

## DESEMPENHO DAS EMPRESAS *VERSUS* PERCEPÇÃO DE OBSTÁCULOS: EVIDÊNCIAS PARA BRASIL, CHILE E PERU

*ENTERPRISE PERFORMANCE VERSUS OBSTACLE PERCEPTION: EVIDENCE FOR BRAZIL, CHILE  
AND PERU*

DOI: <http://dx.doi.org/10.13059/racef.v8i2.347>

**Jefferson Ricardo do Amaral Melo<sup>a</sup> e Ricardo Brito Soares<sup>b</sup>**

<sup>a</sup> **Jefferson Ricardo do Amaral Melo**  
jeffersonramelo@hotmail.com  
Universidade Federal do Ceará - UFC

<sup>b</sup> **Ricardo Brito Soares**  
ricardo@hotmail.com  
Universidade Federal do Ceará - UFC

**Data de envio do artigo:** 03 de fevereiro de 2016.

**Data de aceite:** 31 de março de 2017.

**Palavras-chave:**

Desempenho;  
Obstáculos; Modelos de  
Regressão.

**Resumo** O Desempenho das firmas pode ser afetado por um conjunto de obstáculos, sendo estes intrínsecos à própria firma, ou ainda determinados pelo contexto econômico e social do país em que a mesma se encontra. Este artigo investiga como percepções de diferentes tipos de obstáculos contextuais podem afetar a performance das firmas em diferentes países da América do Sul: Brasil, Chile e Peru. Para isso utilizou-se como indicadores de performance os investimentos em ativos fixos, capacidade de utilização de recursos, crescimento de vendas e contratações de trabalhadores. Os obstáculos contextuais considerados foram os de cunho institucionais/legais, sociais, econômicos e infraestrutura. Os modelos foram estimados utilizando regressão linear e logística. Os principais resultados mostraram que obstáculos sociais são comuns aos três países estudados. Cabe destacar que além de obstáculos comuns aos três países, para o Chile e Peru, obstáculos Institucionais/legais parecem também influenciar o desempenho das empresas daqueles países.

**Keywords:**

Performance; Obstacles;  
Regression Models.

**Abstract** *The performance of firms can be affected by a number of obstacles, which are intrinsic to the Firm, or determined by economic and social context of the country where it is located. This article investigates how perceptions of different types of contextual obstacles can affect the performance of firms in different countries of South America: Brazil, Chile and Peru. For it was used as performance indicators fixed asset investment, resource capacity utilization, sales growth and hiring workers. Contextual barriers were considered the institutional / legal, social, economic and infrastructure. The models were estimated using linear and logistic regression. The main results showed that economic and social obstacles are common to the three countries studied. It should be noted that in addition to common obstacles to the three countries, to Chile and Peru, obstacles Institutional / Legal also appear to influence the performance of companies in those countries.*

## 1. INTRODUÇÃO

Um setor privado florescente significa aumento dos investimentos, vendas, contratações de mais trabalhadores e capacidade para utilizar seus recursos. Mas para isso o governo desempenha papel primordial para um ecossistema favorável, determinando regras que podem atingir as empresas nos aspectos institucionais/legais, sociais, econômicos e estruturais.

Segundo o relatório do Banco Mundial, *Doing Business* (2014), que apresenta indicadores sobre 11 áreas de regulação de negócios, dentre eles aspectos ligados a obtenção de alvarás, acesso ao crédito, carga tributária, exportação dentre outras, põe países como Chile, Peru e Brasil, nas posições 34<sup>a</sup>, 42<sup>a</sup> e 116<sup>a</sup> respectivamente entre 189 economias em facilidade para se fazer negócios. Para a América do Sul, Chile e Peru, representam a primeira e segunda posição respectivamente, no referido relatório, e Brasil a sétima posição em facilidade para se fazer negócios.

Relatórios da pesquisa do *Enterprise Surveys* (2009), também do banco mundial, mostram a percepção dos empresários quanto aos obstáculos que podem afetar o ambiente de negócios. Segundo a pesquisa, no Brasil, por exemplo, os maiores obstáculos apontados por empresários ao nível agregado são os impostos, competição com setor informal e mão de obra mal treinada, enquanto que no Chile os obstáculos mais apontados foram regulação do trabalho, mão de obra mal treinada e acesso a financiamento. Já no Peru os empresários reconhecem que os maiores obstáculos são competição com setor informal, mão de obra mal treinada e crime (WORLD BANK, 2009).

A performance destas empresas segundo a mesma pesquisa, também apresentam diferentes resultados. Por exemplo, o Brasil mostrou uma performance média melhor em relação a capacidade de utilização dos recursos e crescimento de vendas em comparação aos outros países. Peru se destaca pelo crescimento médio de contratações dos empregados.

Desta forma esta pesquisa busca responder a seguinte questão de pesquisa: quais os principais tipos de obstáculos que podem afetar a desempenho das firmas no Brasil, Chile e Peru? Dentro deste contexto esta pesquisa tem como objetivo geral mostrar ao nível microeconômico a relação entre obstáculos percebidos e desempenho das firmas controlando características como tamanho, setor, gerencia da empresa dentre outros.

São incipientes os trabalhos em língua portuguesa que tratam do assunto, enquanto que internacionalmente tem-se os trabalhos de Bitzenis e Nito (2005), Beck, Demirguç-Kunt e Maksimovic (2005), Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2007a), Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2009b), Şeker e Correa (2010), Roxas, Chadee e Erwee(2012). E o tema se torna relevante pela sua contribuição na orientação de políticas públicas no sentido de melhorar a desempenho destas firmas já que são agentes importantes para economia dos países estudados.

Este artigo está organizada da seguinte forma: iniciando com esta introdução, seguido pela seção dois que compõe referencial teórico que traz o ambiente de negócios, medidas de desempenho das

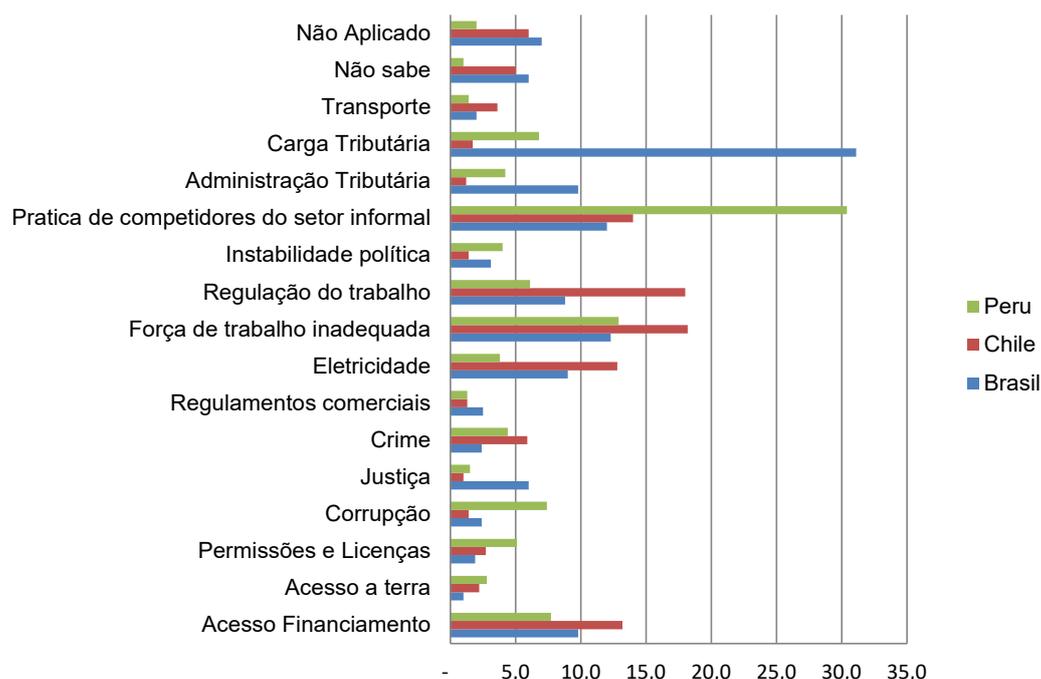
firmas e obstáculos para as operações das mesmas. O capítulo três explana sobre a metodologia de trabalho e o quatro mostra a estratégia econométrica adotada na pesquisa. A seção cinco mostra os resultados da pesquisa, finalizando com as conclusões do trabalho.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1. Ambiente de negócios Brasil, Chile e Peru

Segundo dados do banco mundial, *Enterprise Surveys* (2009) competição com setor informal e força de trabalho inadequada são obstáculos comuns ao Brasil, Chile e Peru (WORLD BANK, 2009). Além destes obstáculos, no Brasil, o que mais pondera é a carga tributária. Enquanto que no Chile, regulação do trabalho também se torna um obstáculo para as empresas. Já no Perú o que pesa, além desses, é o acesso ao financiamento pelas empresas. Os obstáculos mais percebidos, nestes países, podem ser ilustrados no gráfico abaixo:

**Gráfico 01 - Comparação de obstáculos no Ambiente de Negócios - Brasil, Chile e Peru.**

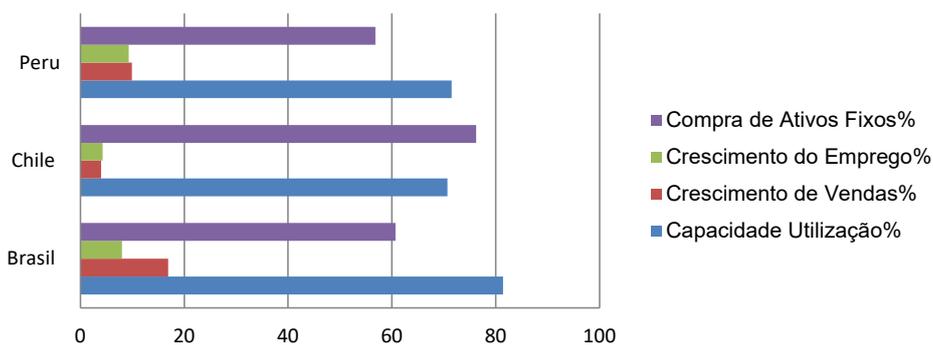


Fonte: Adaptado pelo autor a partir dos dados do *Enterprise Surveys* (2009/2010) do Banco Mundial.

No que se refere a performance média pode-se constatar, no gráfico abaixo, que quanto aos investimentos realizados, na data da pesquisa, 76,2% das empresas do Chile, compraram máquinas, veículos, equipamentos, terrenos, edifícios, melhorias para arrendamentos ou imóveis de propriedade, já no Brasil esse percentual foi de 60,7% e Peru 56,8%. Quanto ao crescimento do

emprego nos últimos três anos, Peru segue liderando com crescimento de 9,3%, seguido de Brasil com 8% e Chile com 4,3%. Para crescimento das vendas nos últimos três anos o Brasil lidera com 16,9%, em média, Peru e Chile aparecem com crescimento de 9,9% e 4%, respectivamente. O Brasil apresenta taxas de utilização de recursos, em média, de 81,4%, seguido pelo Peru 71,5% e por último Chile 70,7%.

**Grafico 02 - Comparação indicadores de desempenho - Brasil, Chile e Perú**



Fonte: Adaptado pelo autor a partir dos dados do *Enterprise Surveys* (2009/2010) do Banco Mundial.

Desta forma o banco mundial, responsável pela pesquisa *enterprise surveys*, utilizou como indicadores de performance das empresas os investimentos feitos em ativos fixos, taxa de crescimento das vendas, contratações de empregados e taxa de utilização dos recursos.

## 2.2. Medidas de desempenho das firmas

Para medir desempenho encontra-se na literatura alguns indicadores relacionados a crescimento de vendas, contratações de trabalhadores, capacidade das empresas em utilizar seus recursos e investimentos em ativos fixos por exemplo.

Klein e Long (1973) propuseram como medida de desempenho a capacidade de utilização dos recursos. Brush et al (2000) mediram desempenho como a variação média de três anos em receitas de vendas, também Beck, Demirguç-Kunt e Maksimovic (2005) utilizaram variação percentual em vendas dos últimos 3 anos. Já Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2007a) usaram como indicador de performance a criação de empregos, ou seja, a contração de trabalho em relação ao período

anterior. Os mesmos autores em outro estudo, Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2009a), utilizaram o mesmo indicador, onde mostraram que o impacto das condições objetivas de ambiente de negócios variam substancialmente entre as empresas de diferentes tamanhos e que há não linearidades importantes em seu impacto no crescimento de trabalhadores. Da mesma forma Şeker e Correa (2010) utilizaram o mesmo indicador de crescimento do emprego em um estudo utilizado na Turquia.

Em uma pesquisa realizada por Hult et al (2008) sobre a medição do desempenho utilizados em 96 artigos publicados em vários periódicos mostraram que existem três tipos de indicadores de desempenho: a performance financeira, operacional e de desempenho geral da eficácia. A performance financeira, nos periódicos, foram mensuradas com base nas vendas, rentabilidade, retorno sobre ativos e investimentos; a performance operacional: participação no mercado e produtividade; e desempenho geral da eficácia: reputação, desempenho em relação aos concorrentes e desempenho geral percebido.

Em pesquisas mais recentes como as de Roxas, Chadee e Erwee (2012) mostraram os efeitos dos obstáculos sobre a performance das firmas,

utilizando indicadores financeiros, econômicos e de dimensão estratégica. Para desempenho financeiro utilizou a variação média, dos últimos três anos das receitas de vendas, para desempenho econômico utilizou a capacidade de utilização dos recursos e para desempenho estratégico usou recrutamento de empregados. A medida de desempenho global foi calculada como uma média das três medidas

acima referidas, os dados foram agrupados em uma escala de três pontos, sendo 1 (um) quando o desempenho é inferior expectativa, 2 (dois) para quando o desempenho for esperado, e 3 quando o desempenho está acima das expectativas.

O quadro abaixo resume os principais indicadores de desempenho utilizados na literatura:

**Tabela 01 – Principais indicadores de desempenho utilizados na literatura**

AUTOR /DATA	INDICADOR(ES) DE DESEMPENHO(S)
Klein e Long (1973)	Capacidade de utilização dos recursos
Brush, Bromiley e Hendrickx (2000)	Receitas de vendas
Beck, Demirgüç-kunt e Maksimovic (2005)	Receitas de vendas
Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2007a)	Contratações de trabalhadores
Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2009b)	Contratações de trabalhadores
Şeker e Correa (2010)	Contratações de trabalhadores
Hult et al. (2008) (fez um levantamento em 96 artigos de diversos periódicos sobre medidas de desempenho)	<b>1 - Performance Financeira:</b> vendas, rentabilidade, retorno sobre ativos e investimentos; <b>2 - Performance Operacional:</b> participação no mercado e produtividade; e <b>3 - Desempenho Geral da Eficácia:</b> reputação, desempenho em relação aos concorrentes e desempenho geral percebido.
Roxas, Chadee e Erwee (2012)	Receitas de vendas, Contratações de trabalhadores e capacidade de utilização dos recursos

Fonte: Elaborado pelo autor

Neste estudo foram utilizados os seguintes indicadores de desempenho: indicador de crescimento, representado por investimentos em ativos fixos; indicador financeiro, representado pelo crescimento das vendas; indicador econômico, mensurado pela capacidade de utilização dos recursos e indicador estratégico relacionado a contratações de mão de obra.

## 2.3. Obstáculos para o ambiente de negócios

Segundo a pesquisa *Enterprise Surveys* (2007) do Banco Mundial, obstáculos representam aquilo que interfere nas operações das firmas, assim na mesma pesquisa são questionados a respeito de obstáculos percebidos pelas empresas, como: eletricidade, telecomunicações, transporte, regulações do comércio, competição com setor informal, acesso a terra, restrição de zona, crime, taxas de impostos, administração tributária, licenças e permissões de negócios, instabilidade política, corrupção, justiça, regulação sobre preços, financiamento, regulação do trabalho e inadequada força de trabalho.

Os obstáculos considerados neste estudo foram os de cunho institucionais/legais tais como: carga tributária, licenças e regulamento do trabalho; sociais: corrupção, crime e competição com setor informal; econômicos: mão de obra não qualificada e acesso a financiamento e de infraestrutura: acesso a eletricidade e transporte.

### 2.3.1. Obstáculos Institucionais/legais

#### 2.3.1.1. Carga Tributária

Um sistema de administração tributária pesada representa um obstáculo institucional, especialmente para as pequenas e médias empresas, quando os custos de cumprimento das obrigações fiscais e exigências de informação são excessivos em relação ao tamanho de suas operações. Este tipo de obstáculo tem sido um empecilho para as empresas da África do Sul (ROXAS; CHADEE; ERWEE, 2012).

No caso Brasileiro, Santos e Pires (2009), investigaram a sensibilidade do investimento privado para aumentos na taxa de imposto agregada bruta.

Os autores concluíram que Estimativas baseadas em dados de contabilidade nacional antes de março 2007 parecem indicar que um aumento de 1% do PIB na taxa de imposto está associada a uma redução de 1% no investimento privado.

### **2.3.1.2. Permissões e Licenças para o negócio**

Permissões e Licenças podem ser entendido como processo de abertura de empresas, que inclui no Brasil inscrição no município, inscrição estadual e CNPJ, concessão de alvarás de funcionamento, dentre outras. Estes processos geralmente demandam tempo e acabam gerando custos para as empresas.

A regulamentação é uma realidade do início ao fim da vida útil de uma empresa. Percorrer essa regulamentação pode ser complexo e dispendioso. Na média mundial, são necessários 7 procedimentos e 25 dias para abrir uma empresa e os custos dos impostos representam 32% da renda per capita. Mas há algumas discrepâncias entre os países, por exemplo, na Nova Zelândia, para abrir uma empresa se leva metade de 1 dia e quase nada se paga de taxas na abertura, enquanto que, no Suriname o empreendedor tem que esperar 208 dias para abertura da empresa a um custo considerável. (WORLD BANK, 2014).

### **2.3.1.3. Regulação do trabalho**

Para o obstáculo, regulamento do trabalho, há várias pesquisas que dizem respeito ao impacto destas sobre as operações da firmas. Amin (2007) em uma pesquisa realizada com 1.948 lojas de varejo na Índia mostraram que 27% das lojas relataram que as leis trabalhistas são um problema para o desenvolvimento dos seus negócios. Os achados desta pesquisa mostraram que uma regulação mais estrita do trabalho tem um forte efeito negativo sobre o emprego. Seguindo o mesma linha Kaplan (2008) estudou os efeitos da reforma do sistema de regulação do trabalho, utilizando dados de 10.396 empresas de 14 países latino-americanos. As empresas foram questionadas sobre quantos trabalhadores permanentes seriam contratados se as normas trabalhistas fossem flexibilizadas. Os principais resultados desta pesquisa mostraram

que fazer regulamentos trabalhistas mais flexíveis elevaria a um aumento líquido médio de 2,08% do emprego total. As empresas com menos de 20 trabalhadores se beneficiariam mais, com ganhos médios no emprego líquido de 4,27%.

## **2.3.2. Obstáculos Sociais**

### **2.3.2.1. Corrupção**

Segundo pesquisa do World Bank (2014) para América Latina e Caribe (ALC), onde foram entrevistadas 12.855 empresas em 30 países, a qualidade e eficácia de um sistema de regulação tem um efeito significativo sobre o setor privado. Sistemas regulatórios complicados podem tornar-se um fardo para as empresas e podem também abrir oportunidades para a corrupção. Os resultados mostram que enquanto a regulação na ALC impõe uma carga maior no setor privado do que em qualquer outro lugar do mundo, a corrupção média parece ser menor do que no resto do mundo. No entanto, a corrupção varia significativamente na região, por país e por setor. As empresas privadas parecem beneficiar do desenvolvimento econômico global em que a corrupção é baixa, mas não quando ela é alta.

Em uma pesquisa sobre a incidência de corrupção em 33 países delimitados no continente africano e América Latina, González et al (2007), acharam que, em média, as empresas africanas têm três vezes mais chances de pagar subornos que a empresas da América Latina, apesar de haver uma variação substancial no âmbito de cada região. A corrupção parece ser mais efetiva em países com regulamentação excessiva e onde a democracia é fraca. Os resultados sugeriram que a incidência de corrupção na África cairia em cerca de 85% se os países da região tivessem os níveis de democracia e de regulamentação semelhante às que existem na América Latina.

### **2.3.2.2. Crime**

Pesquisa do World Bank (2014) para a América Latina e Caribe do Banco Mundial mostrou evidências da criminalidade contra o desenvolvimento dos negócios. O estudo sugeriu que as empresas são

frequentemente vítimas de crime, devido as perdas relacionadas a roubo, vandalismo e incêndios, e incorrer em despesas de segurança. Altos índices de criminalidade aumentariam os custos das empresas e poderiam reduzir o incentivo para investir e inovar. Crime também pode forçar as empresas a escolher locais que podem ser de baixa criminalidade.

No mesmo sentido Amin (2010) mostrou que cerca de 20% das empresas na Europa Oriental e na região da Ásia Central são vítimas de crime durante um ano. Perdas com crime representam para empresa em média de 0,5% das vendas anuais, as empresas gastam com segurança em média, 1,4% de suas vendas anuais. Estes dois custos, representam um total de 1,9% das vendas anuais de uma empresa, em média, são cerca de oito vezes o que as empresas gastam em pesquisa e desenvolvimento (P D) e 1,8 vezes o valor reportado pago em subornos. Surpreendentemente, os países de renda mais elevada não têm mais problemas relacionados com o crime em comparação com os países de baixa renda. Um fato interessante é que as grandes empresas são mais propensas a ser vítimas de crime que as pequenas empresas, embora as perdas de crime em relação as vendas anuais são muito maiores para as empresas menores.

### **2.3.2.3. Prática de competidores do setor informal**

Em uma pesquisa usando dados de 6.466 empresas de manufatura em 14 países na Europa Central e América do Sul, González e Lamanna (2007), mostraram que as pequenas empresas, que tem mais restrições de crédito, que subutilizam sua capacidade de produção e que atendem a clientes menores identificam práticas de concorrentes no setor informal como uma restrição séria. Já as empresas que operam com capital intensivo como indústrias do setor químico, eletrônico, máquinas e metais, são em geral menos propensas a ver a concorrência informal como uma ameaça. O artigo reforça o debate em curso sobre a relação entre o setor informal e o resto da economia. Isso mostra claramente que as empresas formais e informais competem umas contra as outras e não estão em mercados segmentados e separados.

## **2.3.3. Obstáculos Econômicos**

### **2.3.3.1. Força de trabalho inadequadamente treinados**

Segundo Gomes (2013) capital humano passa por uma crise no Brasil, onde uma profusão de dados sobre a educação profissional e a oferta e a procura por mão de obra qualificada, confirma a existência de uma crise caracterizada pela má qualidade da força de trabalho. No momento em que capitalismo evolui para uma nova etapa da acumulação, ou seja, a conformação de uma economia consubstanciada no conhecimento, as deficiências educacionais brasileiras são expostas, revelando que elas constituem o maior gargalo da economia. A conclusão do estudo é que, em decorrência dessa insuficiência operacional, a força de trabalho brasileira não reúne condições para operar um sistema produtivo complexo, moderno, sofisticado e agregador de valores substantivos aos bens e aos serviços, não podendo, portanto, contribuir para que o Brasil enriqueça, sobremaneira, as suas pautas de produção e de exportação.

### **2.3.3.2. Acesso Financiamento**

Em pesquisa realizada por Chavis et al (2010) com 100 mil empresas de 123 países de diversos setores, apontam que as empresas mais jovens confiam menos em financiamento bancário e mais no financiamento informal. No entanto empresas mais jovens tem um melhor acesso ao financiamento bancário, em relação às empresas mais velhas, em países com regras mais fortes de Direito e melhor informação de crédito, e que a dependência de jovens empresas no financiamento informal diminui com a disponibilidade de informações de crédito.

Para efeito de crescimento das firmas em um estudo realizado na Turquia, Şeker e Correa (2010) encontraram como o clima de investimento afeta o crescimento das firmas e descobriram que a melhoria do acesso ao financiamento é fator importante para aumento significativo das taxas de crescimento das firmas. No entanto isso ainda é um grande obstáculo, especificamente para médias empresas, pois, quando comparado às micro e grandes empresas, são exigidas garantias onerosas e altas taxas para concessão do crédito bancário.

## 2.3.4. Obstáculos de infraestrutura

### 2.3.4.1. Eletricidade e Transporte

Investimento governamental em infraestrutura são fatores que interferem diretamente nas atividades operacionais das empresas, principalmente nas atividades produtivas e de transporte de mercadorias. Problemas relacionados a falta de energia, situação de estradas, variedade de modal de transporte e meios para escoamento de produtos e mercadorias são fatores que interferem no ambiente de negócios.

De acordo com Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2009b) em uma estudo realizado com 56.000 empresas de 90 países releveu que os gargalos de infraestrutura tendem impedir o crescimento de empresas de médio e grande porte. Mas a diferença entre micro, pequenas e médias empresas é maior tendo em conta que as pequenas e médias empresas relatam interrupções mais frequentes do que as micro empresas. Os resultados sugerem que pouca infraestrutura tem um efeito negativo sobre o crescimento de todas as empresas.

## 3. METODOLOGIA

### 3.1. Base de dados

Foi utilizada como fonte de dados a pesquisa *Enterprise Surveys* (2009) ano base 2007, para

empresas do Brasil e *Enterprise Surveys* (2010) ano base 2008 para empresas do Chile e Peru. Os inquéritos às empresas utilizam instrumentos de pesquisa padrão para coleta de dados junto a empresários e gestores de topo sobre o ambiente de negócios. A pesquisa abrange uma ampla gama de tópicos, incluindo o acesso ao financiamento, corrupção, infraestrutura, crime, concorrência, trabalho, medidas de desempenho dentre outros tópicos.

### 3.2. Seleção da amostra

A amostra de países se deu com base nos relatórios do *Doing Business* (2014) do banco mundial, onde as economias são classificadas no índice de facilidade para fazer negócios, de 1 a 189, em que 1 é a melhor classificação. Uma boa classificação no índice de facilidade para fazer negócios significa que o ambiente regulatório promove o funcionamento dos negócios. O índice é calculado com base na média simples das classificações dos seus indicadores componentes. Nos países da América latina as posições ficaram da seguinte forma, para o ano de 2014:

**Tabela 02 – Posição dos países da América Latina, Relatório Doing Business 2014.**

País	Posição Doing Business 2014	Posição na América Latina
Chile	34 <sup>a</sup>	1 <sup>o</sup>
Peru	42 <sup>a</sup>	2 <sup>o</sup>
Colômbia	43 <sup>a</sup>	3 <sup>o</sup>
Uruguai	88 <sup>a</sup>	4 <sup>o</sup>
Paraguai	109 <sup>a</sup>	5 <sup>o</sup>
Guiana	115 <sup>a</sup>	6 <sup>o</sup>
Brasil	116 <sup>a</sup>	7 <sup>o</sup>
Argentina	126 <sup>a</sup>	8 <sup>o</sup>
Suriname	161 <sup>a</sup>	9 <sup>o</sup>
Bolívia	162 <sup>a</sup>	10 <sup>o</sup>
Equador	135 <sup>a</sup>	11 <sup>o</sup>
Venezuela	181 <sup>a</sup>	12 <sup>o</sup>

Fonte: Adaptado pelo autor a partir dos dados do *Doing Business* (2014), Banco Mundial.

Como estratégia de pesquisa foram utilizados dois dos países que estão mais bem posicionados no ranking para a América Latina, Chile 1º e Peru 2º, para fazer o comparativo com o Brasil, que figura na 7ª posição, e assim poder inferir que tipos de obstáculos podem estar afetando os negócios no Brasil em relação a países com mais facilidade para se fazer negócio.

### 3.3. Tratamento dos dados e estatística descritiva

Para tratamento dos dados foram excluídos os *outliers* que representaram três vezes o desvio padrão. Como está se trabalhando com uma grande

quantidade de dados a hipótese de normalidade pode ser relaxada (BROOKS, 2008). Os problemas de heterocedasticidade também foram corrigidos, este procedimento faz com que os estimadores sejam mais consistentes e não viesados (FÁVERO *et al*, 2014). Não existe indicativo de problemas de multicolinearidade entre as variáveis, pois a maior das correlações é menor que 70%, isso mostra que os modelos não apresentam vieses nos parâmetros estimados (GUJARATI; PORTER, 2011; FÁVERO *et al* 2014).

A estatística descritiva mostra todas as variáveis do estudo discriminando a quantidade de elementos estudados (N), o valor mínimo e máximo atribuído a cada variável, além da média e desvio padrão para os três países pesquisados.

**Tabela 03 – Estatística descritiva das variáveis**

	BRASIL					CHILE					PERU				
	N	Min.	Max.	Média	Dev. Padr.	N	Min.	Max.	Média	Dev. Padr.	N	Min.	Max.	Média	Dev. Padr.
INVEST	1757	0	1	0,70	0,460	992	0	1	0,62	,486	955	0	1	0,69	0,464
VENDAS	1089	-100	76215	569	3922	824	-87	19188	40	669	774	-93	6185	67	323
TRAB	1221	-96	566	38	83	966	-88	1020	5	49	924	-90	14344	116	790
CAPAC	1037	1	100	79	19	753	2	100	71	20	724	10	100	70	19
LOCAL	1767	0	1	0,83	0,376	992	0	1	0,95	,217	955	1	1	1,00	0,000
PEQUENA	1767	0	1	0,45	0,498	992	0	1	0,32	,467	955	0	1	0,37	0,482
MEDIA	1767	0	1	0,41	0,492	992	0	1	0,38	,485	955	0	1	0,39	0,489
GRANDE	1767	0	1	0,14	0,346	992	0	1	0,30	,460	955	0	1	0,24	0,427
TEMPO	1765	1	181	19,74	16,565	991	1	207	27,81	21,996	954	1	157	18,05	17,290
GERENT	1766	0	1	0,15	0,355	992	0	1	0,09	,284	955	0	1	0,12	0,324
EXPER	1754	1	70	22,59	11,719	987	1	70	25,59	13,211	946	1	60	22,36	11,478
EXPORT	1764	0	1	0,15	0,354	992	0	1	0,26	,438	955	0	1	0,30	0,457
INSTITUC	1767	0	4	2,7106	0,82781	991	0	4	1,3895	,88439	955	0	4	1,6443	0,80444
SOCIAIS	1767	0	4	2,5581	0,96212	992	0	4	1,3928	,96348	955	0	4	1,9873	0,92159
ECONO	1766	0	4	2,6546	0,93600	992	0	4	1,6699	,98763	955	0	4	1,6445	0,85479
INFRA	1767	0	4	1,8919	1,23461	992	0	4	1,7253	1,30450	955	0	4	1,2628	1,14537
Valid N (listwise)	1028					985					945				

Fonte: Autor a partir dos dados do *Enterprise Surveys (2009/2010)* do Banco Mundial.

A maior parte das empresas pesquisadas no Brasil são pequenas e médias, enquanto que em outros países as proporções de pequenas, média e grandes empresas são mais equilibradas, o setor de atividade de atuação destas empresas é em grande parte de alimento, de máquinas e equipamentos, químico e vestuário. Estas empresas são administradas na sua maior parte por homens, representando entre

83,6% e 91,2% dos países pesquisados. Quanto à exportação a preponderância é de empresas não exportadoras que variam de 62,7% a 82,2% das empresas e quanto ao tempo de atividade à maior parte das empresas são empresas com idade acima de 10 anos variando de 60,2% a 83,5%. A tabela abaixo mostra estas variáveis:

**Tabela 04 – Estatística descritiva das empresas**

	BRASIL		CHILE		PERU		
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	
<b>PORTE DA FIRMA</b>	Pequena >=5 e<=19	604	44,2	249	31,0	270	34,9
	Media >=20 e<=99	545	39,8	292	37,0	284	36,7
	Grande>=100	188	13,7	250	32,0	219	28,3
	Valores perdidos	31	2,3				
	<b>Total</b>	<b>1368</b>	<b>100</b>	<b>791</b>	<b>100</b>	<b>773</b>	<b>100</b>
<b>SETOR DE ATIVIDADE</b>	Alimentos	166	12,1	179	22,6	173	22,4
	Têxtil	149	10,9	71	9,0	46	6,0
	Vestuário	193	14,1	48	6,1	148	19,1
	Químico	145	10,6	95	12,0	121	15,7
	Máquinas e Equipamentos	210	15,4	27	3,4	12	1,6
	Autopeças	162	11,8				
	Mobiliário	204	14,9				
	Calçados e Couros	139	10,2				
	Plásticos e borracha			77	9,7	30	3,9
	Produtos minerais não metálicos			29	3,7	10	1,3
	Metais básicos			18	2,3	9	1,2
	Fabricante de produtos de metal			132	16,7	135	17,5
	Eletrônicos			3	,4	8	1,0
	Outras indústrias transformadoras			113	14,3	81	10,5
	<b>Total</b>	<b>1368</b>	<b>100</b>	<b>792</b>	<b>100,0</b>	<b>773</b>	<b>100,0</b>
<b>ADMINISTRAÇÃO</b>	Masculina	1144	83,6	721	91,2	678	87,8
	Feminina	193	14,1	70	8,8	94	12,2
	Valores perdidos	31	2,3				
	<b>Total</b>	<b>1368</b>	<b>100</b>	<b>792</b>	<b>100,0</b>	<b>773</b>	<b>100,0</b>
<b>EXPORTAÇÃO</b>	Não exporta	1125	82,2	548	69,4	485	62,7
	Exporta	210	15,4	242	30,6	288	37,3
	Valores perdidos	33	2,4				
	<b>Total</b>	<b>1368</b>	<b>100</b>	<b>792</b>	<b>100,0</b>	<b>773</b>	<b>100,0</b>
<b>TEMPO DE ATIVIDADE</b>	Idade <=10 anos	416	31,1	131	16,5	308	39,8
	Idade > 10 anos	920	68,7	661	83,5	465	60,2
	Valores perdidos	32	2,3				
	<b>Total</b>	<b>1368</b>	<b>100,0</b>	<b>792</b>	<b>100,0</b>	<b>773</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Autor a partir dos dados do *Enterprise Surveys* (2009/2010) do Banco Mundial.

#### 4. ESTRATÉGIA ECONOMÉTRICA

Os modelos foram testados tanto no modelo logit como no modelo de regressão linear, conforme ilustração abaixo.

**Tabela 05: modelo econométrico**

Modelos		Variáveis dependentes	Variáveis Independentes
<b>Modelo 01</b>	Logit	<i>Investimento =</i>	$\alpha + \beta_1 d_{local} + \beta_2 d_{media} + \beta_3 d_{grande} + \beta_4 d_{tempo} + \beta_5 d_{gerent} + \beta_6 d_{exper\_ger} + \beta_7 d_{export} + \beta_8 d_{inst\_MOD} + \beta_9 d_{inst\_GRAND} + \beta_{10} d_{inst\_GRAV} + \beta_{11} d_{soc\_MOD} + \beta_{12} d_{soc\_GRAND} + \beta_{13} d_{soc\_GRAV} + \beta_{14} d_{econ\_MOD} + \beta_{15} d_{econ\_GRAND} + \beta_{16} d_{econ\_GRAV} + \beta_{17} d_{infr\_MOD} + \beta_{18} d_{infr\_GRAND} + \beta_{19} d_{infr\_GRAV} + \varepsilon$
<b>Modelo 02</b>	Regressão Linear	<i>Vendas =</i>	
<b>Modelo 03</b>	Regressão Linear	<i>Contratações =</i>	
<b>Modelo 04</b>	Regressão Linear	<i>Capacidade =</i>	

**Em que:**

**Investimento:** é representado pelo investimento da empresa em Imobilizado como por exemplo compra de máquinas, veículos, equipamentos, terrenos, edificações, benfeitorias para arrendamentos ou imóveis de propriedade, assumindo valor 1 (um) para empresas que fizeram algum destes investimentos e 0 (zero) caso contrário;

**Vendas:** é a variação percentual das vendas entre o período da pesquisa em relação a 3 anos anteriores.

**Contratações:** é a variação do número de empregados contratados no período da pesquisa em relação a 3 anos anteriores.

**Capacidade de utilização dos recursos:** é representado pela capacidade de utilização ,em percentual, declarado pela empresa pesquisada.

**Local:** foram adotados valor 1 (um) para empresas localizadas em cidade igual ou acima de 250.000 habitantes e capitais e 0 (zero) caso o contrário;

**Tamanho da empresa:** foi considerada pequena empresa que possui de 5 à 19 empregados, assumindo valor 1(um) para estas empresas e 0 (zero caso contrário), média empresa com 20 à 99 empregados, assumindo valor 1(um) para estas empresas e 0 (zero) caso contrário e grande empresa acima de 99 empregados, assumindo valor 1(um) para estas empresas e 0 (zero caso contrário);

**Tempo de Atividade:** tempo de atividade em anos;

**Gerente:** assume valor 1 (um) quando gerente do sexo feminino e 0 (zero) caso contrário;

**Experiência do gerente:** experiência do gerente declarados em anos;

**Exportação:** se a empresa fez alguma exportação assume o valor 1 (um) e 0 (zero) caso contrário;

**Obstáculos Institucionais/Legais:**d\_inst: assume valor 1 (um) quando não possui nenhum ou pequeno obstáculo e 0 (zero) caso contrário, d\_inst\_MOD: valor 1 (um) quando é um moderado obstáculo e 0 (zero) caso contrário, d\_inst\_GRAND: valor 1 (um)

quando for um grande obstáculo e 0 (zero) caso contrário e d\_inst\_GRAV: valor 1 (um) quando for um grave obstáculo e 0 (zero) caso contrário;

**Obstáculos Sociais:**d\_soc: assume valor 1 (um) quando não possui nenhum ou pequeno obstáculo e 0 (zero) caso contrário,d\_soc\_MOD: valor 1 (um) quando é um moderado obstáculo e 0 (zero) caso contrário, d\_soc\_GRAND: valor 1 (um) quando for um grande obstáculo e 0 (zero) caso contrário e d\_soc\_GRAV: valor 1 (um) quando for um grave obstáculo e 0 (zero) caso contrário;

**Obstáculos Econômicos:** d\_econ: assume valor 1 (um) quando não possui nenhum ou pequeno obstáculo e 0 (zero) caso contrário,d\_econ\_MOD: valor 1 (um) quando é um moderado obstáculo e 0 (zero) caso contrário, d\_econ\_GRAND: valor 1 (um) quando for um grande obstáculo e 0 (zero) caso contrário e d\_econ\_GRAV: valor 1 (um) quando for um grave obstáculo e 0 (zero) caso contrário;

**Obstáculos de Infraestrutura:** d\_infr: assume valor 1 (um) quando não possui nenhum ou pequeno obstáculo e 0 (zero) caso contrário,d\_infr\_MOD: valor 1 (um) quando é um moderado obstáculo e 0 (zero) caso contrário, d\_infr\_GRAND: valor 1 (um) quando for um grande obstáculo e 0 (zero) caso contrário e d\_infr\_GRAV: valor 1 (um) quando for um grave obstáculo e 0 (zero) caso contrário;

ε: Erro aleatório.

## 5. RESULTADOS

Nesta seção estão às estimações dos modelos logit e regressão linear para as variáveis de desempenho: investimento em ativo fixo, crescimento das vendas, contratações de trabalhadores e capacidade de utilização dos recursos.

### 5.1. Estimções para a Variável dependente: Investimento em Ativo Fixo

A variável dependente testada neste modelo foi investimento em ativo fixo que é representada pelo investimento da empresa em imobilizado,

como por exemplo: compra de máquinas, veículos, equipamentos, terrenos, edificações, benfeitorias para arrendamentos ou imóveis de propriedade,

assumindo valor 1 (um) para empresas que fizeram algum destes investimentos e 0 (zero) caso contrário.

**Tabela 05 - Estimções do Modelo Logit para a Variável dependente: Investimento em Ativo Fixo**

Variáveis	BRASIL			CHILE			PERU		
	P-value	Coef.	Efeito Marginal	P-value	Coef.	Efeito Marginal	P-value	Coef.	Efeito Marginal
d_media	0.000*	.5022 (.1359)	.1018	0.003*	.4874 (.1618)	.1111	0.000*	.9318 (.1788)	.1836
d_grande	0.000*	1.2346 (.2573)	.2046	0.000*	1.0253 (.1998)	.2212	0.000*	1.2291 (.2477)	.2177
d_gerent	0.115	-.2672 (.1695)	-.0574	0.004*	-.6982 (.2412)	-.1701	0.163	-.3004 (.2154)	-.0650
exper_ger	0.448	.0044 (.0058)	.0009	0.023**	-.0126 (.0055)	-.0029	0.032**	-.0155 (.0072)	-.0032
d_export	0.003*	.6665 (.2211)	.1240	0.012**	.4547 (.1810)	.1021	0.759	-.0599 (.1954)	-.0124
d_inst_MOD	0.358	.3210 (.3490)	.0636	0.002*	.5160 (.1679)	-.1176	0.297	.1879 (.1803)	.0388
d_inst_GRAV	0.056***	.6778 (.3551)	.1328	0.468	.3586 (.4942)	.0791	0.028**	1.5610 (.7122)	.2193
d_soc_MOD	0.533	-.1553 (.2488)	.0316	0.030**	.3660 (.1688)	.0836	0.482	.1427 (.2031)	.0293
d_soc_GRAND	0.664	.1048 (.2413)	.0216	0.077***	.4199 (.2377)	.0934	0.724	.0773 (.2189)	.0159
d_econ_MOD	0.059***	.4726 (.2506)	.0926	0.611	-.0880 (.1733)	-.0205	0.712	-.0653 (.1770)	-.0135
d_econ_GRAND	0.025**	.5480 (.2443)	.1106	0.074***	-.3694 (.2069)	-.0878	0.402	-.1948 (.2323)	-.0413
d_econ_GRAV	0.074***	.4641 (.2594)	.0919	0.037**	-.7142 (.3433)	-.1745	0.658	.2240 (.5067)	.0443
d_infr_GRAND	0.748	.0560 (.1742)	.0115	0.835	-.0415 (.1994)	.0096	0.084***	.4130 (.2393)	.0798
d_infr_GRAV	0.589	.1102 (.2041)	.0225	0.865	.0375 (.2210)	.0087	0.091***	.5703 (.3373)	.1055
_cons	0.144	-.6219 (.4257)		0.611	.2016 (.3968)		0.834	.0547 (.2612)	
<b>Observações:</b>		1315			986			945	
<b>Log Likelihood</b>		-764.6940			-605.4652			-543.87758	
<b>χ2</b>		94.29			87.27			71.20	
<b>Prob&gt;chi2</b>		0.0000			0.0000			0.0000	
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>		0.0619			0.0769			0.0717	
<b>%correta</b>		68.97%			66.84%			70.90%	

Nota: Estatísticas t; \*/\*\*/\*\* representam o nível de significância a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Os resultados do modelo logit mostram que para os três países a variável de controle, tamanho da firma, sendo ela média ou grande em relação a pequena, afeta investimento em ativos fixo ao nível de significância de 1%. No Brasil além disso pode afetar investimento em ativo fixo a atividade exportadora. No Chile sexo do gerente e anos de experiência do mesmo. No Peru, além do tamanho da firma, apenas este último.

Apenas para o Chile obstáculos econômicos, com níveis importante e muito grave, podem estar afetando investimento em ativo fixo em relação a quem não acha isso um obstáculo. Estes resultados são condizentes com o estudo de Bitzenis e Nito (2005) que avaliou criticamente os obstáculos e problemas encontrados por 226 empresários, em uma economia em transição, Albânia. Os autores relatam que os obstáculos mais importantes enfrentados pelos empresários na Albânia incluem injusta concorrência, mudanças nos procedimentos fiscais, a falta de recursos financeiros e problemas

relacionados com a ordem pública. Burocracia e corrupção parecem não representar entraves significativos ao empreendedorismo.

## 5.2. Estimções para a Variável dependente: Crescimento de vendas

Essa variável testada pelo modelo de regressão linear é representada pela variação das vendas entre o período da pesquisa em relação a 3 anos anteriores, para o modelo foram consideradas as variações em percentual. Os resultados do modelo de regressão linear mostraram que nenhuma das variáveis de controle e independentes podem explicar a variação da variável dependente crescimento das vendas, pois o Prob> F, estatística global, não mostrou-se estatisticamente significativa. Estes resultados sugerem que os obstáculos percebidos podem estar afetando outras variáveis de desempenho como investimento em ativo fixo, contratações de

mais trabalhadores ou a capacidade de utilizar ao máximo os recursos, em vez de afetar diretamente o crescimento das vendas.

contratações que é representada pela variação do número de empregados contratados no período da pesquisa em relação a 3 anos anteriores, sendo para o modelo foram consideradas as variações em percentual. Os resultados do modelo para os três países estudados estão descritos na tabela abaixo.

### 5.3. Estimações para a Variável dependente: Crescimento de contratações

A variável testada através do modelo de regressão linear é representada pela variável crescimento de

**Tabela 6 - Estimações do Modelo de regressão linear para a Variável dependente: Crescimento das contratações**

Variáveis	BRASIL			CHILE			PERU		
	P-value	Coef.	Efeito Marginal	P-value	Coef.	Efeito Marginal	P-value	Coef.	Efeito Marginal
d_local	0.709	-2.3361 (6.2538)	-2.3361	0.309	-10.14874 (9.9680)	-10.1487	0.041**	95.1919 (46.5759)	95.1919
d_media	0.911	.6074 (5.4187)	.6074	0.048**	5.8038 (2.9332)	5.8038	0.501	24.3171 (36.0841)	24.3171
d_grande	0.181	10.6230 (7.9454)	10.6230	0.027**	13.6314 (6.1517)	13.6314	0.074***	227.5587 (127.4312)	227.5587
d_tempo	0.000*	-.7706 (.1415)	-.7706	0.000*	-.2219 (.0477)	-.2219	0.098***	3.3958 (2.0473)	3.3958
d_gerent	0.000*	-23.20364 (5.2905)	-23.2036	0.711	1.8047 (4.8610)	1.8047	0.632	44.6588 (93.2436)	44.6588
exper_ger	0.228	-.2574 (.2133)	-.2574	0.320	-.1519 (.1527)	-.1519	0.609	-1.4133 (2.7582)	-1.4133
d_export	0.877	.9691 (6.2758)	.9691	0.047**	-8.9920 (4.5312)	-8.9920	0.107	-158.4785 (98.3231)	-158.4785
d_inst_GRAND	0.754	5.1375 (16.4196)	5.1375	0.014**	-8.6617 (3.5113)	-8.6617	0.334	-70.8481 (73.3082)	-70.8481
d_soc_GRAV	0.131	-16.3112 (10.8038)	-16.3112	0.829	1.2152 (5.6191)	1.2152	0.076***	-109.7074 (61.8316)	-109.7074
d_econ_MOD	0.020**	19.4612 (8.3368)	19.4612	0.167	4.9572 (3.5811)	4.9572	0.573	-30.3191 (53.7789)	-30.3191
d_econ_GRAND	0.028**	17.3159 (7.8479)	17.3159	0.157	5.0106 (3.5419)	5.0106	0.981	1.8113 (76.8691)	1.8113
d_econ_GRAV	0.021**	21.1329 (9.1780)	21.1329	0.256	7.9184 (6.9596)	7.9184	0.109	-107.8209 (67.1532)	-107.8209
d_infr_GRAV	0.299	(7.1951) -8.0364	-8.0364	0.401	-4.8857 (5.8159)	-4.8857	0.092***	-69.4087 (41.1322)	-69.4087
_cons	0.001	55.07993 (16.8262)		0.090	19.3804 (11.4242)		0.496	93.8399 (137.8709)	
Observações:		1213			960			914	
F( 19, 1069)		3.64			2.12			0.84	
Prob > F		0.0000			0.0035			0.6566	
R-squared		0.0417			0.0365			0.0290	
Root MSE		82.369			49.143			791.24	

Nota: Estatísticas t; \*/\*\*/\*\* representam o nível de significância a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Os resultados do modelo de regressão linear mostram que podemos rejeitar a hipótese de que todos os coeficientes sejam iguais a zero para o Brasil e Chile, as variáveis de controle que afetam o crescimento das contratações no Brasil são representadas pelo tempo de atividade e sexo do gerente, para o Chile além de tempo de atividade, podem afetar o desempenho, o tamanho da firma e a atividade exportadora.

Obstáculos institucionais, importantes para Chile, e, sociais e infraestrutura, muito graves para Peru, em

relação a quem não acha isso um obstáculo, podem estar afetando o crescimento das contratações dos trabalhadores. Os resultados corroboram com os estudos de Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2007a) que mostrou que regulamentos financeiros, empresariais, corrupção e a falta de acesso a infraestrutura reduzem o crescimento do emprego, afetando o crescimento das médias e grandes empresas.

Pesquisas tem apontado que obstáculos no ambiente de negócios são percebidos

diferentemente pelo tamanho das empresas. Para Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2007a), em um estudo envolvendo em 70.000 empresas de 107 países mostraram que micro e pequenas empresas têm menos acesso ao financiamento formal, paga mais em subornos do que as empresas maiores, e enfrentam maiores interrupções nos serviços de infraestrutura. As empresas maiores gastam muito mais tempo lidando com funcionários e burocracia. Ainda o mesmo autores Aterido, Hallward-Driemeier e Pagés (2009a) usando dados de 56.000 empresas de 90 países para mostraram que tipos de obstáculos afetam o crescimento do emprego em empresas de diferentes tamanhos. Estes resultados também estão alinhados com os estudos de Şeker e Correa (2010) que mostraram que o acesso ao financiamento é percebido como o único obstáculo mais grave pelas

micro, pequenas e média empresas, já as grandes empresas percebem que o maior obstáculos para o crescimento é a força de trabalho adequadamente treinados.

#### 5.4. Estimações para a Variável dependente: Capacidade de utilização dos recursos

Para o modelo de regressão linear a variável dependente capacidade de utilização dos recursos é representado pela capacidade de utilização declarado pela empresa pesquisada, para o modelo foram consideradas os percentuais. Os resultados do modelo estão descritos na tabela abaixo.

**Tabela 7 - Estimações do Modelo de regressão linear para a Variável dependente: Capacidade de utilização dos recursos**

Variáveis	BRASIL			CHILE			PERU		
	P-value	Coef.	Efeito Marginal	P-value	Coef.	Efeito Marginal	P-value	Coef.	Efeito Marginal
d_local	0.005*	4.3106 (1.5443)	4.3106	0.532	2.1139 (3.3819)	2.1139	0.013**	4.6081 (1.8442)	4.6081
d_media	0.164	1.8842 (1.3517)	1.8842	0.029**	4.2037 (1.9215)	4.2037	0.404	1.6006 (1.9164)	1.6006
d_grande	0.001*	5.2740 (1.6394)	5.2740	0.002**	6.5907 (2.1694)	6.5907	0.025**	5.0672 (2.2621)	5.0672
d_gerent	0.067**	3.1441 (1.7156)	3.1441	0.357	2.5349 (2.7523)	2.5349	0.329	2.1740 (2.2273)	2.1740
d_inst_MOD	0.275	-3.6625 (3.3537)	-3.6625	0.077***	-3.2606 (1.8427)	-3.2606	0.086***	-3.2124 (1.8673)	-3.2124
d_inst_GRAND	0.288	-3.4830 (3.2766)	-3.4830	0.730	-0.8273 (2.3963)	-0.8273	0.040**	-4.7552 (2.3104)	-4.7552
d_inst_GRAV	0.519	-2.2046 (3.4215)	-2.2046	0.995	-0.0262 (4.2863)	-0.0262	0.048**	-8.4713 (4.2786)	-8.4713
d_soc_MOD	0.002*	-6.7491 (2.1370)	-6.7491	0.082***	-3.2203 (1.8489)	-3.2203	0.112	3.2973 (2.0718)	3.2973
d_soc_GRAND	0.004*	-5.7675 (2.0004)	-5.7675	0.116	-4.0739 (2.591)	-4.0739	0.223	2.7895 (2.2850)	2.7895
d_soc_GRAV	0.002*	-6.9426 (2.2176)	-6.9426	0.588	1.7400 (3.2088)	1.7400	0.064***	5.9589 (3.2165)	5.9589
d_econ_MOD	0.848	.4622 (2.4031)	.4622	0.037**	-3.8622 (1.8478)	-3.8622	0.136	-2.6524 (1.7778)	-2.6524
d_econ_GRAND	0.836	.4875 (2.3545)	.4875	0.102	-3.7012 (2.2575)	-3.7012	0.325	-2.2503 (2.2855)	-2.2503
d_econ_GRAV	0.622	-1.2650 (2.5685)	-1.2650	0.000*	-14.5207 (3.8780)	-14.5207	0.344	-3.6374 (3.8403)	-3.6374
d_infr_MOD	0.704	-5.722 (1.5057)	-5.722	0.066***	3.5077 (1.9036)	3.5077	0.612	.9403 (1.8505)	.9403
d_infr_GRAND	0.021**	3.8679 (1.6792)	3.8679	0.098***	3.8584 (2.3282)	3.8584	0.363	-2.1422 (2.3517)	-2.1422
d_infr_GRAV	0.267	2.1221 (1.9102)	2.1221	0.022**	5.3678 (2.3450)	5.3678	0.845	-.6997 (3.5743)	-.6997
_cons	0.000	81.8307 (3.5769)		0.000	70.8778 (4.1517)		0.000	68.6946 (2.7980)	
Observações:		1029			748			714	
F( 19, 1069)		2.73			3.26			2.05	
Prob > F		0.0001			0.0000			0.0053	
R-squared		0.0374			0.0708			0.0437	
Root MSE		19.016			20.369			19.163	

Nota: Estatísticas t; \*/\*\*/\*\* representam o nível de significância a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Os resultados do modelo de regressão linear mostram que podemos rejeitar a hipótese de que todos os coeficientes sejam iguais a zero para todos os países, as variáveis de controle o que afeta a capacidade de utilização dos recursos comum aos três países é o tamanho da firma, no Brasil além disso pode afetar desempenho o local, também comum ao Peru e sexo do gerente.

Obstáculos institucionais podem estar afetando atividades das firmas chilenas, nível moderado, e peruanas, em diversos níveis, obstáculos sociais, moderado; e econômicos, muito grave podem afetar os negócios chilenos. No Peru obstáculos institucionais em diversos níveis mostrou-se estatisticamente significantes.

Estudos mais recentes como o de Roxas, Chadee e Erwee (2012) mostraram que os diferentes elementos do Estado de direito como: crime e roubo, corrupção e da eficácia do sistema fiscal são as áreas mais urgentes que requerem reestruturação institucional. A percepção das empresas é que essas três áreas constituem os obstáculos mais imediatos para o seu crescimento e desempenho, assim como foram percebidos em diferentes graus pelos países estudados.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos modelos logit e regressão linear o que pode-se constatar, para as variáveis de controle testadas, é que características intrínsecas a própria firma influenciam o desempenho das empresas nos três países estudados. Obstáculos sociais como corrupção, crime e competição com o setor informal são obstáculos comuns aos três países estudados. Cabe destacar que além de obstáculos comuns aos três países, para o Chile e Peru, obstáculos Institucionais/legais representados por carga tributária, permissões/licenças e regulação do trabalho parecem influenciar o desempenho das empresas daqueles países.

Os resultados foram ao encontro com alguns estudos feitos anteriormente (BITZENIS; NITO, 2005; BECK; DEMIRGUÇ-KUNT; MAKSIMOVIC, 2005; ATERIDO; HALLWARD-DRIEMEIER; PAGÉS, 2007a; ATERIDO; HALLWARD-DRIEMEIER; PAGÉS, 2009b; ŞEKER; CORREA, 2010; ROXAS; CHADEE; ERWEE, 2012).

Observando pela ótica dos indicadores de desempenho pode-se observar que os investimentos

em ativos fixos no Chile podem estar sendo afetados por obstáculos econômicos. Contratações no Chile podem estar sendo afetada por obstáculos institucionais/legais, enquanto que no Peru por obstáculos sociais. Capacidade de utilização dos recursos por obstáculos sociais no Brasil.

Desta forma pode-se concluir que na percepção de firmas brasileiras os obstáculos que podem estar afetando as operações destas empresas são de ordem social. Enquanto que no Chile obstáculos institucionais/legais e econômicos são mais preponderantes. Para o Peru obstáculos sociais, infraestrutura e institucionais/legais. Os resultados também sugerem que a percepção que o empresário possui das dificuldades contextuais pode direcionar os investimentos em qualquer sentido, assim por exemplo se uma empresa possui obstáculos em fazer mais contratações, pode direcionar este recurso para investir em ativo fixo ou o inverso.

Sendo assim os objetivos desta pesquisa foram alcançados dentro da problemática proposta aceitando-se assim as hipóteses de que obstáculos podem afetar o desempenho das firmas e que outras variáveis podem também afetar o desempenho destas.

Uma das principais limitações da pesquisa é que os obstáculos são baseados apenas em percepções de empresários e gerentes de topo, dados reais poderiam trazer mais objetividade aos resultados e discussão sobre os efeitos dos mesmos no desempenho das empresas. Uma outra limitação é a defasagem dos dados do Banco Mundial, que até o final desta pesquisa, ainda não tinha divulgado dados mais recentes para os países estudados.

Como sugestão para futuros estudos indica-se pesquisá-los em outros países da América Latina ou países de diversos outros continentes e economias. Pode-se também atualizar os dados do *Enterprise Surveys* e comparar com esta pesquisa de 2007/2008 e verificar a evolução dos mesmos. Ainda pode-se utilizar outros métodos estatísticos para estudar o fenômeno e acrescentar também novas variáveis.

## REFERÊNCIAS

AMIN, M. Labor Regulation and Employment in India's Retail Stores. **Policy Research Working Paper**, 2007.

AMIN, M. **Crime and Security in the Eastern Europe and Central Asia Region**, 2010. Disponível em: World Bank Group: <https://www.enterprisesurveys.org/portal>. Acesso em 29 de agosto de 2014.

ATERIDO, R., HALLWARD-DRIEMEIER, M., PAGÉS, C. Investment Climate and Employment Growth: The Impact of Access to Finance, Corruption and Regulations Across Firms. **Research Department Working paper series**, 2007.

ATERIDO, R., HALLWARD-DRIEMEIER, M., PAGÉS, C. Big Constraints to Small Firms' Growth? Business Environment and Employment Growth across Firms. **Policy Research Working Paper**, 2009.

BANK, W. **Dealing with Government in Latin America and the Caribbean**, 2014. Disponível em: World Bank Group: <https://www.enterprisesurveys.org/portal>. Acesso em 29 de agosto de 2014.

BECK, T., DEMIRGUÇ-KUNT, A., MAKSIMOVIC, V. Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter? **The Journal of Finance**, v. 60, n. 1, 2005.

BITZENIS, A., NITO, E. Obstacles to entrepreneurship in a transition business environment: the case of Albania. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 12, n. 4, 2005.

BROOKS, C. **Introductory econometrics for finance**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

BRUSH, T. H., BROMILEY, P., HENDRICKX, M. The free cash flow hypothesis for sales growth and firm performance. **Strategic Management Journal**, v. 21, p. 455-72, 2000.

CHAVIS, L., KLAPPER, L., LOVE, I. **ENTERPRISE NOTE NO. 11**, 2010. Disponível em: WORLD BANK GROUP: [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org). Acesso em 15 de agosto de 2014.

CHAVIS, L., KLAPPER, L., LOVE, I. **International Differences in Entrepreneurial Finance**. Disponível em: World Bank: <https://www.enterprisesurveys.org/portal>. Acesso em 15 de agosto de 2014.

DOING BUSINESS. Disponível em: World Bank Group: <http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>. Acesso em 15 de agosto de 2014.

ENTERPRISE SURVEYS. Disponível em: World Bank Group: <http://www.enterprisesurveys.org/>. Acesso em 05 de março de 2014.

FÁVERO, L. P., BELFIORE, P., TAKAMATSU, R. T., SUZART, J. **Métodos Quantitativos com Stata**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

GONZÁLEZ, A. S., LAMANNA, F. Who Fears Competition from Informal Firms? **Policy Research Working Paper**, 2007.

GONZÁLEZ, A., LÓPEZ-CÓRDOVA, J. E., VALLADARES, E. E. The Incidence of Graft on Developing-Country Firms. **Policy Research Working Paper**, 2007.

GUJARATI, D. N., PORTER, D. C. **Econometria Básica** (5 ed.). Mc Graw Hill, 2011.

HULT, G. T. M. et al. An assessment of the measurement of performance in international business research. **Journal of International Business Studies**, v. 39, n. 6, p. 1064-1080, 2008.

ISLAM, A. Economic Growth and Crime against Small and Medium Sized Enterprises in Developing Economies. **Policy Research Working Paper**, 2014.

KAPLAN, D. S. Job Creation and Labor Reform in Latin America. **Policy Research Working Paper**, 2008.

GOMES, Carlos Antônio. Uma Crise do Capital Humano na Economia Brasileira. **Perspectivas em Gestão Conhecimento**, João Pessoa, v. 3, n. 1, p. 192-209, jan./jun. 2013.

KLEIN, L. R., LONG, V. Capacity utilisation: concept, measurement and recent estimates. **Brookings Papers on Economic Activity**, v. 3, p. 743-63, 1973.

ROXAS, B., CHADEE, D., ERWEE, R. Effects of Rule of Law on Firm Performance in South Africa. **European Business Review**, v. 24, n. 5, p. 478-492, 2012.

ŞEKER, M., CORREA, P. G. Obstacles to Growth for Small and Medium Enterprises in Turkey. **Policy Research Working Paper**, 2010.

SANTOS, Cláudio H. PIRES, Manoel Carlos de Castro. Qual a sensibilidade dos investimentos privados a aumentos na carga tributária brasileira? Uma investigação econométrica. **Revista**

**de Economia Política**, vol. 29, n. 3 (115), p. 213-231, julho-setembro/2009.

WORLD BANK GROUP. **Avoiding Crime in Latin America and the Caribbean**, 2014). Disponível em: <https://www.enterprisesurveys.org/portal/>. Acesso em 29 de agosto de 2014.