

Empreendedorismo e desenvolvimento humano: uma análise internacional

José Antonio Camacho Ballesta¹

¹Departamento de Economía Española e Internacional, Universidade de Granada, Granada, Espanha

Bladimir José de la Hoz Rosales²

²Programa de Economía, Universidade de Magdalena, Santa Marta, Colômbia

Ignacio Tamayo Torres³

³Departamento de Gestão, Universidade de Granada, Granada, Espanha

Recebimento:

06/03/2019

Aprovação:

06/04/2020

Editor responsável:

Prof. Dr. João Mauricio Gama
Boaventura

Avaliado pelo sistema:

Double Blind Review

Resumo

Objetivo – Este estudo tem como objetivo analisar o impacto no desenvolvimento humano das taxas de empreendedorismo inovador e do empreendedorismo por necessidade.

Metodologia – Nosso estudo empírico é baseado em amostras de países que possuem informações sobre as taxas de empreendedorismo, desenvolvimento humano e progresso social. Os dados são analisados por meio das técnicas dos mínimos quadrados agrupados e de dados em painel.

Resultados – O empreendedorismo inovador melhora a qualidade de vida nas dimensões medidas pelo Índice de Progresso Social e pelo Índice de Desenvolvimento Humano modificado. De maneira similar, o empreendedorismo por necessidade não favorece o aumento do desenvolvimento humano, pelo menos nas dimensões medidas pelos dois índices, já que este é um tipo de empreendedorismo de subsistência.

Contribuições – Este estudo apresenta uma nova evidência que contribui para o conhecimento sobre como o empreendedorismo impacta a melhoria da qualidade de vida.

Palavras-chave – Desenvolvimento humano, empreendedorismo inovador, empreendedorismo por necessidade, abordagem da capacidade.



Revista Brasileira de Gestão de Negócios

<https://doi.org/10.7819/rbgn.v22i4.4081>

I Introdução

Estudiosos das ciências sociais têm sido historicamente motivados a estudar o empreendedorismo (Urbano, Aparicio & Audretsch, 2018). A pesquisa sobre os efeitos do empreendedorismo tem foco principalmente na determinação de seu impacto no crescimento econômico, produtividade e emprego (Acs & Szerb, 2007; Campos, Parellada & Palma, 2012; Carree, Van Stel, Thurik & Wennekers, 2007; Perényi & Losoncz, 2018). O interesse na compreensão dos efeitos do empreendedorismo na economia cresceu no início dos anos 1980, quando um estudo sobre a criação de empregos nos Estados Unidos realizado por Birch (1981) concluiu que pequenas e médias empresas foram os principais agentes da criação de empregos (Gnyawali & Fogel, 1994; Urbano & Alvarez, 2014).

Do mesmo modo, desde a última década do século XX, a pesquisa sobre os efeitos sociais do empreendedorismo teve foco na determinação de seu impacto no desenvolvimento dos países, do ponto de vista do desenvolvimento econômico e do desenvolvimento regional. Os resultados desses estudos concluíram que o impacto social do empreendedorismo depende principalmente de fatores, como o estágio de desenvolvimento do país, o setor econômico no qual a atividade empreendedora é realizada e as motivações que levam as pessoas a se tornar empreendedoras (Acs, Audretsch, Braunerhjelm & Carlsson, 2012; Acs & Storey, 2004; Audretsch, 2007; Audretsch, Bönte & Keilbach, 2008; Urbano & Aparicio, 2016). Nesse sentido, o tipo de empreendedorismo que gera o maior impacto no crescimento econômico e no desenvolvimento da economia é o empreendedorismo de oportunidade voltado à inovação (Acs et al., 2012; Acs & Storey, 2004; Baumol, 1990; Levie, Autio, Acs & Hart, 2014; Schumpeter, 1939; Shane & Venkataraman, 2000; Wennekers, Van Wennekers, Thurik & Reynolds, 2005).

As teorias do desenvolvimento, entretanto, foram ampliadas para incluir argumentos alternativos àqueles que apoiam o crescimento econômico como um impulsionador do bem-estar da sociedade (Kleine, 2010). Desde a segunda metade do século XX, discussões sobre o desenvolvimento têm sido orientadas por diferentes perspectivas. Essas abordagens incluem teorias postulando a origem da dependência e das desigualdades como característica do sistema capitalista (Frank, 1967), e abordagens alternativas do desenvolvimento que reconhecem os objetivos ecológicos, econômicos e sociais (Chambers, 1983). Do mesmo modo, uma das teorias mais influentes que é contrária à visão do

desenvolvimento focado no crescimento econômico é a abordagem da capacidade (AC) (Kleine, 2010; Robeyns, 2005). Nessa abordagem, o desenvolvimento é definido como “um processo de expansão das liberdades que as pessoas usufruem” (Sen, 1999, p. 3) para levar o tipo de vida que elas tenham razão para valorizar (Sen, 1999). Nessa teoria, o crescimento econômico é importante apenas como meio para as pessoas alcançarem e viverem a vida que elas valorizam (Drèze & Sen, 2002; Robeyns, 2005).

O interesse crescente em um paradigma para o desenvolvimento humano baseado principalmente na AC (Robeyns, 2017) levou à necessidade de pesquisar os efeitos do empreendedorismo na expansão das capacidades ou das liberdades humanas (Hartmann, 2014; Naudé, Amoros & Cristi, 2013). Desde 1990, a AC tem sido utilizada como uma estrutura teórica para a promulgação universal do conceito de desenvolvimento humano (DH) (PNUD, 1990). Esse conceito inclui a expansão das capacidades das pessoas de modo que as liberdades políticas, econômicas e sociais forneçam a elas as “oportunidades para serem criativas e produtivas” (PNUD, 1990, p. 10). Essa definição destaca a necessidade de as pessoas desenvolverem sua criatividade, que as motivem a inovar para a produção de bens e serviços, potencialmente abordando o conceito de empreendedor sugerido por Schumpeter (1939). De maneira similar, a visão das Nações Unidas (NU) sobre o impacto do empreendedorismo no DH é observado nos relatórios que publicou. A revisão mostra uma relação íntima entre empreendedorismo e DH, com o relatório de 2015 em particular destacando os benefícios do empreendedorismo criativo e da inovação, que podem afetar positivamente a sociedade (PNUD, 2014).

Poucos estudos publicados em periódicos de alto impacto, entretanto, oferecem informações sobre a relação entre empreendedorismo e DH. Uma importante contribuição foi dada por Gries e Naudé (2011), que propuseram uma estrutura teórica que poderia relacionar o empreendedorismo ao DH com base na AC. Para esses autores, o empreendedorismo é um funcionamento, porque é o resultado da atividade econômica ou laboral na qual as pessoas estão envolvidas. Eles argumentam que o empreendedorismo, como recurso, tem a capacidade de gerar novas oportunidades de emprego, além de facilitar outros funcionamentos.

A revisão da literatura realizada por Gries e Naudé (2011) concluiu que poucos estudos foram publicados sobre o impacto do empreendedorismo no desenvolvimento, além de sua contribuição para o crescimento econômico,

destacando a necessidade de evidências para preencher essa lacuna. Na revisão realizada para este estudo, a conclusão de Gries e Naudé (2011) é validada. O principal objetivo deste estudo, portanto, é apresentar nova evidência sobre a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento humano. Essa análise é realizada tendo a AC como estrutura teórica, o que implica que, para determinar os efeitos do empreendedorismo no DH, a análise deve primeiro identificar se os empreendedores se envolvem em uma atividade porque ela é o que eles realmente querem fazer ou porque ela é imposta por suas circunstâncias socioeconômicas. A análise deve, então, ter foco no aspecto normativo do empreendedorismo identificando se esse tipo de atividade afeta positiva ou negativamente o DH. É necessário, portanto, avaliar a relação entre as taxas de empreendedorismo e as medições multidimensionais do desenvolvimento humano.

De maneira similar, uma análise econométrica é realizada utilizando-se as técnicas dos mínimos quadrados ordinários agrupados (MQO agrupados) e os dados em painel. Os resultados apresentam novas evidências sobre os efeitos do empreendedorismo no DH. Os resultados sugerem que o empreendedorismo inovador tem um efeito positivo no DH, medido por um índice de progresso social (IPS), que é calculado a partir de 53 indicadores classificados em três dimensões do progresso social: necessidades humanas básicas, fundamentos do bem-estar e oportunidade. Além disso, o empreendedorismo inovador tem efeitos positivos em um índice de desenvolvimento humano modificado (IDHM), sem o produto interno bruto per capita. Igualmente, os resultados indicam que o empreendedorismo por necessidade não ajuda a aumentar o desenvolvimento humano, medido pelo IPS e IDHM, que possibilita as pessoas fazerem e serem o que realmente desejam.

O restante do trabalho é apresentado a seguir. A próxima seção apresenta a estrutura conceitual e desenvolve as hipóteses. A seção 3 descreve as fontes de informação e o método. A seção 4 apresenta os resultados. A seção final conclui com recomendações e implicações políticas.

2 Estrutura conceitual e hipóteses

2.1. Abordagem da capacidade e empreendedorismo

Historicamente, o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* tem sido utilizado para medir o desenvolvimento

(Kuznets, 1955). Os pesquisadores reconheceram, porém, que os indicadores econômicos puros não representam toda a multidimensionalidade do desenvolvimento (Stiglitz, Sem & Fitoussi, 2009). S. Anand e Sen (2000) argumentaram que o foco em variáveis, como o PIB *per capita* ou a riqueza nacional, para medir os níveis de desenvolvimento perpetua a abordagem tradicional orientada para a opulência, enquanto que a busca pelo bem-estar deve ter foco na melhoria das liberdades positivas ou nas capacidades das pessoas (Sen, 1999).

A AC é um meio melhor para medir a desigualdade baseada em sua multidimensionalidade. A contribuição de Sen para criar uma medida alternativa da melhoria da qualidade de vida o tornou um dos principais teóricos do desenvolvimento humano. Para Sen, o desenvolvimento está associado à capacidade de as pessoas viverem o tipo de vidas que elas valorizam (Sen, 1999).

O pensamento filosófico da AC oferece a base para a criação do paradigma do desenvolvimento humano, que busca redirecionar a discussão sobre o conceito de riqueza para o que as pessoas são capazes de fazer ou ser. A AC difere da abordagem utilitária, que explica o nível de satisfação das pessoas com base na quantidade de bens e serviços que permite a elas ter um estilo de vida em particular (Fukuda-Parr, 2003; Robeyns, 2017). A análise da AC é baseada nos conceitos de capacidades, funcionamento e agência (Alkire, 2005; Robeyns, 2017; Sen, 1998, 2005; Sugden & Sen, 1986). As capacidades são o que as pessoas são livres para fazer, funcionamento é o que as pessoas realmente fazem (P. Anand et al., 2009) e agência é a habilidade de as pessoas perseguirem os objetivos que definiram voluntariamente. Uma pessoa sem agência realiza atividades cruciais na vida como uma obrigação (Alkire, 2005).

Notadamente, a AC, antes de analisar os funcionamentos de uma perspectiva normativa, sugere que sua neutralidade seja reconhecida, o que se refere à ação (funcionamento) dos resultados gerados que podem ser valorizados positiva ou negativamente. Se uma ação é, portanto, avaliada negativamente, ela não é excluída como um funcionamento (Robeyns, 2017). Logo, a análise do empreendedorismo como um funcionamento implica reconhecer sua neutralidade. Em outras palavras, ser um empreendedor não depende do impacto do negócio na sociedade, mas da ação da criação de um novo negócio em si. Uma vez que a ação empreendedora tenha ocorrido, a pessoa que a realiza e a sociedade estabelecem julgamentos de valor sobre sua conveniência.

Gries e Naudé (2011, p. 217) definiram o empreendedorismo como “os recursos, os processos e o estado-de-ser através dos quais os indivíduos utilizam as oportunidades positivas no mercado por meio da criação e do crescimento de novas empresas comerciais”. Essa definição é normativa na estrutura da AC porque ela apenas valoriza ou valida as atividades empreendedoras que têm um impacto positivo na qualidade de vida.

O Monitoramento de Empreendedorismo Global (GEM) classifica os empreendedores em tipos diferentes de acordo com suas motivações para se tornarem empreendedores (oportunidade x necessidade) e do tipo de atividade econômica (Reynolds et al., 2005). Com base no reconhecimento da neutralidade conceitual dos funcionamentos, o empreendedorismo por necessidade é um funcionamento. O empreendedorismo de oportunidade, especialmente o empreendedorismo inovador, contribui para o crescimento econômico e a criação de empregos (Acs & Storey, 2004; Audretsch, 2012; Bosma et al., 2017; Reynolds, 2017; Schumpeter, 1939; Shane & Venkataraman, 2000; Urbano, Aparicio & Querol, 2016; Wennekers et al., 2005).

O empreendedor inovador possui as características que mais se aproximam do conceito de empreendedor adotado neste estudo, porque tais empreendedores têm (i) os necessários recursos econômicos e não econômicos para serem transformados em produtos ou serviços inovadores; (ii) as necessárias habilidades e conhecimento para gerenciar suas atividades comerciais; e (iii) a necessária liberdade para transformar os recursos e levá-los ao mercado como bens finais ou produtos acabados. Nesse ponto, os empreendedores podem utilizar sua liberdade para criar uma nova empresa, porque isso é permitido nos termos das restrições estruturais; e (iv) o reconhecimento dessa ação como um funcionamento. Além disso, eles têm (v) a agência, porque criar um novo empreendimento é um ato voluntário que permite aos empreendedores alcançarem seu objetivo de ter a vida que desejam. O resultado dessa ação gera um impacto social positivo, já que cria novas opções de emprego e novos bens e serviços para atender às necessidades dos outros.

Sendo assim, essa conceitualização implica que as atividades empreendedoras orientadas à oportunidade e que objetivam a inovação contribuem significativamente para o progresso social. Isso leva à seguinte hipótese:

H1: A contribuição do empreendedorismo inovador para o desenvolvimento humano vai muito além da geração de

renda, expandindo as capacidades de modo que as pessoas possam viver a vida que realmente desejam.

O empreendedorismo por necessidade pode ser considerado como um funcionamento. Sua avaliação da perspectiva normativa, no entanto, não pode ir além da definição, isto é, um meio de subsistência para a pessoa que o realiza (Reynolds et al., 2005) e certamente para seu círculo familiar. Os resultados de alguns estudos sobre o impacto de ser um empreendedor por necessidade indicam que, quando uma pessoa é obrigada a realizar uma atividade como a única opção para a subsistência, isso restringe sua agência, o que pode causar insatisfação, porque tal pessoa é incapaz de (exercer seu livre-arbítrio e) fazer o que realmente deseja (Binder & Coad, 2016; Block, Kohn, Miller & Ullrich, 2015).

Da mesma forma, de acordo com Harbi e Grolleau (2012), as vantagens de uma pessoa trabalhar por conta própria incluem alcançar a independência e a flexibilidade do tempo. No entanto, quando o indivíduo está trabalhando por conta própria involuntariamente, ao se avaliar os resultados da atividade, os impactos negativos superam os positivos. Assim, o empreendedorismo por necessidade tem um impacto questionável sobre a felicidade das pessoas. Além disso, de acordo com Gries e Naudé (2011), o empreendedorismo por necessidade restringe a agência humana, porque é somente um meio de subsistência para a pessoa que o realiza.

Sen argumenta que um agente é “alguém que age e produz uma mudança, e cujas realizações podem ser julgadas em termos de seus próprios valores e objetivos, sejam ou não avaliados por nós com base em alguns critérios externos também” (Sen, 1999, p. 19). De acordo com Alkire (2005), a definição do papel da agência de Sen vai além da maioria das definições de empoderamento, já que a agência é exercida em relação à vários objetivos; ela inclui poder efetivo, bem como controle direto; pode ser destinada a alcançar o bem-estar individual e coletivo; implica uma avaliação do valor dos objetivos pelos quais uma ação é realizada; e introduz a necessidade de incorporar a responsabilidade do agente.

Analisar a agência no empreendedorismo por necessidade implica inserir a pessoa responsável por essa atividade na definição de agência de Sen, observando que tal pessoa atende à primeira parte, isto é, age e produz mudanças, mas cujas realizações podem ser apenas julgadas como o objetivo mais básico de qualquer ser humano, isto é, subsistir, ao passo que os outros objetivos relacionados

ao viver a vida que ele realmente deseja estão além de seu alcance.

Pode-se, portanto, inferir que o empreendedorismo por necessidade é uma atividade que implica uma ação e produz mudanças, mas restringe as pessoas de levar a vida que realmente desejam. Isso implica a segunda hipótese: H2: O empreendedorismo por necessidade restringe a expansão das capacidades humanas para uma pessoa ser capaz de levar a vida que realmente deseja.

3 Materiais e métodos

3.1 Materiais

3.1.1 Variáveis dependentes

Desde que o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) aceitou o paradigma do desenvolvimento humano, em 1990, a organização criou o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), composto pelas três dimensões a seguir: nível decente de vida (medido pelo PIB *per capita*); vida longa e saudável (medido pela expectativa de vida ao nascer); e acesso ao conhecimento (anos previstos de escolaridade). O objetivo deste estudo, contudo, é oferecer nova evidência sobre o efeito do empreendedorismo no desenvolvimento humano, além de sua contribuição para a geração de renda. Além disso, o PIB *per capita* não é uma medida real do nível de renda (Stiglitz et al., 2009). Foi feita, portanto, uma modificação no IDH, que envolveu a supressão da dimensão do nível decente de vida. Sendo assim, o IDHM inclui as dimensões de uma vida longa e saudável e o acesso ao conhecimento, e essas dimensões possui igual peso, isto é, 50/50.

O IDHM neste estudo é também utilizado por Dhahri e Omri (2018) para testar a contribuição do empreendedorismo no desenvolvimento sustentável. Do mesmo modo, Costantini e Monni (2008) empregam a mesma modificação para analisar a relação entre o meio ambiente, o desenvolvimento humano e o crescimento econômico.

Considerando que o IDHM tem apenas duas dimensões, para termos mais informação sobre a incidência do empreendedorismo no desenvolvimento humano, utilizamos uma segunda variável dependente, o IPS. Criado em 2013 pela organização sem fins lucrativos Fundação Imperativo do Progresso Social, a primeira versão do IPS foi criada sob a liderança de Michael Porter,

da Universidade de Harvard, e Scott Stern, do Instituto de Tecnologia de Massachusetts, como uma ferramenta para medir a qualidade de vida e como uma alternativa para o IDH. Em 2015, após discussões com especialistas de todo o mundo sobre as deficiências do uso do PIB *per capita* como um indicador do desenvolvimento (Porter, Stern & Artavia Loría, 2013; Stern, Wares & Epner, 2017), a fundação lançou uma nova versão do IPS. Com base nos conceitos teóricos do desenvolvimento formulados por Douglas North, Joseph Stiglitz e Amartya Sen (Porter et al., 2013), o IPS foi definido por um grupo de especialistas pertencentes à Fundação do Imperativo Social como se segue.

A capacidade de uma sociedade de atender às necessidades humanas básicas de seus cidadãos, estabelecer os elementos fundamentais que permitam aos cidadãos e às comunidades melhorar e sustentar sua qualidade de vida e criar as condições para que todos os indivíduos alcancem todo o seu potencial. (Stern et al., 2017, p. 3)

O IPS é estruturado em três elementos: dimensões, componentes e indicadores. As dimensões são os três subíndices (necessidades humanas básicas, fundamentos do bem-estar e oportunidade). Cada dimensão é composta de quatro componentes e cada componente é composto de indicadores. Os indicadores são agregados a cada componente através da análise fatorial exploratória, utilizando a análise do componente principal (Stern, Wares, Orzell & O'Sullivan, 2014). O Apêndice A apresenta a estrutura integral desse índice.

O IPS foi utilizado em outros estudos que tentaram explicar as causas e os efeitos dos vários processos da interação humana na melhoria da qualidade de vida (Asandului, Iacobuta & Cautisanu, 2016; Lo, Ash-Houchen & Gerling, 2017; Mattedi, Bazanela, Santos & Pereira, 2015; Mayer, Haas & Wiedenhofer, 2017). O IPS foi objeto da análise da validação, e os resultados indicaram que ele é um dos índices com o maior número de indicadores para medir a melhoria da qualidade de vida das pessoas a partir de diferentes dimensões. Seu método de cálculo se baseia em uma forte fundação teórico. A principal limitação é o curto período utilizado, o que impede estudos comparativos por meio da exibição de mudanças nos países no médio e longo prazo (Stanojević & Benčina, 2018).

3.2.1 *Variáveis independentes*

A atividade empreendedora total pela inovação (AETI) é medida como o percentual de todas as pessoas pesquisadas que estão envolvidas na taxa da atividade empreendedora total (AET) e que relatam que seu produto ou serviço é novidade para pelo menos alguns de seus clientes e que poucas ou nenhuma empresa oferece o mesmo produto. A AET representa o percentual da população ativa que são empreendedores iniciantes ou proprietários-gerentes de um novo negócio e provém da pesquisa da população adulta (APS) publicada pelo GEM (Bosma et al., 2017). A AETI tem uma escala de 0 a 100.

A APS é administrada em aproximadamente 100 países, através de amostragem estratificada por gênero e idade, considerando a população ativa (pessoas entre 18 e 64 anos). O GEM normalmente apresenta intervalos de confiança de 95% para as estimativas reportadas em seus relatórios globais (Bosma et al., 2017). O GEM é classificado como o estudo mais importante sobre o empreendedorismo em todo o mundo. As Nações Unidas, o Banco Mundial, a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico, o Fórum Econômico Mundial, entre outros órgãos, utilizam suas informações para propor políticas de apoio ao empreendedorismo em todo o mundo (Reynolds, 2017). Além disso, os dados do GEM constituem atualmente a principal fonte de informação para a realização de estudos empíricos que tentam explicar as causas e os efeitos do empreendedorismo (Urbano & Alvarez, 2014).

Vários estudos utilizaram a AETI para determinar a relevância do empreendedorismo inovador para o crescimento econômico e o desenvolvimento (Szabo & Herman, 2012); a relação entre o empreendedorismo e o ciclo do negócio (Koellinger & Thurik, 2012); a influência do progresso social no empreendedorismo inovador (Aparicio, Urbano & Audretsch, 2016) e a relação entre os estilos de liderança e o empreendedorismo inovador (Van Hemmen, Alvarez, Peris-Ortiz & Urbano, 2015).

A atividade empreendedora total por necessidade (AETNEC) é medida como o percentual de todos os participantes envolvidos na AET que relataram realizar a atividade por necessidade devido a não haver nenhuma outra opção de trabalho (Reynolds et al., 2005). Essa variável foi utilizada para mostrar seu impacto no crescimento econômico, bem como sua relação com as variáveis institucionais (Acs, 2006; Borozan, Arneric & Coric, 2017; Hechavarria & Reynolds, 2009; Rosa,

Kodithuwakku & Balunywa, 2008; Urbano, Aparicio & Querol, 2016).

3.1.2 *Variáveis de controle*

Como mencionado na subseção 2.1, a AC baseia sua análise principalmente nos funcionamentos e capacidades. Como o principal objetivo deste estudo é oferecer nova evidência sobre o efeito do empreendedorismo no DH, a análise tem foco nas atividades empreendedoras por inovação e por necessidade como funcionamentos. Do mesmo modo, é necessário incluir os indicadores das capacidades humanas como variáveis de controle. De acordo com Sen (1999), as capacidades que as pessoas precisam ter para fazer e ser o que realmente desejam dependem dos gostos e preferências individuais. Existe, porém, um grupo de capacidades básicas; elas devem ser entendidas como liberdades instrumentais, que estão associadas às liberdades políticas, aos serviços econômicos, às oportunidades sociais, à garantia da transparência e à segurança da proteção.

Na prática, os indicadores das capacidades humanas são limitados e são poucas as organizações internacionais que publicam tais informações (Robeyns, 2017). Neste estudo, o uso de variáveis de controle relacionadas às capacidades humanas está condicionado à disponibilidade de dados. Uma das capacidades humanas básicas que tem uma medição é a liberdade econômica, que é calculada por meio de dois índices diferentes criados pela Heritage Foundation e pelo Fraser Institute. O uso de um ou de outro índice para um estudo em particular depende principalmente do espaço de tempo analisado (Santiago, Fuinhas & Marques, 2018). Para medir a liberdade econômica, este estudo utiliza o índice da Heritage Foundation, que tem sido amplamente utilizado desde sua criação, em 1995, como uma medida válida da liberdade econômica (Bjornskov & Foss, 2016; Goel, 2018; Goldsmith, 1995; Graafland & Lous, 2018; Haan & Sturm, 2000; Hanke & Walters, 1997).

A Heritage Foundation define a liberdade econômica como um direito fundamental de cada ser humano para controlar seu próprio trabalho e propriedade. Os indivíduos são livres para trabalhar, produzir, consumir e investir do modo que quiserem. Os governos permitem que o trabalho, o capital e os bens se movam livremente e evitam exercer a coerção da liberdade além do necessário para proteger e manter a liberdade (Miller, Kim & Roberts, 2019).

O índice de liberdade econômica (ILE) é medido por indicadores quantitativos e qualitativos agrupados

em quatro categorias: estado de direito (direitos de propriedade, integridade governamental e integridade judicial); tamanho do governo (gastos do governo, taxaço e saúde financeira); eficiência normativa (liberdade comercial, liberdade do trabalho e liberdade monetária) e mercados abertos (liberdade de comércio, liberdade de investimento e liberdade financeira). Cada indicador tem uma escala de 0 a 100. A pontuação total de um país é obtida calculando-se a média dos indicadores, cada um tendo o mesmo peso (Miller et al., 2019).

Considerando que o ILE é um índice composto por vários indicadores e que em seu método de cálculo não é feita nenhuma avaliação da validade convergente, com referência à consistência de sua medição, neste estudo é realizada uma avaliação da confiabilidade desse índice utilizando o alfa de Cronbach, que é uma boa medida estatística da confiabilidade das escalas (Ott, 2018). O resultado obtido é 0,8931, indicando que o agrupamento dos indicadores é válido, já que é superior a 0,7 (Bland & Altman, 1997).

De acordo com o Banco Mundial (2013), a estrutura etária de uma população é valiosa para analisar o uso dos recursos e formular políticas futuras e objetivos do planejamento em relação à infraestrutura e ao desenvolvimento. Este estudo, portanto, utiliza como variável de controle a população com idade entre 15 e 64 anos como um percentual da população total. Os dados foram obtidos do banco de dados do Banco Mundial sobre indicadores de desenvolvimento.

3.2 Método

Para este estudo, são utilizadas quatro amostras diferentes, considerando, como um primeiro critério de classificação, a disponibilidade de informação sobre as variáveis independentes, a AETI e a AETNEC e então o desenvolvimento humano, isto é, o IPS e o IDHM. A estrutura dos dados de cada amostra e o método utilizado são resumidos na Tabela 1. O Apêndice B lista os países analisados.

Considerando a disponibilidade de informações, são utilizadas duas técnicas de avaliação para testar as hipóteses propostas. Para avaliar os modelos com IPS como uma variável dependente, a técnica MQO-agrupados é utilizada. Essa técnica é explicada em Wooldridge (2009). Nas avaliações nas quais a variável dependente é o IDHM, além do MQO-agrupados, a técnica dos dados em painel desequilibrado é aplicada. Para gerar avaliações consistentes, os países com menos de duas observações são removidos das amostras.

Os modelos propostos para a avaliação na técnica do MQO-agrupados são os seguintes:

$$DH_{it} = \beta_0 + \beta_1 AETI_{it} + \beta_2 ILE_{it} + \beta_3 POP_{it} + e_{it}$$

$$DH_{it} = \beta_0 + \beta_1 AETNEC_{it} + \beta_2 ILE_{it} + \beta_3 POP_{it} + e_{it}$$

em que i se refere à unidade transversal i -th (país); t é o tempo (ano); DH é a variável que mede o desenvolvimento humano (IPS, IDHM); $AETI$ mede a taxa da atividade do empreendimento inovador; $AETNEC$ mede a taxa da atividade do empreendimento por necessidade; ILE mede a liberdade econômica; POP mede a população entre 15 e 64 anos de idade.

De acordo com Gujarati e Porter (2010), quando existe informação nas mesmas unidades transversais de tempo, é possível desenhar modelos onde a combinação de ambos os tipos de dados é utilizada, que pode ser avaliada por meio dos dados em painel. Wooldridge (2009) argumenta que uma das principais vantagens do uso da técnica dos dados em painel é que ela permite que os fatores não observáveis, que influenciam a variável dependente, sejam classificados em dois tipos: aqueles que são constantes e aqueles que variam com o tempo. O mesmo argumento é proposto por (Arellano & Bover, 1990; Plümp, Troeger & Manow, 2005).

As avaliações que utilizam os dados em painel frequentemente apresentam problemas de autocorrelação serial, heterocedasticidade e até mesmo de correlação contemporânea (Canarella & Gasparyan, 2008). De acordo com Beck e Katz (1995), os erros-padrão corrigidos

Tabela 1.

Resumo das amostras utilizadas

Nº	Período	Variáveis	Obs.	Países	Método
1	2002 - 2015	IDHM, AETNEC, ILE, POP	641	78	MQO-Agrupados, EPCP
2	2014 - 2015	IPS, AETNEC, ILE, POP	107	62	MQO-Agrupados
3	2011 - 2017	IDHM, AETI, ILE, POP	384	72	MQO-Agrupados, EPCP
4	2014 - 2017	IPS, AETI, ILE, POP	211	66	MQO-Agrupados

do painel (EPCP) permitem a correção da presença da autocorrelação serial, da heterocedasticidade e até mesmo da correlação contemporânea com avaliações precisas do erro padrão e com pouca ou nenhuma perda de eficiência na comparação com outros métodos. Do mesmo modo, Beck e Katz (1995) sugerem que a avaliação dos EPCP tem a vantagem de que ela pode ser facilmente utilizada mesmo quando $T < N$, que é o caso das amostras selecionadas neste estudo. Assim, os resultados das avaliações correspondem aos EPCP, que estão representados nos seguintes modelos.

$$DH_{it} = \nu_i + \beta_1 AETI_{it} + \beta_2 ILE_{it} + \beta_3 POP_{it} + e_{it}$$

$$DH_{it} = \nu_i + \beta_1 AETNEC_{it} + \beta_2 ILE_{it} + \beta_3 POP_{it} + e_{it}$$

em que i se refere à unidade transversal i -th (país); t é o tempo (ano); DH é a variável que mede o desenvolvimento humano (IPS, IDHM); $AETI$ mede a taxa da atividade do empreendimento inovador; $AETNEC$ mede a taxa da atividade do empreendimento por necessidade; ILE mede a liberdade econômica; POP mede a população entre 15 e 64 anos de idade.

4 Resultados

As Tabelas 2 e 3 resumem a estatística descritiva das variáveis utilizadas (valores mínimo e máximo,

média e desvio padrão). Os valores máximo e mínimo indicam que a seleção da amostra é imparcial devido à heterogeneidade dos países estudados em relação a seus níveis de empreendedorismo, progresso social e desenvolvimento humano.

As Tabelas 2 e 3 também mostram os resultados da correlação bivariada, que são consistentes com a teoria proposta, oferecendo evidência inicial para o teste das hipóteses. Observa-se que existe uma correlação positiva e significativa entre as variáveis que medem o desenvolvimento humano, isto é, o IPS e o IDHM com a AETI, ao passo que a correlação da AETNEC com o IPS e o IDHM é negativa e significativa. A correlação entre o IPS e o IDHM com as variáveis de controle (ILE e POP) é positiva e significativa.

A Tabela 4 resume as regressões calculadas pelo MQO agrupados e EPCP. Os resultados das avaliações indicam para todos os casos que as variáveis independentes explicam em conjunto a variável dependente. Além disso, os resultados permitem a verificação das hipóteses propostas, como descrito a seguir.

A hipótese 1 indica que a contribuição do empreendedorismo inovador para o desenvolvimento humano vai além da geração da renda monetária, já que favorece a expansão das capacidades de modo que as pessoas possam levar a vida que realmente desejam. As análises

Tabela 2.
Estatística descritiva e matriz de correlação: amostras 1 e 2

Variável	Nº	Mediana	Desvio padrão	Mín.	Máx.	1	2	3	4
1. IDHM	641	80,76	9,95	45,25	94,55	1			
2. IPS	107	76,40	10,86	36,43	89,37	0,96***	1		
3. AETNEC	641	2,85	2,71	0,09	16,44	-0,67***	-0,60***	1	
4. ILE	641	65,98	9,26	37,6	89,4	0,58***	0,65***	-0,42***	1
5. POP	641	66,34	4,24	47,68	85,64	0,41***	0,15	-0,43***	0,16***

Nota: ***P < 0,01; **P < 0,05; Erro padrão ().

Tabela 3.
Estatística descritiva e matriz de correlação: amostras 3 e 4

Variável	Nº	Mediana	Desvio padrão	Mín.	Máx.	1	2	3	4	5
1. IDHM	384	81,33	10,12	43,65	94,95	1				
2. IPS	211	75,55	11,77	36,43	90,03	0,96***	1			
3. AETI	384	26,27	10,47	0,76	58,07	0,34***	0,37***	1		
4. AETNEC	282	3,19	2,6	0,2	16,44	-0,68***	-0,66***	-0,19***	1	
5. ILE	384	65,9	9,02	40,3	89,4	0,55***	0,63***	0,39***	-0,46***	1
6. POP	384	66,39	4,73	48,83	85,64	0,35***	0,20***	0,03	-0,33***	0,16***

Nota: ***P < 0,01; **P < 0,05; Erro padrão ().

Tabela 4.
Análise da regressão

Variável	MQO-agrupados			EPCP		
	IPS	IPS	IDHM	IDHM	IDHM	IDHM
<i>AETI</i>	0,16** (0,06)		0,15*** (0,04)		0,039** (0,01)	
<i>AETNEC</i>		-1,83*** (0,34)		-1,57*** (0,11)		-0,49*** (0,08)
<i>ILE</i>	0,71*** (0,07)	0,56*** (0,09)	0,49*** (0,05)	0,39*** (0,03)	0,49*** (0,04)	0,47*** (0,03)
<i>POP</i>	0,24 (0,2)	0,19 (0,35)	0,58*** (0,14)	0,39*** (0,08)	0,5*** (0,15)	0,65*** (0,1)
<i>CONS</i>	7,54 (15,4)	32,01 (27,25)	5,69 (9,98)	32,97*** (6,92)	13,64 (10,43)	5,98 (7,25)
N	211	107	384	641	384	641
Grupos	66	62	78	78	72	78
Prob.>F	0	0	0	0		
Chi2					147,87	396,64
Prob. Chi2					0	0
R2	0,42	0,57	0,39	0,58	0,96	0,96

Nota: ***P < 0,01; **P < 0,05; Erro padrão ().

neste estudo mostram que a *AETI* tem um impacto positivo na melhoria da qualidade de vida nas dimensões medidas pelo IPS, isto é, satisfação das necessidades, fundamentos do bem-estar e oportunidades. Do mesmo modo, a *AETI* impacta positivamente os níveis educacionais e a expectativa de vida, medidos pelo IDHM.

Os resultados estão alinhados com a proposta teórica, que afirma que o empreendedorismo inovador medido pelo GEM é um funcionamento que, por suas características, favorece positivamente a expansão das capacidades. Isso se deve a que a pessoa que o realiza está voltada a realizar essa atividade com base na detecção de uma oportunidade que permitirá a ela fazer o que realmente quer fazer.

Da mesma forma, a proposta de Gries e Naudé (2011) é corroborada, segundo a qual o empreendedorismo de oportunidade como um processo implica a criação de uma nova empresa que permite ao empreendedor satisfazer suas necessidades econômicas, necessidade de status, necessidade de reconhecimento, entre outras, e, portanto, ajuda-o a levar a vida que realmente deseja viver. Além disso, de acordo com os resultados obtidos neste estudo, o empreendedorismo de oportunidade orientado pela inovação como um recurso ajuda a expandir as capacidades das pessoas.

A hipótese 2 propõe que o empreendedorismo por necessidade restringe a expansão das capacidades humanas para as pessoas levarem a vida que realmente desejam. Os

valores calculados em todas as regressões com a *AETNEC* como variável independente indicam que essa variável é significativa e tem uma relação negativa na expansão das capacidades associada às dimensões medidas pelo IPS e pelo IDHM.

O empreendedorismo por necessidade é um mecanismo de autoemprego (Reynolds et al., 2005). Da perspectiva da AC, uma atividade que é realizada como um meio de subsistência restringe as liberdades humanas (Sen, 1999), já que limita a agência e, conseqüentemente, é um funcionamento cuja avaliação não pode ir além da possibilidade de o empreendedor obter uma renda que o permita satisfazer suas necessidades básicas (e certamente as de seu núcleo familiar).

Essas descrições são corroboradas neste estudo, pelo menos nas dimensões medidas pelo IDHM e pelo IPS. Isso é especialmente verdade para as dimensões do IDHM, sobre as quais há uma série temporal de dados que consiste de 13 anos de informações de 78 países, o uso da qual nos permitiu obter resultados muito mais robustos do que aqueles obtidos com o IPS, indicando que a *AETNEC* não tem efeito positivo na melhoria do nível de escolaridade ou no aumento da expectativa de vida nos países estudados. Esse resultado pode ser explicado pelo fato de que o empreendedorismo por necessidade, na maioria dos casos, é realizado por pessoas com baixo capital humano (Poschke, 2013) e de que suas atividades

não são suficientes para gerar um efeito positivo no DH, além de garantir a subsistência.

O resultado obtido sobre a incidência negativa do empreendedorismo por necessidade nas dimensões do desenvolvimento humano medido pelo IDHM e pelo IPS é uma contribuição nova para a pesquisa, por ter descoberto que esse tipo de atividade empreendedora não favorece o crescimento econômico (Acs, 2006). Além disso, como o empreendedorismo por necessidade não é escolhido voluntariamente, ele pode causar insatisfação naqueles que o realizam (Harbi & Grolleau, 2012) e impactar negativamente a felicidade (Binder & Coad, 2016; Block et al., 2015).

Em todas as avaliações realizadas neste estudo, a variável que mede a liberdade econômica (ILE), como esperado, é significativa e seus coeficientes denotam que ela tem um efeito positivo na expansão das capacidades, pelo menos nas dimensões medidas pelo IDHM e IPS. De acordo com Miller et al. (2019), os benefícios sociais da liberdade econômica vão muito além da possibilidade de gerar renda monetária ou reduzir a pobreza. Assim, países com maiores níveis de liberdade econômica têm maiores níveis de desenvolvimento humano, já que a liberdade econômica coloca as suas sociedades no caminho em direção a mais oportunidades na educação, melhores serviços de saúde e melhores padrões de vida para os cidadãos.

5 Conclusões, limitações e implicações políticas

Os resultados deste estudo contribuem para a pesquisa teórica que tenta explicar os efeitos do empreendedorismo na sociedade, já que eles vão muito além do impacto da atividade empreendedora no crescimento econômico. Nova evidência é apresentada sobre a incidência do empreendedorismo inovador e do empreendedorismo por necessidade no desenvolvimento humano.

A primeira conclusão é que a AC facilita a compreensão de como uma atividade humana pode afetar a melhoria da qualidade de vida, já que essa abordagem apresenta uma visão ampla das condições necessárias para alcançar o desenvolvimento, em que os recursos econômicos e não econômicos constituem apenas uma parte de todos os elementos que devem ser considerados para determinar se as pessoas levam a vida que realmente desejam levar.

Este estudo conclui que o empreendedorismo de oportunidade voltado à inovação, medido pelo GEM

nos países listados no Apêndice B, é um funcionamento, porque representa a realização de uma atividade humana. Além disso, ele permite às pessoas ser o que desejam, isto é, o empreendedor inovador declara que as pessoas realizam essa atividade porque decidiram fazê-lo espontaneamente e que os fatores pessoais de sua conversão, recursos e capacidades o permitem. O resultado da ação é avaliado positivamente, porque ele contribui para satisfazer as necessidades individuais das pessoas e favorece a expansão de suas capacidades. Do mesmo modo, o empreendedorismo inovador constitui um recurso que permite a expansão das capacidades de outras pessoas.

Os resultados dos modelos avaliados utilizando o IPS e o IDHM como uma medida do desenvolvimento humano corroboram a conclusão anterior, já que o empreendedorismo inovador tem um efeito positivo na melhoria da qualidade de vida, pelo menos nas dimensões medidas pelo IPS e pelo IDHM.

Este estudo conclui, contrariamente à premissa de Gries e Naudé (2011), que o empreendedorismo por necessidade é um funcionamento, porque ele denota a realização de uma atividade humana. Entretanto, ele tem impacto limitado em fazer que as pessoas vivam a vida que realmente desejam, por se tratar de uma atividade de subsistência, limitando a agência e a expansão das capacidades humanas. Isso é corroborado pelos resultados da avaliação realizada na qual a AETNEC como uma variável independente não favorece a expansão das capacidades nas dimensões medidas pelo IDHM e pelo IPS.

A principal limitação deste estudo é a escassez de informações secundárias que permitam analisar a causalidade através de técnicas estatísticas, como aquela proposta por Granger; bem como a realização de avaliações através dos dados em painel tendo o IPS como uma variável dependente, o que poderia oferecer mais evidência sobre o impacto das taxas de empreendedorismo em uma medida multidimensional do desenvolvimento humano. Não obstante, a partir dos resultados, nossa principal recomendação para a política é que os projetos e programas públicos apoiem o empreendedorismo, além de promover o autoemprego, devendo promover o empreendedorismo de oportunidade relacionado à inovação.

Do ponto de vista prático, os resultados deste estudo poderiam ser úteis na concepção de políticas que apoiem o empreendedorismo de oportunidade, especialmente para a inovação, porque o empreendedorismo por necessidade restringe a agência humana, ao passo que seu impacto na qualidade de vida das pessoas é questionável. É necessário,

portanto, reduzir as taxas do autoemprego de subsistência através da expansão das ofertas de trabalho remuneradas. Para promover o empreendedorismo inovador, os programas públicos deveriam apoiar os empreendedores iniciantes na adoção e uso de TIC, já que isso ajuda a reduzir os custos de produção e distribuição.

Finalmente, em relação às limitações metodológicas, a pesquisa futura deve continuar a oferecer informações sobre o impacto do empreendedorismo no desenvolvimento humano. Para esse fim, índices sintéticos multidimensionais sobre o desenvolvimento humano deveriam ser criados com informações sobre as cidades ou regiões para determinar sua relação com a criação de novas empresas em territórios específicos. Igualmente, é possível analisar o impacto do desenvolvimento humano no empreendedorismo, no qual as variáveis dependentes correspondem aos tipos de empreendedorismo (inovação e necessidade).

Referências

- Acs, Z. J. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(1), 97-107. doi:10.1162/itgg.2006.1.1.97
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(2), 289-300. doi.:10.1007/s11187-010-9307-2
- Acs, Z. J., & Storey, D. (2004). Introduction: Entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, 38(8), 871-877. doi:10.1080/0034340042000280901
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*, 28(2-3), 109-122. doi:10.1007/s11187-006-9012-3
- Alkire, S. (2005). Briefing note capability and functionings: Definition & justification. *Human Development and Capability Association*, 1-6. Retrieved from <http://terpconnect.umd.edu/~dcrocker/Courses/Docs/Alkire%20%20Capability%20Functioning%20Briefing%20Note.pdf>
- Anand, P., Hunter, G., Carter, I., Dowding, K., Guala, F., & van Hees, M. (2009). The development of capability indicators. *Journal of Human Development and Capabilities*, 10(1), 125-152. doi:10.1080/14649880802675366
- Anand, S., & Sen, A. (2000). Human development and economic sustainability. *World Development*, 28(12), 2029-2049. doi:10.1016/S0305-750X(00)00071-1
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61. doi:10.1016/J.TECHFORE.2015.04.006
- Arellano, M., & Bover, O. (1990). La econometría de datos de panel. *Investigaciones Económicas (Segunda Época)*, 14(1), 3-45. Recubierto de <https://www.cemfi.es/~arellano/arellano-bover-inv-econ-1990.pdf>
- Asandului, L., Iacobuta, A., & Cautisanu, C. (2016). Modelling economic growth based on economic freedom and social progress. *Ecsdev.Org*. Retrieved from <http://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/view/348>
- Audretsch, D. B. (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78. doi.:10.1093/oxrep/grm001
- Audretsch, D. B., Bönte, W., & Keilbach, M. (2008). Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 687-698. doi: 10.1016/J.JBUSVENT.2008.01.006
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755-764. <https://doi.org/10.1108/00251741211227384>
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5) Part. 1, 893-921. doi.:10.1086/261712
- Beck, N., & Katz, J. N. (1995). What to do (and not to do) with time-series cross-section data. *American Political Science Review*, 89(03), 634-647. doi.:10.2307/2082979
- Binder, M., & Coad, A. (2016). How satisfied are the self-employed? A life domain view. *Journal of Happiness Studies*, 17(4), 1409-1433. doi: 10.1007/s10902-015-9650-8
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs? *The Public Interest*, 65(Fall), 62-82. Retrieved from https://www.nationalaffairs.com/public_interest/detail/who-creates-jobs
- Bjornskov, C., & Foss, N. J. (2016). Institutions, entrepreneurship, and economic growth: What do we know and what do we still need to know? *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292-315. doi:10.5465/amp.2015.0135

- Bland, J. M., & Altman, D. G. (1997). Cronbach's alpha. *BMJ*, 314(7080), 572. doi:10.1136/BMJ.314.7080.572
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., & Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy. *Small Business Economics*, 44(1), 37-54. doi:10.1007/s11187-014-9589-x
- Borozan, D., Arneric, J., & Coric, I. (2017). A comparative study of net entrepreneurial productivity in developed and post-transition economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3), 855-880. doi:10.1007/s11365-016-0427-2
- Bosma, N., Litovsky, Y., Coduras, A., Seaman, J., Francis, J., Carmona, J., ... Wright, F. (2017). Gem Manual: Global entrepreneurship. London: London Bus. School. Retrieved from: <https://www.gemconsortium.org/report/48360>
- Campos, H. M., Parellada, F. S., & Palma, Y. (2012). Mapping the intellectual structure of entrepreneurship research: *RBGN: Revista Brasileira de Gestão de Negócios/ Review of Business Management*, 14(42), 41-58. doi:10.7819/rbgn.v14i42.958
- Canarella, G., & Gasparian, A. (2008). New insights into executive compensation and firm performance. *Managerial Finance*, 34(8), 537-554. doi:10.1108/03074350810874064
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2007). The relationship between economic development and business ownership revisited. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 281-291. doi:10.1080/08985620701296318
- Chambers, R. (1983). *Rural development: Putting the last first*. London; New York : Longman Scientific and Technical .
- Costantini, V., & Monni, S. (2008). Environment, human development and economic growth. *Ecological Economics*, 64(4), 867-880. doi:10.1016/J.ECOLECON.2007.05.011
- Dhahri, S., & Omri, A. (2018). Entrepreneurship contribution to the three pillars of sustainable development: What does the evidence really say? *World Development*, 106, 64-77. doi:10.1016/j.worlddev.2018.01.008
- Drèze, J., & Sen, A. (2002). *India: Development and participation*. New York : OUP Oxford.
- Frank, A. G. (1967). *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. New York : Monthly Review Press.
- Fukuda-Parr, S. (2003). The human development paradigm: operationalizing Sen's ideas on capabilities. *Feminist Economics*, 9(2-3), 301-317. doi:10.1080/1354570022000077980
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62. doi:10.1177/104225879401800403
- Goel, R. K. (2018). Foreign direct investment and entrepreneurship: Gender differences across international economic freedom and taxation. *Small Business Economics*, 50(4), 887-897. doi:10.1007/s11187-017-9914-2
- Goldsmith, A. A. (1995). Democracy, property rights and economic growth. *Journal of Development Studies*, 32(2), 157-174. doi:10.1080/00220389508422409
- Graafland, J., & Lous, B. (2018). Economic freedom, income inequality and life satisfaction in OECD countries. *Journal of Happiness Studies*, 19(7), 2071-2093. doi:10.1007/s10902-017-9905-7
- Gries, T., & Naudé, W. (2011). Entrepreneurship and human development: A capability approach. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 216-224. doi:10.1016/j.jpubeco.2010.11.008
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Econometria* (5th ed.). Madrid: Ed. McGraw-Hill.
- Haan, J. de, & Sturm, J.-E. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 16(2), 215-241. doi:10.1016/S0176-2680(99)00065-8
- Hanke, S. H., & Walters, S. J. K. (1997). Economic freedom, prosperity, and equality: A survey. *Cato Journal*, 17(2), 117-130.
- Harbi, S. El, & Grolleau, G. (2012). Does self-employment contribute to national happiness? *The Journal of Socio-Economics*, 41(5), 670-676. doi:10.1016/j.soccc.2012.06.001
- Hartmann, D. (2014). *Economic complexity and human development: How economic diversification and social networks affect human agency and welfare*. New York: Routledge, Abingdon.
- Hechavarria, D. M., & Reynolds, P. D. (2009). Cultural norms & business start-ups: The impact of national values

- on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417-437. doi:10.1007/s11365-009-0115-6
- Kleine, D. (2010). ICT4what? Using the choice framework to operationalise the capability approach to development. *Journal of International Development*, 22(5), 674-692. doi:10.1002/jid.1719
- Koellinger, P. D., & Thurik, A. R. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156. doi:10.1162/REST_a_00224
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1-28. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/1811581>
- Levie, J., Autio, E., Acs, Z. J., & Hart, M. (2014). Global entrepreneurship and institutions: An introduction. *Small Business Economics*, 42(3), 437-444. doi:10.1007/s11187-013-9516-6
- Lo, C. C., Ash-Houchen, W., & Gerling, H. M. (2017). The double-edged sword of gender equality: A cross-national study of crime victimization. *International Criminal Justice Review*, 27(4), 255-277. doi:10.1177/11057567717700492
- Mattedi, A. P., Bazanela, A. N., Jr., Santos, F. T. C. dos, & Pereira, S. B. (2015). Desenvolvimento econômico, social e tecnológico: Sob uma perspectiva dos indicadores. *RCH: Revista Ciências Humanas*, 8(2), 101-116. Retrieved from <https://www.rchunitau.com.br/index.php/rch/article/view/284>
- Mayer, A., Haas, W., & Wiedenhofer, D. (2017). How countries' resource use history matters for human well-being: An investigation of global patterns in cumulative material flows from 1950 to 2010. *Ecological Economics*, 134, 1-10. doi:10.1016/J.ECOLECON.2016.11.017
- Miller, T., Kim, A. B., & Roberts, J. M. (2019). *2019 Index of Economic Freedom :25th anniversary edition*. Retrieved from https://www.heritage.org/index/pdf/2019/book/index_2019.pdf
- Naudé, W., Amoros, J., & Cristi, O. (2013). "Romanticizing penniless entrepreneurs?" *The relationship between start-ups and human wellbeing across countries*. (ZBW, IZA Discussion Papers, No. 7547). Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/80527/1/766699846.pdf>
- Ott, J. (2018). Measuring economic freedom: Better without size of government. *Social Indicators Research*, 135(2), 479-498. doi:10.1007/s11205-016-1508-x
- Perényi, Á., & Losonczi, M. (2018). A systematic review of international entrepreneurship special issue articles. *Sustainability*. doi:10.3390/su10103476
- Plümper, T., Troeger, V. E., & Manow, P. (2005). Panel data analysis in comparative politics: Linking method to theory. *European Journal of Political Research*, 44, 327-354. doi:10.1111/j.1475-6765.2005.00230.x
- Porter, M. E., Stern, S., & Artavia Loría, R. (2013). Social Progress Index 2013. Washington, DC: Social Progress Imperative. Retrieved from <http://www.competitividad.org/do/wp-content/uploads/2013/05/SocialProgressIndex2013.pdf>
- Poschke, M. (2013). 'Entrepreneurs out of necessity': A snapshot. *Applied Economics Letters*, 20(7), 658-663. doi:10.1080/13504851.2012.727968
- Reynolds, P. D. (2017, feb.). Enhancing understanding of entrepreneurial phenomena: Ethnographic opportunities in PSED and GEM assessments. Princeton Kauffman Conference 2017.
- Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231. doi:10.1007/s11187-005-1980-1
- Robeyns, I. (2005). Selecting capabilities for quality of life measurement. *Social Indicators Research*, 74(1), 191-215. doi:10.1007/s11205-005-6524-1
- Robeyns, I. (2017). *Wellbeing, freedom and social justice: The capability approach re-examined*. Cambridge: Open Book Publishers.
- Rosa, P., Kodithuwakku, S. S., & Balunywa, W. (2008, december). Entrepreneurial motivation in developing countries: What does "necessity" and "opportunity" entrepreneurship really mean?. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1310913##
- Santiago, R., Fuinhas, J. A., & Marques, A. C. (2018). The impact of globalization and economic freedom on economic growth: The case of the Latin America and

- Caribbean countries. *Economic Change and Restructuring*, 1-25. doi:10.1007/s10644-018-9239-4
- Schumpeter, J. A. (1939). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. New York: McGraw-Hill.
- Sen, A. (1998). Capital humano y capacidad humana. *Cuadernos de Economía*, 17(29), 67-72. Retrieved from: file:///C:/Users/32229131885/Documents/Downloads/Dialnet-CapitalHumanoYCapacidadHumana-4934956%20(1).pdf
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. New York: Anchor Books.
- Sen, A. (2005). Human rights and capabilities. *Journal of Human Development*, 6(2), 151-166. doi: 10.1080/14649880500120491
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226. doi: 10.5465/AMR.2000.2791611
- Stanojević, A., & Benčina, J. (2018). The construction of an integrated and transparent index of wellbeing. *Social Indicators Research*, 1-21. doi:10.1007/s11205-018-2016-y
- Stern, S., Wares, A., & Epner, T. (2017). *Social progress index 2017: Methodology report*. Retrieved from <https://www.socialprogress.org/assets/downloads/resources/2017/2017-Social-Progress-Index-Methodology.pdf>
- Stern, S., Wares, A., Orzell, S., & O'Sullivan, P. (2014). *Social Progress Index 2014: Methodological Report*. Retrieved from <https://www.yumpu.com/en/document/read/46085246/social-progress-index-2014-methodological-report>
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Retrieved from: <http://files.harmonywithnatureun.org/uploads/upload112.pdf>
- Sugden, R., & Sen, A. (1986). Commodities and capabilities. *The Economic Journal*, 96(383), 820. doi:10.2307/2232999
- Szabo, Z. K., & Herman, E. (2012). Innovative entrepreneurship for economic development in EU. *Procedia Economics and Finance*, 3, 268-275. doi:10.1016/S2212-5671(12)00151-7
- UNDP (1990). Human development report 1990. Retrieved from http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/219/hdr_1990_en_complete_nostats.pdf
- UNDP (2014). Human development report 2014: Sustaining human progress: Reducing vulnerabilities and building resilience. Retrieved from <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703-716. doi:10.1007/s11187-013-9523-7
- Urbano, D., & Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 34-44. doi:10.1016/J.TECHFORE.2015.02.018
- Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2018). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: What has been learned? *Small Business Economics*, 1-29. doi:10.1007/s11187-018-0038-0
- Urbano, D., Aparicio, S., & Querol, V. (2016). Social progress orientation and innovative entrepreneurship: an international analysis. *Journal of Evolutionary Economics*, 26(5), 1033-1066. doi:10.1007/s00191-016-0485-1
- Van Hemmen, S., Alvarez, C., Peris-Ortiz, M., & Urbano, D. (2015). Leadership styles and innovative entrepreneurship: An international study. *Cybernetics and Systems*, 46(3-4), 271-286. doi:10.1080/01969722.2015.1012896
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. D. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24, 293-309. DOI 10.1007/s11187-005-1994-8
- Wooldridge, J. M. (2009). *La econometría introducción: Un enfoque moderno* (4a ed.). México: Cengage Learning.
- World Bank. (2013). *World development indicators*. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/pt/449421468331173478/pdf/768240PUB0EPI00IC00PUB0DATE04012013.pdf>

APÊNDICE A

Tabela A1.

PAÍSES ANALISADOS AMOSTRAS 1 e 2

Amostra 1				Amostra 2			
Nº	País	Nº	País	Nº	País	Nº	País
1	Argélia	40	Cazaquistão	1	Angola	32	Japão
2	Angola	41	Letônia	2	Argentina	33	Cazaquistão
3	Argentina	42	Lituânia	3	Austrália	34	Letônia
4	Austrália	43	Luxemburgo	4	Áustria	35	Lituânia
5	Áustria	44	Macedônia	5	Barbados	36	Luxemburgo
6	Barbados	45	Malásia	6	Bélgica	37	Macedônia
7	Bélgica	46	México	7	Bolívia	38	Malásia
8	Bolívia	47	Holanda	8	Botswana	39	México
9	Bósnia	48	Nova Zelândia	9	Brasil	40	Holanda
10	Botswana	49	Nigéria	10	Canadá	41	Noruega
11	Brasil	50	Noruega	11	Chile	42	Panamá
12	Canadá	51	Paquistão	12	China	43	Peru
13	Chile	52	Panamá	13	Colômbia	44	Filipinas
14	China	53	Peru	14	Costa Rica	45	Polônia
15	Colômbia	54	Filipinas	15	Croácia	46	Portugal
16	Costa Rica	55	Polônia	16	Dinamarca	47	Romênia
17	Croácia	56	Portugal	17	Equador	48	Rússia
18	República Tcheca	57	Romênia	18	Egito	49	Singapura
19	Dinamarca	58	Rússia	19	Estônia	50	Eslováquia
20	República Dominicana	59	Singapura	20	Finlândia	51	Eslovênia
21	Equador	60	Eslováquia	21	França	52	África do Sul
22	Egito	61	Eslovênia	22	Alemanha	53	Coreia do Sul
23	Estônia	62	África do Sul	23	Grécia	54	Espanha
24	Finlândia	63	Coreia do Sul	24	Guatemala	55	Suriname
25	França	64	Espanha	25	Hungria	56	Suécia
26	Alemanha	65	Suriname	26	Índia	57	Suíça
27	Gana	66	Suécia	27	Indonésia	58	Tailândia
28	Grécia	67	Suíça	28	Irã	59	Tunísia
29	Guatemala	68	Tailândia	29	Irlanda	60	Reino Unido
30	Hungria	69	Trinidad e Tobago	30	Israel	61	Estados Unidos
31	Islândia	70	Tunísia	31	Itália	62	Uruguai
32	Índia	71	Turquia				
33	Indonésia	72	Uganda				
34	Irã	73	Emirados Árabes Unidos				
35	Irlanda	74	Reino Unido				
36	Israel	75	Estados Unidos				
37	Itália	76	Uruguai				
38	Jamaica	77	Venezuela				
39	Japão	78	Zâmbia				

Tabela A2.

PAÍSES ANALISADOS AMOSTRAS 3 e 4

Amostra 3				Amostra 4			
Nº	País	Nº	País	Nº	País	Nº	País
1	Argélia	37	Cazaquistão	1	Angola	34	Cazaquistão
2	Angola	38	Letônia	2	Argentina	35	Letônia
3	Argentina	39	Líbano	3	Austrália	36	Líbano
4	Austrália	40	Lituânia	4	Áustria	37	Lituânia
5	Áustria	41	Luxemburgo	5	Barbados	38	Luxemburgo
6	Barbados	42	Macedônia	6	Bélgica	39	Macedônia
7	Bélgica	43	Malásia	7	Botswana	40	Malásia
8	Bósnia	44	México	8	Brasil	41	México
9	Botswana	45	Marrocos	9	Burkina Faso	42	Marrocos
10	Brasil	46	Holanda	10	Camarões	43	Holanda
11	Burkina Faso	47	Nigéria	11	Canadá	44	Noruega
12	Camarões	48	Noruega	12	Chile	45	Panamá
13	Canadá	49	Panamá	13	China	46	Peru
14	Chile	50	Peru	14	Colômbia	47	Filipinas
15	China	51	Filipinas	15	Croácia	48	Polônia
16	Colômbia	52	Polônia	16	Dinamarca	49	Portugal
17	Croácia	53	Portugal	17	Equador	50	Qatar
18	Dinamarca	54	Qatar	18	Egito	51	Romênia
19	Equador	55	Romênia	19	El Salvador	52	Rússia
20	Egito	56	Rússia	20	Estônia	53	Singapura
21	El Salvador	57	Singapura	21	Finlândia	54	Eslováquia
22	Estônia	58	Eslováquia	22	França	55	Eslovênia
23	Finlândia	59	Eslovênia	23	Alemanha	56	África do Sul
24	França	60	África do Sul	24	Grécia	57	Coreia do Sul
25	Alemanha	61	Coreia do Sul	25	Guatemala	58	Espanha
26	Grécia	62	Espanha	26	Hungria	59	Suécia
27	Guatemala	63	Suécia	27	Índia	60	Suíça
28	Hungria	64	Suíça	28	Indonésia	61	Tailândia
29	Índia	65	Tailândia	29	Irã	62	Turquia
30	Indonésia	66	Trinidad e Tobago	30	Irlanda	63	Emirados Árabes Unidos
31	Irã	67	Turquia	31	Israel	64	Reino Unido
32	Irlanda	68	Uganda	32	Itália	65	Estados Unidos
33	Israel	69	Emirados Árabes Unidos	33	Japão	66	Uruguai
34	Itália	70	Reino Unido				
35	Jamaica	71	Estados Unidos				
36	Japão	72	Uruguai				

APÊNDICE B

Tabela B1.

ESTRUTURA DO ÍNDICE DE PROGRESSO SOCIAL (IPS).

Dimensões	Componentes	Indicadores
Necessidades básicas humanas	Nutrição e atendimento médico básico	Subnutrição
		Profundidade do déficit alimentar
		Taxa de mortalidade materna
		Taxa de mortalidade infantil
		Mortes por doenças infecciosas
	Água e saneamento	Acesso a água encanada
		Acesso rural à boa fonte de água
		Acesso a boas instalações de saúde
	Abrigo	Disponibilidade de Moradia Acessível
		Acesso à eletricidade
		Qualidade do fornecimento de energia
		Mortes atribuíveis à poluição atmosférica dentro de casa
	Segurança pessoal	Taxa de homicídios
		Nível de crimes violentos
Criminalidade percebida		
Terror político		
Mortes no trânsito		
Taxa de alfabetização de adultos		
Fundamentos do bem-estar	Acesso ao conhecimento básico	Matriculados no ensino fundamental
		Matriculados no ensino médio
		Igualdade de gêneros matriculados no ensino médio
	Saúde e bem-estar	Expectativa de vida em 60
		Mortes prematuras por doenças não transmissíveis
		Taxa de suicídios
	Acesso à informação e às comunicações	Usuários de telefones celulares
		Usuários da Internet
		Índice de Liberdade de Imprensa
	Qualidade do meio ambiente	Tratamento de esgotos
		Mortes atribuíveis à poluição atmosférica ao ar livre
		Biodiversidade e habitat
		Emissões de gases do efeito estufa
	Oportunidade	Direitos pessoais
Liberdade de expressão		
Liberdade de reunião		
Direitos à propriedade privada		
Direitos sobre escolhas da vida		
Liberdade e escolha pessoais		Liberdade de religião
		Casamento prematuro
		Demanda por contracepção satisfeita
		Corrupção
Tolerância e inclusão		Tolerância a imigrantes
		Tolerância a homossexuais
		Discriminação e violência contra minorias
		Tolerância religiosa
		Rede de segurança comunitária
Acesso à educação avançada	Anos de formação superior	
	Média em anos da escolaridade das mulheres	
	Desigualdade em obter educação	
	Universidades internacionalmente avaliadas	
	Percentual de estudantes universitários matriculados em universidades avaliadas internacionalmente	

Nota: Fonte: Relatório da Metodologia, Índice de Progresso Social

Autores:

1. José Antonio Camacho Ballesta, PhD, Universidade de Granada, Granada, Espanha.

E-mail: jcamacho@ugr.es

ORCID

 0000-0002-9786-5400

2. Bladimir José de la Hoz Rosales, PhD, Universidade de Magdalena, Santa Marta, Colômbia.

E-mail: bdelahoz@unimagdalena.edu.com

ORCID

 0000-0002-4900-9693

3. Ignacio Tamayo Torres, PhD, Universidade de Granada, Granada, Espanha.

E-mail: igtamayo@ugr.es

 ORCID

0000-0003-3823-6484

Contribuição dos autores

Contribuição	José Ballesta	Bladimir Rosales	Ignacio Torres
1. Definição do problema de pesquisa	√	√	√
2. Desenvolvimento das hipóteses ou questões de pesquisa (trabalhos empíricos)	√	√	√
3. Desenvolvimento das proposições teóricas (ensaios teóricos)	√	√	√
4. Fundamentação teórica/Revisão de literatura	√	√	√
5. Definição dos procedimentos metodológicos	√	√	√
6. Coleta de dados	√	√	√
7. Análise estatística	√	√	√
8. Análise e interpretação dos dados	√	√	√
9. Revisão crítica do manuscrito	√	√	√
10. Redação do manuscrito	√	√	√
11. Outra	√	√	√