

GABRIEL CARDEAL TOMAZZIA

**DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO A PARTIR DO CAPITAL
SOCIAL: ANÁLISE DO CASO BRASILEIRO**

**Trabalho de Fim de Curso
apresentado ao Curso de Ciências
Econômicas, Setor de Ciências
Sociais Aplicadas, Universidade
Federal do Paraná.**

**Orientador: Prof. Luiz Alberto
Esteves**

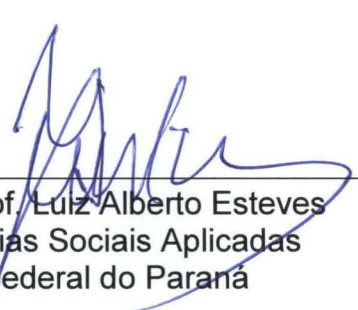
CURITIBA, 2013

TERMO DE APROVAÇÃO

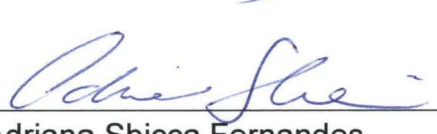
GABRIEL CARDEAL TOMAZZIA

**DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO A PARTIR DO CAPITAL
SOCIAL: ANÁLISE DO CASO BRASILEIRO**

Trabalho de Fim de Curso aprovado como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:



Orientador: Prof. Luiz Alberto Esteves
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná



Profª. Adriana Sbicca Fernandes
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná



Prof. Huáscar Fialho Pessali
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Curitiba, 21 de Março de 2013

Agradecimentos

Primeiramente, gostaria de agradecer a meus pais, Augustinho e Lúcia, meus irmãos Eduardo e Rafael e as respectivas Suliane e Karina, além dos demais familiares por toda força, atenção, apoio e amor. A todos os colegas e amigos, do curso e da vida, pela presença, amizade e apoio mútuo. Um agradecimento especial à Rosi pelo incentivo, nessa reta final, sem contar todo apoio e carinho recebidos. Agradeço também a todas as pessoas, os professores e outros que fizeram parte desse processo de aprendizado e crescimento, tanto intelectual, como pessoal.

RESUMO

O empreendedorismo se apresenta como uma variável importante no crescimento e desenvolvimento econômico de uma sociedade, porém identificar quais variáveis econômicas ou características dos indivíduos dessa sociedade de fato interferem no empreendedorismo não é um consenso. Este trabalho tem como objetivo identificar se o capital social, baseado no arcabouço teórico sobre o tema, tem uma relação de causalidade com o empreendedorismo no Brasil.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Capital Social, dprobit

ABSTRACT

Entrepreneurship presents itself as an important variable to a society's economic growth and development, though to identify which economic variable or individuals characteristics of this society indeed interferes with entrepreneurship is not a consensus. This paper has the objective to identify if social capital, considering the theoretical framework of the theme, has causality with entrepreneurship in Brazil.

Keywords: Entrepreneurship, Social Capital, dprobit

Sumário

1. Introdução	1
2. O empreendedorismo no Brasil.....	2
3. Empreendedorismo e o capital social.....	4
3.1. Noções do empreendedorismo, do empreendedor e sua importância.....	4
3.2. Capital social e sua relação com o empreendedorismo.....	6
4. Dados e metodologia	7
4.1. Dados.....	7
4.2. Metodologia	11
5. Análise empírica.....	12
5.1. Análise descritiva	12
5.2. Regressões dprobit.....	14
5.3. Análise de <i>clusters</i>	19
6. Conclusões.....	21
Referências.....	24

1. Introdução

“Compra lá na loja do meu amigo, ele é de confiança, ele é da “minha” igreja”. Quantas vezes já não nos deparamos com uma frase assim? Em que o empreendedor tem vantagens relacionadas a pertencer a algum tipo de associação, seja ela de vínculo religioso, como o exemplo acima, ou por fazer parte de um grupo que joga uma “pelada” no final de semana, por exemplo. Como também, dependendo do nível social, joga golfe no mesmo clube de campo e isso pode gerar resultados positivos ao empreendedor, ajudando a identificar uma oportunidade promissora (Stuart e Sorenson, 2005) a que só teria acesso fazendo parte de um determinado grupo ou associação. Algumas outras situações que a “sabedoria convencional” trata de explicitar com frequência são como grupos étnico-religiosos como os judeus ou mesmo imigrantes que se “fecham” e negociam e fazem negócio preferencialmente ou somente entre si. Ou mesmo da maçonaria que os integrantes têm a prática de se ajudarem e como isso se estende aos negócios de seus integrantes.

Partindo disso, esse trabalho tem como objetivo analisar a relação de causalidade existente entre o capital social e o empreendedorismo, mais especificamente no caso brasileiro. 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 têm efeitos um sobre o outro. Em seguida será apresentada a base de dados que será utilizada para analisar a relação de capital social e empreendedorismo no Brasil, com a descrição das variáveis que serão consideradas neste texto, além de discutir a utilização da variável trabalhador “autônomo” como *proxy* do indivíduo empreendedor. Feita a exposição da base de dados e das variáveis utilizadas, serão realizadas análises tanto empíricas, como a partir de modelos de regressão dprobit, para então aferir se a teoria vigente referente à capital social e sua relação com o empreendedorismo se aplicam ao caso brasileiro.

No que se pode adiantar desta análise empírica, baseada no caso brasileiro, foi que não se reproduziu *ipsis litteris* a teoria vigente de capital social e sua relação com o empreendedorismo, como também outras conhecidamente relacionadas ao

empreendedorismo, caso da variável de aversão ao risco. Porém, algumas variáveis de capital social se mostraram estatisticamente significativas, como a participação em sindicatos, a partidos políticos, como também em outras associações e organizações, que serão mais profundamente discutidas posteriormente.

2. O empreendedorismo no Brasil

Segundo o Relatório Executivo de 2011 da GEM - Global Entrepreneurship Monitor no Brasil, cerca de 26,9% dos indivíduos adultos da população eram proprietários ou administradores de algum negócio. Ou seja, aproximadamente 27 milhões de brasileiros entre 18 a 64 anos no Brasil 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 e mesmo da importância de haver políticas públicas direcionadas a esse nicho. O estudo GEM (2011) agrupa as economias dos países participantes em três categorias: (1) países impulsionados por fatores, (2) países impulsionados pela eficiência e (3) países impulsionados pela inovação. As economias incluídas na categoria de países impulsionados por fatores têm uma economia menos complexa, dominada pela agricultura de subsistência e pelo extrativismo; economias impulsionadas pela eficiência caracterizam países em que o desenvolvimento é em grande parte fruto da industrialização e decorrentes dos ganhos de escala, contendo grandes organizações intensivas em capital; por último, devido ao avanço no desenvolvimento da economia, os negócios são mais intensivos em conhecimento e, em detrimento da indústria, o setor de serviços se expande, sendo esta última uma economia impulsionada pela inovação. O Brasil, segundo a GEM (2011), se caracteriza como um país impulsionado pela eficiência. Isso nos leva a esperar que não haja tantos novos negócios em áreas de tecnologia de ponta, como se observa em países como os Estados Unidos, o Japão, a Coreia do Sul e diversos países europeus nos quais uma parte considerável de seus empreendimentos estão relacionados com inovação tecnológica, no Brasil quando se discute empreendedorismo, provavelmente o foco irá ser de negócios com nível de inovação menores do que o grupo de países mencionados.

No caso brasileiro o empreendedorismo pode muitas vezes ser visto como uma fuga das poucas perspectivas de renda devido a fatores socioeconômicos próprios do Brasil, em que muitas vezes o empreendedorismo está relacionado ao emprego informal e subempregos.

Há duas motivações principais que levariam um indivíduo se tornar um empreendedor, sendo uma delas por necessidade e a outra 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, ele decide por empreender. O que foi captado pela GEM (2011) é de que houve um aumento na proporção entre empreendedores iniciais por oportunidade em relação aos empreendedores iniciais por necessidade no Brasil de 2010 a 2011, ou seja, proporcionalmente há mais empreendedores que iniciaram um negócio por oportunidade do que por necessidade. Quando separados em três níveis de renda, os empreendedores iniciais se apresentaram 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 no relatório global da GEM 2011 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.

Tal fato pode ter pelo menos três explicações. A primeira deve-se ao fato da alta taxa de empreendedores por necessidade ainda existente no Brasil, apesar desse indicador ter melhorado substancialmente nos últimos anos. A segunda explicação refere-se à alta demanda por mão de obra qualificada pelas empresas brasileiras, que se encontram em um momento de expansão econômica forte e com altos níveis de recrutamento e seleção de empregados. Finalmente, pode-se considerar o baixo nível de escolaridade da população. (GEM, 2011, p.11).

3. Empreendedorismo e o capital social

Na presente seção serão 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 empreendedorismo se relaciona ao capital social.

3.1. Noções do empreendedorismo, do empreendedor e sua importância.

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 e Thurik et al, 2002). No último quartil do século passado, porém, a situação se inverteu e acadêmicos como Schumpeter (1942) defenderam que o futuro estava nas grandes corporações e que os pequenos negócios iam 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 e 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 apud Lundstrom e Stevenson, 2005) Porém, alguns acadêmicos, como inicialmente Schumpeter (1942), podem defender que o conceito de empreendedor se define como o empresário inovador. Para Baumol (1993 apud 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 e 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 e Stevenson, 2005).

Morris (1996 apud Lundstrom e Stevenson, 2005) 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.

3.2. Capital social e sua relação com o 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, além de discutir qual pode ser sua relação de causalidade, se houver.

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 pra 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.

4. Dados e metodologia

Primeiramente, será feita a defesa da variável “autônomo” como medida de empreendedorismo, seguida da apresentação dos dados e das variáveis independentes de controle e referentes ao capital social que serão utilizados na regressão. Ao final do capítulo serão apresentados os métodos de regressão e questões referentes à metodologia do trabalho.

4.1. Dados

O presente artigo 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: desentendimentos sobre a definição de empreendedorismo pelos acadêmicos; inexistência de dados em um nível individual com relação ao indivíduo 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* do empreendedor e como

indicador de empreendedorismo. Essa variável se apresenta simplesmente como “autônomo” ou “não autônomo”. Com relação à variável “autônomo”, pode haver certas críticas em utiliza-la como *proxy* de empreendedorismo, visto que não seria adequado em uma visão schumpeteriana, com ênfase na inovação (Doh e 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 de 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 portador da incerteza e busca oportunidades de negócios e lucros. De qualquer forma será utilizada a variável *proxy* “autônomo” devido à boa disponibilidade de dados desta *proxy* em detrimento a uma variável mais específica de empreendedor propriamente dita.

Os dados utilizados neste artigo são provenientes da WVS (*World Values Survey Association*, 2006). 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 de causalidade sobre o empreendedorismo no caso brasileiro, será utilizada a base de dados referente ao Brasil. O mundo 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.

A variável dependente explicada é uma variável binária, sendo presente “autônomo” ou “não autônomo” como opções; e como já exposto anteriormente, essa variável se apresenta como *proxy* do empreendedorismo. Quanto às variáveis

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

independentes, foram utilizadas as seguintes variáveis de controle: 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. Para testar a hipótese de que o capital social afeta positivamente o empreendedorismo, foi considerada uma série de variáveis compatíveis com a definição de Putnam (2000) de que associações formais são um indicador de capital social, da mesma forma como em Doh e Zolnik (2011) de que é geralmente aceito que capital social inclui participação e filiação em associações. Segue abaixo uma tabela que contém uma esquematização tanto da variável dependente, como também das variáveis independentes; ela tem como propósito facilitar a visualização e entendimento dessas variáveis com relação às suas características, nela não contém as variáveis independentes de capital social que serão tratadas posteriormente.

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

Variável		Descrição
Dependente	Empreendedorismo	Autônomo = 1, se não = 2
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

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

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. De forma a ficar mais intuitivo o entendimento das variáveis de capital social deste trabalho, segue abaixo uma tabela com a descrição delas.

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 ou educacional	Não pertence = 1 Pertence, mas não participa = 2 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

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

4.2. 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 melhor modelo de regressão para os dados deste presente trabalho, pois ao contrário dos modelos de regressão sobre variáveis *dummy*, como o logit ou o probit, que se utilizam da função distribuição acumulada (FDA). A FDA considera duas características: (1) X nunca sai do intervalo entre “0-1” e (2) relação não-linear entre as variáveis. Dessa forma será utilizado, a partir do modelo probit ordenado, o modelo dprobit, que capta os efeitos marginais. 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 probit da seguinte forma:

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

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

Da mesma forma como os modelos probit, o dprobit considera o processo de máxima verossimilhança, porém ao invés de reportar os coeficientes como os modelos probit, os modelos dprobit reportam o efeito marginal. Dessa forma a leitura a se fazer dos resultados das regressões desses trabalho devem ser interpretadas como, por exemplo, um efeito marginal (dprobit) de 0,25 para a variável X significa que quem tem X=1 tem 25 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser empreendedor do que quem tem X=0.

5. Análise empírica

Nesta seção será desenvolvida uma série de análises para testar o encontro da teoria econômica existente discutida neste trabalho, com o caso brasileiro, para que desta forma seja possível realizar conclusões acerca da aplicabilidade da teoria neste contexto. Para tanto serão realizadas análises descritivas, de inferências econométricas, via modelos dprobit, como também se utilizando de análise de *clusters*.

5.1. Análise descritiva

Antes de aprofundar na relação entre capital social e empreendedorismo por meio do modelo de regressão dprobit, será demonstrada a estatística descritiva das variáveis em questão. Na tabela 3 abaixo constam todas as variáveis utilizadas na presente análise com suas respectivas médias e desvios padrões. Antes de prosseguir com a descrição das variáveis em questão, que a GEM de 2011 levantou que cerca de 27% dos brasileiros adultos são proprietários ou administradores de algum negócio, porém a partir da base de dados da WVS, se obteve que essa porcentagem, quando realizada a pesquisa em 2005-2006, era de cerca de 19%, possivelmente a diferença advém de uma diferença metodológica com relação ao que foi considerado como empreendedor nessas duas diferentes fontes.

A tabela foi dividida em três visões: a primeira com relação a todos os indivíduos da amostra, independente de ser ou não autônomo; a segunda coluna com as 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 são erráticas, umas vezes apresentando maior capital social entre os autônomos, como em Organização/associação humanitária ou de caridade e também quanto a variável partido político, outras vezes maior capital social entre os não autônomos, como a

variável sindicato, igreja ou organização/grupo religioso e outras. No entanto, seria esperado que os autônomos obtivessem maiores níveis de capital social do que os indivíduos 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 do estado civil dos 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 no grupo dos autônomos, ou seja, quanto menor o nível educacional, maior a probabilidade do indivíduo ser autônomo. Isso pode ser um caso específico da estrutura da sociedade brasileira, pois a precarização da mão de obra e poucas perspectivas de melhores salários para indivíduos com menor educação formal os levaria a trabalhos informais, os quais são captados nessa pesquisa como autônomos. 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.

5.2. Regressões dprobit

Primeiramente foi utilizado o modelo dprobit para todas as variáveis das tabelas 1 e 2, como se apresenta abaixo:

Regressão 1

Regressão de dprobit (variável dependente:
Empreendedor)

Regressores	dF/dx	P> z
Grupo religioso	-0,00251	0,846
Assoc. esportiva	-0,28813	0,083
Assoc. artes	-0,03186	0,124
Sindicato	-0,44035	0,019
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

Sexo homem	0,08114	0,000
Idade ²	0,00000	0,676
Etnia negra	-0,02842	0,434
Etnia mestiço	0,01343	0,545
Etnia oriental	0,04314	0,808
Etnia indígena	0,07392	0,564
Estado civil - ajuntado	0,04048	0,187
Estado civil - divorciado	0,06396	0,279
Estado civil - separado	0,19256	0,000
Estado civil - viúvo	-0,05960	0,202
Estado civil - solteiro	-0,02068	0,458
Ênfase na família	-0,03843	0,677
Mãe imigrante	0,06271	0,744
Pai imigrante	0,06264	0,423
Renda	0,00873	0,077
Aversão ao risco	0,01147	0,128
Educação	-0,01272	0,017
Número de observações = 1374		
Pseudo R ² = 0,0572		

Na regressão 1, considerando o nível de significância de 10%, temos que dentre as variáveis de capital social algumas poucas contém uma relação de causalidade com empreendedorismo. Se o indivíduo participa de uma organização ou associação esportiva é estatisticamente significativo, porém com apenas cerca de 28 pontos percentuais a mais de probabilidade desse indivíduo ser menos propenso a ser um empreendedor do que alguém que não participa de nenhuma associação esportiva. Se o indivíduo participa de um sindicato é estatisticamente significativo, porém com uma relação negativa com o empreendedorismo, sendo que um indivíduo que se associa ativamente a um sindicato teria cerca de 4 pontos percentuais a menos probabilidade de ser um empreendedor – sendo estatisticamente significativo, porém com o efeito marginal negativo, aceita-se a H0 que refuta a teoria que ser filiado a algum tipo de associação aumenta a probabilidade de ser empreendedor, algo que intuitivamente tem nexos, dado que pessoas envolvidas com movimentos sindicais não seriam muito propensas a empreender e estar “do lado” do empregador, mas sim defendendo os interesses dos empregados. A variável que mede se o indivíduo participa de um partido político se mostrou estatisticamente significativa, com uma relação positiva em que se o indivíduo participa de um partido político, ele tem 4 pontos percentuais a mais

probabilidade de ser um empreendedor do que caso ele não participasse; as variáveis que consideram a participação em associações ou organizações do meio ambiente, como também a participação em associações ou organizações de caridade se mostraram estatisticamente significativas, porém indivíduos que participam de associações de meio ambiente tem 7 pontos percentuais a menos de probabilidade de serem empreendedores do que outros que não participam, enquanto pessoas que participam de associações de caridade têm relação positiva com o empreendedorismo, sendo que a pessoa que é membra de uma associação de caridade teria cerca de 27 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser empreendedor que a mesma não participasse dessa associação. As outras variáveis de capital social, como igreja ou organização/grupo de religião, organização/associação artística, musical ou educacional, associação profissional e organização/associação de consumidores não se mostraram estatisticamente significativas.

Quanto às variáveis de controle, poucas se mostraram estatisticamente significativas, porém dentre as que são estatisticamente significativas, temos: sexo masculino com relação positiva de forma a ter cerca de 8 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser empreendedor que uma mulher; o estado civil definido como “separado”, também com relação positiva e com cerca de 19 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser empreendedor que a variável binária base de estado civil, que é o indivíduo casado; ainda com relação positiva com a variável dependente, se apresentou também como estatisticamente significativa a variável renda, sendo que para cada nível de renda a mais em que o indivíduo esteja, dentro da margem mínima de 1 e máxima de 10, ele terá cerca de 0,9 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser um empreendedor; e a última variável que se mostrou estatisticamente significativa deste modelo, a educação, que para cada nível a mais de educação que o indivíduo tenha ele irá ter 1 ponto percentual a menos de probabilidade de ser empreendedor.

As variáveis de controle que não obtiveram significância estatística no presente modelo foram: idade na forma quadrática, todas as variáveis de etnias que foram consideradas, as seguintes variáveis de estado civil – morando junto como se casados, divorciado, viúvo e solteiro, além de pai e mãe imigrantes, e como também a variável de importância que o indivíduo considera tomar risco e se expor a

aventuras, sendo esta última uma medida de aversão ao risco, era esperado que se apresentasse como estatisticamente significativo e que com o aumento da aversão, menor fosse a chance do indivíduo de ser empreendedor, pois pela própria sabedoria popular, o empreendedor é um indivíduo amante do risco, sendo esperado assim que essa expectativa fosse ser observada neste estudo, porém não foi o que ocorreu.

Como já demonstrado no presente texto, a variável autônomo, na base de dados considerada, possui grande heterogeneidade, pois contém uma grande variedade de diferentes indivíduos, podendo considerar tanto o pequeno trabalhador informal que não conseguiu se inserir no mercado de trabalho, como também o verdadeiro empreendedor, tanto de pequeno, médio e grande porte. Para minimizar essa heterogeneidade e em uma tentativa de eliminar do modelo a participação desses indivíduos do setor informal identificados acima na regressão 1, será feito um filtro a partir da regressão 1 acima, considerando apenas os indivíduos com um nível de renda intermediário ou superior ao intermediário. Para melhor entendimento, 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.

A regressão 2, como explicitado acima, contém as mesmas variáveis da regressão 1, advindas das tabelas 1 e 2, 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.

Na regressão 2 diversas variáveis que se mostraram estatisticamente significativas na regressão 1 passaram a não ser mais estatisticamente significativas. Isso se deu principalmente entre as variáveis de capital social, enquanto na primeira regressão, variáveis como: associação esportiva ou recreativa, sindicato, partido político, associação de meio ambiente e associações humanitária e de caridade se mostraram estatisticamente significativas, na segunda regressão com o filtro de renda, somente a variável sindicato se mostrou estatisticamente significativa, sendo que o indivíduo que participa de sindicatos teria cerca de 6% menos chance de ser um empreendedor que o mesmo indivíduo se não fosse um membro ativo de um sindicato.

Regressão 2

Regressão de dprobit (variável dependente:
Empreendedor)

Regressores	dF/dx	P> z
Grupo religioso	0,01902	0,323
Assoc. esportiva	-0,01420	0,525
Assoc. artes	-0,02926	0,275
Sindicato	-0,06184	0,026
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
Sexo homem	0,05924	0,063
Idade ²	0,00000	0,996
Etnia negra	-0,02063	0,708
Etnia mestiço	0,01210	0,713
Etnia oriental	0,23111	0,377
Etnia indígena	0,32554	0,284
Estado civil - ajuntado	0,06582	0,206
Estado civil - divorciado	0,16751	0,055
Estado civil - separado	0,20581	0,011
Estado civil - viúvo	-0,11047	0,121
Estado civil - solteiro	-0,00058	0,989
Ênfase na família	0,07136	0,466
Mãe imigrante	0,09710	0,417
Pai imigrante	0,04455	0,640
Renda	0,01783	0,107
Aversão ao risco	0,00888	0,418
Educação	-0,01541	0,032

Número de observações = 640

Pseudo R² = 0,0753

Quanto às variáveis de controle da regressão 2 em relação a primeira regressão, temos que a variável sexo masculino continuou estatisticamente significativa, porém agora ao invés de 8 pontos percentuais passou a ter cerca de 6 pontos percentuais de probabilidade a mais de ser empreendedor do que uma pessoa do sexo feminino. Das variáveis de estado civil do indivíduo, a variável “separado” continuou sendo estatisticamente significativo, mas passou de 19 pontos percentuais para cerca de 21 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser um empreendedor em relação a variável base, se o indivíduo é casado. A variável

“divorciado”, com relação a estado civil, passou do modelo inicial como estatisticamente não significativo para essa segunda regressão como estatisticamente significativo, com cerca de 17 pontos percentuais a mais de probabilidade de ser empreendedor do que o indivíduo casado. A renda que na regressão 1 se mostrou estatisticamente significativa, passou a não ser mais significativa nessa segunda regressão, mesmo que muito próxima da aceitação. Por fim a variável nível de educação que não sofreu muita alteração entre os dois modelos, continuou sendo estatisticamente significativo, porém com um leve aumento no grau de explicação, sendo que para cada nível a mais de educação do indivíduo ele terá cerca de 2 pontos percentuais a menos de probabilidade de ser empreendedor.

5.3. Análise de *clusters*

A análise de *clusters* utilizada nesta seção se refere à análise de *clusters* de *Ward's Linkage*, o qual é um método que se relaciona ao conceito de análise de variância (ANOVA). Sendo que a distância entre dois clusters é computada em relação ao aumento da soma do erro dos quadrados, o método busca minimizar a soma do erro dos quadrados. Além de buscar minimizar a variância no interior do *cluster*. A tabela 4 se refere à regressão 1, que considera todos os indivíduos autônomos da amostra, e a tabela 5 que se refere à regressão 2, que considerou somente os indivíduos autônomos de maior renda.

Tabela 4. Distribuição dos *clusters* (todos os autônomos)

Cluster 1

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão
Empreendedor	463	0,1684665	0,3746849
Assoc. Religiosa	463	2,526998	0,7077379
Assoc. de esportes	463	1,50108	0,8081691
Assoc. artes	463	1,719222	0,9134622
Sindicato	463	1,451404	0,7395105
Partido político	463	1,257019	0,6037665
Assoc. Meio ambiente	463	1,306695	0,6553959
Assoc. profissional	463	1,688985	0,8694102
Assoc. Caridade	463	2,032397	0,9122946
Assoc. Consumidor	463	1,170626	0,5170691

Cluster 2

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão
Empreendedor	994	0,1861167	0,3893967
Assoc. Religiosa	994	2,160966	0,8457259
Assoc. de esportes	994	1,21328	0,5771625
Assoc. artes	994	1,020121	0,1404839
Sindicato	994	1,194165	0,5209857
Partido político	994	1,095573	0,3859576
Assoc. Meio ambiente	994	1,01006	0,1094682
Assoc. profissional	994	1,01006	0,0998458
Assoc. Caridade	994	1,009054	0,1048593
Assoc. Consumidor	994	1,00503	0,0707808

Tabela 5. Distribuição dos *clusters* (somente autônomos com maior renda)**Cluster 1**

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão
Empreendedor	375	0,1626667	0,3695543
Assoc. Religiosa	375	2,376	0,784175
Assoc. de esportes	375	1,696	0,864239
Assoc. artes	375	1,568	0,8528279
Sindicato	375	1,525333	0,7730579
Partido político	375	1,178667	0,5093493
Assoc. Meio ambiente	375	1,221333	0,5818772
Assoc. profissional	375	1,586667	0,8416519
Assoc. Caridade	375	1,698667	0,8970381
Assoc. Consumidor	375	1,130667	0,4525546

Cluster 2

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão
Empreendedor	309	0,2200647	0,414962
Assoc. Religiosa	309	2,177994	0,8512984
Assoc. de esportes	309	1	0
Assoc. artes	309	1	0
Sindicato	309	1,019417	0,1599868
Partido político	309	1,074434	0,0803211
Assoc. Meio ambiente	309	1,012945	0,1132206
Assoc. profissional	309	1,006472	0,0803211
Assoc. Caridade	309	1	0
Assoc. Consumidor	309	1,003236	0,056888

O *Ward's Linkage* dividiu em dois grupos ou *clusters* a partir das informações sobre o vetor das variáveis de capital social, dessa forma foram criados dois grupos de pessoas que deveriam divergir significativamente em termos de capital social.

Essa divergência de capital social entre os dois grupos aparecem nas diferenças de média entre os diferentes clusters nas tabelas 4 e 5. Em ambas as tabelas 4 e 5 cluster 1 apresenta maiores médias de capital social que o cluster 2, ou seja, o cluster 1 é mais "intensivo em capital social". Desta forma, seria de esperar, teoricamente, que o cluster 1 apresentasse maior percentual de empreendedores que o cluster 2. Contudo, não é isso que observamos, uma vez que o percentual de empreendedores no cluster 1 é de 16,8% e no cluster 2 é de 18,6%. Em suma, não podemos inferir que o cluster mais "intensivo em capital social" apresente maior percentual de empreendedores. Isso se acentua na tabela 5 onde o cluster mais intensivo em capital social possui 16% de empreendedores enquanto o outro possui 22% de empreendedores, não sustentando a relação positiva de causalidade entre capital social e o empreendedorismo.

6. Conclusões

O presente texto tem o intuito com 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.

Como visto na primeira regressão, estiveram presentes relações diretamente proporcionais entre variáveis que foram consideradas como indicadoras de capital social, em relação ao indivíduo apresentar maiores chances de ser um empreendedor. No entanto, houve uma divisão entre essas variáveis de capital social, sendo que algumas mostraram relações direta e estatisticamente significativas e outras não se apresentaram como significativas. Para tentar minimizar o efeito da heterogeneidade da variável dependente do modelo – se o indivíduo é ou não autônomo –, ou seja, com o intuito de excluir o efeito do trabalho informal, que é uma questão presente no contexto social e da força de trabalho brasileira, se excluiu em uma segunda regressão os indivíduos que se encontram na metade inferior da faixa de renda. Dessa forma era esperado que fosse neutralizado o “efeito pipoqueiro”, ou seja, esse trabalhador que decidiu por, ao invés de se

assalariar, procurar rendimentos pela via do auto emprego. O que se captou a partir da segunda regressão, no entanto, foi uma redução na relação de causalidade das variáveis de capital social sobre o empreendedorismo, o que não era o esperado.

Observaram-se alguns resultados interessantes a partir dos modelos em questão, entre eles a relação estatisticamente significativa em ambas às regressões da variável sindicato, com uma relação negativa, ou seja, se o indivíduo participa ativamente de um sindicato, ele teria menos chance de ser um empreendedor; um resultado esperado, considerando que, a princípio, o papel do sindicalista na sociedade seria defender sua categoria, especificamente defendendo os trabalhadores, fazendo oposição ao empregador (aproximação em geral do próprio empreendedor). Outro resultado interessante foi o da significância estatística e da relação positiva de um indivíduo membro de um partido político com a chance dele ser um empreendedor, porém o motivo dessa relação existir não será aqui tratado, por ser uma questão possivelmente polêmica e não ser possível tirar maiores conclusões, a partir das informações coletadas sobre o assunto - como também não faz parte do escopo do presente trabalho.

Por fim, obteve-se um resultado inesperado em ambas as regressões realizadas nesse trabalho com relação a variável de nível educacional. O esperado seria que existisse uma relação positiva entre educação e empreendedorismo, partindo do pressuposto de que pessoas com maior grau de instrução teriam mais acesso a informações e novas ideias e, dessa forma, fossem mais propensas a empreender. No entanto, o que na verdade se captou foi que com o incremento de cada nível de renda, reduz-se a probabilidade desse mesmo indivíduo ser um empreendedor. Pode-se pensar em algumas explicações para isso e, especificamente ao caso brasileiro, é cabível pressupor que, na média, indivíduos com maiores níveis de educação teriam mais e melhores oportunidades de bons empregos, com melhores salários tanto na iniciativa privada, como no setor público; no sentido inverso, pessoas com menores níveis de educação formal tenderiam a empreender para fugir de piores salários associados ao seu menor nível de educação formal.

A partir desse trabalho, considerando a base de dados utilizada, sendo os dados referentes à realidade brasileira e o modelo econométrico utilizado, não se pode concluir, claramente, que haja uma relação de causalidade positiva entre

capital social e o empreendedorismo no Brasil. Com essa conclusão em mente, pode-se questionar se de fato a relação existente é de capital social ter efeito de causalidade sobre o empreendedorismo, como foi tratada essa relação no presente trabalho, ou se o efeito é o inverso, de o empreendedorismo ter efeito sobre o capital social. Supondo que um empreendedor tem uma jornada de trabalho muito extensa, logo pouco tempo para dedicar a desenvolver e manter um capital social poderia se supor que de fato ele vai ter menos capital social que não empreendedores, como captado por essa pesquisa. Quanto a perspectiva de empreendedorismo ter efeito sobre o capital social, poderia se defender que o empreendedor buscaria possuir capital social para que este pudesse lhe proporcionar melhores condições de empreender, usando dos benefícios advindos do capital social, porém o capital social viria como consequência dos empreendedorismo e não o inverso como exposto ao longo do trabalho.

Referências

- AUDRETSCH, David; THURIK, Roy; 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
- BOURDIEU, Pierre. The forms of capital. In: John G. Richardson (ed.): Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood Press, 1986.
- DOH, Soogwan; ZOLNIK, Edmund. **Social capital and entrepreneurship: An exploratory analysis**. African Journal of Business Management Volume 5(12), pp. 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, Frank. **Risk, Uncertainty and Profit**. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1971
- LUNDSTROM, Anders; STEVENSON, Lois. **Entrepreneurship Policy: Theory and Practice**, Chapter 2 - Entrepreneurship policy - definitions, foundations and framework, Volume 9. SpringerLink, 2005.
- PUTNAM, Robert. **Bowling alone: America's declining social capital**. Washington, DC: Journal of Democracy Volume 6 Number 1, 1995.
- PUTNAM, Robert. **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community**. New York, NY: Simon & Schuster, 2000.
- SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Harper and Row, 1942.
- STUART, Toby; SORENSON, Olav. **International Handbook Series on Entrepreneurship**, Volume 2, pp 233-252. SpringerLink, 2005.