

A ATIVIDADE EMPREENDEDORA E O CONTEXTO INSTITUCIONAL

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND INSTITUTIONAL CONTEXT

*Ana Joana Candeias Fernandes¹; Luís Manuel do Carmo Farinha²;
Sara Monteiro Morgado Dias Nunes³*

Resumo

Este estudo visa analisar as relações observáveis entre atividade empreendedora, contexto institucional e competitividade ao nível macroeconómico. Foram analisados os 52 países incluídos simultaneamente no GEM- Global Report 2017/2018 e WEF- Global Competitiveness Report 2018. Os resultados obtidos permitem extrapolar que melhores condições envolventes, observáveis em países mais competitivos, promovem taxas mais reduzidas de empreendedorismo, que é sobretudo derivado da exploração de oportunidades. Pelo contrário, com a degradação das condições envolventes, associadas à redução da competitividade económica, observa-se o aumento das taxas de empreendedorismo geral e motivado por necessidade, traduzindo a incapacidade das economias em fomentar a prosperidade e o bem-estar social, nomeadamente, através da promoção de postos de trabalho. Os resultados obtidos, que reiteram as interdependências entre os conceitos em análise, reforçam a relevância do contexto institucional e a importância da implementação de políticas que reforcem as múltiplas componentes que formam as economias, de forma a promover oportunidades empreendedoras, a competitividade e inovação.

PALAVRAS CHAVE: Empreendedorismo; Contexto Institucional; Competitividade; Inovação.

Abstract

This study focuses on the analysis of observable interdependencies among entrepreneurial activity, institutional context and competitiveness at the macroeconomic context. The fifty-two countries included simultaneously in the GEM- Global Report 2017/2018 and WEF- Global Competitiveness Report 2018 were analysed. The obtained results allow to extrapolate that, in one hand, better institutional contexts, observed in more competitive countries, promote lower rates of entrepreneurship, which is mainly derived from the exploitation of opportunities. On the other hand, with the degradation of the institutional context, associated with lower competitiveness, the rates of entrepreneurship- both general and necessity based – increase, reflecting the inability of economies to foster prosperity and social welfare, particularly by promoting jobs. Our results reiterate the interdependencies among the analysed concepts, reinforce the relevance of the institutional context and the

¹ ana.joana.10@gmail.com; Aluna de doutoramento na Universidade da Beira Interior

² luis.farinha@ipcb.pt; Instituto Politécnico de Castelo Branco

³ sara@ipcb.pt; Instituto Politécnico de Castelo Branco

importance of implementing policies that reinforce the multiple components that compose economies in order to promote entrepreneurial opportunities, competitiveness and innovation.

KEYWORDS: Entrepreneurship; Institutional context; Competitiveness; Innovation.

1. INTRODUÇÃO

Atualmente, é global o interesse de governos e sociedades na promoção do empreendedorismo, que é encarado como foco de crescimento económico, competitividade e inovação (Acs, Åstebro, Audretsch, & Robinson, 2016; Acs, Szerb, Lafuente, & Lloyd, 2018; Frank & Landström, 2016). No entanto, nem todo o empreendedorismo é igual, nem contribui para as economias da mesma forma (Acs, 2006; Acs et al., 2018; Baumol, 1990; Desai & Acs, 2007; Desai, Acs, & Weitzel, 2010). Diferentes circunstâncias impelem os indivíduos a enveredar pelo empreendedorismo (Reynolds, 2003; Reynolds, Camp, Bygrave, Autio, & Hay, 2001). O que faz com que o empreendedorismo tenha diferentes contribuições para economias, nem sempre sendo foco de inovação, competitividade, e crescimento económico (Acs, 2006; Acs et al., 2018; Baumol, 1990).

O contexto institucional, formado por múltiplas componentes com características formais e menos formais, influencia virtualmente todos os aspetos da vida em sociedade (North, 1990, 1991). As características do contexto institucional, que variam em função do desenvolvimento económico e competitividade das economias, determinam a atividade empreendedora predominante, explicando, em parte, o porquê das discrepâncias observáveis na atividade empreendedora (Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016; Carlsson et al., 2013; Freytag & Thurik, 2007; Fuentelsaz, González, Maicas, & Montero, 2015; Hechavarría, 2016; Hechavarría & Reynolds, 2009; Ketkar & Acs, 2013; Thurik & Dejardin, 2011).

Devido à sua importância e interdependências, quer com empreendedorismo, como com competitividade, o contexto institucional é analisado tanto pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) “o mais colaborativo e compreensivo centro de estudos de empreendedorismo a nível mundial” (GEM, 2018), como pelo World Economic Forum (WEF) “a organização internacional de colaboração público-privada, que envolve os principais líderes políticos, empresariais e da sociedade para moldar as agendas globais, regionais e industriais de forma a implementar mudanças positivas” (World Economic Forum, 2019). O GEM analisa-o através das Entrepreneurial Framework Conditions (EFCs), que define como “as características ambientais suscetíveis de causar um impacto significativo nas atitudes e atividades empreendedoras ao invés de se centrar nos fatores económicos gerais” (GEM, 2018). O WEF, como patente no Global Competitiveness Report (GCR) 2018, analisa-o através das múltiplas componentes que contribuem para determinar a competitividade das economias- 98 indicadores, subdivididos por 12 pilares, que correspondem a 4 componentes das sociedades. Como patente no GEM- Global Report 2017/2018 e WEF- Global Competitiveness Report 2018, observa-se uma degradação do contexto envolvente quando as economias se tornam menos desenvolvidas e competitivas (GEM, 2018; Schwab & World Economic Forum, 2018).

São múltiplas as interdependências observáveis entre empreendedorismo, inovação, crescimento económico e competitividade, observando-se que a competitividade das economias potencia a inovação e o empreendedorismo baseado em conhecimento, que contribui positivamente para o crescimento económico (Acs, Desai, & Hessels, 2008; Audretsch & Peña-Legazkue, 2012; Farinha, Ferreira, & Nunes, 2018a; Porter, 1990; World Economic Forum, 2017).

Competitividade e estado de desenvolvimento económico são conceitos interligados, até à introdução do Global Competitiveness Index 4.0 (GCI 4.0), no Global Competitiveness Report 2018, a competitividade das economias era determinada em função do desenvolvimento

económico destas, existindo pilares chave que variavam em função do estado de desenvolvimento económico (Schwab & World Economic Forum, 2018; World Economic Forum, 2017). Com a introdução deste novo modelo de medir a competitividade, que surge no seguimento da 4ª Revolução Industrial, esta passa a ser encarada de um novo modo, sendo encarada como consequência de todas as interdependências que formam as economias, deixando de existir pilares chave, e de ser medida em função do estado de desenvolvimento económico (Schwab, 2018b).

Com base nestas premissas, o foco desta investigação consiste em possibilitar um amplo entendimento das inter-relações observáveis entre atividade empreendedora, contexto envolvente e competitividade. Para tal não restringimos a análise a determinadas componentes do contexto institucional, incluindo todas as componentes de EFCs e todos os Pilares no estudo. Assim, propomos a seguinte questão de investigação:

QI: Como se inter-relacionam atividade empreendedora, contexto envolvente e competitividade dos países?

O artigo estrutura-se em cinco secções: Introdução; Revisão da Literatura; Metodologia; Resultados e Discussão de Resultados; Conclusões, Limitações e Sugestões de Pesquisa Futura.

Esta investigação oferece importantes contribuições para o avanço da literatura, ao testar o recém introduzido GCI 4.0, bem como, ao não restringir a análise do contexto institucional a determinadas componentes das EFCs ou pilares, englobando a totalidade de ambos na análise, e possibilitando uma perspetiva alargada do fenómeno da atividade empreendedora, contexto institucional e competitividade.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Evolução histórica do conceito de Empreendedorismo

Promover o crescimento económico e a competitividade das economias é uma preocupação global de líderes políticos e sociedades (Acs et al., 2016, 2018; Frank & Landström, 2016). Atualmente, o empreendedorismo é encarado como uma atividade inovadora, que promove a inovação, a competitividade e o crescimento económico (Acs, Desai, & Klapper, 2008; Acs et al., 2018; Carlsson et al., 2013). Consequentemente, na atualidade, múltiplas políticas que visam promover a atividade empreendedora, e assim, potenciar o crescimento económico e a competitividade das economias, são postas em prática (Acs, Desai, & Klapper, 2008; Acs et al., 2018; Audretsch, 2009). No entanto, como ilustrado na figura 1, que enquadra a evolução histórica do conceito de empreendedorismo: abrangendo autores clássicos que moldaram e evoluíram o conceito de empreendedor e empreendedorismo (baseado nos trabalhos de Hébert & Link (1989); Landström (2006); Van Praag (1999)), teorias e centros de investigação que alteraram a forma como este conceito é entendido e analisado, e contribuições mais recentes que continuam a aprofundar o que sabemos desta temática, o conceito de empreendedor e empreendedorismo passou por uma longa evolução ao longo da história, sendo uma área em constante evolução. Ainda hoje, empreendedorismo é um “conceito multifacetado” (Audretsch, Kuratko, & Link, 2015; Nijkamp, 2003), devido a isso, diferentes autores atribuem diferentes significados e papéis ao empreendedor, não existindo nenhuma definição universal para o conceito de empreendedorismo (Audretsch, Kuratko, et al., 2015; Carlsson et al., 2013; Cornelius, Landström, & Persson, 2006; Fayolle, Landström, Gartner, & Berglund, 2016; Hébert & Link, 1989; Nijkamp, 2003; Van Praag, 1999; Verheul, Wennekers, Audretsch, & Thurik, 2001; Wennekers & Thurik, 1999).

2.2. Motivações para o empreendedorismo: Necessidade ou Oportunidade

Como patente na figura 1, os empreendedores idealizados por Schumpeter e Kirzner são fundamentalmente diferentes, enquanto para Schumpeter o fator inovador é o que distingue o empreendedor dos restantes indivíduos (Braunerhjelm & Svensson, 2010; Carlsson et al., 2013; Davis, 2008; Hébert & Link, 1989; Landström, 2006; Levie & Autio, 2008; Leyden, 2016; Nijkamp, 2003; Stel, Carree, & Thurik, 2005; Van Praag, 1999; Wennekers & Thurik, 1999); Kirzner percebe o empreendedor como um explorador de oportunidades existentes no mercado (Hébert & Link, 1989; Landström, 2006; Levie & Autio, 2008; Nijkamp, 2003; Van Praag, 1999). Assim, ainda que ambos caracterizem empreendedores como fundamentais para mercados, atribuem-lhe papéis opostos (Van Praag, 1999). Para Schumpeter, o empreendedor é o principal agente de desenvolvimento económico que, através das inovações que introduz, tira o mercado do estado de equilíbrio (Andersson, Braunerhjelm, & Thulin, 2012; Braunerhjelm & Svensson, 2010; Carlsson et al., 2013; Cornelius, Landström, & Persson, 2006; Freytag & Thurik, 2007; Landström, 2006; Stel et al., 2005; Van Praag, 1999; Wennekers & Thurik, 1999; Wong, Ho, & Autio, 2005). Enquanto para Kirzner, o empreendedor promove o equilíbrio no mercado (Braunerhjelm & Svensson, 2010; Hébert & Link, 1989; Landström, 2006; Levie & Autio, 2008; Van Praag, 1999). Consequentemente, como referido por Acs, Audretsch, Lehmann, & Licht (2017), enquanto o empreendedor de Schumpeter teria sempre modo de operar no mercado, uma vez que cria constantemente novas funções de produção, o empreendedor de Kirzner, com o passar do tempo, quando o mercado atingisse o equilíbrio, perderia a sua função, situação em que também as economias estagnariam. De acordo com Landström (2006) apesar de fundamentalmente diferentes, o empreendedor de Schumpeter e Kirzner tendem a complementar-se, dado que as inovações que o empreendedor de Schumpeter introduz criam desequilíbrios no mercado, que o empreendedor de Kirzner identifica e explora.

De tão influentes, as visões de Schumpeter e Kirzner do que caracteriza os empreendedores, são ainda atualmente analisadas na literatura, como ilustra o artigo publicado por Ferreira, Fayolle, Fernandes, & Raposo (2017), autores que analisaram como estes diferentes tipos de empreendedores afetam o crescimento económico. Assim, como evidente na contribuição de Ferreira et al. (2017), variáveis do GEM possibilitam o estudo dos empreendedores preconizados por Schumpeter (o empreendedor-inovador) e Kirzner (o empreendedor-explorador de oportunidades). Porém, observamos um outro tipo de empreendedor, que não é um inovador, nem a exploração de oportunidades é a sua motivação.

De facto, a decisão de enveredar pelo empreendedorismo é motivada por diferentes circunstâncias (Reynolds, 2003; Reynolds et al., 2001). Como afirmado por Reynolds (2003), a diferenciação implementada no relatório de 2001 do GEM, onde “a cada inquirido foi pedido que indicasse se estava a iniciar e desenvolver um negócio para explorar uma oportunidade de mercado única (empreendedorismo motivado por oportunidade) ou porque era a melhor opção disponível (empreendedorismo motivado por necessidade)” (Reynolds et al., 2001), revelou-se primordial para um melhor entendimento das disparidades e implicações da atividade empreendedora. Diferenciação que, posteriormente, na edição de 2007 do GEM Global Report, viria a ser aprofundada, através da introdução da variável “TEA Improvement Driven- inclui os indivíduos enquadrados previamente na TEA, que afirmam não apenas ser motivados por opção, mas simultaneamente, cuja principal motivação é tornarem-se independentes ou aumentarem os seus rendimentos e não apenas manter os rendimentos” (Bosma, Jones, Autio, & Levie, 2007). São vastas na literatura as investigações que analisam os dois tipos de empreendedorismo (motivado por oportunidades ou motivado por necessidade) relativamente a diversos fatores, como seja, inovação, progresso tecnológico e até rendimento para os empreendedores, obtendo evidências conducentes que das diferentes motivações para o empreendedorismo advêm resultados díspares. De facto, como expresso no GEM Global Report 2017/2018, o rácio de empreendedorismo por oportunidade/ necessidade é um indicador de desenvolvimento económico dos países.

A distinção entre empreendedorismo motivado por necessidade vs. empreendedorismo motivado por oportunidades é, em certo grau, incompatível com a definição de empreendedorismo proposta por Shane (2012); Shane & Venkataraman (2000) ou Acs, Szerb, et al. (2018). De facto, Acs, Szerb, et al. (2018) afirmam-no perentoriamente “a nossa definição de empreendedorismo é impulsionada não por empreendedorismo de necessidade, mas de oportunidade”. Autores que excluem, explicitamente, as atividades que se limitam a copiar negócios pré-existentes, como é o caso (esmagador) dos empreendedores motivados por necessidade, incluindo, apenas, atividades que trazem inovação, como é o caso de (algum) empreendedorismo por oportunidade. De facto, tanto para Shane (2012); Shane & Venkataraman (2000), como Acs, Szerb, et al. (2018), o aspeto distintivo do empreendedor e do empreendedorismo, é a identificação/ exploração de oportunidades e o carácter inovador que traz ao mercado. Como aqui evidenciado, nem todo o empreendedorismo é igual, traduzindo-se em que nem todo o empreendedorismo seja benéfico para as economias (Acs, 2006; Acs et al., 2018).

2.3. Empreendedorismo e Contexto Institucional

Empreendedorismo não é um conceito passível de ser tratado isoladamente, o desenvolvimento económico e a competitividade das economias, que determinam o contexto institucional inerente aos países, são determinantes da atividade empreendedora (Acs, Autio, & Szerb, 2014; Acs, Szerb, Autio, & Lloyd, 2017; Acs et al., 2018; Acs, Desai, & Hessels, 2008). Determinando as motivações que levam os indivíduos a enveredar pelo empreendedorismo (necessidade ou oportunidade), o tipo de empreendedorismo predominante (produtivo, não produtivo ou destrutivo) e, consequentemente, as contribuições do empreendedorismo para as economias (Acs, 2006; Acs, Desai, & Hessels, 2008; Acs et al., 2017, 2018; Acs & Varga, 2005; Baumol, 1990; Reynolds et al., 2001).

Como referido por Baumol (1990), os indivíduos enveredam pelo empreendedorismo, essencialmente, de forma a extrair benefícios próprios. Como exposto por Acs (2006) e Acs et al. (2018) as características de algumas sociedades, levam a que estas não sejam capazes de assegurar o bem-estar social, nomeadamente, gerando postos de trabalho que assegurem a subsistência das populações. Assim, nestas sociedades, uma percentagem considerável da população vê no empreendedorismo a melhor forma de tentar assegurar a sua subsistência (Acs, 2006; Acs et al., 2018). Os mesmos autores demonstram que estas situações são predominantemente observáveis em economias subdesenvolvidas e pouco competitivas, o que, de acordo com os autores, explica as elevadas taxas de empreendedorismo e o tipo de empreendedorismo predominante (motivado por necessidade, não tendo qualquer carácter inovador) observáveis nessas economias, o que, como referem, se traduz em muitos casos em maior degradação económica. Assim, estas economias, devido às suas características envolventes, por um lado não conseguem assegurar o bem-estar social, através da promoção de postos de trabalho (Acs, 2006; Acs et al., 2018); por outro não dispõem de condições que promovam empreendedorismo inovador e potenciador do crescimento económico (Acs, Braunerhjelm, Audretsch, & Carlsson, 2009; Acs, Desai, & Hessels, 2008; Audretsch, Heger, & Veith, 2015; Audretsch, Hülsbeck, & Lehmann, 2012).

Assim, o empreendedorismo é determinado pelo contexto institucional, que explica, em parte, as diferenças observáveis na atividade empreendedora entre países (Acs et al., 2014; Aparicio et al., 2016; Carlsson et al., 2013; Freytag & Thurik, 2007; Fuentelsaz et al., 2015; Hechavarría, 2016; Hechavarría & Reynolds, 2009; Ketkar & Acs, 2013; Thurik & Dejardin, 2011; Verheul et al., 2001). North (1991) afirma que as sociedades são formadas por instituições, que caracteriza como “as restrições concebidas por ação humana que estruturam a interação política, económica e social. Consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade)”. O autor complementa que “as instituições fornecem a estrutura de incentivos de uma economia; à medida que essa estrutura

evolui, molda a direção da mudança económica em direção ao crescimento, à estagnação ou ao declínio.” Assim, como ilustrado por North (1991), o contexto institucional é formado por “uma rede interdependente de instituições”, que podem ser mais ou menos formais e que determinam virtualmente todos os aspetos da vida em sociedade, determinado as oportunidades económicas que se apresentam a indivíduos e organizações (North, 1991). North (1990) caracteriza as instituições como as “as regras do jogo”. Como destacado por Baumol (1990), as “regras do jogo” são, simultaneamente, o que determina o tipo de empreendedorismo predominante nas sociedades.

Como patente em múltiplas investigações, componentes do contexto institucional afetam de diferentes formas a atividade empreendedora, tendo impactos diferentes no empreendedorismo motivado por oportunidade e empreendedorismo motivado por necessidade, as investigações conduzidas por Aparicio et al. (2016); Audretsch, Heger, et al. (2015); Freytag & Thurik (2007); Fuentelsaz et al. (2015); Hechavarría (2016); Pinillos & Reyes (2011), são algumas das que ilustram estes cenários.

Como referido por Acs, Desai, & Hessels (2008), “as dinâmicas do empreendedorismo podem ser amplamente diferentes dependendo do contexto nacional e do nível de desenvolvimento económico.” O enquadramento das economias, em função de três estados de desenvolvimento económico, com origem no trabalho de Porter (1990), é amplamente difundido e aplicado na literatura. Competitividade e desenvolvimento económico são conceitos correlacionados (Farinha, Gouveia, & Nunes, 2015; Schwab, 2013). Como ilustrado por Farinha et al. (2015), diferentes fatores explicam a competitividade de economias enquadradas em diferentes fases de desenvolvimento. Até à publicação do Global Competitiveness Report 2018, o GCI enquadrava a competitividade das economias em função do desenvolvimento económico (Schwab, 2017). Porém, a 4ª revolução industrial (4RI) veio alterar a forma como a competitividade é entendida (Schwab, 2015, 2018b). Assim, como refere Schwab (2015, 2018a), falar da 4RI é falar de possibilidades, desafios e de um novo modo de encarar a competitividade, tanto nacional, como global, em que as economias só podem ser competitivas se forem encaradas como um todo. Desde modo, ao contrário do que defendia anteriormente, em que existiam pilares chave em função do estado de desenvolvimento económico, no Global Competitiveness Report 2018, é defendido que “todos os fatores de competitividade são importantes para todos os países, independentemente do seu estado de desenvolvimento, e qualquer pilar pode ser considerado uma potencial prioridade” (Schwab & World Economic Forum, 2018). Assim, o GCR 2018 implementou o GCI 4.0, em que os pilares deixam de ser pesados em função do estado de desenvolvimento económico, de facto, até as economias deixaram de ser enquadradas em função do seu estado de desenvolvimento económico, passando a ser analisadas em função da competitividade. O GCI 4.0 é a personificação de que, como defendido por Farinha et al. (2015), a competitividade não é um objetivo, é sim um meio para atingir diversos fins, que conduzam ao crescimento económico e bem-estar social.

Em linha com a revisão de literatura efetuada, é expectável que atividade empreendedora, contexto institucional e competitividade estejam profundamente relacionados. Sendo expectável assumir que o contexto envolvente ajude a explicar o empreendedorismo dos países. Assim, propomos as seguintes hipóteses de investigação:

Hipótese 1- O empreendedorismo dos países é condicionado pelo contexto envolvente

Hipótese 2- A competitividade dos países está relacionada com o contexto envolvente

3. METODOLOGIA

De forma a estudar as relações entre contexto envolvente, empreendedorismo, e competitividade dos países, construiu-se uma base de dados secundários. Recolheu-se a informação relativa à competitividade dos países no relatório Global Competitiveness Report 2018, publicado pelo WEF. Os dados relativos à atividade empreendedora foram extraídos do relatório Global Report

2017/2018, publicado pelo GEM. Assim, a base de dados construída agrega a informação relativa aos países incluídos em ambos os relatórios. Deste modo, a amostra em estudo agrega os dados relativos a atividade empreendedora e competitividade respeitantes a todos os países participantes no GEM- Global Report 2017/2018, com exceção de Madagascar e Puerto Rico, visto não constarem no relatório do WEF- Global Competitiveness Report 2018, perfazendo um total de 52 países. Os dados foram analisados através do software estatístico IBM SPSS Statistics versão 23.

Na tabela 1 apresenta-se a composição da amostra, constituída por 52 países, agrupados pelas regiões propostas no GEM- Global Report 2017/ 2018:

Tabela 1- Composição da Amostra: Países por Região

Africa	Asia & Oceania	Latin America & Caribbean	Europe	North America
EGYPT	AUSTRALIA	ARGENTINA	BOSNIA AND HERZEGOVINA	CANADA
MOROCCO	CHINA	BRAZIL	BULGARIA	UNITED STATES OF AMERICA
SOUTH AFRICA	INDIA	CHILE	CROATIA	
	INDONESIA	COLOMBIA	CYPRUS	
	IRAN	ECUADOR	ESTONIA	
	ISRAEL	GUATEMALA	FRANCE	
	JAPAN	MEXICO	GERMANY	
	KAZAKHSTAN	PANAMA	GREECE	
	KOREA	PERU	IRELAND	
	LEBANON	URUGUAY	ITALY	
	MALAYSIA		LATVIA	
	QATAR		LUXEMBOURG	
	SAUDI ARABIA		NETHERLANDS	
	TAIWAN		POLAND	
	THAILAND		SLOVAKIA	
	UNITED ARAB EMIRATES		SLOVENIA	
	VIETNAM		SPAIN	
			SWEDEN	
			SWITZERLAND	
			UNITED KINGDOM	
N= 3	N= 17	N= 10	N= 20	N= 2

Fonte: Elaboração Própria

De forma a analisar as variáveis em estudo começamos por calcular as estatísticas descritivas básicas. Em seguida, calculamos o coeficiente de correlação linear de Pearson, de forma a estudar a associação entre as variáveis. Os resultados obtidos permitiram-nos entender as implicações do contexto envolvente no empreendedorismo, competitividade e capacidade de inovação.

Em seguida realizamos uma análise de clusters hierárquica aos 52 países em estudo, com o objetivo de detetar grupos homogêneos de países em função das variáveis da atividade empreendedora e do contexto envolvente. Foi utilizado, como medida de proximidade entre os indivíduos, o quadrado da distância euclidiana, e como procedimento de ligação entre clusters, o between-groups linkage. Esta análise permitiu confirmar os resultados obtidos anteriormente e entender as implicações da atividade empreendedora e contexto envolvente nos países. Na tabela 2 apresenta uma descrição das variáveis que foram utilizadas na formação dos clusters:

Tabela 2- Variáveis em análise

Atividade Empreendedora (Fonte: GEM 2017/2018- APS)	
TEA	Total early-stage entrepreneurial activity (%)
TEA Necessity	Necessity Driven Entrepreneurial Activity (%): Relative Prevalence
TEA Opportunity	Opportunity Driven Entrepreneurial Activity (%): Relativity Prevalence
TEA Improvement Driven Opportunity	Improvement Driven Opportunity Entrepreneurial Activity (%): Relative Prevalence
Contexto Envolvente - EFCs (Fonte: GEM 2017/2018- NES)	
1. Entrepreneurial Finance	EFC- Entrepreneurial Finance (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
2. Government Policies: Support and Relevance	EFC- Government Policies: Support and Relevance (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
3. Government Policies: Taxes and Bureaucracy	EFC- Government Policies: Taxes and Bureaucracy (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
4. Government Entrepreneurship Programs	EFC- Government Entrepreneurship Programs (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
5. Entrepreneurial Education at School Stage	EFC- Entrepreneurial Education at School Stage (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
6. Entrepreneurial Education at Post School Stage and Entrepreneurship \Training	EFC- Entrepreneurial Education at Post School Stage and Entrepreneurship Training (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
7. R&D Transfer	EFC- R&D Transfer (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
8. Commercial and Legal Infrastructure	EFC- Commercial and Legal Infrastructure (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
9. Internal Dynamics Market	EFC- Entry Regulation: Market Dynamics (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
10. Internal Burdens Market or Regulation Entry	EFC- Entry Regulation: Market Openness (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
11. Physical infrastructures	EFC- Physical Infrastructure (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))
12. Cultural and social norms	EFC- Cultural and Social Norms (Likert scale of 1 (highly insufficient) to 9 (highly sufficient))

Contexto Envolvente (Fonte: GCR 2018- GCI)

Pillar 1: Institutions	Enabling Environment: Pillar 1: Institutions (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 2: Infrastructure	Enabling Environment: Pillar 2: Infrastructure (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 3: ICT adoption	Enabling Environment: Pillar 3: ICT adoption (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 4: Macroeconomic stability	Enabling Environment: Pillar 4: Macroeconomic stability (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 5: Health	Human Capital: Pillar 5: Health (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 6: Skills	Human Capital: Pillar 6: Skills (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 7: Product Market	Markets: Pillar 7: Product Market (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 8: Labour Market	Markets: Pillar 8: Labour Market (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 9: Financial system	Markets: Pillar 9: Financial system (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 10: Market size	Markets: Pillar 10: Market size (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 11: Business dynamism	Innovation Ecosystem: Pillar 11: Business dynamism (Score: ranging from 0 to 100)
Pillar 12: Innovation capability	Innovation Ecosystem: Pillar 12: Innovation capability (Score: ranging from 0 to 100)

Fonte: Elaboração Própria

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

4.1. Análise de Clusters

Os resultados obtidos conduziram à criação de 5 clusters, cuja caracterização se apresenta em seguida. A tabela 3 apresenta os países que formam cada cluster.

Tabela 3 - Países por Cluster Fonte: Elaboração Própria

CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
ARGENTINA	BRAZIL	ESTONIA	AUSTRALIA	INDIA
BOSNIA AND HERZEGOVINA	ECUADOR	INDONESIA	CANADA	
BULGARIA	EGYPT	NETHERLANDS	CHINA	
CHILE	GUATEMALA	UNITED ARAB EMIRATES	FRANCE	
COLOMBIA	IRAN		GERMANY	
CROATIA	LEBANON		IRELAND	
CYPRUS	MOROCCO		ISRAEL	
GREECE	SAUDI ARABIA		JAPAN	
ITALY	SOUTH AFRICA		KOREA	
KAZAKHSTAN			LUXEMBOURG	
LATVIA			SWEDEN	
MALAYSIA			SWITZERLAND	
MEXICO			TAIWAN	

PANAMA				UNITED KINGDOM
PERU				UNITED STATES OF AMERICA
POLAND				
QATAR				
SLOVAKIA				
SLOVENIA				
SPAIN				
THAILAND				
URUGUAY				
VIETNAM				
N= 23	N= 9	N= 4	N= 15	N= 1

Fonte: Elaboração Própria

A tabela 4 contém as médias das variáveis por cluster.

Tabela 4 - Médias das variáveis por cluster Fonte: Elaboração Própria

	Cluster 1 Média	Cluster 2 Média	Cluster 3 Média	Cluster 4 Média	Cluster 5 Média
Total Early-Stage Entrepreneurial Activity	12,36	17,41	11,45	9,67	9,30
TEA Necessity	20,85	33,84	16,78	16,50	38,60
TEA Opportunity	75,93	65,09	78,38	78,71	39,10
TEA improvement-driven opportunity	50,74	40,08	55,43	55,55	28,90
EFC: Entrepreneurial Finance	4,12	3,66	5,62	4,66	5,11
EFC: Government Policies: Support and Relevance	4,20	3,46	5,75	4,35	5,41
EFC: Government Policies: Taxes and Bureaucracy	3,68	2,98	5,60	4,34	3,50
EFC: Government Entrepreneurship Programs	4,30	3,15	5,63	4,80	4,62
EFC: Entrepreneurial Education at School Stage	3,06	2,78	5,16	3,22	3,65
EFC: Entrepreneurial Education at Post School					
Stage and Entrepreneurship Training	4,71	4,46	5,87	4,65	4,61
EFC: R&D Transfer	3,81	3,02	5,00	4,40	4,51
EFC: Commercial and Legal Infrastructure	4,89	4,19	5,89	5,01	4,85
EFC: Internal Market Dynamics	4,99	4,91	5,55	5,16	6,14
EFC: Internal Market Burdens or Entry Regulation	4,14	3,52	5,70	4,31	4,15
EFC: Physical infrastructures	6,45	5,85	7,39	6,74	6,97
EFC: Cultural and social norms	4,53	4,45	6,49	5,24	4,70
Pillar 1: Institutions	56,07	50,20	69,28	71,39	57,90
Pillar 2: Infrastructure	72,87	66,92	80,15	85,57	68,70
Pillar 3: ICT adoption	61,15	47,53	74,33	74,84	28,00
Pillar 4: Macroeconomic stability	87,27	74,94	97,43	99,31	89,80
Pillar 5: Health	87,70	75,29	82,75	95,58	59,00
Pillar 6: Skills	66,36	57,78	73,68	78,64	54,50
Pillar 7: Product market	58,19	52,38	66,10	66,30	50,90
Pillar 8: Labour market	59,58	51,29	66,35	71,84	58,30
Pillar 9: Financial system	63,13	62,39	71,08	83,72	69,50
Pillar 10: Market size	60,80	65,14	67,20	76,05	92,70
Pillar 11: Business dynamism	62,35	52,80	71,50	75,11	61,20
Pillar 12: Innovation capability	43,59	38,90	54,53	76,53	53,80

Fonte: Elaboração Própria

Os gráficos 1, 2, 3, apresentam, respectivamente, os valores médios de atividade empreendedora, EFCs e Pilares, por cluster.

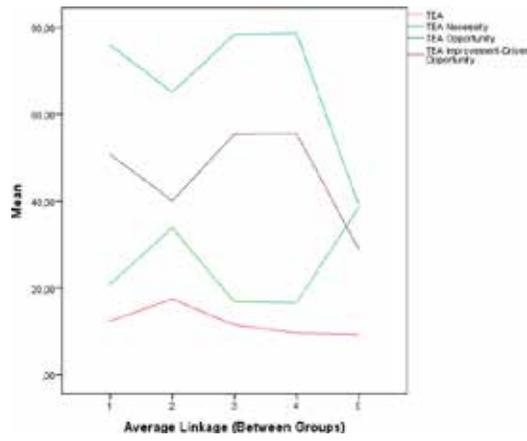


Gráfico 1 - Média das Variáveis Empreendedoras por cluster

Fonte: Elaboração Própria

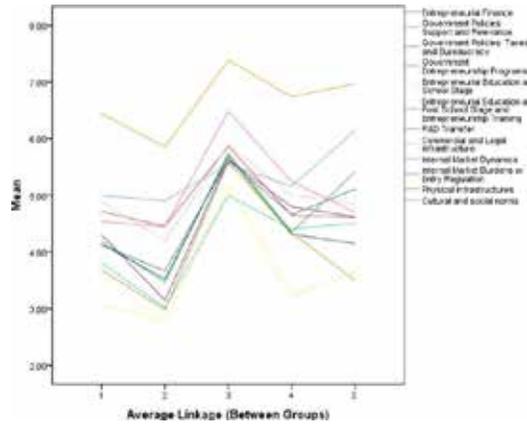


Gráfico 2 - Média das EFCs por cluster

Fonte: Elaboração Própria

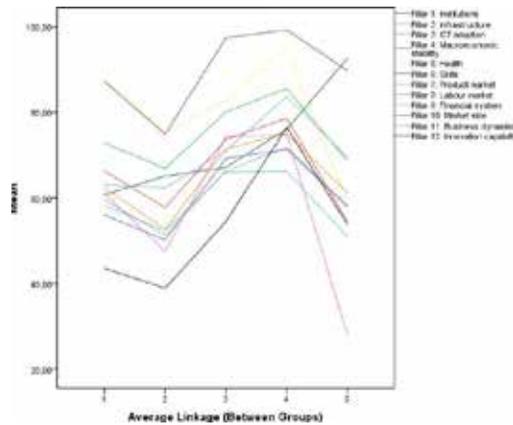


Gráfico 3 - Média dos Pilares por cluster

Fonte: Elaboração Própria

O cluster 1 é o maior cluster formado, sendo constituído por 23 países, apresentados na tabela 3, distribuídos por três regiões: Ásia & Oceania (5), Latin America & Caribbean (7) e Europe (11), incluindo, simultaneamente, países em todas as fases de desenvolvimento económico: Fase 1 (1), Fase 2 (16), Fase 3 (6). Como ilustrado na tabela 4 e nos gráficos 1, 2 e 3, o cluster 1 é formado pelos países com resultados intermédios em todas as variáveis que contribuíram para a formação dos clusters. Observando-se neste cluster níveis intermédios de empreendedorismo geral (TEA) e condições envolventes que registam resultados intermédios. A competitividade média obtida pelos países que compõem este cluster, de 50 no ranking da competitividade, é sintomática da elevada dimensão e heterogeneidade da composição deste cluster.

O cluster 2, é composto por 9 países, apresentados na tabela 3, distribuídos por três regiões: África (3), Ásia & Oceania (3), Latin America & Caribbean (3), todos de economias pouco desenvolvidas, pertencentes à Fase 1 (1) e Fase 2 (8). O cluster 2 é formado por países em que o contexto envolvente é globalmente fraco e o empreendedorismo geral elevado, como demonstram a tabela 4 e os gráficos 1, 2 e 3. De facto, da análise das variáveis que contribuíram para a formação dos clusters, observa-se que o cluster 2 é o que tem a média de TEA mais elevada, e a segunda média de empreendedorismo por necessidade mais elevada, apresentando, simultaneamente níveis reduzidos de empreendedorismo por oportunidade. Assim, neste cluster, aos elevados níveis de empreendedorismo (geral e de necessidade) correspondem as piores condições envolventes verificáveis. Sendo o cluster menos competitivo de todos os formados (média de 78 no ranking da competitividade). Estes resultados, em linha com os resultados obtidos anteriormente, voltam a confirmar que condições envolventes globalmente fracas, estão associadas a elevado empreendedorismo geral e de necessidade e pouca competitividade.

O cluster 3, formado por 4 países, apresentados na tabela 3, divididos por 2 regiões: Ásia & Oceania (2) e Europe (2). Inclui países da Fase 2 (1) e Fase 3 (3). Este cluster é formado por países onde o empreendedorismo é predominantemente de oportunidade, registando a segunda média mais reduzida de empreendedorismo motivado por necessidade e as segundas médias mais elevadas de empreendedorismo motivado por oportunidade e empreendedorismo motivado por oportunidade de melhoria. Simultaneamente, o cluster 3 é o que apresenta os melhores indicadores globais nas EFCs, sendo o segundo cluster mais competitivo, com uma média de 28 no ranking da competitividade. Assim, o cluster 3 é formado por países onde o contexto envolvente favorável à atividade empreendedora promove empreendedorismo motivado por oportunidade.

O cluster 4 é composto por 15 países, apresentados na tabela 3, distribuídos por 3 regiões: Ásia & Oceania (6), Europe (7), North America (2), incluindo quase na totalidade economias no estado mais avançado de desenvolvimento económico, fase 3 (14) e fase 2 (1). Sendo o cluster mais competitivo, com uma média de 13 no ranking da competitividade. O cluster 4 é o que regista a média mais baixa de empreendedorismo de necessidade e a segunda média mais reduzida de empreendedorismo geral, bem como, as médias mais elevadas de empreendedorismo motivado por oportunidades. Simultaneamente, a análise das EFC, revela bons indicadores, paralelamente, é o cluster com melhor desempenho em 11 dos 12 pilares. Assim, neste cluster, as excelentes condições envolventes observáveis estão associadas a níveis reduzidos de empreendedorismo, que é predominantemente motivado por oportunidade, e à competitividade das economias.

O cluster 5 é apenas composto por um país- Índia, pertencente à Ásia & Oceania, com a economia na fase 1, ocupando a 58ª posição no ranking da competitividade, em que o empreendedorismo é fortemente baseado em necessidade. A existência deste cluster explica-se pela peculiar situação da Índia, em que a enorme dimensão e potencial de mercado convive e potencia a precária situação económica e social. Este cluster é o que apresenta as médias mais baixas de empreendedorismo geral e empreendedorismo motivado por oportunidades, registando, simultaneamente, a média mais elevada de empreendedorismo por necessidade de todos os clusters em análise e onde o contexto envolvente é amplamente desfavorável.

5. CONCLUSÕES

A literatura defende que nas economias desenvolvidas são observáveis contextos envolventes globalmente favoráveis, enunciando que o empreendedorismo geral e de necessidade são mais elevados em economias subdesenvolvidas, tendendo a diminuir em função do desenvolvimento económico, sendo observável, em economias desenvolvidas, taxas mais reduzidas de empreendedorismo, que é primordialmente resultante da exploração de oportunidades (Acs, Desai, & Hesses, 2008; Acs et al., 2017, 2018; Braunerhjelm, 2014; Farinha, Ferreira, & Nunes, 2018b).

Diversos estudos, que relacionam determinadas componentes do contexto envolvente com a atividade empreendedora e as motivações para o empreendedorismo, são conduzidos na literatura, concluindo que diversas componentes do contexto impactam a atividade empreendedora, bem como, influenciam de forma diferente o empreendedorismo derivado de necessidade ou de oportunidades (Aparicio et al., 2016; Audretsch, Heger, et al., 2015; Carlsson et al., 2013; Freytag & Thurik, 2007; Fuentelsaz et al., 2015; Hechavarría, 2016; Hechavarría & Reynolds, 2009; Pinillos & Reyes, 2011; Witte, 2013).

A propagação da 4ª revolução industrial, trouxe um novo conceito de competitividade, que reforça a importância das interdependências entre as múltiplas componentes que formam as economias (Schwab & World Economic Forum, 2018). Assim, o Global Competitiveness Report 2018- GCI 4.0, deixa de se focar no estado de desenvolvimento económico, destacando a importância da competitividade geral das economias como forma de alcançar o bem-estar social e a prosperidade (Schwab & World Economic Forum, 2018).

Assim, o estudo desenvolvido visou possibilitar uma visão abrangente do fenómeno da atividade empreendedora e das suas inter-relações, nomeadamente, com o contexto envolvente. Em função do GCI 4.0, que reitera a importância de as economias serem entendidas como um todo, não priorizando determinadas componentes, o estudo desenvolvido não restringiu a análise a determinadas componentes do contexto envolvente, possibilitando uma imagem global do mesmo.

Os resultados obtidos, que estão em linha com a revisão de literatura efetuada, permitem confirmar as hipóteses em estudo e responder à questão central de investigação: “Como se inter-relacionam atividade empreendedora, contexto envolvente e competitividade dos países?”. Podendo-se extrapolar que melhores condições envolventes, observáveis em países mais competitivos, promovem taxas mais reduzidas de empreendedorismo, que é sobretudo derivado da exploração de oportunidades. Pelo contrário, com a degradação das condições envolventes, associadas à redução da competitividade económica, observa-se o aumento das taxas de empreendedorismo geral e motivado por necessidade, traduzindo a incapacidade das economias em fomentar a prosperidade e o bem-estar social, nomeadamente, através da promoção de postos de trabalho (Acs, 2006; Acs et al., 2018).

Evidências que reiteram as interdependências entre os conceitos em análise e reforçam a relevância do contexto institucional. Reiterando, à semelhança do proclamado no GCR 2018, a importância de os governantes entenderem as economias como um todo, implementando políticas que reforcem as múltiplas componentes que formam as economias, de forma a promover oportunidades empreendedoras, competitividade e inovação.

5.1. Limitações e Sugestões de Pesquisa Futura

Devido aos objetivos do estudo, tivemos de conciliar dados dos relatórios GEM Global Report 2017/ 2018 e WEF Global Competitiveness Report 2018, o que delimitou o número total de países que puderam ser incluídos no estudo.

Sugerimos que investigações futuras possam alargar as premissas que aplicamos neste estudo, nomeadamente, complementando-o com dados de mais países e outros indicadores económicos. Adicionalmente, o desenvolvimento de estudos longitudinais, pode contribuir para um melhor entendimento das implicações da atividade empreendedora, analisando a performance empreendedora dos países ao longo dos anos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z. J. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(1), 97–107. <https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.1.97>
- Acs, Z. J., Åstebro, T., Audretsch, D. B., & Robinson, D. T. (2016). Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms. *Small Business Economics*, 47(1), 35–51. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9712-2>
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Lehmann, E. E., & Licht, G. (2017). National systems of innovation. *The Journal of Technology Transfer*, 42, 997–1008. <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9481-8>
- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2009). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32, 15–30. <https://doi.org/10.1111/etap.12024>
- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9135-9>
- Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. (2008). What does ““ entrepreneurship ”” data really show? *Small Business Economics*, 31, 265–281. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9137-7>
- Acs, Z. J., Szerb, L., Autio, E., & Lloyd, A. (2017). *The Global Entrepreneurship Index 2017*. <https://doi.org/10.1080/00207147808411254>
- Acs, Z. J., Szerb, L., Lafuente, E., & Lloyd, A. (2018). *The Global Entrepreneurship and Development Index 2018*. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-65903-9>
- Acs, Z. J., & Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323–334. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1998-4>
- Andersson, M., Braunerhjelm, P., & Thulin, P. (2012). Creative destruction and productivity: entrepreneurship by type, sector and sequence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1(2). <https://doi.org/10.1108/MBE-09-2016-0047>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. B. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45–61. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>
- Audretsch, D. B. (2009). Emergence of the entrepreneurial society. *Business Horizons*, 52(5), 505–511. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.06.002>
- Audretsch, D. B., Heger, D., & Veith, T. (2015). Infrastructure and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 44(2), 219–230. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9600-6>
- Audretsch, D. B., Hülsbeck, M., & Lehmann, E. E. (2012). Regional competitiveness, university spillovers, and entrepreneurial activity. *Small Business Economics*, 39(3), 587–601. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9332-9>
- Audretsch, D. B., Kuratko, D. F., & Link, A. N. (2015). Making sense of the elusive paradigm of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 45(4), 703–712. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9663-z>
- Audretsch, D. B., & Peña-Legazkue, I. (2012). Entrepreneurial activity and regional competitiveness : an introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 39, 531–537. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9328-5>
- Baumol, W. J. (1990). *Entrepreneurship : Productive , Unproductive , and Destructive*. 98(5), 3–22. <https://doi.org/10.1086/261712>

- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2007). *GEM 2007 Global Report.pdf*.
- Braunerhjelm, P. (2014). *20 Years of Entrepreneurship Research- From small business dynamics to entrepreneurial growth and societal prosperity*.
- Braunerhjelm, P., & Svensson, R. (2010). The inventor's role: Was Schumpeter right? In *Journal of Evolutionary Economics (Vol. 20)*. <https://doi.org/10.1007/s00191-009-0157-5>
- Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., & Ylinenpää, H. (2013). The evolving domain of entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 41(4), 913–930. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9503-y>
- Cornelius, B., Landström, H., & Persson, O. (2006). Entrepreneurial Studies: The Dynamic Research Front of a Developing Social Science. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30(3), 375–398. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00125.x>
- Davis, T. (2008). Understanding Entrepreneurship: Developing Indicators for International Comparisons and Assessments. In *International Studies In Entrepreneurship* (pp. 39–63).
- Desai, S., & Acs, Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers*, 79, 21. <https://doi.org/10.1287/xxxx.0000.0000>
- Desai, S., Acs, Z. J., & Weitzel, U. (2010). *A Model of Destructive Entrepreneurship*.
- Farinha, L., Ferreira, J., & Nunes, S. (2018a). Linking innovation and entrepreneurship to economic growth. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 28(4), 451–475.
- Farinha, L., Ferreira, J., & Nunes, S. (2018b). Linking innovation and entrepreneurship to economic growth. *Competitiveness Review*, 28(4), 00–00. <https://doi.org/10.1108/CR-07-2016-0045>
- Farinha, L., Gouveia, B., & Nunes, S. (2015). Drivers of Global Competitiveness and Economic Growth. In *Handbook of Research on Global Competitive Advantage through Innovation and Entrepreneurship* (pp. 13–27).
- Fayolle, A., Landström, H., Gartner, W. B., & Berglund, K. (2016). The institutionalization of entrepreneurship: Questioning the status quo and re-gaining hope for entrepreneurship research. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(7–8), 477–486. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1221227>
- Ferreira, J. J., Fayolle, A., Fernandes, C., & Raposo, M. (2017). Effects of Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship on economic growth: panel data evidence. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(1–2), 27–50. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1255431>
- Frank, H., & Landström, H. (2016). What makes entrepreneurship research interesting? Reflections on strategies to overcome the rigour–relevance gap. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(1–2), 51–75. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1100687>
- Freytag, A., & Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. *Journal of Evolutionary Economics*, 157–170. https://doi.org/10.1007/978-3-540-87910-7_8
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246–258. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.001>
- GEM. (2018). Global-Report 2017-18. In *Global Entrepreneurship Monitor*. Retrieved from <https://www.gemconsortium.org/report>
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39–49. <https://doi.org/10.1007/BF00389915>
- Hechavarría, D. M. (2016). The impact of culture on national prevalence rates of social and commercial entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Jour-*

- nal, 12, 1025–1052. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0376-1>
- 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. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0115-6>
- Ketkar, S., & Acs, Z. J. (2013). Where Angels Fear to Tread: Internationalization of Emerging Country SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(3), 201–219. <https://doi.org/10.1007/s10843-013-0107-z>
- Landström, H. (2006). Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research. In *Academy of Management Review* (Vol. 31). <https://doi.org/10.5465/AMR.2006.20208697>
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>
- Leyden, D. P. (2016). Public-sector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy. *Small Business Economics*, 46(4), 553–564. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9706-0>
- Nijkamp, P. (2003). Entrepreneurship in a Modern network economy. *Regional Studies*, 37(4), 395–405. <https://doi.org/10.1080/0034340032000074424>
- North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. In *Cambridge: Cambridge University Press*.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- Pinillos, M.-J., & Reyes, L. (2011). Relationship between individualist – collectivist culture and entrepreneurial activity : evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 37, 23–37. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9230-6>
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Competitive Intelligence Review*, 1(1). <https://doi.org/10.1002/cir.3880010112>
- Reynolds, P. D. (2003). The Global Entrepreneurship Monitor: Implications for Europe. *Local Heroes in the Global Village- Globalization and the New Entrepreneurship Policies*, 173–188.
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor - Executive Report. Global Entrepreneurship Monitor*, 1–55.
- Schwab, K. (2013). The Global Competitiveness Report 2013-2014. In *World Economic Forum Report 2013- 2014*. <https://doi.org/10.5860/choice.44-5759>
- Schwab, K. (2015). The Fourth Industrial Revolution. *Nature Nanotechnology*, 1–9. <https://doi.org/10.1136/oem.2009.051128>
- Schwab, K. (2017). The Global Competitiveness Report The Global Competitiveness Report 2017-2018. In *World Economic Forum (Vol. 5)*. <https://doi.org/92-95044-35-5>
- Schwab, K. (2018a). Globalization 4 . 0 – what it means and how it could benefit us all. *World Economic Forum Annual Meeting*, 1–5.
- Schwab, K. (2018b). The Global Competitiveness Report 2018- Preface. In *The Global Competitiveness Report 2018*.
- Schwab, K., & World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. In *World Economic Forum Reports 2018*. <https://doi.org/ISBN-13: 978-92-95044-73-9>
- Shane, S. (2012). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 37(1), 10–20. <https://doi.org/10.5465/amr.2011.0078>
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Stel, A. Van, Carree, M. A., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>

- Thurik, R., & Dejardin, M. (2011). The Impact of Culture on Entrepreneurship. *The European Business Review*, 57–59. Retrieved from <http://www.europeanbusinessreview.com/?p=3380>
- Van Praag, M. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship. *De Economist*, 147(3), 311–335. <https://doi.org/10.1023/A>
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001). An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 01-030/3.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 27–55.
- Witte, C. T. (2013). *Cultural determinants of social entrepreneurship*.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-2000-1>
- World Economic Forum. (2017). The Global Competitiveness Report 2017–2018. In *World Economic Forum Reports 2017- 2018*. <https://doi.org/92-95044-35-5>
- World Economic Forum. (2019). World Economic Forum- Mission.