

IDADE E EMPREENDEDORISMO: UMA REVISÃO DA LITERATURA

Vasco B. Gonçalves

Mafalda Silva Pifano

Dezembro de 2015

WP n.º 2015/06

DOCUMENTO DE TRABALHO

WORKING PAPER





DINAMIA'CET
CENTRO DE ESTUDOS SOBRE A MUDANÇA
SOCIOECONÓMICA E O TERRITÓRIO
ISCTE-IUL

IDADE E EMPREENDEDORISMO: UMA REVISÃO DA LITERATURA

Vasco B. Gonçalves *
Mafalda Silva Pifano **

WP n.º 2015/06

DOI: 10.15847/dinamiacet-iul.wp.2015.06

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. EMPREENDEDORISMO, FATORES CONDICIONANTES E RELEVÂNCIA DO FATOR IDADE ...	4
2.1 Conceito de empreendedorismo	4
2.2 Fatores condicionantes	5
2.2.1. Fatores individuais	5
2.2.2. Fatores interpessoais	7
2.2.3. Fatores institucionais, económicos e sociais.....	8
2.3 A idade e o empreendedorismo. Principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior.	10
2.3.1. Os fatores “mediadores” da idade no comportamento empreendedor	10
2.3.2. Principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior	11
2.3.3. Limitações metodológicas. Efeitos conjugados de múltiplos fatores	15
3. ATIVIDADES E PRÁTICAS INTERGERACIONAIS.....	17
4. SÍNTESE E CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS.....	22

* DINÂMIA'CET – IUL e Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL -Departamento de Finanças).

** DINÂMIA'CET – IUL.

IDADE E EMPREENDEDORISMO: UMA REVISÃO DA LITERATURA¹

RESUMO

Presentemente, verificam-se em Portugal e na União Europeia (UE) elevados níveis de desemprego e de exclusão social como resultado da evolução verificada nas condições demográficas, económicas e sociais nas últimas décadas. São de salientar, em particular, os níveis elevados das taxas de desemprego dos jovens (menos de 25 anos) e dos seniores com mais de 45 anos e a taxa de desemprego qualificado de longo prazo. Neste contexto, a promoção do empreendedorismo é considerada como uma prioridade política na UE.

Uma solução possível para combater o desemprego dos jovens e dos seniores altamente qualificados, presentemente reconhecida em muitos países na UE e não só, poderá ser a implementação de políticas de promoção do empreendedorismo intergeracional que identifiquem, ativem e agreguem as competências e a experiência de jovens e de seniores, e as transformem em capital produtivo com a constituição de projetos empresariais sustentáveis conduzindo à criação de auto-emprego, contribuindo ao mesmo tempo para a aproximação entre gerações.

O presente trabalho apresenta um enquadramento analítico para este tipo de políticas. Consiste numa revisão de literatura relativa aos fatores que, de acordo com os estudos teóricos e empíricos recentes, mais influenciam o comportamento empreendedor de jovens e de seniores.

A identificação dos principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior poderá contribuir para uma melhor conjugação de jovens e de seniores em projetos comuns. A articulação entre jovens e seniores deverá realizar-se a partir dos respectivos recursos e das sinergias criadas em equipas conjuntas e, assim, poderá potenciar a criação de empresas com melhores condições de sucesso.

CLASSIFICAÇÃO JEL:

J48; L26

PALAVRAS CHAVE:

Empreendedorismo jovem, empreendedorismo sénior, intergeracionalidade

¹ Este artigo tem por base um trabalho realizado para a SCML (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa) no âmbito do Projeto UAW (United at Work) "Promoção do Empreendedorismo Intergeracional". Este projeto conta com o apoio do Programa da União Europeia para o Emprego e a Solidariedade Social PROGRESS (2007-2013).

1. INTRODUÇÃO

Presentemente, verificam-se em Portugal e na União Europeia (UE) elevados níveis de desemprego e de exclusão social como resultado da evolução verificada nas condições demográficas, económicas e sociais nas últimas décadas.

O PIB caiu 7,4% no período 2009-2013, o que conduziu ao acréscimo do desemprego, tendo atingido, no final de 2011, a taxa histórica de 16,5% (Banco de Portugal, 2012). São de salientar, em particular, os níveis elevados das taxas de desemprego dos jovens (menos de 25 anos), dos seniores com mais de 45 anos e do desemprego qualificado de longo prazo (GEP/MSSS, 2013).

Os desempregados jovens e seniores qualificados ou altamente qualificados, apesar de constituírem uma pequena parte da população desempregada, constituem uma reserva nacional de ‘capital humano’ muito importante.

Neste contexto, é reconhecida a importância do empreendedorismo associada à evidência de que as pequenas empresas criam uma parcela mais importante de novos empregos, representam uma importante fonte de inovação e aumentam a produtividade nacional. Por estas razões, a promoção do empreendedorismo é considerada como uma prioridade política. Neste âmbito, uma solução para combater o desemprego dos jovens e dos seniores altamente qualificados poderá ser a implementação de políticas de promoção do empreendedorismo intergeracional que identifiquem, ativem e agreguem as competências e a experiência de jovens e de seniores, e as transformem em capital produtivo com a constituição de projetos empresariais sustentáveis e conduzindo à criação de auto-emprego.

O presente trabalho apresenta o enquadramento analítico para este tipo de políticas. Consiste numa revisão de literatura relativa ao conceito de empreendedorismo e aos fatores que, de acordo com os estudos teóricos e empíricos recentes, mais influenciam o comportamento empreendedor de jovens e de seniores. Consideram-se ainda as principais questões mencionadas na literatura científica sobre o contexto e a prática das relações e das atividades intergeracionais.

Ao identificar os principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior, o presente trabalho procura contribuir para uma melhor conjugação de jovens e de seniores na realização de projetos empresariais em conjunto e, assim, potenciar a criação de empresas com maior probabilidade de sucesso.

2. EMPREENDEDORISMO, FATORES CONDICIONANTES E RELEVÂNCIA DO FATOR IDADE

Nas secções seguintes apresenta-se uma síntese sobre o conceito de empreendedorismo e uma revisão de literatura relativa aos factores que, de acordo com os estudos teóricos e empíricos recentes, mais influenciam o comportamento empreendedor. Atende-se em especial ao factor idade, distinguindo-se os factores considerados como mais relevantes para o comportamento empreendedor dos jovens e dos seniores.

2.1 Conceito de empreendedorismo

O conceito de empreendedor (*entrepreneur*) surge em França entre os séculos XVII e XVIII, a partir da palavra *entreprendre*, que significa “comprometer-se a agir”. Jean-Baptiste Say (1816), no início do século XIX, define empreendedor como sendo aquele que combina recursos económicos (terra, trabalho, capital) de modo a gerar valor. Na primeira metade do século XX, Schumpeter (1934) apresenta o empreendedor como aquele que identifica as oportunidades de negócio e que desenvolve aplicações inovadoras. Outros, como Knight (1921), destacam na decisão empreendedora a importância do risco em relação aos resultados a obter e o papel do conhecimento da gestão para o minorar.

Autores como Peter Drucker defendem que a característica principal do empreendedor é a procura de oportunidades para a criação de um novo produto, tecnologia ou empresa (Drucker, 1985). Outros autores ainda consideram as características pessoais, as motivações e os valores sociais e culturais como base do empreendedorismo (McClelland, 1987). Uma perspectiva integrada surge mais recentemente e considera o empreendedorismo como um conjunto de processos, práticas e atividades de natureza individual, interpessoal e social, relacionadas com a tomada de decisões, que tornam possível a atividade empreendedora e que são fundamentais para o êxito empresarial em termos de crescimento, rentabilidade e criação de emprego (Miller, 1983; Dess e Lumpkin, 2005; Gómez e Haro, 2012; Bosma e Amorós, 2014).

Finalmente, estudo do *Global Entrepreneurship Monitor* define empreendedorismo como sendo “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou de uma nova iniciativa, tal como um emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou empresas já estabelecidas” (Bosma *et al.*, 2012).

Não existe uma definição unificadora e aceite do termo ‘empreendedorismo’. Isto deve-se às suas diferentes raízes teóricas, da economia clássica, da escola austríaca, da teoria do risco, da escola psicológica ou da escola comportamental, que privilegiam diferentes pontos de vista ou subdomínios que descrevem os diferentes aspectos do empreendedorismo. Estes podem ser

definidos em termos de novas combinações de recursos, exploração de novas oportunidades, inovação, risco, criação de novos negócios, características de personalidade, contexto social ou cultural, natureza ou estrutura da organização (Gedeon, 2010).

A compreensão do processo de empreendedorismo implica, assim, estudar de que modo as ideias e os comportamentos dos indivíduos interagem com os fatores ambientais (contexto institucional, condições económicas, tecnologia, ciclo de vida de um dado sector de atividade, etc.). No cerne do processo empreendedor está, assim, a intersecção de oportunidades geradas pelas alterações das condições económicas, tecnológicas e sociais com pessoas empreendedoras capazes de as reconhecer e explorar ativamente.

2.2 Fatores condicionantes

A partir da análise da literatura teórica e empírica recente é possível agrupar os fatores que influenciam o comportamento empreendedor nos três grupos ou níveis seguintes de fatores:

- Fatores individuais, psicológicos e de personalidade, da situação de vida e das motivações pessoais
- Fatores interpessoais
- Fatores institucionais, económicos e sociais

As secções seguintes consideram estes factores. As análises e os resultados apresentados são baseados em estudos estatísticos e econométricos e em estudos qualitativos baseados em informação recolhida a partir da aplicação de inquéritos por questionário.

2.2.1. Fatores individuais

(a) Fatores psicológicos e de personalidade

Muitos autores salientam a importância das características psicológicas e de personalidade dos indivíduos, tais como a *tolerância ao risco*, a *autonomia*, as *capacidades de iniciativa e de inovação*, como fatores que influenciam a decisão de empreender e de criar autoemprego (Milton, 1989; Rauch e Frese, 2007; Fairlie e Holleran, 2012).

A característica de personalidade mais estudada no contexto do empreendedorismo é a tolerância ao risco, sendo os indivíduos menos avessos ao risco os mais propensos a tornarem-se empreendedores (Simon *et al.*, 2000; Caliendo *et al.*, 2009).

Ter autonomia e um elevado nível de autocontrolo na tomada de decisões é considerado também um fator condicionante importante do empreendedorismo. Os indivíduos com estas características acreditam que as suas próprias ações são determinantes do seu desempenho e dos resultados futuros, independentemente das possíveis forças externas (Rauch e Frese, 2007).

Os empreendedores são pessoas que agem, e, assim, a propensão para a ação ou capacidade de iniciativa é também importante no processo de empreendedorismo. Ser criativo e inovador é outra característica que pode contribuir para o sucesso empreendedor (Schumpeter, 1934; Gaglio e Katz, 2001).

Além das características acima referidas, outras características comportamentais individuais poderão igualmente exercer influência em fases relevantes do processo empreendedor, em particular na obtenção de recursos essenciais (humanos e financeiros) para a criação de novas empresas. Trata-se de capacidades sociais (variedade de competências que ajudam os indivíduos a interagir eficazmente com outros) como a percepção social (capacidade de compreender os outros) ou a flexibilidade social (capacidade em adaptar as ações aos contextos sociais atuais) (Baron, 2007).

(b) Fatores da situação de vida

Além das características individuais associadas ao perfil psicológico e de personalidade, as condições relativas à situação de vida pessoal poderão constituir igualmente fatores importantes com influência no comportamento empreendedor.

As *características demográficas* são muito relevantes, em particular a *faixa etária*, que será analisada na secção seguinte com maior desenvolvimento, e também o *género*, sendo substancialmente menor a atividade empreendedora nas mulheres (Rosário, 2012).

Um outro fator relevante é a *situação perante o trabalho*, como a situação de desemprego ou a situação de reforma no caso dos seniores com vontade de permanecerem ativos (Webster e Walker, 2005; Kautonen, 2008).

Outros fatores da situação de vida pessoal são o *nível de educação*, a *experiência profissional* e o *conhecimento e capacidades* sobre algum tipo de serviço/produto, que muito poderão condicionar a escolha do tipo ou do sector de atividade do empreendedor (Iyigun e Owen, 1998; Van der Sluis *et al.*, 2008; Bishop, 2012; Vicenzi e Bulgacov, 2013).

Alguns especialistas acreditam que a educação e, em particular, a educação sobre empreendedorismo, favorecem os níveis de empreendedorismo (European Commission, 2006). A experiência profissional, incluindo a experiência prévia na criação de negócios, e o conhecimento e as capacidades sobre algum tipo de serviço/produto parecem relevantes para reconhecer oportunidades e para o surgimento de novas empresas (Baron, 2007).

No entanto, os estudos empíricos não esclarecem as ligações entre o capital humano e o empreendedorismo (Davidsson e Honig, 2003), o que poderá dever-se à grande diversidade do capital humano e ao impacto dos atributos individuais (idade, género, valores e expectativas, diversidade das capacidades e conhecimentos adquiridos) (Bishop e Brand, 2014). Além disso,

diferentes tipos de capital humano podem ter importância relativa diversa consoante o sector de atividade e a fase do processo empreendedor: capital humano mais específico sobre um dado tipo de negócio poderá ganhar importância na fase de implementação relativamente à fase de identificação de oportunidades e arranque do negócio (Bishop e Brand, 2014).

Os níveis de rendimento e de riqueza são também relevantes. A atividade empresarial aumenta com o nível de rendimento e de riqueza (Hart *et al.*, 2004). Porém, situações financeiras mais favoráveis poderão também ser desincentivadoras do empreendedorismo (Singh e DeNoble, 2003).

(c) Motivações pessoais

Quanto às motivações pessoais para iniciar um negócio, estas poderão ser impulsionadas por duas vias – a *oportunidade* e a *necessidade* – e condicionadas por alguns fatores. A oportunidade traduz o intuito de aproveitar uma circunstância favorável no mercado, enquanto a necessidade está associada à falta de outra alternativa satisfatória de trabalho e/ou rendimento (Vicenzi e Bulgacov, 2013).

Os fatores motivadores para iniciar um negócio podem ser fatores *pull*, que condicionam o aproveitamento de oportunidades, ou fatores *push*, geralmente associados à necessidade de obtenção de emprego satisfatório (e.g., Wennekers *et al.*, 2001; Fitzsimmons e Douglas, 2011). Os primeiros são fatores positivos que empurram (*pull*) as pessoas para a criação do próprio negócio, tais como o *desejo de independência e de realização pessoal* e o *desejo de melhorar níveis de rendimento e de riqueza*. Os segundos traduzem impulsos negativos que afastam (*push*) de uma situação anterior, tais como a *insatisfação com o emprego e/ou o rendimento correntes* e a *falta de oportunidades de trabalho* (Webster e Walker, 2005; McClelland *et al.*, 2005).

2.2.2. Fatores interpessoais

A *influência familiar*, relacionada com a existência de ascendentes próximos com experiência de realização de atividades empreendedoras, pode constituir um importante fator condicionador das intenções empreendedoras e da criação de empresas, dependente também da extensão e duração das atividades empreendedoras desses ascendentes (Dunn e Holtz-Eakin, 2000; Davidsson e Honig, 2003; Falter, 2007; Laspita *et al.*, 2012).

Este efeito intergeracional pode influenciar a atividade empreendedora de diversas maneiras: herança de um negócio ou dos recursos da família, desenvolvimento de características psicológicas mais propensas ao empreendedorismo ou aprendizagem de determinadas capacidades empreendedoras (p. e., valores, conhecimentos, contactos pessoais) (Falter, 2007;

Laspita *et al.*, 2012). Poderá ainda existir um efeito intergeracional no sucesso escolar em certos contextos socioeconómicos: estudos empíricos recentes, relativos a indivíduos ativos de famílias da Suíça, constatarem que os indivíduos cujos pais completaram o ensino secundário ou superior têm uma maior probabilidade de serem auto-empregados do que aqueles cujos pais têm uma educação de nível inferior (Falter, 2007).

Outro fator pertinente é o das *relações* interpessoais *com empreendedores*, que poderão contribuir para um melhor reconhecimento de oportunidades de negócio e facilitar a criação de parcerias (Aldrich e Zimmer, 1986; Bruderl e Preisendorfer, 1998; Román *et al.*, 2013).

Também as *relações com tutores, amigos, sócios e capitalistas de risco* e ainda com *potenciais clientes* deverão ser consideradas entre os fatores interpessoais favorecedores do empreendedorismo (Baron e Shane, 2008; Laspita *et al.*, 2012).

2.2.3. Fatores institucionais, económicos e sociais

O ambiente institucional e social influencia o comportamento empreendedor dos indivíduos e das organizações (Bruton *et al.*, 2010). Além da influência da *envolvente legal e reguladora*, o nível das *capacidades de gestão* empresarial no País e a *valorização social e cultural da atividade empreendedora* poderão igualmente encorajar a iniciativa e a inovação e influenciar novas iniciativas empresariais (Verheul *et al.*, 2001; Stephan e Uhlaier, 2010; Gómez e Haro, 2012).

Entre as políticas governamentais de promoção do empreendedorismo são muito comuns os programas de apoio financeiro, formação e/ou apoio técnico (Minniti, 2008; Fairlie e Holleran, 2012, Roman *et al.*, 2013). Valores sociais e culturais mais avessos ao risco são geralmente associados a menor atividade empreendedora (Wennekers *et al.*, 2001).

Importa, finalmente, considerar os fatores do *ambiente económico e tecnológico*, que constituem, com os fatores institucionais e sociais, condições estruturais do empreendedorismo (GEM, 2012). Trata-se do estado da economia, das condições de mercado, do nível de desenvolvimento científico e tecnológico e das infraestruturas físicas (Blanchflower e Oswald, 1998; Parker, 2004; Baron e Shane, 2008; Roman *et al.*, 2013).

Para alguns autores, em países mais ricos, com um nível médio dos salários mais elevado, é maior o custo de oportunidade da criação de autoemprego (Carree *et al.*, 2002). Nesses países, o maior nível de investimento e de dimensão das empresas e ainda o predomínio da indústria e serviços, menos trabalho intensivos, condicionarão também negativamente o autoemprego (Noorderhaven *et al.*, 2004).

Todavia, outros autores salientam a importância do nível de desenvolvimento tecnológico e da diferenciação e flexibilidade dos mercados e das formas e características do

trabalho para o empreendedorismo nos países desenvolvidos (Zissimopoulos e Karoly, 2007; Audretsch *et al.*, 2001).

Na Figura 1, a seguir, listam-se os fatores condicionantes do empreendedorismo.

Figura 1 - Fatores condicionantes do empreendedorismo

Tipo de Fatores	Fatores
Fatores individuais	<ul style="list-style-type: none">a) Fatores psicológicos e de personalidade<ul style="list-style-type: none">– Perfil de risco– Autonomia– Capacidades de iniciativa e de inovação– Capacidades sociaisb) Fatores da situação de vida<ul style="list-style-type: none">– Faixa etária– Género– Situação perante o trabalho– Nível de educação– Nível de experiência profissional– Conhecimento sobre algum tipo de serviço/produto– Nível de riquezac) Motivações pessoais<ul style="list-style-type: none">– Oportunidade versus necessidade– Desejo de independência e de realização pessoal– Desejo de melhorar rendimento e riqueza– Falta de oportunidades de trabalho– Insatisfação com o emprego corrente
Fatores interpessoais	<ul style="list-style-type: none">– Influência familiar– Relações com empreendedores– Relações com tutores, amigos, sócios, capitalistas de risco e potenciais clientes
Fatores institucionais, económicos e sociais	<ul style="list-style-type: none">– Envolvente legal e reguladora– Ambiente sociocultural– Ambiente económico e tecnológico

2.3 A idade e o empreendedorismo. Principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior.

2.3.1. Os fatores “mediadores” da idade no comportamento empreendedor

A idade constitui um dos determinantes mais importantes do comportamento empreendedor e do autoemprego (Parker, 2009; Lévesque e Minniti 2011, 2006). Por isso, deverá ser tido em devida conta quando se estudam as políticas de empreendedorismo.

Assim, alguns estudos conceptuais e empíricos recentes têm chamado a atenção para o empreendedorismo jovem ou sénior (por exemplo, Hart *et al.*, 2004; Weber e Schaper, 2004; Blanchflower e Oswald, 2007; Kautonen, 2008; Lévesque e Minniti 2011; Rosário, 2012; Geldhof *et al.*, 2013). Trata-se de temáticas cuja relevância vem crescendo nas últimas décadas como consequência dos elevados níveis de envelhecimento e de desemprego associados às alterações sociais e económicas verificadas em muitos países desenvolvidos (OECD, 2014).

O empreendedor sénior é considerado em geral na literatura como um indivíduo com 50 ou mais anos que planeia iniciar um negócio. Alguns autores referem-se ao escalão etário entre 50 e 64 anos. O empreendedor jovem é associado por muitos autores ao escalão etário dos 18 aos 34 anos.

No contexto do envelhecimento demográfico atual, a parte dos seniores no mercado de trabalho e na criação de empresas tende naturalmente a crescer. Assim, na EU e considerando o período 2000-2010, a participação sénior no mercado de trabalho (faixa etária 55-69 anos) aumentou (39,1% em 2000 e 46,4% em 2010, nos homens; e 22,2% e 31,5%, nas mulheres) mas não tanto no autoemprego (12,4% em 2000 e 12,7% em 2010, nos homens; e 4,2% e 4,7%, nas mulheres) (OECD, 2013).

De acordo com estudos em diferentes contextos nacionais as taxas de atividade empresarial¹ no segmento sénior são significativamente menores do que no segmento jovem. Assim, segundo um estudo realizado na Finlândia (2000-2006), a taxa de criação de *start-ups* no segmento sénior foi, em período recente, cerca de metade da do segmento mais jovem. Verificou-se também que 16% dos novos negócios foram iniciados por indivíduos com 50 ou mais anos, o que sugere também que o empreendedorismo sénior não é um fenómeno marginal (Kautonen, 2008). Também no Reino Unido (GEM 2003), e considerando a faixa etária dos 50-64 anos, a probabilidade de criar uma empresa é de cerca de metade do que na faixa etária dos 20-49 anos (Hart *et al.*, 2004). No entanto, nos EUA, a taxa de autoemprego cresce com a idade nos EUA (Zissimopoulos e Karoly, 2007).

Outros autores consideram que a probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor aumenta com a idade até uma certa altura (geralmente entre 35 e 44 anos) e decresce depois (relação inversa tipo U com inflexão) (Lévesque e Minniti, 2006).

Assim, o que se concluiu dos resultados da investigação quanto à relação entre a idade e o autoemprego é ambíguo: relação negativa para alguns, positiva para outros e não linear para outros ainda. Esta ambiguidade nos resultados parece ser devida ao facto de os investigadores incluírem nas suas análises diferentes conjuntos de variáveis explicativas.

Na verdade, a idade afeta as características do empreendedor, como a disponibilidade de capital financeiro, a experiência, o capital social ou as motivações, as quais influenciam o seu comportamento. Por esta razão, para uma melhor compreensão da sua influência na atividade empreendedora, a idade deverá ser considerada, em grande medida, como exercida indiretamente ou mediada a partir de alguns dos fatores condicionantes do autoemprego mencionados na secção 2.2. Aliás, quando se controlam estes fatores, a idade não surge geralmente fortemente associada às transições para o autoemprego (Kok *et al.*, 2010; Zissimopoulos e Karoly, 2007).

Vários possíveis ‘mediadores’ foram incluídos em prévias investigações, mas não foi analisada de forma sistemática a relação entre a idade e os factores mediadores potenciais, isto é, todas as variáveis significativamente correlacionadas com a idade e o empreendedorismo².

Na secção seguinte, procede-se a esta análise, apresentando-se os principais resultados da literatura recente relativa aos fatores condicionantes da atividade empreendedora nas faixas etárias jovem e sénior.

2.3.2. Principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior

(a) Fatores psicológicos e de personalidade

Quanto à influência de fatores psicológicos e de personalidade no comportamento empreendedor, os que parecem ser principais determinantes do empreendedorismo jovem são a *tolerância ao risco*, facilitada pela inexistência de compromissos familiares, a *autonomia* e a autoavaliação das capacidades para desenvolver atividade empresarial, e a *capacidade de iniciativa e de inovação* (Blanchflower e Oswald, 2007; Rosário, 2012; Geldhof *et al.*, 2013).

Os fatores mais relevantes para os seniores são a *tolerância ao risco* e a *autonomia*. Os seniores são geralmente considerados menos avessos ao risco do que os jovens devido à sua experiência, apesar dos menores níveis de saúde e energia associados ao envelhecimento. A

² A taxa de atividade empresarial early-stage (TEA) é o principal índice de medição da atividade empreendedora. Mede a proporção de adultos (com idades de 18-64 anos) envolvidos em negócios nascentes ou em novos negócios.

autonomia surge associada à autoavaliação relativa ao conhecimento e capacidades pessoais para iniciar um negócio (Zissimopoulos e Karoly, 2007).

(b) Fatores da situação de vida

Quanto ao *género*, os empreendedores seniores são predominantemente homens. É, no entanto, de esperar uma mais elevada proporção de mulheres entre os seniores do que em níveis etários mais baixos, por existirem menores responsabilidades maternas e familiares, mas esta questão não se encontra ainda totalmente esclarecida (Weber e Schaper, 2004).

Em relação à *situação perante o trabalho*, um estudo no Reino Unido constatou que o peso dos desempregados no autoemprego sénior parece ser muito importante, comprovando-se ser a escassez de empregos a principal razão para o autoemprego sénior (Barclays, 2001).

Em particular, os indivíduos mais velhos, com falta de oportunidades de carreira, desempregados ou na situação de reforma, poderão ver na atividade empresarial de pequena escala uma forma de se manterem ativos e, deste modo, aumentarem a sua inclusão social e contribuir de forma útil com o seu ‘capital’ humano e social (Webster e Walker, 2005; McClelland *et al.*, 2005; Kautonen, 2008).

Os *níveis de educação e de experiência* são das características empreendedoras dos seniores mais referidas na literatura científica. O ‘capital humano’ acumulado ao longo da vida favorece a criação e o desenvolvimento de um negócio nos empreendedores seniores (Singh e DeNoble, 2003; Weber e Schaper, 2004). Existe igualmente um efeito positivo dos níveis de educação no empreendedorismo jovem (Darby, 2001).

Em relação aos seniores, o aumento da probabilidade do autoemprego surge associado a níveis mais elevados de educação no Reino Unido e no Canadá, mas a níveis menos elevados nos EUA (Blanchflower e Oswald, 2007). O papel da experiência empresarial e da aprendizagem ao longo da vida, além da educação formal, é considerado por outros autores como o principal fator do sucesso do processo das *start-ups* (CEFEDOP, 2010). Todavia, algumas capacidades podem faltar ou estar desatualizadas, como por exemplo a literacia digital. Poderá existir também alguma falta de conhecimento sobre as oportunidades de autoemprego e os passos a dar para iniciar um negócio (OECD, 2013).

O *nível de riqueza* é geralmente maior nos seniores, pelo que a necessidade de capital financeiro adicional, a qual dependerá sempre do negócio, será menor do que nos jovens. Este não será todavia provavelmente o caso para os desempregados de longa duração. Porém, um maior nível de riqueza poderá também ser desincentivador do empreendedorismo (Singh e DeNoble, 2003).

c) Motivações pessoais

Entre os factores geralmente considerados como mais motivadores para os seniores estão o *desejo de ultrapassar a falta de opções atrativas de trabalho* e o desejo de manter uma vida ativa (Weber e Shaper, 2004; Henley, 2007) e também a possibilidade de *melhoria de níveis de rendimento*, apesar da fase avançada do ciclo de vida, atendendo às insuficientes poupanças e reformas (Webster e Walker, 2005; OECD, 2013). Todavia, a literatura refere também que a motivação para iniciar uma atividade empresarial é menor nos seniores (Curran e Blackburn, 2001; Hart *et al.*, 2004; Rotefoss e Kolvereid, 2005). O nível mais alto das intenções empreendedoras surge por volta dos 25-34 anos, sendo, no entanto, dependente do nível de desenvolvimento dos países (Lévesque e Minniti, 2011).

Entre os fatores motivadores pessoais para os jovens, os mais relevantes são os *desejos de independência e de realização pessoal* associados à possibilidade de exercerem as suas competências e à expectativa da criação de algo novo (Darby, 2001; Blanchflower e Oswald, 2007; Lévesque e Minniti, 2011; Rosário, 2012).

d) Fatores interpessoais

Entre os fatores interpessoais, as relações com outros empresários e o apoio ou, pelo contrário, o desincentivo da família ou dos amigos com experiência de empreendedorismo, podem ser muito importantes para o empreendedorismo jovem (Laspita *et al.*, 2012; Rosário, 2012; OECD, 2013).

Em relação aos seniores, a rede de contactos formais e informais com outros empresários, adquirida ao longo da vida, constitui um importante ativo, que poderá ser útil, por exemplo, na identificação de mercados e na mobilização de recursos (Weber e Schaper, 2004). No entanto, pode haver situações de dificuldade em refazer redes para quem esteja já em situação de reforma, tenha mudado de sector ou seja desempregado de longa duração (Kibler *et al.*, 2012).

e) Fatores institucionais, económicos e sociais

Em relação aos fatores institucionais e sociais que influenciam o empreendedorismo sénior, eventuais desincentivos poderão surgir devido às reformas e aos benefícios sociais dos seniores nos seus empregos correntes e também devido às características e ao funcionamento dos sistemas de apoio social e fiscal (OECD, 2013; Weber e Schaper, 2004).

As formas e as características do trabalho, em termos de exigência física ou de criatividade, das relações com a hierarquia ou do nível das remunerações, parecem ser também importantes, sobrepondo-se às características pessoais (CEDEFOP, 2010).

O *ambiente sociocultural* é igualmente considerado muito relevante para o empreendedorismo sénior, pelas atitudes negativas de empregadores e por vezes dos próprios seniores (Rosário, 2012), como a discriminação pela idade em novas atividades/empregos (são, por exemplo, considerados como menos flexíveis e com menos competências relativas às novas tecnologias), em particular os seniores desempregados de longa duração (Kibler *et al.*, 2012; OECD, 2013).

Na figura 2, a seguir, listam-se os principais fatores condicionantes do empreendedorismo jovem e sénior.

Concluindo, constata-se que existem alguns fatores que, de acordo com a investigação teórica e empírica, são favoráveis ao comportamento empreendedor quer de jovens, quer de seniores. São fatores de personalidade (perfil de risco e autonomia), de situação de vida (género e nível de educação) e interpessoais (relações com empreendedores). Existem outros fatores que são favoráveis ao empreendedorismo apenas nos jovens ou nos seniores. Os fatores favoráveis nos jovens são fatores de personalidade (capacidades de iniciativa e inovação), motivações pessoais (desejo de independência e de realização pessoal) e fatores interpessoais (influência familiar). Os fatores favoráveis nos seniores são fatores de situação de vida (falta de alternativas de trabalho em situação de desemprego, nível de experiência, nível de riqueza) e motivações pessoais (desejo de ultrapassar a falta de oportunidades de trabalho, desejo de melhoria de rendimento). Constataram-se ainda, em relação aos seniores, efeitos desfavoráveis de fatores institucionais e sociais (envolvente legal e reguladora, ambiente sociocultural).

Figura 2 - Principais fatores condicionantes do empreendedorismo jovem e sénior

Tipo de Fatores	Fatores mais relevantes	
	Para Jovens	Para Seniores
Fatores psicológicos e de personalidade	<ul style="list-style-type: none"> – Perfil de risco – Autonomia – Capacidade empreendedora e de inovação 	<ul style="list-style-type: none"> – Perfil de risco – Autonomia
Fatores da situação de vida	<ul style="list-style-type: none"> – Género – Nível de educação 	<ul style="list-style-type: none"> – Género – Situação perante o trabalho – Nível de educação – Nível de experiência profissional – Nível de riqueza
Motivações pessoais	<ul style="list-style-type: none"> – Desejo de independência e de realização pessoal 	<ul style="list-style-type: none"> – Desejo de ultrapassar a falta de oportunidades de trabalho – Desejo de melhoria de rendimento
Fatores interpessoais	<ul style="list-style-type: none"> – Influência familiar – Relações com empreendedores 	<ul style="list-style-type: none"> – Relações com empreendedores
Fatores institucionais, económicos e sociais		<ul style="list-style-type: none"> – Envolvente legal e reguladora Ambiente sociocultural

2.3.3. Limitações metodológicas. Efeitos conjugados de múltiplos fatores

A vasta literatura que analisa os fatores condicionantes do empreendedorismo em relação às faixas etárias jovem e sénior salienta, com base na análise dos resultados de inquéritos e de estudos estatísticos ou qualitativos, um conjunto de fatores que considera mais relevantes.

Sendo o comportamento empreendedor de um qualquer indivíduo ao mesmo tempo sujeito a múltiplos factores, num quadro de complexidade, os diferentes autores procuram, assim, delimitar o domínio dos seus estudos concentrando-se na análise do impacto de uma(s) dada(s) variável (eis), procurando controlar os efeitos de outros factores.

Todavia, a grande maioria dos artigos incluem análises estatísticas baseadas em amostras que são geralmente insuficientes para interpretar corretamente as associações observadas entre as variáveis, dada a complexidade dos fatores condicionantes do empreendedorismo e as limitações das bases de dados disponíveis, não permitindo excluir interpretações alternativas com associações a outras variáveis. A ambiguidade e a não convergência de alguns resultados empíricos da investigação, que se constatou nas secções anteriores, poderá ter que ver com o facto de diferentes investigadores incluírem nas suas análises diferentes conjuntos de variáveis explicativas ou amostras com características diferentes.

Sendo constituída por fatores individuais, a listagem acima apresentada não reflete a necessária conjugação e interação entre fatores na decisão empreendedora e é, assim, caracterizada, tal como, em geral, a literatura científica sobre o empreendedorismo, por algumas limitações metodológicas, devendo, por isso, muitas das conclusões da investigação serem consideradas com cautela.

Apesar de ser possível identificar algumas características que aparecem geralmente associadas ao comportamento empreendedor de jovens e de seniores, como se constatou nas secções anteriores, a literatura científica não permite ainda esclarecer completamente o fenómeno do empreendedorismo nem providenciar orientações mais precisas aos decisores políticos.

Uma vez que o processo empreendedor é caracterizado por interdependências complexas entre fatores, são muito importantes os estudos que procurem a integração de diferentes fatores porque permitirão uma compreensão mais rica desse processo.

Assim, a produção e a recolha, definida de modo sistemático e cumulativo, de novos conjuntos de dados detalhados para a aplicação posterior de análises estatísticas com vista a procurar clarificar a natureza das relações complexas entre variáveis será muito importante. Deverá contemplar o estudo de questões como as relações entre as características individuais e o

comportamento empreendedor, considerando grupos restritos como, por exemplo, os jovens ou os seniores desempregados e qualificados, e o estudo de áreas como o ‘capital humano’, as motivações pessoais, as percepções sociais e culturais, os bloqueios institucionais à atividade empreendedora, os diferentes contextos da economia ou as diferenças entre países (Geldhof *et al.*, 2013; OECD, 2013; Kautonen, 2008).

A título de exemplo, apresentam-se alguns resultados da investigação obtidos a partir da conjugação e da interação de múltiplos fatores explicativos da atividade empreendedora.

Lévesque e Minniti analisaram o efeito da idade no comportamento empreendedor a partir da conjugação dos seguintes fatores: idade, perfil de risco, nível de riqueza, conhecimentos e experiência acumulados, situação perante o trabalho e nível de rendimento esperado (Lévesque e Minniti, 2006 e 2011).

Estes autores constataram que o comportamento empreendedor parece melhorar com a idade até à faixa etária dos 35-44 anos, decrescendo depois. Este resultado é justificado pela insuficiência de recursos acumulados pelos mais jovens com os quais possam reduzir a incerteza associada com os novos negócios. No entanto, apesar de disporem de recursos e serem geralmente menos avessos ao risco do que os jovens, devido à sua experiência, os seniores dispõem de menos tempo para esperarem por rendimentos muito incertos, o que poderá levá-los a preferirem preservar os salários correntes e não desenvolverem a atividade empreendedora (Lévesque e Minniti, 2006).

Outros autores (Kautonen *et al.*, 2014) desenvolveram a análise anterior, a partir de dados relativos a 3000 empreendedores de 27 países europeus. Consideraram os empreendedores como um conjunto com preferências heterogéneas de que poderão resultar três tipos de situações quanto ao comportamento empreendedor. Enquanto para Lévesque e Minniti os empreendedores desenvolvem atividades criadoras de emprego, inovação e riqueza, que são atividades com níveis elevados de risco, Kautonen *et al.* consideram duas outras situações.

Uma segunda situação é a dos empreendedores que criam apenas o seu próprio emprego ou desenvolvem atividades que tendem a envolver baixo risco e rendimentos mais altos. Para eles, o custo de oportunidade do tempo é assim próximo do trabalho assalariado. Para estes empreendedores, que constituem a maior parte dos seniores em autoemprego (cerca de 2/3), constataram que o autoemprego aumenta com a idade.

Uma terceira situação é a dos empreendedores “relutantes” ou “de último recurso”, por falta de oportunidades de emprego assalariado adequadas, como é o caso dos desempregados de longa duração, e, para eles, concluíram que o efeito da idade será muito reduzido (Beckmann, 2005; Kautonen *et al.*, 2014).

Outros autores, combinando a influência das políticas governamentais de formação e de apoio técnico ao empreendedorismo com as características de personalidade individuais, concluíram, a partir de estudos empíricos nos EUA, que os indivíduos que possuem traços de personalidade mais empreendedores, como um perfil mais tolerante ao risco, maior preferência por autonomia e/ou que são mais inovadores, são os que mais poderão beneficiar dessas políticas (Fairlie e Holleran, 2012).

Um outro estudo considerou a interação de fatores motivadores com fatores de personalidade e de situação de vida pessoal dos jovens. Neste estudo constatou-se que o empreendedorismo por oportunidade está geralmente associado a um nível educacional ou a um ‘capital social’ mais elevado dos indivíduos e que, quando o empreendedorismo é efetuado por necessidade, e ao mesmo tempo a autoconfiança nas capacidades é elevada, a tolerância ao risco na atividade empresarial é mais elevada (Rosário, 2012).

Alguns autores distinguem ainda diferentes fases no processo empreendedor e consideram que a atividade empreendedora poderá ser influenciada em cada fase por um conjunto de fatores individuais diferentes. Assim, Rotefoss e Kolvereid consideram três fases até ao autoemprego, de propensão, de preparação ou intenção, e de reunião de informação e ação, as duas primeiras ligadas à motivação (em geral considerada mais elevada nos jovens), a terceira aos níveis de conhecimento (mais importantes nos seniores) (Rotefoss e Kolvereid, 2005).

3. ATIVIDADES E PRÁTICAS INTERGERACIONAIS

No contexto económico e social da UE das últimas décadas, marcado pelo envelhecimento da população e por elevados níveis de desemprego, sobretudo para jovens e seniores, o fortalecimento das relações intergeracionais tem sido reconhecido em muitos países, na UE e não só, como forma de melhorar o bem-estar social (Jarrott, 2011; Bjursell, 2014).

Assim, o ano 2012 foi designado como Ano Europeu do Envelhecimento Ativo e da Solidariedade Intergeracional. Esta designação vem traduzir, em resposta ao envelhecimento da população, a preocupação de procurar assegurar que as pessoas mais velhas se mantenham ativas e participativas ao longo das suas vidas, com benefício para a saúde e a qualidade de vida. Um maior aproveitamento dos seus anos produtivos ao serviço da comunidade será muito relevante, em particular em relação à geração do *baby boom* que chega ao início da idade sénior com melhor educação, mais riqueza e melhor saúde (Jarrott, 2011). Mas aquela designação

traduz também a necessidade de promover a integração social de grupos presentemente marginalizados da vida social como os desempregados jovens (Hatton-Yeo e Sánchez, 2012).

Na primeira década de 2000 verificou-se uma importante disseminação de programas e de políticas intergeracionais a nível internacional, tendo em vista procurar contribuir para satisfazer as novas necessidades sociais das diferentes gerações³.

As atividades intergeracionais são caracterizadas por envolverem grupos de jovens e de seniores com vista à realização de objetivos claros e válidos e à criação de valor a partir da utilização de recursos positivos de ambos os grupos. Estas atividades deverão permitir obter vários tipos de benefícios para os indivíduos, as comunidades e as sociedades em geral, como a partilha de recursos sociais e profissionais entre gerações, a maior participação dos jovens e dos seniores no desenvolvimento económico e social e a aproximação entre gerações (Fisher *et al.*, 2014).

Existem muitos exemplos deste tipo de iniciativas e de projetos em vários países em áreas como a saúde, o apoio e trabalho social ou a cultura (Jarrott, 2011; Boström, 2014; Newman, 2014). Os novos instrumentos digitais têm atuado por vezes como catalisadores para a comunicação entre todas as idades como se verificou, por exemplo, em centros intergeracionais na Alemanha e em Espanha (p.e., Fundação La Caixa) em projetos de voluntariado e participação cívica (Hatton-Yeo e Sánchez, 2012; Gatnau, 2012).

Também em relação ao trabalho nas empresas uma melhor compreensão da diversidade geracional dos trabalhadores e uma maior cooperação intergeracional poderá contribuir para uma mais fácil adaptação das empresas à mudança e à inovação. Alguns autores consideram tratar-se do desafio mais relevante das empresas para os próximos anos (Roodin e Mendelson, 2013).

A melhoria das relações intergeracionais nas empresas deverá basear-se na análise das capacidades, da experiência e também dos objectivos e das atitudes dos trabalhadores das

³ Outra questão analisada na literatura é o efeito da idade na taxa de sucesso das empresas criadas. Não existe evidência empírica esclarecedora sobre os fatores condicionantes do sucesso de uma start up no contexto específico das empresas dirigidas por seniores ou por outros escalões etários (Weber e Schaper, 2004). Estudo no Reino Unido constata uma maior taxa de sobrevivência dos negócios estabelecidos por empreendedores seniores (Cressy 2006), mas na Finlândia conclui-se em sentido contrário (Kautonen, 2008). Outros estudos, de pequena escala, mostram que estas têm níveis de vendas menores, são menos lucrativas e criam menos emprego (Harada, 2003).

A experiência profissional, incluindo a experiência prévia na criação de negócios, e o conhecimento e as capacidades sobre algum tipo de serviço/produto não parecem relevantes para determinar o sucesso empresarial (Davidsson e Honig, 2003). Sabe-se, no entanto, que a criação de empresas como alternativa ao desemprego tem elevada taxa de fracasso e que os desempregados tendem a ter piores desempenhos do que quem abandona o seu emprego para criar um negócio (Webster e Walker, 2005).

Outra questão ainda é a do impacto económico da criação de novas empresas. Estudos revelam que a criação de novas empresas cria menos emprego, menos remunerado e duradouro do que nas empresas já existentes (Acs e Armington, 2003). Não existem provas de que o apoio do Governo à criação de empresas em geral favoreça o sucesso e o crescimento económicos (Blanchflower, 2000). O que parece ser mais importante é criar negócios em áreas com potencial efetivo de crescimento (Shane, 2009).

diferentes gerações, e em iniciativas que contribuam para um melhor conhecimento entre as gerações. Deste modo, será possível uma mais fácil transferência e partilha de conhecimentos entre gerações e uma redução dos conflitos inerentes às diferentes gerações (Roodin e Mendelson, 2013; Wells-Lepley *et al.*, 2013).

As perspectivas teóricas que têm informado os estudos e os programas intergeracionais consideram os indivíduos e os grupos em contextos interativos (como a “teoria do contacto” ou a “teoria do capital social”) ou o desenvolvimento individual (como a “teoria do desenvolvimento humano”). A relação com algumas disciplinas das ciências sociais é também muito importante, como os casos da psicologia, da sociologia, da antropologia, da educação ou da política social (Kuehne e Melville, 2014).

Todavia, existe ainda um campo vasto para o desenvolvimento da investigação teórica e empírica. Conceitos e teorias adequados são ainda requeridos para orientar e consolidar a compreensão da intergeracionalidade e das suas práticas e programas (Jarrott, 2011).

O desenvolvimento das relações e das práticas intergeracionais poderá contribuir para melhorar o enquadramento técnico, administrativo e financeiro das atividades intergeracionais. São necessários modelos alternativos de financiamento e/ou de emprego, assim como a definição de regulamentação adequada para atrair investimentos e o desenvolvimento de metodologias para avaliar impactos e benefícios sociais (BEPA, 2010; Jarrott, 2011; Grimm *et al.*, 2013). A análise de estudos de caso será igualmente muito importante na identificação de boas práticas de cooperação intergeracional (Pitt-Catsouphe *et al.*, 2013).

É também reconhecida a necessidade de modelos inovadores nos sectores da saúde, educação e assistência social, considerados sectores chave de crescimento para muitas economias europeias e caracterizados por um forte envolvimento das políticas públicas (Mulgan *et al.*, 2007).

Assim, merece aqui uma referência o conceito de inovação social, associado às atividades de empreendedorismo social (Bull, 2008; Ridley-Duff e Bull, 2011), que refletem questões de responsabilidade e ética e objetivos de transformação social (Zahra *et al.*, 2009; BEPA, 2010; European Commission, 2012; Renko, 2013). Entre outros fins, a inovação social, associada às práticas intergeracionais, no atual contexto de limitação de recursos e dos atuais desajustamentos no mercado de trabalho, poderá oferecer vias para a inclusão social, a atividade económica e independência financeira de grupos sociais mais vulneráveis (como os desempregados, os idosos e os jovens), contribuindo para o desenvolvimento de sociedades mais coesas e sustentáveis (Grimm *et al.*, 2013)⁴.

⁴ Merece referência igualmente a introdução, em 2003, da primeira revista científica dedicada às relações intergeracionais (o Journal of Intergenerational Relationships, da editora Routledge).

4. SÍNTESE E CONCLUSÃO

O processo de empreendedorismo e de criação de empresas é bastante complexo e é condicionado por fatores diversos, relacionados com as características psicológicas e de personalidade dos empreendedores, a sua situação de vida e as suas motivações pessoais, as suas relações com outras pessoas (p.e., parceiros de negócio, clientes, capitalistas de risco), e ainda o contexto institucional (p.e., atividade reguladora e funcionamento dos mercados).

A análise efectuada aos principais condicionantes do empreendedorismo jovem e sénior permitiu concluir que existem alguns fatores que, de acordo com a investigação teórica e empírica, são favoráveis ao comportamento empreendedor quer de jovens, quer de seniores. São fatores de personalidade (perfil de risco e autonomia), de situação de vida (género e nível de educação) e interpessoais (relações com empreendedores). Existem outros fatores que são favoráveis ao empreendedorismo apenas nos jovens ou nos seniores. Os fatores favoráveis nos jovens são fatores de personalidade (capacidades de iniciativa e inovação), motivações pessoais (desejo de independência e de realização pessoal) e fatores interpessoais (influência familiar). Os fatores favoráveis nos seniores são fatores de situação de vida (falta de alternativas de trabalho em situação de desemprego, nível de experiência, nível de riqueza) e motivações pessoais (desejo de ultrapassar a falta de oportunidades de trabalho, desejo de melhoria de rendimento). Constataram-se ainda, em relação aos seniores, efeitos desfavoráveis de fatores institucionais e sociais (envolvente legal e reguladora, ambiente sociocultural).

Ao identificar os principais fatores condicionantes dos empreendedorismos jovem e sénior, o presente trabalho poderá contribuir para uma melhor conjugação de jovens e de seniores na realização de projetos empresariais comuns, e, assim, para a promoção do empreendedorismo como forma de reduzir o desemprego, prolongar o período de vida de trabalho dos seniores, valorizar o ‘capital humano e social’ e aproximar as gerações. Por estas razões, as políticas de empreendedorismo com equipas constituídas por jovens e seniores, ou outros escalões geracionais⁵, são presentemente apoiadas na UE. A ligação entre jovens e seniores deverá realizar-se a partir das capacidades de uns e de outros e das sinergias criadas em equipas conjuntas e poderá potenciar a criação de empresas com melhores condições de sucesso.

⁵ O termo ‘geração’ refere-se a um escalão etário que, de algum modo, partilha experiências societárias como condições económicas, acontecimentos históricos e valores culturais. Embora tenham sido propostas diferentes definições operacionais para os escalões geracionais, uma definição frequentemente utilizada sugere os quatro escalões seguintes: tradicionalista (nascidos antes de 1946) baby boomer (nascidos entre 1946 e 1963), geração X (nascidos entre 1964 e 1976), e geração Y (nascidos entre 1977 e 2000) (Pitt-Catsoupes et al., 2013).

A questão fundamental é saber de que modo uma conjugação adequada de jovens e seniores, tendo em atenção os fatores condicionantes respectivos, poderá conduzir à criação de empresas mais fortes.

A implementação de projetos e de programas de empreendedorismo intergeracional será, por isso, importante para a avaliação das virtualidades da conjugação das potencialidades específicas de cada geração no desenvolvimento de projetos conjuntos e das dificuldades da sua realização na prática. Poderão ser igualmente estudadas iniciativas e instrumentos que contribuam para um adequado entendimento entre as gerações e para a transferência de conhecimentos e de capacidades entre elas, como por exemplo atividades de construção de equipas, de formação, tutoria ou acompanhamento, e, deste modo, para acelerar o processo de preparação de equipas e de projetos altamente funcionais.

O Projeto UAW – United at Work “Fostering Intergenerational Entrepreneurship”, promovido pela SCML (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa) no âmbito do Programa da União Europeia para o Emprego e a Solidariedade Social PROGRESS (2007-2013) e atualmente em curso, surgiu, neste contexto, como projeto experimental. Tem como grupos-alvo jovens até 30 anos e seniores com entre 50 e 64 anos, todos desempregados e altamente qualificados, e envolve cerca de 100 jovens e 100 seniores que foram selecionados e inseridos num programa de *team building*, capacitação e incubação tendo em vista a criação de equipas e de projetos de negócio intergeracionais.

Apesar da natureza experimental e da escala reduzida do Projeto, a análise dos seus resultados permitirá avaliar a formação e o modo de funcionamento das equipas intergeracionais na criação de negócios para o público-alvo considerado, com as suas vantagens e dificuldades, condições de operacionalização e principais fatores de sucesso. Algumas sugestões e recomendações para a realização de políticas e Projetos futuros de empreendedorismo intergeracional serão igualmente possíveis.

REFERÊNCIAS

- ACS, Z. J. e Armington, C. 2003. “The impact of geographic difference in human capital on service firm formation rates”. *Journal of Urban Economics*, 56 (2): 244-278.
- ALDRICH, H. e Zimmer, C. 1986. “Entrepreneurship through social networks”, em: Aldrich, H. (Ed.), *Population Perspectives on Organizations*, Acta Universitatis Upsaliensis, Uppsala, 13–28.
- AUDRETSCH, D.B., Carree, M.A. e Thurik, A.R. 2001. “Does entrepreneurship reduce unemployment?”. Discussion paper TI 2001-074/3, Rotterdam: Tinbergen Institute.
- BANCO DE PORTUGAL. 2012. “Relatório sobre a Economia Portuguesa em 2011”, Lisboa
- BARCLAYS. 2001. “Third Age Entrepreneurs – Profiting from Experience. Barclays Economic Report” Barclays PLC, London.
- BARON, R. A. 2007. “Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship: entrepreneurs as the active element in new venture creation”. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1: 167-182.
- BARON, R. A. e Shane, S. A. 2008. *Entrepreneurship: A Process Perspective*. Thomson South Western.
- BECKMANN, M. 2005. “Age-biased technological and organizational change: Firm-level evidence for West Germany”. *German Economic Association of Business Administration (GEABA) Discussion Paper* No. 05 - 13.
- BEPA. 2010. “Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union”. Bureau of European Policy Advisors, European Commission, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- BISHOP, P. 2012. “Knowledge, diversity and entrepreneurship: A spatial analysis of new firm formation in Great Britain”. *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal*, 24 (7-8): 641-660.

BISHOP, P. e Brand, S. 2014. “Human capital, diversity, and new firm formation”. *The Service Industries Journal*, Volume 34, Issue 7: 567-583.

BJURSELL, C. 2014. “The social contract: Between the generations, by Bjarne Hastrup”. *Journal of Intergenerational Relationships*, 12:81–84.

BLANCHFLOWER, D.G. e Oswald, A.J. 1998. “What Makes an Entrepreneur?”. *Journal of Labor Economics*, vol. 16, no. 1, 26-60.

BLANCHFLOWER, D.G. 2000. “Self-Employment in OECD Countries”. *Labour Economics*, vol. 7, No. 5, September, 471-506.

BLANCHFLOWER, D.G. e Oswald, A.J. 2007. “What Makes a Young Entrepreneur?”. *IZA Discussion Paper* No. 3139.

BOSMA, N. e Amorós, J. E. 2014. “Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship Across the Globe”. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

BOSMA, N., Wennekers, S. e Amorós, J. E. 2012. “Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe”. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

BOSTRÖM, A.-K. 2014. “Reflections on Intergenerational Policy in Europe: The Past Twenty Years and Looking into the Future”. *Journal of Intergenerational Relations*, 12 (4): 357-367.

BRÜDERL, J., Preisendörfer, P. 1998. “Network support and the success of newly founded businesses”. *Small Business Economics* 10, 213–225.

BRUTON, G.D., Ahlstrom, D. e Li. H-L. 2010. “Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future?”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 34, no.3: 421-440.

- BULL, M. 2008. "Challenging Tensions: Critical, Theoretical and Empirical Perspectives on Social enterprise". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14 (5): 268–275.
- CALIENDO, M., Fossen, F. e Kritikos, A. 2009. "Risk attitudes of nascent entrepreneurs–new evidence from an experimentally validated survey". *Small Business Economics*, Springer, vol. 32(2): 153-167.
- CARREE, Martin, André van Stel, Roy Thurik and Sander Wennekers. 2001. "Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996". *Small Business Economics*, vol. 19, 3: 271-290.
- CEFEDOP. 2010. "Working and ageing. Emerging theories and empirical perspectives". European Center for the development of Vocational Training, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- CRESSY, R. 2006. "Are Business Startups Debt-Rationed?". *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 438, 1253-1270.
- CURRAN, J. e Blackburn, R. 2001. "Older people and the enterprise society: Age and self-employment propensities". *Work, Employment and Society*, 15: 889-902.
- DARBY, G. 2001. "The Young Entrepreneurs". RSA Onians Fellowship.
- DAVIDSSON, P. e Honig, B. L. 2003. "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, 18(3): 301-331.
- DESS, G.G. e Lumpkin, G.T. 2005. "The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship". *Academy of Management Executive*, 19(1): 147-156.
- DRUCKER, P. 1985. "Innovation and Entrepreneurship". New York, NY: Harper Perennial.
- DUNN, T. e Holtz-Eakin, D. 2000. "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links". *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 18(2): 282-305.

EUROPEAN COMMISSION. 2006. “The Oslo Agenda for Entrepreneurship Education in Europe”.

EUROPEAN COMMISSION. 2012. “Strengthening Social Innovation in Europe”, Brussels: European Union

FAIRLIE, R. W. e Holleran, W. 2012. “Entrepreneurship training, risk aversion and other personality traits: Evidence from a random experiment”. *Journal of Economic Psychology*, 33: 366–378.

FALTER, J.-M. 2007. “Entrepreneurship and intergenerational links in Switzerland”. *Labour* 21 (1): 121–134.

FISHER, T., Di Pietro, B., Stoyanova, V., Thymiakou, G., Strapatsa, C. e Mitrofanenko, T. 2014. “Program Profile Big Foot: Sustainable Regional Development through Intergenerational Learning”. *Journal of Intergenerational Relationships*, 12: 75-80.

FITZSIMMONS, J.R., Douglas, E.J. 2011. “Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions”. *Journal of Business Venturing* 26 (4), 431–440.

GAGLIO, C.M., Katz, J.A. 2001. “The psychological basis of opportunity identification: entrepreneurial alertness”. *Small Business Economics* 16, 95–111.

GATNAU, J. L. 2012. “La Caixa Foundation and Its Programs for Older People”. *Journal of Intergenerational Relationships*, Vol. 10, Issue 3: 328-331.

GEDEON, S. 2010. “What is Entrepreneurship ?”. *Entrepreneurial Practice Review*, Vol. 1 Issue 3 Summer.

GELDHOF, G. J., Porter, T., Weiner, M. B., Malin, H., Bronk, K. C., Agans, J. P., Mueller, M., Damon, W. e Lerner, R. M. 2013 “Fostering Youth Entrepreneurship: Preliminary Findings From the Young Entrepreneurs Study”. *Journal of Research on Adolescence*, Vol. 24, Issue 3: 431–446, September.

GEM. 2012. “GEM Portugal, Estudo sobre o Empreendedorismo”. Global Entrepreneurship

Monitor, SPI e ISCTE-IUL.

GEP/MSSS. 2013. Boletins Estatísticos do Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério da Solidariedade e da Segurança Social.

GÓMEZ, R. S, e Haro, S. G. 2012 “Relação entre os fatores institucionais e o empreendedorismo: análise mediante técnicas quantitativas”. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 13: 54-72.

GRIMM, R., Fox, C., Baines, S. e Albertson, K. 2013. “Social innovation, an answer to contemporary societal challenges? Locating the concept in theory and practice”. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, Vol. 26, No. 4: 436–455.

HARADA, N. 2003. “Who succeeds as an entrepreneur? An analysis of the post-entry performance of new firms in Japan”. *Japan and the World Economy*, Vol. 15, pp. 221-222.

HART, M., Anyadike-Danes, M. e Blackburn, R. 2004. “Entrepreneurship and age in the UK: Comparing Third Age and Prime Age new venture creation across the regions”. Artigo apresentado no RENT XVIII, Copenhagen, November.

HATTON-YEO, A. e Sánchez, M. 2012. “2012 and Beyond: Toward a Socially Sustainable Intergenerational Europe”, Editorial Comment. *Journal of Intergenerational Relationships*, Vol. 10: 211-213.

HENLEY, A. 2007. “Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: evidence from British longitudinal data”. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19: 253-280.

IYIGUN, M. e Owen, A. 1998. “Risk, entrepreneurship and human capital accumulation”. *American Economic Review* 88, 454–457.

JARROTT, S. E. 2011. “Where Have We Been and Where are We Going? Content Analysis of Evaluation Research of Intergenerational Programs”. *Journal of Intergenerational Relationships*, 9:37–52.

- KAUTONEN, T. 2008. "Understanding the older entrepreneur: Comparing Third Age and Prime Age entrepreneurs in Finland". *International Journal of Business Science and Applied Management*, Vol. 3, Issue 3.
- KAUTONEN, T., Down, S. e Minniti, M. 2014. "Ageing and entrepreneurial preferences". *Small Business Economics*, 42:579–594.
- KIBLER, E., T. Wainwright, T. Kautonen e R.A. Blackburn., (2012), "Worklife after work?: Older entrepreneurship in London – motivations and barriers", Kingston University, Small Business Research Centre, London.
- KNIGHT, F. 1921 (1964). "Risk, Uncertainty and Profit". New York, NY: Augustus M. Kelley.
- KOK, J. de, A. Ichou e I Verheul. 2010. "New Firm Performance: Does the Age of Found Affect Employment Creation?". *EIM Research Reports*, Number H201015.
- KUEHNE, V. e Melville, J. 2014. "The State of Our Art: A Review of Theories Used in Intergenerational Program Research (2003–2014) and Ways Forward". *Journal of Intergenerational Relationships*, 12:317–346.
- LASPITA, S., Breugst, N., Heblich, S. e Patzelt, H. 2012. "Transmissão intergeracional de intenções empreendedoras". *Journal of Business Venturing*, 27: 414-435.
- LÉVESQUE, M., Minniti, M. 2006. "The effect of aging on entrepreneurial behavior". *Journal of Business Venturing*, 21 (2): 177–194.
- Lévesque, M., e Minniti, M. 2011. "Age matters: how demographics influence aggregate entrepreneurship". *Strategic Entrepreneurship Journal* 5 (3): 269–284.
- MCCLELLAND, D. 1987. "Characteristics of successful entrepreneurs". *Journal of Creative Behavior*, 21: 219-233
- MCCLELLAND, E., Swail, J., Bell, J. e Ibbotson, P. 2005. "Following the pathway of female entrepreneurs: A six-country investigation". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11: 84-107.

- MILLER, D. 1983. "The correlates of entrepreneurship in three types of firms". *Management Science*, Vol. 29, no. 7: 770-791.
- MILTON, D. G. 1989. "The complete entrepreneur". *Entrepreneurship: theory and practice*, 13 (3): 9-19.
- MINNITI, M. 2008. "The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?". *Entrepreneurship Theory and Practice* 32, 779–790.
- MULGAN, G., Tucker, S., Ali, R. e Sanders, B. 2007. "Social Innovation: What it Is, Why it Matters and How It Can Be Accelerated", Oxford: Said Business School.
- NEWMAN, S. 2014. "Remembering the Past and Preparing for an Intergenerational Future". *Journal of Intergenerational Relations*, 12 (4): 304-316.
- NOORDERHAVEN, N., Thurik, R., Wennekers, S. e van Stel, A. 2004. "The Role of Dissatisfaction and per Capita Income in Explaining Self-Employment across 15 European Countries". *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol 28, 5: 447–466, September.
- OECD. 2013. "Senior Entrepreneurship".
- OCDE. 2014. "Employment Outlook".
- PARKER, S. C. 2004. "The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship", Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- PARKER, S.C. 2009. "The Economics of Entrepreneurship", Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- PETERS, M., Storey, D. e Cressy, R. 1999. "The Economic Impact of Ageing on Entrepreneurship and SMEs", Warwick University.
- PITT-CATSOUPHES, M., Mirvis, P. e Berzin, S. 2013. "Leveraging Age Diversity for Innovation" *Journal of Intergenerational Relations*, 11 (3): 238-254.

- RAUCH, A. e Frese, M. 2007. "Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success". *European Journal of Work and Organizational Psychology* 16 (4), 353–385.
- RENKO, M. 2013. "Early challenges of nascent social entrepreneurs". *Entrepreneurship Theory and Practice* 37 (5): 1045–1069.
- RIBEIRO, M. I., Fernandes, A. e Diniz, F. 2013. "Propensity for entrepreneurship among college undergraduates: the case of a public university in north-eastern Portugal". *Regional Science Inquiry Journal*, V (2): 75-86.
- RIDLEY-DUFF, R. e Bull, M. 2011. "Understanding Social Enterprise: Theory and Practice", London: Sage.
- ROMÁN, C., Congregado, E. e Millán, J. M. 2013. "Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme?". Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1619990>.
- ROODIN, P. e Mendelson, M. 2013. "Multiple Generations at Work: Current and Future Trends". *Journal of Intergenerational Relations*, 11 (3): 213-222.
- ROSÁRIO, R. L. 2012. "Empreendedorismo jovem - características e determinantes". Dissertação de mestrado, ISEG, Universidade Técnica de Lisboa.
- ROTEFOSS, B. e Kolvereid, L. 2005. "Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process". *Entrepreneurship & Regional Development*, 17: 109-127.
- SAY, J. 1816. "A treatise on political economy", London: Sherwood, Neeley and Jones.
- SCHUMPETER, J. 1934(1961). "The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle", New York, NY: Oxford University Press
- SHANE, S. 2009. "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy". *Small Business Economics*, 33: 141-149.

- SIMON, M., Houghton, S. M. e Aquino, K. 2000. "Cognitive biases, risk perception, and venture formation: how individuals decide to start companies". *Journal of Business Venturing*, 15: 113–134.
- SINGH, G. e DeNoble, A. 2003. "Early retirees as the next generation of entrepreneurs". *Entrepreneurship Theory & Practice*, 23: 207-226.
- SOCIAL ENTERPRISE, UK. 2011. "Fightback Britain. A Report on the State of Social Enterprise Survey", Social Enterprise, UK.
- STEPHAN, U., Uhlaner, L.M. 2010. "Performance-based vs socially supportive culture: a cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship". *Journal of International Business Studies* 41 (8), 1347–1364.
- VAN DER SLUIS, J., Van Praag, M. e Vijverberg, W. 2008. "Education and entrepreneurship selection and performance: A review of empirical literature". *Journal of Economic Surveys*, 22 (5): 795-841.
- VERHEUL, I., Wennekers, S., Audretsch, D. e Thurik, R. 2001. "An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture". Discussion Paper TI01-030/3, Rotterdam: Tinbergen Institute.
- VICENZI, S. E. e Bulgacov, S. 2013. "Fatores motivadores do empreendedorismo e as decisões estratégicas de pequenas empresas". *Revista de Ciências da Administração*, 15 (35): 208-221.
- WEBER, P. e Schaper, M. 2004. "Understanding the grey entrepreneur". *Journal of Enterprising Culture*, 12: 147-164.
- WEBSTER, B. e Walker, B. 2005. "Smart training for the older entrepreneur". Paper presented at the International Council of Small Business World Conference, Melbourne, June.
- WELLS-LEPLEY, M., Swanberg, J., Williams, L., Nakai, Y. e Grosch, J. W. 2013. "The Voices of Kentucky Employers: Benefits, Challenges, and Promising Practices for an Aging Workforce". *Journal of Intergenerational Relations*, 11 (3): 255-271.

WENNEKERS, S., Noorderhaven, N., Hofstede, G. e Thurik, R. 2001. “Cultural and economic determinants of business ownership across countries”, em W.D Bygrave, E. Autio, C.G. Brush, P. Davidsson, P.G. Green, P.D. Reynolds e H.J. Sapienza (eds). “Frontiers of Entrepreneurship”, Babson College, Wellesley, MA.

YOUNG FOUNDATION. 2007. “Social Innovation: What it is, Why It Matters, How it Can Be Accelerated”. <http://www.youngfoundation.org/node/460>.

ZAHRA, S. A., Gedajlovicb, E., Neubaum, D. O. e Shulmand, J. M. 2009. “A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges”. *Journal of Business Venturing* 24 (5): 519–532.

ZISSIMOPOULOS, J. M. e Karoly, L. A. 2007. “Transitions to self-employment at older ages: The role of wealth, health, health insurance and other factors. *Labour Economics* 14: 269-295.