição das variáveis, cabe destacar que a GEM 2011 aponta que cerca de 27%

dos brasileiros adultos são proprietários ou administradores de algum negócio. Já a partir dos dados da WVS, essa porcentagem (realizada no período 2005-2006) era aproximadamente 19%. Possivelmente a diferença advém de uma diferença metodológica com relação ao que foi considerado como empreendedor nessas duas diferentes fontes.

Os resultados da tabela 3 são divididos para análise de três grupos amostrais: o primeiro grupo inclui todos os indivíduos da amostra, independente de ser ou não autônomo; o segundo grupo inclui informações de médias e desvios padrões somente dos autônomos e por fim a última coluna com as informações de médias e desvios padrões dos indivíduos não autônomos da amostra.

Pode ser observado a partir desta tabela 3 que não há uma relação clara entre as variáveis de capital social em relação a ser ou não autônomo, no sentido que as médias das variáveis de capital social não são sistematicamente maiores para a sub amostra de autônomos quando comparado com o grupo de não-autônomos.

Tabela 3. Tabela descritiva com médias e desvios padrões

Variáveis	Todos os respondentes		Autônomos		Não-autônomos	
	Média	Desv. Padrão	Média	Desv. Padrão	Média	Desv. Padrão
Empreendedorismo						
Autônomo	1,82	0,39	1,00	0,00	2,00	0,00
Variáveis de controle						
Estado Civil	2,98	2,12	2,78	1,97	3,03	2,16
Maior ênfase em vida familiar	1,01	0,15	1,01	0,12	1,01	0,15
Mãe imigrante	1,98	0,14	1,99	0,12	1,98	0,15
Pai imigrante	1,97	0,16	1,98	0,15	1,97	0,16
Sexo	1,58	0,49	1,49	0,50	1,61	0,49
Nível educacional	4,10	2,30	3,75	2,09	4,17	2,34
Idade	39,96	15,68	41,06	13,22	39,71	16,18
Escala de renda	4,25	2,14	4,36	2,30	4,23	2,11
Grupo étnico	1,90	0,99	1,94	0,99	1,89	0,99
Importância de aventuras e toma riscos para a pessoa	4,50	1,44	4,58	1,37	4,49	1,45
Variáveis de Capital Social						
Igreja ou organização/grupo religioso	2,28	0,82	2,24	0,82	2,29	0,82
Organização/associação esportiva ou recreativa	1,31	0,68	1,28	0,66	1,32	0,68
Organização/associação artística, musical ou educacional	1,25	0,63	1,18	0,53	1,26	0,64
Sindicato	1,28	0,61	1,19	0,54	1,30	0,63
Partido político	1,15	0,49	1,18	0,52	1,15	0,48
Organização/associação de meio ambiente	1,11	0,41	1,07	0,34	1,11	0,42
Associação profissional	1,23	0,59	1,22	0,58	1,23	0,60
Organização/associação humanitária ou de caridade	1,34	0,71	1,36	0,74	1,34	0,71
Organização/associação de consumidores	1,06	0,31	1,07	0,36	1,06	0,30

Dados coletados no site da WVS <<http://www.worldvaluessurvey.org/>>

Quanto às variáveis de controle, pode-se chegar a várias suposições; a média da variável estado civil entre os autônomos é consideravelmente menor que a dos não autônomos, no caso do estado civil, tem-se que quanto maior o nível de comprometimento com o relacionamento, maior a probabilidade de o indivíduo ser autônomo, sendo que o nível “1” é casado, “2” é morando junto como se fosse casado até “6” como solteiro. Verificou-se uma leve diferença entre a variável sexo, tendo uma média mais alta, próxima a “2”, que é a descrição binária do sexo feminino, no grupo dos não autônomos, ou seja, homens teriam maior probabilidade de serem empreendedores nessa análise.

O nível educacional apresentou uma grande diferença entre os grupos de autônomos e não autônomos, com menor média entre o grupo dos autônomos, ou seja, quanto menor o nível educacional, maior a probabilidade do indivíduo ser autônomo. No que tange à remuneração nesses dois grupos, os dados revelam que os autônomos, na média, possuem maiores salários, porém com maior desvio padrão, ou seja, há uma variação de renda maior dentro do grupo dos autônomos em relação aos não autônomos. Contrariando a sabedoria popular, a variável importância de aventuras e de tomar riscos para o indivíduo, apresentou que quanto maior a média, ou seja, mais avesso ao risco esse indivíduo é, maior a chance de o indivíduo ser autônomo e o contrário com relação a ser não autônomo. Por fim, variáveis como ter maior ênfase em vida familiar, ter mãe ou pai imigrantes e idade não mostraram diferenças significativas entre o grupo dos autônomos e não autônomos.

3.1 Análise de Regressão

O primeiro passo na análise de regressão foi estimar as constantes paramétricas do modelo PROBIT tomando em conta todas as variáveis de controle de heterogeneidade (não reportadas nos resultados da regressão) e vetor de variáveis relacionadas ao capital sociais (relevantes para a análise) reportadas nas tabelas 1 e 2. Neste modelo (aqui denominado modelo 1) são considerados todos os integrantes da amostra. Os resultados em termos de efeitos marginais do modelo PROBIT são reportados na Tabela 4:

Tabela 4. Efeitos Marginais Modelos PROBIT
(Variável dependente: Empreendedor, Amostra Completa)

Regressores	dF/dx	P> z
Grupo religioso	-0,00251	0,846
Assoc. esportiva	-0,28813	0,083
Assoc. artes	-0,03186	0,124
Partido político	0,04672	0,033
Assoc. meio ambiente	-0,07092	0,036
Assoc. profissional	0,22828	0,252
Assoc. de caridade	0,26666	0,084
Assoc. de consumidor	0,04128	0,250
Variáveis de Controle (Não reportadas)	Sim	Sim

Número de observações = 1374
Pseudo R² = 0,0572

No modelo, considerando o nível de significância de 10%, temos que dentre as variáveis de capital social algumas poucas contém algum poder explicativo positivo sobre a probabilidade de empreendedorismo. No caso de participação em associações esportivas e de meio ambiente, o efeito é significativo, porém negativo, ou seja, participar de tais tipos de agremiações e associações exerce um efeito negativo sobre a probabilidade condicional de empreender. Já no caso da participação em associações de caridade e agremiações políticas o efeito é positivo e significativo, principalmente no caso da caridade, onde o efeito marginal é de 0,26, ou seja, a probabilidade de empreender entre participantes de grupos de caridade é, em média, 26 pontos percentuais maiores do que no grupo de não participantes de associações de caridade. No caso da participação em partidos políticos o efeito marginal é de aproximadamente 0,05.

Como já discutido ao longo do texto, a variável “autônomo” possui grande heterogeneidade, pois contém uma grande variedade de indivíduos, incluindo tanto o pequeno trabalhador informal que não conseguiu se inserir no mercado de trabalho (que empreende por necessidade), como também o empreendedor “clássico” (que empreende por oportunidade), tanto de pequeno, médio e grande porte. Para minimizar essa heterogeneidade, uma tentativa de eliminar do modelo a participação de empreendedorismo por necessidade, consideramos apenas os indivíduos com um nível

maior que o nível intermediário. A variável nível de renda utilizada neste modelo é identificada em níveis entre 1 e 10, sendo 1 o menor nível de renda e 10 o maior nível de renda. Nesse filtro em questão, foi considerado apenas os indivíduos que apresentaram renda de 5 ou superior a 5 nessa escala de renda.

O modelo 2, como explicitado acima, contém as mesmas variáveis do modelo 1, porém filtrado pelo nível de renda. Esse filtro, porém resultou em uma diminuição no número de indivíduos na regressão, de 1374 considerados na regressão 1, para 640 na regressão 2. No modelo 2 diversas variáveis que se mostraram estatisticamente significativas na regressão 1 passaram a não ser mais estatisticamente significativas, conforme dados da tabela 5.

Tabela 5. Efeitos Marginais Modelos PROBIT
(Variável dependente: Empreendedor, Amostra Indivíduos com Maior Renda)

Regressores	dF/dx	P> z
Grupo religioso	0,01902	0,323
Assoc. esportiva	-0,01420	0,525
Assoc. artes	-0,02926	0,275
Partido político	0,02680	0,460
Assoc. meio ambiente	-0,07056	0,124
Assoc. profissional	0,03024	0,219
Assoc. de caridade	0,01762	0,418
Assoc. de consumidor	0,01167	0,816
Variáveis de Controle (Não reportadas)	Sim	Sim

Número de observações = 640
Pseudo R² = 0,0753

Neste caso não observamos nenhuma variável significativa entre àquelas que constituem o vetor de variáveis relacionadas ao capital social.

Considerações Finais

O presente texto tem o intuito de verificar a existência de relação de causalidade entre o empreendedorismo e o capital social no âmbito brasileiro, baseando-se pela base de dados da WVS (World Values Survey). No entanto, os resultados obtidos no presente texto não mostraram uma relação tão clara como era esperado de se observar no nível

individual, de que quanto maior a presença de capital social, maior seria observada a presença do empreendedorismo.

A ausência de significância estatística para a maioria das variáveis apresentadas nos modelos acima demandam discussão adicional. O leitor poderá ter observado que ao longo do texto evitou-se utilizar a expressão causalidade entre empreendedorismo e capital social, mesmo quando do uso de análise de regressão. É claro que quando se especifica variável dependente e variáveis independentes em um modelo de regressão, supõe-se que exista causalidade das independentes para a dependente. Contudo, parece claro que ao mesmo tempo em que o empreendedorismo possa influenciar um indivíduo a ingressar em uma agremiação social ou política, o contrário também pode ser verdadeiro.

A possibilidade de causalidade em duplo sentido e/ou endogeneidade entre as variáveis nos alerta para a possibilidade da obtenção de estimativas enviesadas nos exercícios de regressão acima endereçados, cuja solução envolveria a necessidade de estimativas não lineares com variáveis instrumentais (também conhecidas como IV-PROBIT). Contudo, não encontramos na base de dados nenhuma variável que pudesse atender os requisitos necessários de uma variável instrumental.

O uso de variáveis *Proxies* nos dois lados da equação de regressão (*Proxy* para empreendedorismo e *Proxies* para Capital Social) também cria uma limitação muito grande e também sugere cautela na interpretação dos resultados da regressão, posto a grande possibilidade de existência de erro de medida. Adicionalmente, cabe destacar que a dimensão do empreendedorismo induzido pela necessidade (em oposição à taxa de empreendedorismo por oportunidade) pode também ter trazido implicações para nossa análise empírica, posto que o nexos causal da relação entre empreendedorismo e capital social se daria pelas oportunidades criadas nestes tipos de agremiações e associações. Cabe destacar também que o filtro aplicado no modelo 2 pode ter eliminado muito pouco o efeito empreendedorismo necessidade de nossa amostra.

Finalmente, cabe destacar que mesmo com a escassez de dados para o tipo de exercício aqui sugerido, além dos vários limitadores apresentados ao longo do texto, a compreensão dos determinantes do empreendedorismo é fundamental para a economia brasileira, dentre eles o papel do capital social. Nesse sentido, acreditamos que o presente artigo traz uma contribuição original e importante para a literatura empírica e espera-se que sirva de referência para futuros estudos que possam ser desenvolvidos nesta área.

Referências

AUDRETSCH, D. et al. **Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison**, Chapter 1 - Understanding Entrepreneurship across Countries and over Time. Volume 27. SpringerLink, 2002.

BAUMOL, W. J. **Entrepreneurship, Management and the Structure of Profit**. Cambridge: MIT Press, 1993.

BOURDIEU, P. The Forms of Capital. In: RICHARDSON, J. G. (ed.). **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**. New York: Greenwood Press, 1986. p. 241-258.

DOH, S.; ZOLNIK, E. Social Capital and Entrepreneurship: An Exploratory Analysis. **African Journal of Business Management**, v. 5, n. 12, p. 4961-4975, 2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE (IBQP); FGV, Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios. GEM – Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil 2011. Gráfica Imprensa da UFPR, 2011.

KNIGHT, F. **Risk, Uncertainty and Profit**. Chicago: University of Chicago Press, 1971.

LUNDSTROM, A.; STEVENSON, L. **Entrepreneurship Policy: Theory and Practice**, Chapter 2 - Entrepreneurship policy - definitions, foundations and framework, Volume 9. SpringerLink, 2005.

MORRIS, M. H.; SEXTON, D. L. The Concept of Entrepreneurship Intensity: Implications for Firm Performance, **Journal of Business Research**, v. 36, n. 1, 1996.

PUTNAM, R. Bowling alone: America's declining social capital. **Journal of Democracy**, Washington, v. 6, n. 1, p. 65-78, 1995.

_____. **Bowling Alone: the collapse and revival of american community**. New York: Simon & Schuster, 2000.

SCHUMPETER, J. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Harper and Row, 1942.

STUART, T; SORENSON, OI. **International Handbook Series on Entrepreneurship**, SpringerLink , v. 2, p. 233-252, 2005.