

O impacto do contexto institucional no empreendedorismo na América Latina

ANA KARINE LIMA DE MEDEIROS

UNIVERSIDADE DE FORTALEZA (UNIFOR)
anaklmedeiros@terra.com.br

JOSÉ MILTON DE SOUSA-FILHO

UNIVERSIDADE DE FORTALEZA (UNIFOR)
miltonsousa@gmail.com

O impacto do contexto institucional no empreendedorismo na América Latina

Resumo

Esta pesquisa objetiva debater a relação entre o contexto institucional e o nível de empreendedorismo nos países da América Latina. Baseado no referencial teórico, identificou-se que o (a) ambiente institucional, (b) ambiente macroeconômico e (c) ambiente educacional são dimensões do contexto institucional e que poderiam impactar nos níveis de empreendedorismo inicial (TEA) e estabelecido (TEE) dos países analisados. Utilizando-se de do método dos mínimos quadrados parciais (*partial least square – pls*) a variável dependente nível de empreendedorismo, representada pelas taxas TEA e TEE, foi regredida em função das variáveis independentes para o período de 2007 a 2016. Como resultado, a variável independente ambiente institucional e ambiente macroeconômico mostraram influenciar de forma negativa a TEE e a variável ambiente educacional a influencia positivamente. Em relação a variável dependente TEA, foi demonstrado que sofre influência positiva de todas as variáveis independentes. Desta forma, pode-se afirmar que têm potencialidade para ampliar as discussões na intersecção dos estudos de empreendedorismo, países em desenvolvimento e teoria institucional, bem como, abre possibilidades para futuras pesquisa, conforme colocado nas conclusões do presente trabalho.

Palavras-chave: Empreendedorismo. América Latina. Teoria Institucional.

1 Introdução

O papel do empreendedorismo como componente essencial ao desenvolvimento econômico e social dos países tem sido um tema amplamente discutido nos estudos acadêmicos (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2014, MOTA et al, 2017). Do mesmo modo, também tem sido alvo de pesquisas a exploração das motivações, condicionantes e do ambiente no qual se desenvolve o empreendedorismo para uma melhor compreensão de sua influência, seja ela positiva ou negativa, no desenvolvimento das nações (AMORÓS; BORRAZ; VEIGA, 2016).

Uma das linhas de pesquisa mais promitentes em estudos sobre empreendedorismo é a investigação de como as instituições influenciam o comportamento empreendedor (KALANTARIDIS; FLETCHER, 2012). As instituições representam as regras do jogo numa sociedade e moldam a interação humana (NORTH, 1990), que, quando regulares, estáveis e atuando de forma eficiente, podem minimizar a insegurança e o risco para os empreendedores, bem como, os custos de transação relativos à sua atividade. Por outro lado, caso as instituições apresentem um cenário instável, pouco transparente ou extremamente restritivo, poderão ocasionar influência constrangedora sobre o comportamento empreendedor (WELTER; SMALLBONE, 2011).

O aprofundamento da análise do contexto institucional em que o empreendedorismo se desenrola é imprescindível e, neste aspecto, também é de fundamental importância a compreensão acerca do ambiente econômico, político e cultural onde os atores operam, dado que aqueles influenciam o gênero, o compasso do desenvolvimento e a perspectiva do empreendedorismo, bem como, a maneira como os empreendedores se comportam (WELTER; SMALLBONE, 2011). Este prisma é sobretudo relevante em ambientes adversos, como países em desenvolvimento, que possuem como uma de suas principais características institucionais a elevada burocracia, altos níveis de corrupção e elevada carga tributária o que pode conduzir a uma menor predisposição ao empreendedorismo (PINHO; THOMPSON, 2016).

As pesquisas sobre empreendedorismo em países em desenvolvimento ainda são escassas (ROJAS; SIGA, 2009), principalmente no que se refere a América Latina. Alguns esforços no aprofundamento de pesquisas foram desenvolvidos por determinados autores, no entanto, em termos quantitativos, a produção ainda é restrita. Além da produção limitada, a maioria das pesquisas se restringiram a estudos de caso (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2014) ou foi

desenvolvida com foco no funcionamento do Empreendedorismo e de seus efeitos, em vez de considerar o que o desencadeia ou o ativa (KALANTARIDIS; FLETCHER, 2012). Para Rojas e Siga (2009), o entendimento da perspectiva institucional em relação ao empreendedorismo tem implicações muito importantes, uma vez que a baixa produtividade encontrada nos países em desenvolvimento pode estar ligada à falta de capacidade empreendedora e a própria ausência de renovação da economia.

Diante desta contextualização, o objetivo desta pesquisa é analisar o impacto do contexto institucional na criação de novos empreendimentos e nos empreendimentos já estabelecidos nos países em desenvolvimento, especificamente na América Latina, para encontrar elementos, além dos já mencionados na literatura, que permitirão uma interpretação mais abrangente da dinâmica do empreendedorismo observado nesta região.

Pretende-se por meio deste estudo contribuir na elucidação de duas questões principais que a literatura existente não abordou de forma extensiva. Primeiramente, embora existam pesquisas cujo objeto foi investigar a correlação entre variáveis de empreendedorismo e economia, ainda há poucos estudos direcionados à explicação de como as dimensões institucionais socioeconômicas influenciam o desenvolvimento do empreendedorismo em países emergentes, mais especificamente na América Latina. Em segundo lugar, na pesquisa foi utilizada uma base longitudinal e multidimensional abrangendo um período de 10 anos, o que possibilitou uma investigação mais aprofundada e a interpretação de determinados fundamentos antes mencionados de forma mais rudimentar nos estudos elaborados para países em desenvolvimento.

Para atendimento ao que se propôs nesta pesquisa, foram utilizadas duas bases de informações. A primeira fornecida pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que é um dos conjuntos de dados mais abrangentes sobre empreendedorismo no mundo e com periodicidade anual. A segunda base de dados utilizada foi retirada do *The Global Competitiveness Index* (GCI), que também é uma pesquisa anual, elaborada pelo *World Economic Forum*, e que avalia o panorama da competitividade nas economias mundiais, fornecendo informações sobre o conjunto de instituições, políticas e fatores que determinam o nível de produtividade de um país.

As seções seguintes apresentarão o referencial teórico necessário para o pleno entendimento do estudo, a metodologia usada na pesquisa, bem como as discussões e considerações que buscarão encontrar bases teóricas para confirmar as hipóteses construídas neste estudo.

2 Teoria e Hipóteses

Apesar de existirem vários estudos com foco na avaliação de como o empreendedorismo é impactado ou impacta o desenvolvimento das nações, este tema ainda não possui consenso no meio acadêmico, sendo bastante controverso (MOTA ET AL, 2017), dado que o comportamento empreendedor não é nem uma resposta mecanicista nem homogênea às pressões externas, mas é bastante influenciado por interações complexas e situacionais diferentes de fatores internos e externos (WELTER; SMALLBONE, 2011). O empreendedorismo é um elemento chave no crescimento e desenvolvimento dos países (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2014, STEPHEN; URBANO; VAN HEMMEN, 2005), no entanto, segundo Amorós, Borraz e Veiga (2016) é difícil entender a causalidade entre as atividades empreendedoras e o desenvolvimento econômico e social geral a nível país.

Van Stel, Carree e Thurik (2005) relatam que o desenvolvimento é relacionado positivamente e de forma direta com o empreendedorismo somente nos países desenvolvidos. Já em relação aos países em desenvolvimento a relação é direta e inversa, dado que, nos primeiros o empreendedorismo ocorre por oportunidade, enquanto nos últimos o empreendedorismo decorre da necessidade, ou seja, nos países em desenvolvimento a

motivação de empreender deriva das adversidades econômicas nas quais os indivíduos estão sujeitos e não por uma identificação de oportunidade (MACEDO ET AL, 2014).

Amorós, Borraz e Veiga (2016) em sua pesquisa mencionam que, além das dimensões econômicas, outros fatores afetam o nível de empreendedorismo, como a confiança nas políticas institucionais, as normas trabalhistas, a transparência em oposição à corrupção e a qualidade educacional. O fato é que há uma constatação progressiva na literatura sobre empreendedorismo de que o comportamento socioeconômico pode ser melhor interpretado avaliando-se o contexto histórico, temporal, institucional, espacial e social no qual está inserido (WELTER, 2011). Este contexto heterogêneo e diverso é decorrente da interação entre os múltiplos níveis de instituições formais e informais. As investigações *cross country* mostraram a ampla aplicabilidade dos modelos de intenção empreendedora, no entanto, ainda existem muitos *gaps* a serem esclarecidos para o completo entendimento de como o contexto institucional influencia os níveis de empreendedorismo (WELTER; SMALLBONE, 2011).

O destaque que tem sido dado na análise de como as instituições delineiam o empreendedorismo pode ser relativamente explicado por inferências largamente assumidas sobre estabilidade e continuidade institucional. As instituições são percebidas como dadas, e os indivíduos ou grupos sociais como agentes adaptáveis e flexíveis cujas ações, em parte ou no todo, podem ser definidas externamente (KALANTARIDIS; FLETCHER, 2012) e neste âmbito, as instituições podem ser entendidas como qualquer forma de restrição que os seres humanos criam para moldar a interação humana e, por consequência, estruturam os incentivos no intercâmbio dos indivíduos, seja político, social ou econômico (NORTH, 1990). A vertente mais recente da teoria institucional dá maior ênfase ao modo como os preceitos institucionais são produzidos em relação às visões cognitivas, culturais e sociais, ou seja, destacam que os indivíduos agem de determinadas maneiras às vezes porque não podem agir de maneira diversa (KALANTARIDIS; FLETCHER, 2012).

Conforme enfatizado por Pinho e Thompson (2016), o contexto institucional pode estimular ou dificultar as possibilidades de concepção de novos empreendimentos e acrescentam que esta é uma das áreas de pesquisa acerca do empreendedorismo que tem despertado maior interesse, dado ao desafio de identificação e análise dos determinantes que estão na base da criação de um novo empreendimento.

Para Welter e Smallbone (2011), a confiança no contexto institucional requer estabilidade e previsibilidade. As instituições formais precisam ser legitimadas através de normas e valores sociais e também precisam ser estáveis ao longo do tempo. Em situações em que as regras formais falham ou estão ausentes, a confiança institucional é baixa ou inexistente. Somente nas circunstâncias em que as instituições formais e informais formam um quadro coerente que as regulamentações formais e o Estado de direito predominarão e moldarão o comportamento empreendedor, enquanto que em contextos frágeis com conflitos institucionais, a confiança pessoal domina normalmente.

Diante do exposto e com base na literatura analisada, esta pesquisa analisará o impacto do contexto institucional no empreendedorismo de países em desenvolvimento, sob os seguintes prismas: (a) ambiente institucional, (b) ambiente macroeconômico, e (c) ambiente educacional. A seguir serão apresentadas as bases teóricas e hipóteses de pesquisas referentes a estas dimensões.

2.1 Ambiente institucional

A qualidade das instituições é estabelecida pelo panorama jurídico e administrativo no qual os indivíduos, organizações empresariais e instituições governamentais inter-relacionam-se, causando assim impacto significativo na competitividade e crescimento da nação, bem como, influenciando os níveis de investimento, estratégias e políticas de desenvolvimento governamentais (BROWNE ET AL., 2016). Conforme o relatório do GEM, a eficiência do

ambiente institucional de um país decorre do comportamento dos *stakeholders* envolvidos, sejam eles entes públicos ou privados.

Independentemente da localidade, o desenvolvimento do empreendedorismo é influenciado pelo ajustamento e desempenho das instituições formais e estas últimas estão diretamente sob a interferência do Estado, que também pode intervir indiretamente sob os valores, as atitudes e as normas da sociedade por meio de leis e das ações de seus representantes (WELTER; SMALLBONE, 2011, STEPHEN; URBANO; VAN HEMMEN, 2005). Esta é uma questão muito significativa por dois motivos. Primeiramente por que as instituições reduzem a incerteza ao fornecer uma estrutura estável, mas não necessariamente eficiente, para a vida cotidiana, definir e limitar o conjunto de escolhas dos indivíduos (NORTH, 1990). Em segundo lugar por que os entes governamentais precisam compreender que fatores podem alavancar e são relevantes para o desenvolvimento do empreendedorismo. Em pesquisas anteriores foi constatado que entre as variáveis formais do ponto de vista institucional, as regras legais e as medidas de apoio do governo foram citadas como críticas na decisão de iniciar um novo negócio (STEPHEN; URBANO; VAN HEMMEN, 2005).

Em países com instituições deficientes, com questionamentos acerca do cumprimento imparcial das leis, bem como, com um estado de direito pouco claro e com indícios de corrupção, os empreendedores identificam maiores riscos e, por consequência, podem ser conservadores no que se refere a criar novos negócios (ESTRIN; KOROSTELEVA; MICKIEWICZ, 2013). Sobre este tema Amorós, Borraz e Veiga (2016), acreditam que os empreendedores com base em oportunidades podem enfrentar a ameaça que a corrupção representa para a sua atividade empresarial, enquanto que os empreendedores por necessidade não enfrentam este risco. Ao contrário, em seus achados os autores afirmaram que embora a evidência internacional demonstre que a corrupção reduz o empreendedorismo, os resultados encontrados em sua pesquisa indicam que a situação na América Latina pode ser diferente e justificam tal fato mencionando que as deficiências institucionais em determinadas localidades podem criar oportunidades para que indivíduos atentos possam explorá-las comercialmente.

Iyer (2016) menciona em sua pesquisa que os países em desenvolvimento têm uma participação cada vez mais significativa na economia global. Alertam, porém, que desenvolver atividades empresariais em mercados emergentes ainda está sujeito a um elevado grau de "risco político-institucional", ou seja, o perigo de que um governo altere de forma discriminada a legislação, normas ou contratos que regulem um determinado investimento, de forma a causar prejuízos a um investidor.

Para Sepúlveda e Bonilla (2014), na América Latina, a credibilidade das instituições como o sistema judicial ou o governo é limitada e, por isto, há um pressuposto de fraude e corrupção, o que compromete o retorno de um empreendimento, principalmente porque nestes países, não há regulações bem fundamentadas sobre reorganização societárias nas leis de falências e o estado de direito é pouco claro e transparente. Há também a concepção de baixa aplicabilidade da lei. Segundo Mota et al. (2017), nos países em que o empreendedorismo por necessidade é mais intenso, como nos casos dos países em desenvolvimento, é constatado um maior nível de empreendedorismo na fase inicial, isto é, ainda que estejam presentes o risco de falir ou medo de falhar os empreendimentos são iniciados. Neste caso, a inclinação ao risco atua na urgência e na imposição de estruturar o empreendimento, independentemente do risco inerente a esta atividade.

Diante deste cenário, decorre a primeira hipótese:

H1: A solidez do ambiente institucional impacta nos índices de novos empreendimentos e empreendimentos estabelecidos na América Latina.

2.2 Ambiente Macroeconômico

A manutenção de um ambiente macroeconômico e político estável é imprescindível à competitividade de um país, pois atua como pilar ao seu crescimento sustentável, refletindo no desenvolvimento de instituições fortes (AMORÓS; BORRAZ; VEIGA, 2016). Muitas bases institucionais podem não existir nos mercados emergentes, o que representa enormes desafios para a estabilidade macroeconômica em comparação com as economias mais desenvolvidas (IYER, 2016).

Mesmo que o ambiente macroeconômico enquanto dimensão institucional não seja a única responsável pela produtividade de uma nação, os estudos acerca do tema asseguram que a desordem macroeconômica afeta negativamente a economia, dado que, dentre outros aspectos, nenhum governo consegue prestar serviços de forma eficiente sem o equilíbrio das contas públicas, isto por que a existência de déficits fiscais limita sua capacidade de reagir aos ciclos econômicos de recessão. Além disto, as empresas não podem funcionar de forma eficiente quando as taxas de inflação estão fora de controle ou taxas de juros, dado ao risco de mercado, estejam muito elevadas. Em síntese, um país não se desenvolve, a economia não pode crescer de forma sustentável, sem que o macro ambiente se apresente estável (BROWNE ET AL., 2016).

Segundo Mota et al. (2017), o ambiente macroeconômico de um país e as características do empreendedor podem inter-relacionar-se de tal maneira que influenciem a predisposição ao risco de empreender, pois as variáveis macroeconômicas e variáveis de capacidade empreendedora são complementares no que se refere à decisão de começar um novo empreendimento, já que se trata de um processo complexo e multifacetado. Os autores acrescentam, mencionando que tanto em uma economia desenvolvida quanto em uma economia em desenvolvimento, o ambiente macroeconômico pode proporcionar um cenário empreendedor, tendo em vista que, por exemplo, a desaceleração econômica acarreta o crescimento nas taxas de desemprego, o que ocasiona à procura por outras opções de renda, como é o caso de empreender.

Apesar da relevância do tema em países emergentes, a grande maioria das pesquisas relacionando o ambiente macroeconômico e o empreendedorismo são direcionadas a realidade de países desenvolvidos (ROJAS; SIGA, 2009, MOTA ET AL, 2017). Segundo Rojas e Siga (2009), apesar disto, mesmo no contexto de países num estágio mais avançado do ponto de vista econômico, os estudos mostraram que condições econômicas precárias podem levar os indivíduos a empreender como única alternativa de sobrevivência.

Amorós, Borraz e Veiga (2016), vem desenvolvendo há algum tempo pesquisas na área do empreendedorismo nos países da América Latina. Segundo os autores, os países latino-americanos possuem altas taxas de empreendedorismo por necessidade, em consequência dos baixos níveis de renda per capita. Também mencionam a alta volatilidade da inflação e que não existem muitas políticas e programas para a proteção do emprego, o que resulta em um alto nível de informalidade. Por isto, Amorós, Borraz e Veiga (2016) sustentam que pode ser possível encontrar uma correlação negativa entre o desenvolvimento dos indicadores macroeconômicos e os empreendimentos baseados em necessidade. Os autores justificam esta suposição mencionando que o desenvolvimento econômico ocasiona alterações na estrutura produtiva do país, o que por sua vez resulta em uma elevação de produtividade, pressão por redução dos níveis de inflação e uma maior oferta de empregos, reduzindo assim a incidência do empreendedorismo baseado em necessidade.

Diante destas afirmações, deduz-se a terceira hipótese:

H2: As taxas de novos empreendimentos e empreendimentos estabelecidos são impactadas pelo desenvolvimento do ambiente macroeconômico na América Latina.

2.3 Ambiente Educacional

Uma educação inclusiva e de qualidade são essenciais para os países que pretendem avançar rumo ao desenvolvimento sócio econômico. Com o advento da globalização, a evolução do sistema educacional tornou-se uma necessidade, dada a necessidade de execução de tarefas mais complexas e de adaptação a um ambiente em constantes mudanças (BROWNE ET AL., 2016).

Pinho e Thompson (2016) relatam que o efeito que a educação tem no nível do empreendedorismo não é consensual na literatura. Mencionam que diversos autores alegam que o impacto que a educação tem no empreendedorismo situa-se em dois níveis: de um lado, um nível de educação geral elevado está associado a um empreendedorismo mais inovador, por outro lado, o seu inverso conduz a um empreendedorismo de subsistência. Os autores ainda defendem que é necessário desenvolver uma cultura orientada para o empreendedorismo promovida pelas instituições responsáveis pela formação e socialização dos indivíduos e que estas instituições poderão ter um papel indispensável se devidamente incentivadas por programas públicos de empreendedorismo.

Na linha dos defensores do papel da educação nos níveis de empreendedorismo, Rojas e Siga (2009) mencionam que em pesquisas anteriores efetuadas em países desenvolvidos foram identificadas evidências de que a educação formal tem um efeito positivo na probabilidade de um indivíduo se tornar um empreendedor e que os empreendimentos iniciados por tais indivíduos, devido a sua qualificação e, por consequência, nível de percepção tem uma maior chance de sobrevivência. Acrescentam ainda, afirmando que o nível educacional do indivíduo pode ser considerado um dos preditores do sucesso da firma e mencionam que sistemas nacionais de educação pobres obrigam os indivíduos a acumularem *know-how* e habilidades no setor privado para somente depois poderem enveredar em seus próprios negócios. Por outro lado, alertam que indivíduos com um nível educacional menor têm maior probabilidade de iniciar um empreendimento, isto por que, seu nível de entendimento é limitado e por isto, podem subestimar os riscos envolvidos no ato de empreender.

Elevados níveis de educação estão associados a maiores índices de confiança nas capacidades individuais e no nível de consciência acerca do risco, relacionando-se assim com os níveis de empreendedorismo e com a percepção de oportunidades (KANNADHASAN; ARAMVALARTHAN; KUMAR, 2014, PINHO; THOMPSON, 2016). Kannadhasan, Aramvalarthan e Kumar (2014) afirmam que alguns indivíduos, ao perceberem níveis de risco menores em determinados meios, estão mais propensos a tornarem-se mais empreendedores, influenciados por um sentimento de otimismo e confiança, na maioria das vezes pautados em seu conhecimento e nível educacional.

Na mesma linha, Mota et al (2017) alega que o processo de observação e entendimento dos riscos num empreendimento poderá estar conectado não somente aos fatores institucionais externos ao futuro negócio, mas também à formação educacional do futuro empreendedor, ou seja, os indivíduos ao perceberem o panorama externo, a depender de suas características próprias, como personalidade e formação pessoal e individual, resolvem se irão correr os riscos inerentes ao empreendedorismo ou não.

Diante deste contexto, deduz-se a quarta hipótese:

H3: As taxas de novos empreendimentos e empreendimentos estabelecidos sofrem impacto do nível educacional dos indivíduos na América Latina

3 Metodologia

Esta pesquisa tem abordagem iminentemente quantitativa, e é considerada exploratória, descritiva e explicativa. Após desenvolvimento das hipóteses a partir da literatura, seguiu-se as seguintes etapas: (i) levantamentos dos dados necessários ao teste das hipóteses; (ii) preparação

de banco de dados associável à testes estatísticos; (iii) efetivação de testes estatísticos; e (iv) análise dos resultados e conclusão da pesquisa. A seguir, são explicados pontos específicos da metodologia.

3.1 Amostra

O universo escolhido para a pesquisa foram os países da América Latina. Da mesma forma que Amorós, Borraz e Veiga (2016), entende-se que mesmo que estes países não sejam homogêneos, eles têm mais em comum entre eles do que com o resto do mundo em estrutura social, cultural, institucional e de produção. O ponto de partida da análise foi então a escolha de que países analisar. O relatório publicado anualmente pelo GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*, faz uma avaliação periódica do nível nacional da atividade empreendedora nos países. A pesquisa GEM utiliza medidas estatísticas que possibilitam conclusões sobre a intensidade da atividade empreendedora em cada país, assim como as características dos empreendedores e dos empreendimentos, com o intuito de informar estratégias de políticas públicas voltadas para o fomento do empreendedorismo em cada país.

Por meio das informações deste relatório, listou-se todos os países da América Latina com avaliações efetuadas nos anos-bases de 2007 a 2016.

O segundo critério utilizado na formação da amostra foi a listagem de todos os países que tiveram suas avaliações efetuadas, pelo menos 07(sete) vezes no período em análise. Desta segunda etapa, originou-se a listagem de 10 (países) países, sendo eles Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Jamaica, México, Panamá, Peru e Uruguai.

3.2 Coleta de Dados e Mensuração da Variáveis

A variável dependente nesta pesquisa é a taxa de empreendedorismo. Optou-se por utilizar na pesquisa os indicadores taxa específica de empreendedorismo inicial (TEA) e taxa específica de empreendedorismo estabelecido (TEE), dado que foi amplamente utilizado em outras pesquisas acadêmicas de ordem empírica (HESSELS ET AL., 2011, WALKER ET AL., 2013).

A variável independente será o contexto institucional. Esta variável foi obtida da base de dados *The Global Competitiveness Index* (GCI). Da mesma forma que o GEM, o GCI é uma pesquisa anual que tem por objetivo avaliar o nível de competitividade de forma comparativa entre as nações mundiais. A avaliação é baseada em 12 pilares: ambiente institucional, infraestrutura, ambiente macroeconômico, saúde e educação primária, ensino superior e treinamento, eficiência do mercado de bens e serviços, eficiência do mercado de trabalho, desenvolvimento do mercado financeiro, desenvolvimento tecnológico, tamanho do mercado, sofisticação empresarial e inovação. Para fins desta pesquisa serão utilizadas as dimensões ambiente institucional, ambiente macroeconômico e ensino superior e treinamento.

A dimensão ambiente institucional é composta pela avaliação dos direitos de propriedade, ética e corrupção, nível de influência indevida no poder judiciário e nas decisões oficiais do governo, a performance do setor público, segurança, o nível de responsabilidade e transparência do setor empresarial. A dimensão ambiente macroeconômico é composta pela avaliação do saldo das contas públicas, nível nacional de poupança, inflação, déficits públicos e *rating* de crédito do país. A dimensão ensino superior e treinamento mede as taxas de matrícula secundária e terciária, bem como a qualidade da educação do país.

A pesquisa é conduzida em vários formatos, incluindo entrevistas presenciais ou telefônicas e pesquisas on-line. A escolha da metodologia em cada localidade é baseada na infra-estrutura do país, distância entre cidades e/ou preferências culturais. A maioria das perguntas da pesquisa pede aos entrevistados que avaliem, em uma escala de 1 a 7, um aspecto particular do seu ambiente operacional. Em uma extremidade da escala, 1 representa a pior situação possível e no outro extremo da escala, 7 representa o melhor.

Foi utilizada como variável de controle o tamanho do país, medido por meio do logaritmo do quantitativo de sua população.

3.3 Análise dos Dados

Os dados foram analisados a partir de estatística descritiva, análise de correlação, análise de *outliers*, e regressão com modelagem de dados em painel. Para a regressão da TEA a modelagem utilizou-se de efeito fixo e para a regressão da TEE foi utilizado efeito aleatório. Em relação a primeira variável dependente (TEA), a regressão utilizou-se do algoritmo de *Newey-West*. Já para a segunda regressão, foi utilizado o algoritmo *Generalized Least Squares*. Em ambos os casos se optou por rodar as estatísticas com erros robustos para controlar autocorrelação e heteroscedasticidade. Tais análises foram executadas com apoio do software estatístico Stata 13.0.

4 Resultados

Conforme mencionado na seção metodologia, a amostra foi composta por 10 países da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Jamaica, México, Panamá, Peru e Uruguai) com uma base de dados abrangendo um período de 10 anos e que totalizou 575 observações (uma média de 89 observações por variável).

Foram efetuados testes de estatísticas descritivas das variáveis dependentes, independentes e de controle e não foram constatadas correlações de grau elevado (acima de 0.800), o que afasta problemas relacionados à multicolinearidade.

Na Tabela 1 a seguir são apresentados os resultados referentes aos modelos de regressão do TEA e TEE:

Tabela 1: Modelos de regressão

	Modelo (1)	Modelo (2)
	TEA	TEE
Ambiente institucional	-1.040 (1.100)	-1.770* (0.802)
Ambiente macroeconômico	2.672*** (0.707)	-1.010† (0.524)
Ambiente educacional	8.752*** (2.298)	1.963† (1.690)
PIB p/capita	-0.00117*** (0.000275)	-0.000346 (0.000201)
_cons	-17.40 (9.774)	15.05* (6.721)
<i>N</i>	88	88
F	7.76	21.15
Sig.	0.0000	0.0003

Standard errors in parentheses

† $p < 0.10$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

O primeiro modelo foi desenvolvido com a VD TEA. O modelo identificou uma significância fraca e negativa na variável independente ambiente institucional e significância forte tanto com o ambiente macroeconômico quanto ambiente educacional. A variável de controle PIB/capita apresentou significância forte neste modelo. O segundo modelo foi utilizado para análise da VD TEE. Neste modelo as três dimensões se mostraram significantes, no entanto as variáveis ambiente institucional e ambiente macroeconômico de forma negativa e ambiente educacional de forma positiva.

Diante do exposto, para a variável dependente TEA foi aceita a hipótese 2 e 3. Para a variável dependente TEE, foi confirmada a hipótese de pesquisa 1. Na seção seguinte serão discutidos os resultados encontrados.

5 Discussão

O objetivo deste estudo foi avaliar o impacto contexto institucional, por meio das variáveis ambiente institucional, ambiente macroeconômico e ambiente educacional, na taxa de empreendedorismo dos países da América Latina, medidos por meio TEA e TEE.

Em relação aos resultados encontrados, no caso da variável independente ambiente institucional, a finalidade da hipótese era de ratificar a influência deste constructo nas taxas de empreendedorismo da América Latina. Esta hipótese não foi aceita para a taxa de empreendimentos novos (TEA) e foi confirmada, mas com efeito negativo, para a taxa de empreendedorismo estabelecida ($p < 0.05$). Para analisar este resultado é necessário fazer duas ponderações. A primeira refere-se à realidade dos países em desenvolvimento. Conforme relatado nas pesquisas de Amorós, Borraz e Veiga (2016), os países da América Latina são caracterizados por possuírem uma renda per capita baixa e o empreendedorismo dominante na região é o de necessidade, ao invés do de oportunidade. A segunda ponderação refere-se a própria característica da variável independente ambiente institucional. A medida do GCI é quanto mais confiável o ambiente institucional, maior a avaliação. Dito isto, provavelmente a variável não se mostrou significativa para o TEA dado a característica do tipo de empreendimento da região (por necessidade). Conforme Mota et al. (2017) bem ressaltou, quando se empreende por necessidade, abre-se mão da avaliação do risco, mesmo diante de um cenário adverso institucional, por uma imposição de sobrevivência. Desta forma, o ato de tentar uma forma de subsistência vai acontecer, independentemente do nível de confiança nas instituições existentes. Já no caso dos empreendimentos estabelecidos, talvez uma possível justificativa para a relação negativa com a melhora do ambiente institucional seja a tendência dos empreendedores a agirem na informalidade e por meio de práticas não ortodoxas, com altos níveis de corrupção e sonegação, na região (SEPÚLVEDA; BONILLA, 2014, AMORÓS; BORRAZ; VEIGA, 2016). Sendo assim, com a presença de instituições mais eficientes, talvez oportunidades antes exploradas, se restrinjam dado ao poder de fiscalização do governo.

A segunda hipótese tinha por objetivo a avaliação se o desenvolvimento do ambiente macroeconômico da América Latina ocasionava impacto nas taxas de empreendimentos novos e estabelecidos. Esta hipótese foi ratificada para tanto TEA ($p < 0.001$) quanto para o TEE ($p < 0.10$), no entanto para este último, de forma negativa. Conforme Iyer (2016), Rojas e Siga (2009) as bases macroeconômicas de países emergentes são bastante comprometidas e os empreendedores por necessidade aprendem a se adaptar a esta realidade, dado que não possuem outra alternativa. Mota et al. (2017) alertam em sua pesquisa que as variáveis macroeconômicas e as variáveis de capacidade empreendedora são complementares no que se refere à decisão de começar um novo negócio e talvez por isto a significância moderada e positiva desta variável na taxa de empreendedorismos novos, pois remete à dificuldade de conseguir recursos, ao custo destes recursos, decorrente do nível de inflação, ou ao equilíbrio das finanças do governo, dentre outros, ou seja, quanto melhor o ambiente macroeconômico, mais favorável será ao início de um empreendimento, na percepção dos indivíduos. Em relação ao resultado de significância negativa para o TEE, isto corrobora a afirmativa de Amorós, Borraz e Veiga (2016) de que o desenvolvimento econômico poderia ter correlação negativa com as taxas de empreendedorismo da América Latina. Isto se justifica, porque a melhora do cenário macroeconômico ocasiona a alteração da estrutura produtiva do país, o que pode ocasionar a elevação dos níveis de produtividade, pressão por redução dos níveis de inflação e uma maior oferta de empregos, que pode concorrer com a opção de empreender.

A terceira e última hipótese refere-se ao impacto do nível educacional dos países da América Latina nas taxas de empreendimentos novos e estabelecidos. A hipótese foi ratificada para o TEA ($p < 0.001$) e TEE ($p < 0.10$). Na linha do que afirmaram Rojas e Siga (2009), de fato a melhoria no nível educacional dos países se mostrou com efeito positivo na decisão de serem iniciados novos empreendimentos, dado ao nível de esclarecimento, percepção e qualificação dos indivíduos. Da mesma forma, Kannadhasan, Aramvalarthan e Kumar (2014), bem como, Pinho e Thompson (2016), justificaram esta relação positiva dado que elevados níveis de educação proporcionam maiores índices de confiança, o que pode ser o motor para a decisão de empreender. Para Mota et al. (2017), o nível educacional atua principalmente na percepção de risco o que impacta o sucesso de todas as fases por qual passa um empreendimento.

6 Conclusão

Esta pesquisa teve o objetivo de avaliar o impacto do contexto institucional nas taxas de empreendimentos novos e estabelecidos da América Latina, por meio da análise do ambiente institucional, macroeconômico e educacional.

Com base no referencial teórico utilizado na elaboração e fundamentação das hipóteses da pesquisa, bem como, por meio de sistema de cálculos estatísticos oportuno para uma adequada análise dos dados obtidos, foi possível perceber a ocorrência de relação entre o contexto institucional e as taxas de empreendedorismo. Essa relação pode ser explicada nos termos dos construtos apresentados nesta pesquisa. As três dimensões foram suportadas na pesquisa, no entanto a hipótese 1, somente apresentou significância e negativa em relação a taxa de empreendimentos estabelecidos.

No caso da hipótese 1, referente ao ambiente institucional, a principal característica do empreendimento nos países da América Latina é de ser por necessidade. Desta forma, a insegurança institucional talvez não seja significativa à decisão de empreender, por esta ter um caráter de sobrevivência, onde na maioria das vezes não há outra escolha. Já no caso dos empreendimentos estabelecidos na região a informalidade ainda é muito presente e um ambiente institucional mais seguro e controlador, pode impedir que a informalidade se perpetue, por isto, a relação negativa.

Apesar da falta de consenso na literatura, em referência ao ambiente macroeconômico, há evidências com base nos resultados desta pesquisa e em algumas outras anteriores, que o ambiente macroeconômico é primordial no momento da decisão de empreender, isto é, o quão favorável for o ambiente macroeconômico maior será a propensão de novos empreendimentos surgirem, o que justifica o resultado desta variável em relação a TEA. Já em relação aos empreendimentos estabelecidos, uma possível razão para a significância negativa da variável independente em relação ao TEE pode decorrer do fato de que o cenário macroeconômico tem capacidade de impulsionar a economia de tal forma que a mudança na estrutura de produção e melhoria na oferta de emprego concorra com a decisão de empreender.

Por fim, em relação a variável independente educação, a hipótese foi confirmada tanto para a TEE quanto para a TEA. Este resultado indica a forte influência do nível educacional na decisão de iniciar um novo negócio, bem como, no sucesso continuado do empreendimento, motivado pelo nível de confiança e esclarecimento do indivíduo na avaliação dos riscos.

Assim, por meio dos resultados apresentados na presente pesquisa, pôde-se constatar que o contexto institucional impacta nos níveis de empreendedorismo dos países da América Latina e por isto é recomendada a consideração destes achados no aprofundamento do tema em trabalhos futuros.

A principal limitação desta pesquisa é o tamanho da amostra, o que é impeditivo para a generalização dos achados.

Diante do exposto nesta seção, o trabalho efetuado traz consigo algumas oportunidades de pesquisas futuras, das quais recomenda-se a avaliação dos constructos de forma mais detalhada ao nível de país para detecção de diferenças regionais, bem como, a ampliação da análise, considerando o empreendedorismo estabelecido como variável dependente da taxa de empreendimentos novos, ou ainda, o impacto da variável ambiente institucional nas variáveis ambiente macroeconômico e educação.

Por fim, este estudo tentou contribuir no preenchimento das lacunas teóricas e empíricas referentes à temática e à influência do contexto institucional nos níveis de empreendimento da América Latina. A contribuição da pesquisa pauta-se na existência de produção científica limitada em relação a área de empreendedorismo e suas variáveis preditoras exógenas em países em desenvolvimento. Deste modo, pode-se afirmar que os resultados desta pesquisa exploratória têm potencialidade para ampliar as discussões na intersecção dos estudos de empreendedorismo, países em desenvolvimento e teoria institucional.

Referências

- AMORÓS, J. E.; BORRAZ, F.; VEIGA, L. Entrepreneurship and Socioeconomic Indicators in Latin America. *Latin American Research Review*, [s.l.], v. 51, n. 4, p.186-201, 2016. Johns Hopkins University Press. <http://dx.doi.org/10.1353/lar.2016.0055>.
- BLOCK, J. et al. Business Takeover or New Venture? Individual and Environmental Determinants From a Cross-Country Study. *Entrepreneurship Theory And Practice*, [s.l.], v. 37, n. 5, p.1099-1121, 5 jun. 2012. Wiley-Blackwell. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00521.x>.
- BROWNE, C. et al. *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. Geneva: World Economic Forum, 2016. 403 p. (ISBN-10: 92-95044-99-1). Disponível em: <www.weforum.org/gcr>. Acesso em: 15 jul. 2017
- ESTRIN, S.; KOROSTELEVA, J.; MICKIEWICZ, T. Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal Of Business Venturing*, [s.l.], v. 28, n. 4, p.564-580, jul. 2013. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.001>.
- HESSELS, J. et al. Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal Of Evolutionary Economics*, [s.l.], v. 21, n. 3, p.447-471, 17 set. 2010. Springer Nature. <http://dx.doi.org/10.1007/s00191-010-0190-4>
- IYER, L. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance in Emerging Markets*. [s.i]: World Scientific, 2016. 501 p. (9789814719759).
- KALANTARIDIS, C.; FLETCHER, D. Entrepreneurship and institutional change: A research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, [s.l.], v. 24, n. 3-4, p.199-214, abr. 2012. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2012.670913>.
- KANNADHASAN, M.; ARAMVALARTHAN, S.; KUMAR, B. P. Relationship among cognitive biases, risk perceptions and individual's decision to start a venture. *Decision*, [s.l.], v. 41, n. 1, p.87-98, mar. 2014. Springer Nature. <http://dx.doi.org/10.1007/s40622-014-0029-1>.
- MACEDO, M. M. et al. *Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil : 2015*. 22. ed. Curitiba: Ibpq, 2014. 178 p. (ISBN 978-85-87446-21-3). Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/report>>. Acesso em: 15 jul. 2017.
- MOTA, M. O. et al. Relações de influência de indicadores macroeconômicos na propensão ao risco de empreender. *Rege - Revista de Gestão*, [s.l.], v. 24, n. 2, p.159-169, abr. 2017. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rege.2017.03.006>.
- NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. *Journal Of Policy Analysis And Management*, [s.l.], v. 11, n. 1, p.1-156, 1990. JSTOR. <http://dx.doi.org/10.2307/3325144>.
- PINHO, J. C.; THOMPSON, D. Condições estruturais empreendedoras na criação de novos negócios: a visão de especialistas. *Revista de Administração de Empresas*, [s.l.], v. 56, n. 2,

p.166-181, abr. 2016. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-759020160204>.

REYNOLDS, P. D., HAY, M., CAMP, S. M. Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report. Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 1999. 49 p. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/report>>. Acesso em: 15 jul. 2017.

ROJAS, G. V. M.; SIGA, L. On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina. Applied Economics, [s.l.], v. 41, n. 21, p.2667-2680, set. 2009. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/00036840701335553>.

SEPÚLVEDA, J. P.; BONILLA, C. A. The factors affecting the risk attitude in entrepreneurship: evidence from Latin America. Applied Economics Letters, [s.l.], v. 21, n. 8, p.573-581, 3 fev. 2014. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/13504851.2013.875104>.

STEPHEN, F. H.; URBANO, D.; VAN HEMMEN, S. The impact of institutions on entrepreneurial activity. Managerial And Decision Economics, [s.l.], v. 26, n. 7, p.413-419, 2005. Wiley-Blackwell. <http://dx.doi.org/10.1002/mde.1254>.

VAN STEL, A.; CARREE, M.; THURIK, R. The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. Small Business Economics, [s.l.], v. 24, n. 3, p.311-321, abr. 2005. Springer Nature. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>.

WALKER, J. K.; JEGER, M.; KOPECKI, D.. The role of perceived abilities, subjective norm and intentions in entrepreneurial activity. The Journal of Entrepreneurship, v. 22, n. 2, p. 181-202, 2013.

WELTER, F. Contextualizing Entrepreneurship-Conceptual Challenges and Ways Forward. Entrepreneurship Theory And Practice, [s.l.], v. 35, n. 1, p.165-184, jan. 2011. Wiley-Blackwell. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>.

WELTER, F.; SMALLBONE, D. Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. Journal Of Small Business Management, [s.l.], v. 49, n. 1, p.107-125, 2011