

SINERGIA

REVISTA DO INSTITUTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS (ICEAC)

DESIGUALDADE DE RENDA E EMPREENDEDORISMO: UMA ANÁLISE ESPACIAL PARA AS AMÉRICAS

RODRIGO NOBRE FERNANDEZ^{*}
GABRIELITO RAUTER MENEZES^{**}
VALESCA BUENO^{***}
MARIO DUARTE CANEVER^{****}
DANIEL DE ABREU PEREIRA UHR^{*****}

RESUMO

O empreendedorismo pode ser considerado uma via promissora para o progresso socioeconômico, especialmente para pessoas de origem socioeconômica desfavorecida. A relação entre empreendedorismo e desigualdade de renda é complexa, e pode haver uma relação positiva em certos estágios de aumento da desigualdade de renda, que pode impulsionar a criação de novos negócios. Com esse contexto, este trabalho se propõe a estimar a relação entre desigualdade de renda e empreendedorismo, medido por sete indicadores distintos, para os países do continente americano. Para realizar essa análise, foi construída uma base de dados com 14 países entre 2004 e 2018, utilizando-se modelos de dados de painel espacial. Os resultados sugerem uma relação positiva entre a taxa total de empreendedorismo por oportunidade versus por necessidade e o tempo necessário para abrir um novo negócio. As estimativas indicam que em economias mais desiguais, os indivíduos enfrentam mais barreiras para empreender, mas ainda enxergam o empreendedorismo como uma possibilidade de prosperar economicamente.

Palavras-chave: Desigualdade de renda. Empreendedorismo. Painel espacial.

ABSTRACT

Entrepreneurship could be considered a promising path for socioeconomic progress, especially for individuals from disadvantaged socioeconomic backgrounds. The relationship between entrepreneurship and income inequality is complex, and there may be a positive relationship at certain stages of income inequality increase, which can drive the creation of new enterprises. With this context, this paper aims to estimate the relationship between income inequality and entrepreneurship, measured by seven distinct indicators, for countries in the Americas. To perform this analysis, a database was constructed with 14 countries between 2004 and 2018, using spatial panel data models. The results suggest a positive relationship between the total rate of entrepreneurship by opportunity versus by necessity and the time required to open a new business. The estimates indicate that in more unequal economies, individuals face more barriers to entrepreneurship, but still see entrepreneurship as a possibility for economic prosperity.

Keywords: Income inequality; Entrepreneurship; Spatial panel.

Recebido em: 17-05-2023 Aceito em: 22-08-2023

1 INTRODUÇÃO

A desigualdade é vista como uma característica que distingue as formas de organização humana, separando os indivíduos em relação à riqueza e a renda. A desigualdade pode ser considerada um fenômeno inerente a existência humana, de tal forma que se observa tal fato em todos os países, sob níveis de desigualdade distintos (LIPPMANN et al., 2005). As consequências desse fenômeno no âmbito econômico são verificadas em diversas esferas da vida social e política, como na saúde, criminalidade, educação, capital social, além de afetarem as organizações, as firmas, e o empreendedorismo (BAPUJI, 2015; LIPPMANN et al., 2005; NECKERMAN; TORCHE, 2007; PATHAK; MURALIDHARAN, 2017; RIAZ, 2015; XAVIER-OLIVEIRA, et al., 2015).

Dentro do escopo da atividade empreendedora, tratada aqui como criação de um novo negócio ou

^{*} Doutor em Economia pela UFRGS. Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pelotas. E-mail: rodrigo@vetorial.net

^{**} Doutor em Economia pela UFRGS. Professor do Departamento de Ciências Sociais Agrárias da Universidade Federal de Pelotas.

^{***} Mestra em Economia pela UFPEL. Consultora Empresarial.

^{****} PhD em Administração pela Wageningen University. Professor do Departamento de Ciências Sociais Agrárias da Universidade Federal de Pelotas.

^{*****} Doutor em Economia pela UnB. Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pelotas.

aprimoramento de um existente, Ragoubi e Harbi (2017), verificam que quando há políticas de incentivo à igualdade de renda, a atividade empresarial pode ser reprimida. Embora a relação entre desigualdade de renda e empreendedorismo seja complexa, em situações em que há aumento da desigualdade de renda, em determinadas etapas, pode haver influência de forma positiva e significativa na criação de negócios (LIPPMANN et al., 2005; PATHAK; MURALIDHARAN, 2017; RAGOUBI; HARBI, 2017; XAVIER-OLIVEIRA et al., 2015).

Utilizando uma definição de *empreendedorismo social*, que não visa apenas a obtenção de lucro por parte da firma, mas sim agregar valor à comunidade local, possibilitando a redução da desigualdade, Vasconcelos et al. (2021) sugerem que é necessário fomentar políticas públicas e ações que incentivem o empreendedorismo social em todas as regiões brasileiras. Adicionalmente, os empreendedores que estão classificados nessa categoria, se deparam com barreiras relacionadas à falta de recursos financeiros e de conhecimento técnico, e à dificuldade de acesso a redes de contatos e a parcerias com o setor público e privado.

As principais motivações que explicam o vínculo positivo entre a desigualdade de renda e o empreendedorismo são as seguintes: (i) em ambientes com alta desigualdade, impõe-se ao indivíduo com renda relativamente menor e/ou inexistentes o auto emprego, o que pode ajudar na mobilidade social e econômica dos mesmos; (ii) os indivíduos que possuem níveis relativamente mais altos de renda encontram com maior facilidade para empreender, por terem acesso a fontes de crédito, taxas de juros favoráveis, boas possibilidades de negócios, novos produtos, serviços ou necessidades de mercado (XAVIER-OLIVEIRA et al., 2015; PATAH, et al. 2019).

Embora o vínculo entre o empreendedorismo e a desigualdade de renda, possa ser contextualizado por meio desses dois mecanismos, há poucos trabalhos empíricos que buscam compreender a relação entre esses dois indicadores econômicos. O estudo de Halvarsson et al. (2018) utiliza modelos de decomposição baseados em regressão e possui como fonte de dados os microdados para a força de trabalho total na Suécia no período de 2005 e 2013, para avaliar a desigualdade em três grupos de força de trabalho: trabalhadores (W), autônomos (SE) e autônomos incorporados (ISE). Como principal resultado, os autores constataram que a proporção de autônomos na força de trabalho aumenta a dispersão de renda por meio do alargamento da extremidade inferior da distribuição, enquanto a proporção de trabalhadores autônomos incorporados contribui para a dispersão de renda na extremidade superior da distribuição.

Com uma outra abordagem, Ragoubi e Harbi (2017,2019) utilizam técnicas econométricas espaciais para verificar a relação entre o empreendedorismo para um grupo de 82 países. Os resultados de suas estimativas, indicaram que o empreendedorismo é um fenômeno espacialmente persistente. Além disso, há uma relação em forma de U invertido entre empreendedorismo e desigualdade de renda e que a relação entre empreendedorismo e desigualdade de renda é negativamente moderada pelo nível de desenvolvimento econômico do país.

Dentro desta agenda de pesquisa, esse trabalho tem como objetivo analisar a relação entre a desigualdade de renda¹ e o empreendedorismo, para um grupo de quatorze países do continente americano no período de 2004 a 2018. Destaca-se que em relação aos estudos de Halvarsson et al. (2018) e Ragoubi e Harbi (2017,2022) preenche-se os seguintes *gaps*: (i) verifica-se a relação específica entre empreendedorismo e a desigualdade de renda para o continente americano; (ii) utiliza-se sete medidas de empreendedorismo, o que pode representar de forma mais profunda o estudo da relação entre o empreendedorismo e a desigualdade de renda, e (iii) analisa-se os efeitos de transbordamento, visto que os países que compõem a amostra possuem proximidade geográfica, portanto pôde-se verificar não apenas os efeitos da desigualdade de renda em uma região específica sobre o empreendedorismo daquela região, mas também o referido efeito sobre o desempenho do empreendedorismo das regiões vizinhas.

Para realizar tal tarefa, foi construído um painel de dados tendo como fontes o Banco Mundial e do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) que combina informações referentes a desigualdade de renda, medida pelo índice de Gini e sete indicadores de empreendedorismo: taxa total da atividade empreendedora, empreendedorismo por oportunidade, taxa de envolvimento dos funcionários nas atividades empresariais, índice motivacional, índice do empreendedorismo como boa oportunidade de carreira, número de novas empresas criadas e o número de dias para abrir um negócio.

Adicionalmente, foram utilizadas variáveis que objetivaram controlar o efeito dessa relação, empregando alguns indicadores de desenvolvimento econômico e de governança, bem como: o crédito doméstico ao setor privado, abertura econômica, densidade demográfica, taxa de desemprego, estado de direito (*rule of law*) habilidade auto reportada. Como metodologia empírica, seguiu-se os estudos de Xavier-Oliveira et al. (2015) e Ragoubi e Harbi (2017,2019) e utilizou-se o método econométrico de dados em painel espacial com efeitos fixos, usando-se o *Spatial Durbin Model* (SDM), a fim de controlar os possíveis

¹ Embora o índice de Gini seja um indicador comumente utilizado na literatura para medir-se a desigualdade de renda, essa variável não permite aprofundar-se nos microfundamentos da desigualdade de renda. Em outras palavras, esse trabalho aborda as origens da desigualdade de renda, bem como, as desigualdades por gênero, raça, etnia etc.

efeitos de transbordamento espacial. Cabe salientar que escolha do horizonte temporal e do número de nações para continente americano (norte, central e sul) foi limitado devido a indisponibilidade de dados alguns países.

Por fim, o artigo está estruturado em cinco seções. A introdução é a primeira delas, seguida da seção que apresenta o referencial teórico. Na terceira seção são apresentados os dados e a metodologia adotada. Na quarta seção, são mostrados os resultados encontrados. Por fim, na quinta seção, são apresentadas as considerações finais, limitações e sugestões para futuras pesquisas.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Estudos teóricos

Há diversas definições sobre empreendedorismo e a apresentada por Wennekers e Thurik (1999), mostra que o empreendedorismo é visto como a capacidade manifestada dos indivíduos de criarem oportunidades de negócios, novos produtos, novas formas de organização, novos métodos de produção além de introduzir suas ideias no mercado, em face as incertezas e os obstáculos, tomando decisões sobre a localização, a forma e a utilização dos recursos.

Em relação ao empreendedorismo e como o processo de inovação afeta a economia, os estudos de Dosi *et al.* (1988), Dosi (1988, 1997) destacam que por meio da atividade inovativa desenvolvida nas empresas, as firmas poderiam aumentar seus níveis de competitividade, melhorar a eficiência produtiva e permitir a entrada em novos mercados. Segundo esses pesquisadores, compreender a natureza da inovação é essencial para desenvolver políticas e estratégias que incentivem a geração de conhecimento e a difusão de inovações, impulsionando assim o progresso tecnológico e o crescimento econômico.

Em particular, Dosi (1997) explora como as teorias evolucionárias abordam a questão da mudança tecnológica, do empreendedorismo e do progresso técnico. O pesquisador discute como o empreendedor por meio das inovações e das novas tecnologias enfrenta as diversidades geradas pela dinâmica da economia. O autor destaca que a abordagem evolucionária na economia não é apenas uma teoria isolada, mas uma perspectiva ampla que abrange várias abordagens e conceitos.

Nesse sentido, o empreendedorismo também pode ser definido como qualquer tentativa de criação de novos negócios ou novos empreendimentos, como o trabalho por conta própria, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, uma equipe de indivíduos ou um negócio estabelecido (GEM, 2020). Esse indivíduo, chamado de empreendedor, foi caracterizado como inovador, mentor e executor de ideias através de liderança, e ainda, como possuidor de conhecimento que possibilita o reconhecimento de oportunidades (BAUMOL, 1968; ECKHARDT; SHANE, 2003; GAGLIO; KATZ, 2001; SCHUMPETER, 1934; SHANE, 2003; SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

O outro indicador de interesse, a desigualdade, pode ser entendida como uma característica distintiva das formas de organização humana, podendo ser analisada de diversas maneiras, sendo que a mais usual é a desigualdade de renda (GASPARINI *et al.*, 2012). Em países com altos níveis de desigualdade, uma parcela significativa da população pertence às chamadas famílias de baixa renda, a classe média é pequena ou ausente e uma pequena parcela da população obtém a maior parte da renda nacional (XAVIER-OLIVEIRA *et al.*, 2015).

O indicador amplamente conhecido para calcular a desigualdade de renda foi desenvolvida em 1912 pelo estatístico Corrado Gini em seu livro "*Variabilità e mutabilità*". O índice de Gini mede a área entre a curva de Lorenz e uma linha hipotética de igualdade absoluta. A curva de Lorenz traça as porcentagens cumulativas da receita total recebida em relação ao número acumulado de beneficiários, começando com o indivíduo mais pobre. Assim, o índice de Gini com valor igual a zero representa uma igualdade perfeita, enquanto o índice com valor igual a cem implica em perfeita desigualdade. Portanto, o índice de Gini fornece uma medida resumida do grau de desigualdade de renda (THE WORLD BANK, 2017).

Em economias em que o índice de Gini é muito elevado, é muito provável que uma parcela significativa da população viva em situações muito precárias e isso pode acarretar outros problemas sociais e econômicos como a alta criminalidade, problemas de saúde, trabalho infantil se apresentam em altos níveis, e os indicadores de expectativa de vida em baixos patamares. Nesse sentido, um alto nível de desigualdade de renda é apontado como fator influente no desenvolvimento humano. Uma vez que contribui para níveis relativamente baixos de confiança, habilidades, mobilidade social, saúde física e outros problemas sociais (BÉNABOU, 1996; CORAK, 2013; MO, 2000; STIGLITZ, 2013; WILKINSON; PICKETT, 2010; ZANDEN *et al.*, 2014). Além disso, países com desigualdade de renda relativamente alta tendem a ter episódios mais frequentes de injustiça, indivíduos privilegiados e oportunidades desiguais (BIRDSALL, 2006; CORAK, 2013; RAGOUBI; HARBI, 2017; STIGLITZ, 2013).

Deste modo, parte da literatura propõe que a desigualdade de renda promove o empreendedorismo em geral (LIPPMANN *et al.*, 2005; PATHAK; MURALIDHARAN, 2017; RAGOUBI; HARBI, 2017; XAVIER-

OLIVEIRA et al., 2015; ZWAN et al., 2016). O capital humano e financeiro tem efeitos negativos diretos sobre a probabilidade de o indivíduo empreender por necessidade, e efeitos positivos sobre a entrada no empreendedorismo por oportunidade (XAVIER-OLIVEIRA et al., 2015). O que retoma a ideia de que, se certos tipos de atividades empresariais exigem recursos financeiros, então a distribuição desigual destes recursos e o acesso diferenciado a eles podem restringir o empreendedorismo a certos grupos e suprimir a atividade empreendedora no geral. Alternativamente, se a desigualdade limitar as oportunidades dos indivíduos de participarem no mercado de trabalho formal, eles podem buscar o autoemprego como último recurso (LIPPMANN et al., 2005).

Adicionalmente às condições contextuais, motivações e fatores cognitivos de cada indivíduo também acabam por limitar o desempenho na busca por melhores padrões de vida (CARSRUD; BRÄNNBACK, 2010). Dentro desse contexto, o empreendedorismo surge como uma alternativa potencial para avançar na escala socioeconômica, particularmente àqueles indivíduos cujas famílias são mais pobres (BRUTON et al., 2013; LAPLUME et al., 2014; MANKIW, 2013; PATHAK et al., 2013, 2014; QUADRINI, 1999; RAGOUBI; HARBI, 2017; SACHS, 2008, 2003; TOBIAS et al., 2013).

Além de promover o empreendedorismo caracterizado pela definição de GEM (2020), a desigualdade de renda aumenta a probabilidade de ocorrência de um novo tipo de empreendedorismo, sendo esse definido como social. Pode-se definir essa nova modalidade como a atividade de criação de valor social inovadora que pode ocorrer dentro ou entre setores sem fins lucrativos, comerciais ou governamentais (AUSTIN et al., 2006).

Nesse contexto, o fenômeno do empreendedorismo social, e seus efeitos distributivos ocorre principalmente quando o indivíduo se encontra em um estrato de baixa renda. Contudo, esses agentes econômicos, principalmente em economias emergentes, se deparam com entraves, bem como a burocracia para abrir um novo empreendimento. Ademais, a dificuldade de acesso ao mercado de crédito podem ser outro obstáculo que dificulta o ingresso desses cidadãos na atividade empreendedora (PATHAK; MURALIDHARAN, 2017).

2.2 Estudos Empíricos

A correlação positiva entre desigualdade econômica e atividade empresarial indica um relacionamento importante para os países que possuem regras sociais com um enfoque fortemente igualitário. As políticas estatais que encorajam a igualdade social e econômica podem suprimir a atividade empresarial, enquanto aquelas que favorecem o empreendedorismo podem, sem esse objetivo efetivo, levar a níveis mais altos de desigualdade econômica (LIPPMANN et al., 2005; RAGOUBI; HARBI, 2017).

Dentro deste escopo, Xavier-Oliveira et al. (2015) estudam a relação causal da desigualdade de renda com o empreendedorismo. Para isso utilizam um conjunto de dados a partir de 119.810 entrevistas (não ponderadas) de indivíduos adultos (entre 18 e 64 anos) de 31 países durante o período de 2001 a 2008 disponíveis na plataforma GEM. Como a variável dependente é de natureza categórica e captura se o indivíduo se envolveu em alguma forma de empreendedorismo, os pesquisadores utilizam como estratégia empírica um modelo logit multinomial. Os autores, evidenciaram a importância do capital humano e financeiro, contudo, utilizam a variável Produto Interno Bruto (PIB) per capita como controle que possui relações de endogeneidade com as variáveis explicadas, podendo influenciar nos resultados obtidos na análise.

Ragoubi e Harbi (2017), utilizam dados em painel espacial, tendo como fonte para a base de dados o Banco Mundial, para investigar a relação entre desigualdade de renda e empreendedorismo e seus possíveis efeitos de transbordamento. Contudo, os pesquisadores também utilizam o PIB como variável de controle, sendo que este indicador está possivelmente correlacionado com a desigualdade de renda. Com base em suas estimativas, os pesquisadores elencam pontos importantes na relação entre desigualdade de renda e empreendedorismo: *i)* a posse desigual de recursos pode dificultar a capacidade de um grupo social se envolver em atividades empreendedoras. *ii)* o empreendedorismo pode ser uma possível fonte de mobilidade para que os indivíduos cresçam na distribuição de renda. *iii)*, a relação positiva entre empreendedorismo e a desigualdade de renda representa uma mensagem negativa para economias desenvolvidas. *iv)* as políticas públicas destinadas a promover o empreendedorismo poderiam se tornar mais eficientes quando focadas nos mecanismos que descrevem como a desigualdade de renda pode interagir com as motivações empreendedoras individuais e o papel de suas dotações de renda *per capita* e outros fatores, como capital humano e financeiro.

Como uma extensão do estudo anterior, Ragoubi e Harbi (2019), utilizam modelos de painel espacial dinâmico, considerando a defasagem espacial da variável dependente que mede o empreendedorismo para verificar sua relação com a desigualdade de renda medida pelo índice de Gini. Utilizando a mesma base de dados para 82 países no período de 2004 a 2014, os autores identificam que o empreendedorismo é um fenômeno espacial e persistente. Os autores encontram evidências de efeitos diretos significativos e positivos e negativos de curto prazo da desigualdade de renda sobre a atividade

empreendedora para países de renda média e baixa.

Sob outro prisma, Halvarsson et al. (2018) utiliza novos tipos de modelos para decompor as fontes de desigualdade de renda para o mercado de trabalho numa economia desenvolvida, a da Suécia no período entre 2005 e 2013. Para isso os pesquisadores utilizam a decomposição de renda baseada em regressão entre empresários e trabalhadores remunerados, distinguindo entre indivíduos autônomos (SE) e autônomos incorporados (ISE). Os resultados indicaram que proporção de autônomos na força de trabalho aumenta a dispersão de renda por meio do alargamento da extremidade inferior da distribuição, enquanto a proporção de autônomos incorporados contribui para a dispersão de renda na extremidade superior da distribuição.

No contexto da economia brasileira, Vasconcelos et al. (2021), utilizaram uma análise comparativa nas diferentes macrorregiões. Com a base de dados do GEM e com uma estratégia empírica de análise estatística multivariada os resultados obtidos pelos autores sugerem que é importante fomentar políticas públicas que tenham por objetivo incentivar o empreendedorismo social, com maior foco nas regiões Norte e Nordeste. Ademais, é primordial investir na capacitação técnica dos trabalhadores e em parcerias com o setor público e privado para ampliar o impacto social desses empreendimentos.

Com base na literatura teórica e empírica existente sobre o tema, há espaço para novos estudos com o enfoque quantitativo que busquem investigar a relação entre a desigualdade de renda e a atividade empreendedora. O estudo desse relacionamento pode dar suporte para a formulação de novas políticas públicas que possibilitem promover a igualdade de oportunidade mediante oportunidades de criação de novos empreendimentos sem necessariamente focalizar-se diretamente na equalização do nível de renda e seus possíveis microfundamentos.

3. DADOS E METODOLOGIA EMPÍRICA

3.1 Dados

A plataforma de dados é composta por informações anuais e está organizada em forma de painel não balanceado, contendo indicadores dos países da América do Norte, América Central e América do Sul no período de 2004 e 2018. Com o propósito de utilizar o método de dados de painel espacial foi necessário remover as nações que não possuíam informações sobre os indicadores de empreendedorismo e que havia muitas observações faltantes referentes as variáveis de explicativas.

Desta forma, formou-se um banco de dados com quatorze países, sendo eles: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Equador, Estados Unidos, Guatemala, México, Panamá, Peru, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela. Esse grupo de nações está subdividido nos três continentes da América. Contudo ainda foi necessário imputar² as informações ausentes de cada variável de interesse pela média da variável no painel agrupado, para realizar as estimações com painel balanceado. A relação de variáveis dependentes utilizadas, são apresentadas na lista seguir:

- **Taxa Total da Atividade Empreendedora (TEA):** porcentagem da população de 18 a 64 anos que é um empresário nascente ou proprietário-gerente de um novo negócio.
- **Taxa Total da Atividade Empreendedora por Oportunidade (TEAO):** Proporção de mulheres / homens orientados para a oportunidade: porcentagem de mulheres envolvidas na TEA que (i) afirmam ser motivadas pela oportunidade em vez de não encontrarem outra opção de trabalho; e (ii) que indicam que o principal motivador para se envolver nesta oportunidade é ser independente ou aumentar sua renda, ao invés de apenas manter sua renda, dividido pelo percentual equivalente para seus homólogos;
- **Taxa de Atividade Empresarial do Emprego (EEA):** Taxa de envolvimento dos empregados em atividades empresariais, como o desenvolvimento ou lançamento de novos bens ou serviços, ou a criação de uma nova unidade de negócios, um novo estabelecimento ou subsidiária;
- **Índice Motivacional (MINDEX):** Porcentagem de pessoas envolvidas no TEA que são motivadas por oportunidades de melhoria, dividido pela porcentagem de TEA que é motivado pela necessidade;
- **Empreendedorismo como uma boa Taxa de Escolha de Carreira (EGOOD):** Porcentagem da população de 18 a 64 anos que concorda com a afirmação de que, em seu país, a maioria das pessoas considera iniciar um negócio como uma escolha de carreira desejável;
- **Tempo para Abertura de um Negócio (TIMEA):** Razão do tempo para abrir um negócio em dias sobre 365 dias;
- **Novos Negócios (NEW100):** Novos negócios registrados no ano divididos por 100.000.

² A imputação foi feita pela média do indicador *i* no país *j*. Caso não houve informações sobre esse indicador foi utilizada a média do indicador para todos os países para realizar-se a imputação.

Com o intuito de captar diferentes medidas de empreendedorismo, são escolhidas as sete variáveis dependentes destacadas acima. A primeira é o índice da Atividade Empreendedora Inicial (TEA), que representa a porcentagem da população entre 18 a 64 anos, que é um empreendedor nascente ou proprietário-gerente de um novo negócio. Entende-se por essa modalidade de empreendimento, a empresa que pagou salários ou qualquer outro tipo de remuneração ao seu proprietário por mais de três meses e menos de 42 meses (GEM, 2020).

A TEA pode ser dividida de acordo com suas motivações, isto é, pela necessidade de empreender e pela oportunidade de crescimento profissional que é oferecida pela abertura de um novo negócio. O segundo indicador, o Total da Atividade Empreendedora por Oportunidade (TEAO), capta a razão de mulheres por homens que empreenderam, pois tiveram a oportunidade de fazê-lo e não porque não encontraram uma alternativa no mercado de trabalho. Outra medida interessante, é o terceiro índice que conta com a participação dos colaboradores no envolvimento das atividades empreendedoras. O quarto indicador que mensura a razão entre a taxa total empreendedora por oportunidade e por necessidade (MINDEX). Estabelecendo uma proporção entre essas duas variáveis. O quinto indicador Empreendedorismo como uma boa Taxa de Escolha de Carreira (EGOOD), mede o empreendedorismo por oportunidade, tendo em vista, que essa variável computa a porcentagem da população adulta (18 a 64 anos) que acredita que iniciar um negócio é uma escolha de carreira desejável.

As duas últimas variáveis dependentes, fornecidas pelo Banco Mundial, capturam a burocracia ao empreender (TIMEA e NEW100). A razão do número de dias necessários para abrir uma empresa sobre o total de dias em um ano 365, mede o quanto tempo é perdido para o nascimento de uma organização em um país. O último indicador captura a criação de novos negócios, sendo esse um possível indicador de fomento da atividade empreendedora. Considerando-se essas medidas distintas do empreendedorismo, a Tabela 1 apresenta o resumo descritivo das variáveis independentes, em que se tem como principal variável de interesse o índice de Gini que mensura a desigualdade de renda.

Tabela 1 – Resumo descritivo variáveis independentes

Legenda	Descrição	Fonte
<i>GINI</i>	O índice de Gini mede em que medida a distribuição de renda entre indivíduos ou agregados familiares numa economia diverge de uma distribuição perfeitamente igual. Assim, um índice de Gini de 0 representa igualdade perfeita, enquanto um índice de 100 implica desigualdade perfeita.	Banco Mundial
<i>GINI2</i>	Índice de Gini ao quadrado, capturar a possível relação não linear entre o Gini e a taxa de empreendedorismo.	Banco Mundial
<i>DENS</i>	A densidade demográfica mede o total da população sobre a área do país em Km ² .	Banco Mundial
<i>CREDIT</i>	Refere-se aos recursos financeiros fornecidos ao setor privado por empresas financeiras, como por meio de empréstimos, compras de títulos não patrimoniais, créditos comerciais e outras contas a receber, que estabelecem um pedido de reembolso.	Banco Mundial
<i>TRADE</i>	Abertura comercial é a soma das exportações e importações de bens e serviços medidos como parte do produto interno bruto.	Banco Mundial
<i>HAB</i>	Percentual de indivíduos que reportaram possuir habilidade, conhecimento e experiência necessários para começar uma empresa.	GEM
<i>UM</i>	Refere-se à participação da força de trabalho sem trabalho, mas disponível e buscando emprego.	Banco Mundial
<i>RULE</i>	Captura as percepções de até que ponto os agentes confiam e cumprem as regras da sociedade e, em particular, a qualidade da execução de contratos, direitos de propriedade, polícia e tribunais, bem como a probabilidade de crime e violência.	Banco Mundial

Fonte: Elaborado pelos autores.

Uma das medidas mais difundidas na literatura para avaliar a desigualdade de renda é o índice de Gini (AGHION; et al., 1999; BANERJEE; DUFLO, 2003; BARRO, 2000; CERIANI; DEININGER; KIMHI, 2009; LUNDBERG; SQUIRE, 1998 e 2003; PERSSON; TABELLINI, 1994; VERME, 2012). Esse indicador aponta a que diferença entre os rendimentos dos mais pobres e dos mais ricos, varia de zero a cem, onde o valor zero representa a situação de extrema igualdade, ou seja, todos têm o mesmo nível de renda e o valor cem está no extremo oposto, isto é, o nível de renda é extremamente desigual.

Adicionalmente, conforme destacam Ragoubi e Harbi (2017,2019) é importante verificar a possível relação não linear entre o empreendedorismo e a desigualdade de renda. Seguindo o estudo de Wennekens et al. (2005), a inclusão do índice de Gini ao quadrado pode ser útil para verificar uma forma funcional de U invertido da dinâmica empresarial e a desigualdade de renda.

Com o propósito de controlar a relação entre a atividade empreendedora e o índice de Gini serão utilizadas as seguintes variáveis: densidade demográfica, a abertura comercial, o crédito doméstico privado, o desemprego e habilidade auto reportada. Dentre as variáveis de controle citadas, tem-se que a densidade demográfica é definida pela razão do número total de residentes de uma nação, independentemente do status legal ou da cidadania pela área do país medida em quilômetros quadrados. A densidade demográfica captura o efeito de urbanização, que pode ser importante para influenciar o empreendedorismo (BÉNABOU, 1996; CORAK, 2013; MO, 2000; STIGLITZ, 2013; XAVIER-OLIVEIRA; et al., 2015; ZANDEN et al., 2014).

Em termos de ambiente de negócios entre nações, o coeficiente de abertura comercial representa a soma das exportações e importações de bens e serviços medidos como parte do PIB. Conforme Naudé e MacGee (2009), Xavier-Oliveira et al. (2015) e Ragoubi e Harbi (2017,2019) a abertura econômica facilita as transações entre as economias o que pode ser um incentivador para a geração de novos negócios. Outro catalizador para fomentar a atividade empreendedora é o crédito fornecido ao setor privado (LIPPMANN et al., 2005; MARTIN, et al., 2010; XAVIER-OLIVEIRA, et al., 2015). A variável de crédito doméstico privado refere-se aos recursos financeiros fornecidos ao setor privado por empresas financeiras, como por meio de empréstimos, compras de títulos não patrimoniais, créditos comerciais e outras contas a receber, que estabelecem um pedido de reembolso.

Observando em termos individuais, o capital humano, medido pelo conhecimento ou pela técnica em desenvolver determinada atividade é um fator que afeta o nível de empreendedorismo de uma nação capital humano (LIPPMANN, et al., 2005; MARTIN, et al., 2010; PATHAK; MURALIDHARAN, 2017; RAGOUBI; HARBI, 2017, 2019; XAVIER-OLIVEIRA, et al., 2015; ZWAN et al., 2016). Como *proxy* para esse canal, utiliza-se a habilidade auto reportada, sendo essa o percentual de indivíduos que reportaram possuir habilidade, conhecimento e experiência necessários para começar uma empresa nos levantamentos realizados pelo GEM para a estimativa da TEA de cada país.

Adicionalmente, as crenças individuais sobre o funcionamento da sociedade, bem como, das leis que as regem influenciam diretamente as decisões dos agentes econômicos em abrir novos negócios (AGHION; et al., 1999; DEININGER; SQUIRE, 1998; PERSSON; TABELLINI, 1994). Com o propósito controlar o efeito das instituições para a promoção do empreendedorismo utilizou-se o índice de Estado de Direito (*rule of law*) que captura as percepções dos agentes econômicos sobre as leis que regem determinada nação. A estimativa desse indicador dá a pontuação do país em unidades de uma distribuição normal padronizada no intervalo de -2,5 a 2,5. Quanto mais elevado é o valor desse indicador, mas forte é a crença dos indivíduos nas normas e regras que regem a sociedade.

Por fim, mas não menos importante, incluiu-se na análise a taxa de desemprego. O desemprego é uma variável que mostra a participação da força de trabalho que não está empregada, mas disponível e buscando emprego. Esse indicador pode atuar de duas formas na atividade empreendedora: (i) os indivíduos podem não ter alternativas no mercado de trabalho e então empreendem por necessidade; (ii) os agentes econômicos abandonam seu posto de trabalho, pois acreditam que empreender pode lhe gerar mais ganhos (AGHION; et al., 1999; AUDRETSCH; THURIK, 2001; DEININGER; SQUIRE, 1998; GALOR; ZEIRA, 1993; SHANE, 2009). Com base nessas variáveis, a tabela 2 apresenta as estatísticas descritivas dos dados.

Tendo como base a composição amostral formada por 14 nações com informações por 15 períodos, entre 2004 e 2018, obteve-se um número de 210 observações. A tabela 2 apresenta as principais estatísticas descritivas desse conjunto de dados.

Tabela 2 – Estatísticas Descritivas

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
TEA	210	17.73	6.01	5.26	40.27
OTEA	210	0.90	0.07	0.67	1.10
MINDEX	210	2.52	1.28	0.84	7.21
EGOOD	210	71.93	11.14	44.63	95.62
EEA	210	2.48	2.25	0.15	8.59
NEW100	210	0.54	0.63	0.03	3.77
TIMEA	210	0.11	0.12	0.00	0.63
GINI	210	46.87	5.52	33.60	56.50
GINI2	210	2230.6	496.8	1128.9	3196.25
CREDIT	210	52.78	45.40	9.68	206.67
TRADE	210	55.66	26.07	22.11	166.70
DENS	210	55.91	64.98	3.51	270.93
UM	210	6.37	2.75	1.90	13.72
HAB	210	61.35	7.27	41.33	82.76
RULE	210	-0.07	1.01	-2.34	1.89

Fonte: Elaborado pelos autores.

Como as economias avaliadas possuem características distintas, far-se-á apenas alguns comentários sobre os valores dos indicadores. Em relação a TEA, o Peru foi o país que apresentou a estatística mais elevada o ano de 2004. O México mostrou o pior desempenho nesse indicador no período de 2006. Em termos de empreendedorismo por oportunidade (TEAO), a nação que mostrou um indicador mais próximo de 1 foi o Canadá. Essa república também apresentou destaque no índice motivacional, bem como, Chile e Trinidad e Tobago. Esses países possuem essa estatística sempre maior que o valor da média.

Em relação a percepção dos indivíduos sobre a necessidade de empreender, isto é, o índice EGOOD o Brasil, Trinidad e Tobago e a Venezuela se destacam possuindo valores superiores que a média para esse indicador. Em outras palavras, a atividade empreendedora pode ser a única oportunidade viável para os indivíduos destas nações prosperarem economicamente. A participação dos funcionários, das empresas nas atividades empreendedoras, possui o maior valor no ano de 2018 para os Estados Unidos. Essa economia apresenta o maior volume de crédito privado em proporção do PIB, mostrando que essa nação é a mais alavancada da amostra de países selecionados. Além disso, as nações que mais criam empresas são o Brasil e o Equador. Contudo, o Brasil é a nação mais burocratizada apresentando os valores mais elevados para o tempo de abertura de novos negócios.

Dentro deste âmbito, o país que possui a menor desigualdade de renda medida pelo índice de Gini é o Canadá e o mais desigual é o Brasil. Grande parte do grupo de países da amostra apresenta esse indicador na faixa de 46 a 50 pontos percentuais. O Panamá, por sua localização geográfica e forte atuação na economia portuária possui o maior índice de abertura econômica. Os países que possuem a densidade demográfica entre 55 e 57 são Equador, México e Panamá. A Argentina e a Colômbia possuem as taxas de desemprego mais elevadas, tendo em vista que a menor taxa desse indicador é vista na Guatemala. Em relação à variável indivíduos que auto-reportam habilidade, Trinidad e Tobago apresenta a maior e o México a menor. Por fim, a Venezuela é o local em que os indivíduos apresentam as piores crenças em relação as regras sociais e o Canadá é a nação em que o índice de *rule of law* é mais elevado.

3.2 Metodologia empírica

Para iniciar o processo de estimação de dados em painel espacial, se faz necessário construir a matriz de pesos espaciais, a qual foi construída tendo como referência o conceito de vizinhança baseada na contiguidade (*queen*, *rook* ou *bishop*) em que duas regiões são vizinhas ao partilharem de uma fronteira física comum, que aponta a ideia de interação espacial (ALMEIDA, 2012).

Essa matriz foi escolhida ao adotar-se o critério de Baumont (2004), utilizando-se a matriz de contiguidade *queen*, considerando-se a vizinhança de ordem 1. Na realização das estimativas, optou-se pelo modelo *Spatial Durbin Model* (SDM), pois considera a dependência espacial da variável dependente e das suas variáveis explicativas. Assim sendo, a equação estimada nesse trabalho é a seguinte:

$$y_{it} = \alpha_i + \rho W y_{it} + GN_{it} \beta + X_{it} \beta + WGN_{it} \tau + WX_{it} \tau + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Sendo que y_{it} representa cada variável dependente referente ao empreendedorismo do país i no ano t . Desta forma estimam-se seis variações da equação (1) uma para cada variável dependente diferente. O termo α_i captura os componentes não observáveis fixos ao longo do tempo. O parâmetro $W y_{it}$ representa a defasagem espacial na variável dependente. GN_{it} representa o índice de Gini, utilizado como *proxy* para medir a desigualdade de renda. Já X_{it} , contém as covariadas, variáveis importantes para explicar o empreendedorismo nos países. WGN_{it} que corresponde a defasagem espacial do índice de Gini e WX_{it} que equivale às defasagens espaciais das covariadas.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Apresenta-se os resultados das estimativas para um painel padrão. Na sequência são mostrados resultados das estimativas para o modelo SDM, ambas as estimativas são realizadas considerando-se efeitos fixos.

Tabela 3 – Modelos de Efeitos Fixos

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	TEA	NEW100	OEA	MINDEX	EGOOD	EEA	TIMEA
<i>GINI</i>	1.02 (2.27)	-0.12 (0.14)	0.01 (0.01)	0.61** (0.23)	0.84 (5.05)	0.17 (0.18)	0.08** (0.04)
<i>GINI2</i>	-0.01 (0.02)	0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.01* (0.00)	0.00 (0.05)	-0.00 (0.00)	-0.001* (0.00)
<i>CREDIT</i>	-0.01 (0.03)	0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	0.05 (0.03)	-0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
<i>TRADE</i>	-0.03 (0.05)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.01 (0.00)	0.02 (0.04)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
<i>DENS</i>	-0.11 (0.12)	0.00 (0.01)	-0.00 (0.00)	-0.02 (0.01)	0.26 (0.18)	0.00 (0.01)	-0.00 (0.00)
<i>UM</i>	-0.18 (0.29)	-0.04 (0.03)	-0.00 (0.00)	-0.10 (0.09)	0.29 (0.31)	-0.06 (0.03)	0.00 (0.00)
<i>HAB</i>	0.24** (0.08)	-0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.01)	0.15 (0.09)	0.01 (0.01)	0.00 (0.00)
<i>RULE</i>	2.33 (2.18)	0.06 (0.13)	-0.00 (0.01)	0.13 (0.31)	-2.14 (2.97)	-0.29 (0.15)	-0.11 (0.07)
<i>Constante</i>	-24.16 (55.04)	3.47 (3.33)	0.61 (0.22)	-10.33 (5.33)	-1.56 (116.00)	-2.58 (4.13)	-1.91 (0.91)
Observação	210	210	210	210	210	210	210
R^2 Ajustado	0.190	0.021	0.013	0.111	0.213	-0.008	0.343
AIC	1095.42	-109.84	-867.44	411.26	1291.36	254.86	-810.38
CD Pesaran	3.4	-0.5***	0.9	0.98	3.3***	-0.52	9.9***

Fonte: Elaborado pelos autores.

Notas: Todas as regressões incluem efeitos fixos de ano. Erros Padrões Robustos entre parênteses * significativo a 10% ** significativo a 5% e *** significativo a 1%.

Nas estimativas apresentadas na Tabela 3, encontrou-se uma relação significativa e entre a desigualdade e o empreendedorismo para os modelos (4) e (7). No modelo (4) a variável dependente é o índice motivacional que mede a razão entre os indivíduos que empreendem por necessidade e os por necessidade. Então o aumento de 1 ponto percentual no índice de Gini faz com que essa razão seja acrescida em média até 30.5³ a uma taxa de 0.61 pontos. O sentido do efeito é o mesmo apresentado no modelo (7), porém a magnitude é mais baixa. Um aumento de um ponto percentual no índice de Gini, faz com que o índice que mede o tempo necessário para abrir um novo negócio cresça em média até aproximadamente 40 pontos a uma taxa de 0.08. Em outras palavras, essa relação apresenta um indício que economias mais desiguais são mais burocráticas.

Ademais, nesses dois referidos modelos o sinal do coeficiente quadrático do índice de Gini é negativo e estatisticamente significativo, confirmando a hipótese de Ragoubi e Harbi (2017,2019) de que há uma relação de concavidade entre a variável dependente de empreendedorismo e o índice de

³ Em modelos quadráticos o índice Gini que maximiza o indicador de empreendedorismo é definido como $-B/2A$. Considerando que B é o coeficiente do índice de GINI linear e A de GINI2.

desigualdade. Essa forma funcional admitiria que economias mais desiguais, até certo ponto, são mais empreendedoras. Outro ponto importante a ser destacado é que o teste de dependência espacial de Pesaran (2004) se mostrou significativo para três modelos: (3), (5) e (7). Desta forma, rejeita-se a hipótese nula de independência espacial, motivando a análise espacial.

Tabela 4 – Modelo SDM de Efeitos Fixos

	(2) <i>NEW100</i>	(5) <i>EGOOD</i>	(7) <i>TIMEA</i>
<i>GINI</i>	-0.10 (0.11)	3.04 (3.38)	0.07*** (0.02)
<i>GINI2</i>	0.00 (0.00)	-0.02 (0.04)	-0.00*** (0.00)
<i>CREDIT</i>	0.00 (0.00)	0.06* (0.03)	-0.00 (0.00)
<i>TRADE</i>	-0.00 (0.00)	-0.01 (0.05)	-0.00 (0.00)
<i>DENS</i>	0.00 (0.01)	0.30** (0.15)	-0.00*** (0.00)
<i>UM</i>	-0.05*** (0.01)	0.25 (0.29)	0.00 (0.00)
<i>HAB</i>	-0.00 (0.00)	0.17** (0.08)	0.00** (0.00)
<i>RULE</i>	0.30*** (0.10)	-4.11 (2.90)	-0.09*** (0.02)
<i>WGINI</i>	0.05 (0.24)	-12.58 (7.19)	-0.03 (0.05)
<i>WGINI2</i>	0.00 (0.00)	0.12 (0.07)	0.00 (0.00)
<i>WCREDIT</i>	-0.01*** (0.00)	-0.25** (0.10)	-0.00 (0.00)
<i>WTRADE</i>	-0.00 (0.00)	0.30*** (0.10)	0.00* (0.00)
<i>WDENS</i>	0.03** (0.02)	-0.24 (0.49)	0.01*** (0.00)
<i>WUM</i>	-0.06*** (0.02)	-0.97 (0.52)	0.00 (0.00)
<i>WHAB</i>	0.00 (0.01)	-0.28 (0.19)	0.00** (0.00)
<i>WRULE</i>	0.69*** (0.25)	1.08 (7.63)	-0.04 (0.05)
Constante	0.15*** (0.01)	4.68*** (0.24)	0.03*** (0.00)
Observação	210	210	210
AIC	-105.41	1225.67	-744.53
I de Moran	-1.4002	-1.4832	1.0573

Fonte: Elaborado pelos autores.

Notas: Todas as regressões incluem efeitos fixos de ano. Erros Padrões Robustos entre parênteses * significativo a 10% ** significativo a 5% e *** significativo a 1%.

Com as estimativas do SDM percebe-se que o índice de Gini apresenta uma relação não significativa para a NEW100 no modelo (2) e EGOOD modelo (5), positiva para o TIMEA (7). Ao considerar-se esse indicador ao quadrado, observa-se uma relação quadrática negativa com o índice motivacional e com o tempo para abertura de um novo negócio. Os coeficientes que contém a defasagem (*W*) espacial do indicador de desigualdade são significativos para o modelo (5) que possui o indicador de empreendedorismo como boa escolha de carreira como variável dependente. O próximo passo é analisar os efeitos diretos, indiretos e total das estimativas do modelo de painel espacial, seguindo o procedimento de LeSage e Pace (2009).

Tabela 5 – Efeitos Diretos, Indiretos e Totais do Modelo SDM de Efeitos Fixos

Efeitos	(2)	(5)	(7)
Diretos	NEW100	EGOOD	TIMEA
<i>GINI</i>	-0.11	3.25	0.73***
<i>GINI2</i>	0.001	-0.025	-0.0007***
Indiretos			
<i>GINI</i>	0.06	-8.7*	-0.036
<i>GINI2</i>	-0.002	0.08	0.004
Totais			
<i>GINI</i>	-0.05	-5.42	0.036
<i>GINI2</i>	0.001	0.05	-0.003

Fonte: Elaborado pelos autores.

Notas: * significativo a 10% ** significativo a 5% e *** significativo a 1%.

Pode-se perceber que os efeitos diretos do índice de Gini sobre o empreendedorismo são significativos para o modelo do tempo para abertura de novos negócios (7). A interpretação do efeito pode ser indicada da seguinte forma: um aumento de 1 ponto percentual no índice de Gini acresce em 0.73 pontos a razão do tempo para abertura de um novo negócio sobre o número total de dias de um ano.

Os efeitos diretos do indicador de desigualdade ao quadrado relatam uma relação côncava para o TIMEA (7). Esse resultado indica que o efeito da desigualdade no TIMEA cresce a taxas decrescentes. Os efeitos indiretos são significativos para a estimativa do empreendedorismo como uma boa escolha da carreira (EGOOD), isto é o aumento de um ponto percentual no índice de Gini para o país *i* reduz em -8.7 pontos o empreendedorismo como uma boa oportunidade de carreira para o país *j* (vizinho) considerado. Os efeitos totais não são significativos para os três modelos apresentados.

Em linhas gerais os resultados coadunam com as estimativas de Xavier-Oliveira et al. (2015), Lippmann et al. (2005) e Ragoubi e Harbi (2017,2019) no sentido de que há uma relação positiva entre o indicador de desigualdade de renda e o indicador de empreendedorismo. Contudo, utiliza-se uma gama de sete indicadores de empreendedorismo que permite captar diferenças nas características e na motivação que leva os indivíduos a tornarem-se empreendedores.

De acordo com as estimativas das tabelas 4 e 5 os indicadores que apresentaram uma relação significativa com o índice de Gini foram o índice motivacional (MINDEX) e o tempo para abrir um novo negócio (TIMEA). O MINDEX mede o a razão entre o empreendedorismo por oportunidade e necessidade, então a relação positiva desse indicador com o índice de Gini sinaliza que a desigualdade de renda motiva os trabalhadores a buscarem novas oportunidades de trabalho por meio do empreendedorismo (RAGOUBI; HARBI, 2017). Assim, o empreendedorismo é um possível caminho para a melhoria de vida dos agentes econômicos.

Adicionalmente, a análise para o TIMEA é equivalente. Um aumento no índice de desigualdade de renda afeta essa variável de forma positiva. Em outras palavras, pode-se entender que em média os países com uma maior desigualdade tendem a ser mais burocráticos, o que seria um entrave para o empreendedorismo. Ademais, a relação entre o TIMEA e o índice de Gini é côncava, ou seja, o crescimento da desigualdade de renda afeta TIMEA a taxas decrescentes. Esses achados estão de acordo com Lippmann et al. (2005) e Ragoubi e Harbi (2017,2019), que encontraram uma forma de U invertido entre o indicador de empreendedorismo e o índice de Gini.

Em suma, de acordo com Deli (2011) Carsrud e Brännck (2010), Bénabou (1996), Corak (2013), Mo (2000), e Reynolds et al. (2005) Stiglitz (2013), Xavier-Oliveira et al. (2015), Ragoubi e Harbi (2017,2019) e Zanden (2014) os resultados das estimativas podem indicar que: (i) se a desigualdade cresce, o empreendedorismo pode ser uma boa oportunidade para prosperar e essa definição se mistura com o conceito de necessidade, tendo em vista que podem não haver outros meios que não pela atividade empreendedora e; (ii) nas nações que possuem um nível mais elevado de desigualdade de renda as barreiras burocráticas para empreender são mais elevadas, assim é mais difícil tonar-se empreendedor.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é um caminho potencial para o avanço socioeconômico, particularmente àqueles indivíduos de famílias mais pobres. A relação entre desigualdade de renda e empreendedorismo é complexa, ou seja, em situações em que há aumento da desigualdade de renda, em determinadas etapas, pode haver influência de forma positiva e significativa na criação de negócios.

Em termos empíricos, não há muitos estudos que investigam a relação entre o nível de desigualdade de renda e o empreendedorismo, destacando-se Xavier-Oliveira et al. (2015), Halvarsson et al. (2018), Ragoubi e Harbi (2017,2019) Vasconcelos et al. (2021). Com o objetivo de aprofundar essa análise para sete indicadores de empreendedorismo distintos, este trabalho teve por objetivo averiguar a relação entre a desigualdade de renda e este conjunto de indicadores de empreendedorismo, tendo como plataforma de dados o Banco Mundial e o *Global Entrepreneurship Monitor*, para um grupo de quatorze países do continente americano no intervalo temporal de 2004 a 2018.

Como estratégia empírica utilizou-se o método de dados em painel espacial com efeitos fixos, usando-se o *Spatial Durbin Model* (SDM), a fim de capturar os possíveis efeitos de transbordamento espacial. Destaca-se que a escolha das nações e do horizonte temporal teve objetivo minimizar o número de informações ausentes, sendo esse um fator primordial para a realização das estimativas dos modelos espaciais.

Desse modo, os resultados indicam que a desigualdade afeta positivamente o índice motivacional que mede a razão entre a taxa total empreendedora pelo motivo oportunidade sobre o motivo necessidade. Ademais, também se evidenciou uma relação positiva entre o índice de Gini e o indicador que mede o tempo para abrir um novo negócio sobre o número de dias. Nesse âmbito, essas estimativas podem indicar que em economias mais desiguais os indivíduos possuem mais barreiras para empreender, mas veem o empreendedorismo como um possível caminho para prosperarem.

Nesse sentido, os países do continente americano poderiam investir em políticas públicas que incentivassem os pequenos empreendedores ou microempreendedores. A desburocratização para a criação de novos negócios e o estabelecimento de alguns incentivos fiscais por um tempo determinado para esse tipo de empreendimento pode ser um canal importante para que as famílias com um nível de renda mais baixo possam prosperar.

Ademais, programas focalizados na seguridade social também podem ser importantes para empreendedores, tendo em vista que a atividade inovativa/empreendedora não é garantia de sucesso, principalmente em países emergentes onde há muitas flutuações no desempenho da economia. Além disso, a integração comercial entre esses mercados pode também ser importante para melhorar o ambiente de negócios e incentivar a criação de novos empreendimentos.

Em vista dos resultados encontrados, novas possibilidades de pesquisa surgem, como a análise da relação da desigualdade de renda com o empreendedorismo a nível nacional. Esse ponto mostra-se importante, tendo em vista que o continente americano possui países com uma grande área territorial, assim a diferença entre as províncias, estados ou unidades federativas dentro destas nações podem ser fatores importantes a serem considerados no estudo desta relação.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, E. **Econometria Espacial Aplicada**. Campinas, SP: Alínea, 2012.

AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 30, n. 1, p. 1–22, 1 jan. 2006.

BANERJEE, A. V.; DUFLO, E. Inequality and Growth: What Can the Data Say? **Journal of Economic Growth**, v. 8, n. 3, p. 267–299, 1 set. 2003.

BAPUJI, H. Individuals, interactions and institutions: How economic inequality affects organizations. **Human Relations**, v. 68, n. 7, p. 1059–1083, 1 jul. 2015.

BAUMONT, C. Spatial effects in housing price models: do house prices capitalize urban development policies in the agglomeration Dijon (1999)? **Regional group seminar of the Federal Reserve Bank of Chicago**, n. 1999, 2004.

BAUMOL, W. J. Entrepreneurship in Economic Theory. **The American Economic Review**, maio 1968.

BÉNABOU, R. Inequality and Growth. **NBER Macroeconomics Annual**, v. 11, p. 11–74, 1 jan. 1996.

BIRDSALL, N. Rising Inequality in the New Global Economy. **VOPROSY ECONOMIKI**, v. 4, 2006.

BRUTON, G. D.; KETCHEN JR., D. J.; IRELAND, R. D. **Entrepreneurship as a solution to poverty**. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902613000499>>. Acesso em: 9 mar. 2020.

CARSRUD, A.; BRÄNNBACK, M. Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? **Journal of Small Business Management**, dez. 2010.

CORAK, M. Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. **ProQuest**. Disponível em: <<https://search.proquest.com/openview/fcc5ba3231ccd82e3b0d42d33a4383be/1?pq-origsite=gscholar&cbl=36443>>. Acesso em: 29 ago. 2020.

DELI, F. Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect. **Journal of Management Policy and Practice**, v. 12, n. 4, p. 38–57, 1 ago. 2011.

DOSI, G.. The Nature of the Innovative Process. **Econometrica**, 55(2), 221-250, 1988.

DOSI, G.; NELSON, R. R.; WINTER, S. G. Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. **Journal of Economic Literature**, 26(3), 1120-1171, 1988.

DOSI, G. An introduction to evolutionary theories in economics. **Journal of Evolutionary Economics**, 7(2), 153-172, 1997.

ECKHARDT, J. T.; SHANE, S. A. Opportunities and Entrepreneurship. **Journal of Management**, v. 29, n. 3, p. 333–349, 1 jun. 2003.

ELHORST, J. P. **Spatial Econometrics From Cross-Sectional Data to Spatial Panels**. 1. ed. [s.l.] SpringerBriefs in Regional Science, 2014.

GAGLIO, C. M.; KATZ, J. A. The Psychological Basis of Opportunity Identification: Entrepreneurial Alertness. **Small Business Economics**, v. 16, n. 2, p. 95–111, 1 mar. 2001.

GASPARINI, L.; CICOWIEZ, M.; ESCUDERO, W. S. **Pobreza y desigualdad en América Latina**. 1. ed. Buenos Aires: Temas Grupo Editorial, 2012.

GEM Global Entrepreneurship Monitor. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/wiki/1150>>. Acesso em: 24 mar. 2020.

GINI, C. **Italian: Variabilità e mutabilità** “(Variability and Mutability). Itália: C. Cuppini, 1912.

HALVARSSON, A.; KORPI, M. WENNERBERGE, C. Entrepreneurship and income inequality. **Journal of Economic Behavior & Organization**, 2018.

LAPLUME, A. O.; PATHAK, S.; XAVIER-OLIVEIRA, E. The politics of intellectual property rights regimes: An empirical study of new technology use in entrepreneurship. **Technovation, Special Issue: Introduction to Technology Strategy and Policy**. v. 34, n. 12, p. 807–816, 1 dez. 2014.

LIPPMANN, S.; DAVIS, A.; ALDRICH, H. E. Entrepreneurship and Inequality. In: **Entrepreneurship Research in the Sociology of Work**. [s.l.] Emerald Group Publishing Limited, 2005. v. 15p. 3–31.

MANKIW, N. G. Defending the One Percent. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 27, n. 3, p. 21–34, 2013.

MARTIN, M.-A. G.; PICAZO, M. T. M.; NAVARRO, J. L. A. Entrepreneurship, income distribution and economic growth. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 6, n. 2, p. 131–141, 1 jun. 2010.

NECKERMAN, K. M.; TORCHE, F. Inequality: Causes and Consequences. **Annual Review of Sociology**, v. 33, n. 1, p. 335–357, 2007.

PATHAK, S.; LAPLUME, A. O.; XAVIER-OLIVEIRA, E. A Multi-level Empirical Study of Ethnic Diversity and Shadow Economy as Moderators of Opportunity Recognition and Entrepreneurial Entry in Transition Economies. **Journal of Balkan and Near Eastern Studies**, v. 15, n. 3, p. 240–259, 1 set. 2013.

PATHAK, S.; LAPLUME, A. O.; XAVIER-OLIVEIRA, E. Opportunity recognition, intellectual property rights,

barriers to technological adoption and technology entrepreneurship in emerging economies: a multilevel analysis. **International Journal of Economics and Business Research**, v. 7, n. 2, p. 130–158, 1 jan. 2014.

PATAH, L. A.; FERREIRA, H. L.; PUGAS, M. A. R. Visões Empreendedoras: um estudo comparativo entre especialistas das cinco maiores economias em relação aos especialistas de países membros do Mercosul. **Desenvolvimento em Questão**, 2019.

PATHAK, S.; MURALIDHARAN, E. Economic Inequality and Social Entrepreneurship. **Business & Society**, p. 0007650317696069, 1 mar. 2020.

PESARAN, M. H. **General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels**. Rochester, NY: Social Science Research Network, 1 ago. 2004.

QUADRINI, V. The Importance of Entrepreneurship for Wealth Concentration and Mobility. **Review of Income and Wealth**, v. 45, n. 1, p. 1–19, 1 mar. 1999.

RAGOUBI, H.; HARBI, S. E. Entrepreneurship and income inequality: a spatial panel data analysis. **International Review of Applied Economics**, v. 0, n. 0, p. 1–49, 5 jul. 2017.

RAGOUBI, H. ; HARBI, S. Entrepreneurship and income inequality: A Dynamic spatial panel data analysis. **Tékhné - Review of Applied Management Studies**, 2019.

REYNOLDS, P. et al. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. **Small Business Economics**, v. 24, n. 3, p. 205–231, 1 abr. 2005.

RIAZ, S. Bringing inequality back in: The economic inequality footprint of management and organizational practices. **Human Relations**, v. 68, n. 7, p. 1085–1097, 1 jul. 2015.

THURIK, A. R. et al. Does self-employment reduce unemployment? **Journal of Business Venturing**, v. 23, n. 6, p. 673–686, nov. 2008.

SACHS, J. The end of poverty: economic possibilities for our time. **European Journal of Dental Education**, v. 12, p. 17–21, 1 fev. 2008.

SCHUMPETER, J. A. **The Theory of Economic Development**. MA: Harvard University Press, 1934.

SHANE, S. Explaining Variation in Rates of Entrepreneurship in the United States: 1899-1988. **Journal of Management**, v. 22, n. 5, p. 747–781, 1 out. 1996.

SHANE, S. **A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus**. [s.l.] Edward Elgar Publishing, 2003.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217–226, 1 jan. 2000.

STIGLITZ, J. E. The Price of Inequality. **New Perspectives Quarterly**, v. 30, n. 1, p. 52–53, jan. 2013.

THE WORLD BANK GROUP. **Data Catalog**. Disponível em: <https://datacatalog.worldbank.org/search?search_api_views_fulltext_op=OR&query=gini%20index&nid=&sort_by=search_api_relevance&sort_by=search_api_relevance>. Acesso em: 15 set. 2017.

TOBIAS, J. M.; MAIR, J.; BARBOSA-LEIKER, C. Toward a theory of transformative entrepreneuring: Poverty reduction and conflict resolution in Rwanda's entrepreneurial coffee sector. **Journal of Business Venturing**. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902613000347>>. Acesso em: 9 mar. 2017.

WENNEKERS, S.; THURIK, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. **Small Business Economics**, v. 13, n. 1, p. 27–56, 1 ago. 1999.

WILKINSON, R.; PICKETT, K. Review of The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better. **Canadian Public Policy / Analyse de Politiques**, v. 36, n. 1, p. 133–135, 2010.

XAVIER-OLIVEIRA, E.; LAPLUME, A. O.; PATHAK, S. What motivates entrepreneurial entry under

economic inequality? The role of human and financial capital. **Human Relations**, v. 68, n. 7, p. 1183–1207, 1 jul. 2015.

VASCONCELOS, T. B.; MIKI, A. F. C.; NÓBREGA, P. I. S. DA. Uma Análise Comparativa do Empreendedorismo Social nas Macrorregiões Brasileiras: A COMPARATIVE ANALYSIS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE BRAZILIAN MACRO REGIONS. **Desenvolvimento Em Questão**, 19(56), 337–357, 2021.

ZANDEN, J. L. VAN et al. **How was life: Global well-being since 1820**. [s.l.] OECD Publishing, 2014.

ZWAN, P. VAN DER et al. Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. **Eurasian Business Review**, v. 6, n. 3, p. 273–295, 1 dez. 2016.

