

**EMPREENDEDORISMO E CRESCIMENTO ECONÓMICO:
EVIDÊNCIAS PARA PORTUGAL**

Daniela Pacheco Moura

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutor em Gestão Empresarial Aplicada

Orientadora:

Prof.^a Doutora Virgínia Trigo, Prof.^a Associada, ISCTE Business School

Coorientador:

Prof. Doutor Álvaro Rosa, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School

Lisboa, Setembro 2012

**EMPREENDEDORISMO E CRESCIMENTO ECONÓMICO:
EVIDÊNCIAS PARA PORTUGAL**

Daniela Pacheco Moura

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de
Doutor em Gestão Empresarial Aplicada

Júri:

Doutor Victor Domingos Seabra Franco, Professor Catedrático,
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Doutora Maria José Aguilar Madeira, Prof.^a Auxiliar,
UBI – Universidade da Beira Interior

Doutora Maria Fernanda Pargana Ilhéu, Prof.^a Auxiliar,
ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão

Doutor José Moleiro Martins, Prof. Adjunto
ISCAL – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa

Doutora Virgínia Maria Trigo, Prof.^a Associada,
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Doutor Álvaro Augusto da Rosa, Prof. Auxiliar,
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Lisboa, 12 de Março de 2013

AGRADECIMENTOS

Nesta tese de doutoramento agradece-se a dedicação e talento posto na orientação pela Professora Virgínia Trigo, nome ligado às questões de empreendedorismo e ao coorientador Professor Álvaro Rosa pela paciência e precisão dedicada às questões de método e quantitativas.

Como, habitualmente, nestes projetos longos e solitários, tem de haver debate que abranja pessoas competentes nas diversas áreas, para a económica menciona-se Luís Moura, para a de desenvolvimento Joaquim Amaro e para a organizacional o Professor Correia Jesuíno com grande experiência académica, assim como a capacidade analítica dos colegas do DBA.

Uma nota de agradecimento para Catarina e Miguel Moura que facilitaram a produção da tese com a habilidade que têm para a informática e para a consultoria.

A Sociedade Portuguesa de Inovação através de Sara Medina e Douglas Thompson mostraram-se sempre disponíveis para a clarificação dos dados utilizados no trabalho e à European University Network on Entrepreneurship, ESU, através das suas conferências anuais, que incentivou o pensamento científico e permitiu o contacto direto com autores de vários artigos científicos.

Também se agradece ao ISCTE Business School – Instituto Universitário de Lisboa o profundo e atualizado conhecimento que proporcionou ao longo do curso para doutoramento em gestão aplicada, DBA.

RESUMO

A tese acompanha a tendência da última década do século XX no interesse pelo empreendedorismo, que vai para além da academia e é tema dos círculos políticos e do público em geral, como resultado das preocupações com o crescimento económico nas economias avançadas. Portugal, situa-se na lista destas economias e, apresenta a taxa de empreendedorismo mais elevada da União Europeia, UE-15, em 2007, a exemplo do já verificado em 2001. No entanto, ao longo de seis anos a taxa de crescimento económico nacional não regista progressos. Esta realidade é o argumento para se avaliar o que correu bem nas condições que impulsionaram o empreendedorismo português, mas também o que poderia ter sido transmitido ao crescimento económico e não o foi. A investigação toma como quadro conceptual uma abordagem em quatro fases para responder à questão seguinte: “Que evidências para Portugal na relação entre empreendedorismo e crescimento económico?”.

Para testar empiricamente o modelo utilizam-se dados secundários disponibilizados pelo Global Entrepreneurship Monitor, GEM, e outras fontes internacionais. Perante a complexidade do fenómeno em estudo recorre-se à análise estatística, que permite o contraste empírico de cinco grupo de fatores com vinte e quatro variáveis entre Portugal, países de rendimento elevado e de rendimento médio.

Os resultados obtidos mostram que a taxa de empreendedorismo de um país depende do nível de rendimento económico nacional, que no entanto só permite explicar uma fração daquela. São os fatores de empreendedorismo que ajudam a explicar a remanescente parcela de empreendedorismo pela respetiva influência que exercem na capacidade de um país/região criar novas empresas e negócios nascentes.

Para Portugal, a análise evidencia a existência de um conjunto de fatores que criam rigidez no mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico, nomeadamente a cultura, associada aos baixos níveis de tolerância ao risco, de responsabilidade individual, de criatividade e inovação e de promoção pelos *media*. Adicionalmente, a eficácia dos programas de governo e a baixa produtividade nos três setores de atividade são também fatores relevantes a considerar.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo; Atividade Empreendedora; Negócios Nascentes; Crescimento Económico; Desenvolvimento Económico; Produto Interno Bruto.

ABSTRACT

This thesis follows the trend of the last decade of the twentieth century, the interest being in entrepreneurship that goes beyond the academy and which is the subject in political circles and the general public as a result of the concerns about economic growth in advanced economies. Portugal is in the list of these economies and has the highest rate of entrepreneurship European Union, EU-15, in 2007 such as in 2001 already, although the rate of national economic growth has not progressed over the last six years. This reality is the argument that tries to assess what went well in the conditions that drove the Portuguese entrepreneurship, but also what could have been transmitted to the economic growth and was not. This research takes as its conceptual framework a four-step approach to answer the following question: "What is the evidence for Portugal in the relationship between entrepreneurship and economic growth?"

To empirically test the model secondary data provided by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and other international sources are used. Given the complexity of the phenomenon under study, we resort to statistical methods, which allows the empirical contrast between five-factor groups with twenty-four variables between Portugal, high-income countries and middle income ones.

The results show that the rate of entrepreneurship of a country depends on the level of national economic income, which only allows to the explanation a fraction of the rate. Entrepreneurship factors are the ones that help explain the remaining portion of entrepreneurship by the respective influence they have on the ability of a country / region to create start-ups and nascent businesses.

The analysis, based on the statement in the Portuguese economy, that high rates of entrepreneurship do not lead to a process of economic growth, suggest the existence of a set of factors that create rigidity in the transmission mechanism of entrepreneurship to economic growth, especially culture, associated to low levels of risk tolerance, individual responsibility, creativity and innovation and promotion by the media. The effectiveness of government programmes, in addition to low productivity in all three sectors of activity compared to the EU-15, the group Portugal wants to keep up with.

KEY WORDS: Entrepreneurship; Entrepreneurial Activity; Nascent Entrepreneurs; Economic Growth; Economic Development; Gross Domestic Product; GDP

ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS	I
RESUMO	III
ABSTRACT	V
ÍNDICE GERAL	VII
ÍNDICE DE QUADROS	XI
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
LISTA DE ABREVIACÕES	XV
CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO	1
1.1 - Enquadramento do Tema de Investigação	2
1.2 - Objetivos e Contributos de Investigação	5
1.3 - Questões de Investigação	8
1.4 - Processo de Investigação	8
1.5 - Estrutura da Tese	10
CAPÍTULO 2 - EMPREENDEDORISMO: DAS ORIGENS ATÉ ÀS ABORDAGENS ATUAIS	11
2.1 - Origens do Conceito Empreendedorismo	13
2.2 - Evolução das Teorias sobre Empreendedorismo	18
2.3 - Abordagem dos Traços Psicológicos	20
2.4 - Abordagem da Gestão	24
2.5 - Notas Finais sobre Empreendedorismo	28
CAPÍTULO 3 - LITERATURA ECONÓMICA	31
3.1 - Tradições Intelectuais sobre Empreendedorismo	32
3.2 - Modelos de Crescimento Económico Endógeno	38
3.3 - Modelos da Teoria Económica Institucional	41
3.4 - Modelos da Economia Industrial	42
3.5 - Desenvolvimento Económico	45
3.6 - Estruturas Conceptuais da Relação entre o Empreendedorismo e o Crescimento Económico	47
3.6.1 - O Modelo de Wennekers e Thurik	48
3.6.2 - O Modelo GEM	51
3.6.3 - O Modelo da OCDE	56
3.6.4 - O Modelo para Políticas de Empreendedorismo	57

3.7 – Estudos Empíricos sobre Determinantes do Empreendedorismo e Crescimento Económico	62
3.8 – Notas Finais sobre Literatura Económica.....	74
CAPÍTULO 4 – ESTUDOS EMPÍRICOS E BASE DE DADOS.....	75
4.1 – Estudos Empíricos com a Base de Dados do GEM	75
4.2 – Estudos Empíricos com Outras Bases de Dados	81
4.3 – Síntese das Abordagens de Referência.....	85
CAPÍTULO 5 – O CASO DE PORTUGAL.....	89
5.1 – O Lugar da Economia Portuguesa nas Economias Europeia e Mundial.....	90
5.2 – O Empreendedorismo e a Criação de Empresas em Portugal.....	110
5.2.1 – O Empreendedorismo.....	112
5.2.2 – Pequenas e Médias Empresas	117
5.3 – Síntese sobre Portugal na Economia Global	120
CAPÍTULO 6 – MODELO E ABORDAGEM METODOLÓGICA.....	123
6.1 – Definições para Efeitos deste Trabalho.....	125
6.1.1 – Empreendedorismo.....	125
6.2.2 – Crescimento Económico	127
6.2 – Modelo Conceptual.....	128
6.2.1 – Objetivos e Contributos da Investigação	130
6.2.2 – Métodos Adotados.....	131
6.3 – Operacionalização do Modelo Conceptual.....	134
6.3.1 – Método de Recolha de Dados.....	135
6.3.2 – Validade e o Nível de Confiança dos Dados.....	141
6.3.3 – Conjunto de Dados Seleccionados.....	144
6.3.4 – Operacionalização das Variáveis.....	145
6.3.5 – Análise de Dados	164
6.4 – Síntese dos Aspetos Metodológicos	171
CAPÍTULO 7 – RESULTADOS	173
7.1 – Caracterização Geral do Empreendedorismo	173
7.1.1 – Empreendedorismo e Tipo de Empreendedor	174
7.1.2 – Empreendedorismo induzido pelo Motivo.....	178

7.1.3 – Cessação da Atividade Empreendedora	179
7.1.4 – Empreendedorismo e Características Demográficas	180
7.1.5 – Empreendedorismo e Meio Envolvente.....	185
7.1.6 – Empreendedorismo e Atividade Económica.....	185
7.1.7 – Empreendedorismo e Internacionalização	187
7.1.8 – Empreendedorismo e Inovação.....	189
7.1.9 – Empreendedorismo e Concorrência.....	191
7.1.10 – Empreendedorismo e Novidade Tecnológica.....	191
7.1.11 – Atitudes relativas ao Empreendedorismo	192
7.1.12 – Condições Estruturais do Empreendedorismo.....	195
7.1.13 – Notas Finais sobre Caracterização Geral do Empreendedorismo.....	198
7.2 – Resultados da Análise do Modelo.....	200
7.2.1 – 1ª Questão de Investigação – A taxa de empreendedorismo é explicada exclusivamente pelo rendimento económico de um país?.....	200
7.2.2 – 2ª Questão de Investigação – Os fatores de empreendedorismo diferem na forma como influenciam as economias de rendimento médio relativamente às de rendimento elevado?	206
7.2.3 – 3ª Questão de Investigação – Por que razão, no período em estudo, o aumento de projetos empreendedores em Portugal acabou por se revelar pouco ou nada influente no crescimento económico?	219
CAPÍTULO 8 – DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	233
8.1. Características Diferenciadoras do Empreendedorismo	234
8.1.1 – A Melhoria da Produtividade.....	236
8.1.2 – As Oportunidades da Internacionalização	238
8.1.3 – A Inovação como Motor do Crescimento.....	239
8.1.4 – A Qualidade do Estado.....	239
8.1.5 – A Necessidade da Mudança Cultural	241
8.2 – Características Diferenciadoras dos Fatores de Crescimento	244
8.3 – Interligação entre Empreendedorismo, PIB e Fatores.....	245
CAPÍTULO 9 – CONCLUSÕES, CONTRIBUTOS E LIMITAÇÕES	247
9.1 – Objetivos e Conclusões da Investigação	247
9.1.1 – Problema e Objetivos	248
9.1.2 – Conclusões da Literatura até ao Modelo Proposto.....	250

9.1.3 – Conclusões da Aplicação do Modelo a Portugal.....	251
9.2 – Contributos da Investigação.....	255
9.3 – Limitações da Investigação.....	256
9.4 – Sugestões para Investigação Futura	258
BIBLIOGRAFIA.....	259
ANEXOS.....	284
ANEXO A – INQUÉRITOS	285
Quadro A.1 – Questionário à População Adulta (versão original)	285
Quadro A.2 – Questionário à População Adulta (versão em português).....	289
Quadro A.3 – Questionário a Especialistas Nacionais (versão em português).....	293
ANEXO B – INDICADORES DE PAÍSES	297
Quadro B.1 – Construção da Variável Rendimento.....	297
Quadro B.2 – Relação entre TEA e PIB <i>per capita</i> (2001).....	300
ANEXO C – ESTATÍSTICA DESCRITIVA	301
Quadro C.1 – Empreendedorismo e Características Socioeconómicas	301
Quadro C.2 – Empreendedorismo e Fatores Estruturais, 2007	305
Quadro C.3 – Estatísticas do Relatório GEM Portugal 2010.....	306

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 2.1 – Relação entre Tipos de Disciplina e Conceito de Empreendedorismo.....	19
Quadro 2.2 – Evolução do Conceito de Empreendedorismo e Empreendedor.....	29
Quadro 3.1 – Contribuições Teóricas da Literatura.....	44
Quadro 3.2 – Fases de Desenvolvimento Económico.....	45
Quadro 4.1 – Estudos sobre a Relação entre Empreendedorismo e Rendimento Económico.....	86
Quadro 6.1 – Questões sobre Inovação e Internacionalização.....	150
Quadro 6.2 – Questões sobre Atitudes Individuais e Nacionais.....	151
Quadro 6.3 – Conceitos, Variáveis e Medidas.....	157
Quadro 6.4 – Aspetos Metodológicos da Investigação Empírica.....	172
Quadro 7.1 – Empreendedorismo e as Características Demográficas : Género (% na TEA e EB).....	182
Quadro 7.2 – Empreendedorismo e Internacionalização (% na TEA e EB).....	188
Quadro 7.3 – Empreendedorismo e Inovação (% na TEA e EB).....	190
Quadro 7.4 – Taxa de Empreendedorismo ajustada ao PIB, 2007.....	205
Quadro 7.5 – Taxa de Empreendedorismo ajustada ao PIB, 2004.....	206
Quadro 7.6 – Resultados da Correlação com o Diferencial de Empreendedorismo.....	209
Quadro 7.7 – Medida do Efeito dos Fatores de Empreendedorismo, 2007.....	216
Quadro 7.8 – Resultados para um Modelo para Portugal, 2007.....	227

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 – Apresentação Resumida dos Capítulos da Tese.....	10
Figura 3.1 – Proporção de Proprietários-Gestores na OCDE, 1972-2004.....	37
Figura 3.2 – Modelo de Wennekers e Thurik.....	48
Figura 3.3 – Modelo Conceptual GEM, versões de 2007 e 2010.....	52
Figura 3.4 – Estrutura Conceptual da OCDE.....	56
Figura 3.5 – Modelo Teórico dos Determinantes do Empreendedorismo.....	59
Figura 3.6 – Determinantes do Empreendedorismo: Procura.....	60
Figura 3.7 – Modelo Conceptual das Medidas Políticas de Empreendedorismo.....	61
Figura 5.1 – Taxa de Crescimento do PIB em Portugal, 1961-2009.....	93
Figura 5.2 – Crescimento Anual do PIB entre Portugal e UE-15, 1988-1998.....	95
Figura 5.3 – Evolução do PIB Mundial, 1995-2009.....	97
Figura 5.4 – Diferencial de Crescimento do PIB entre Portugal e UE-27.....	98
Figura 5.5 – Evolução da Produtividade do Trabalho em Portugal, 1999-2007.....	100
Figura 5.6 – Evolução do PIB da Área do Euro, 2000-2010.....	104
Figura 5.7 – Crescimento Económico e do Emprego em Portugal, 2010-2015.....	109
Figura 5.8 – Défice Governamental e Dívida Pública em Portugal, 2010-2015.....	109
Figura 5.9 – Taxa de Atividade Empreendedora em Portugal, 2007 e 2010	114
Figura 5.10 – Tecido Empresarial Português, 2009.....	119
Figura 6.1 – Modelo de Investigação da Tese em 4 Fases.....	130
Figura 6.2 – A Cooperação entre os Processos Indutivos e Dedutivos.....	133
Figura 6.3 – Esquema da Estrutura do Inquérito à População Adulta.....	138
Figura 6.4 – Esquema de Classificação dos Empreendedores.....	140
Figura 7.1 – Taxa de Empreendedorismo (TEA), 2001, 2004, 2007 e 2010.....	175
Figura 7.2 – Empreendedorismo por Tipo de Negócios, 2001, 2004, 2007 e 2011.....	177
Figura 7.3 – Taxa de Empreendedorismo por Motivo, 2001, 2004, 2007 e 2010.....	179
Figura 7.4 – Cessação da Atividade Empreendedora, 2001, 2004, 2007 e 2010.....	180
Figura 7.5 – Atitudes relativas ao Empreendedorismo, 2001, 2004 e 2007.....	193
Figura 7.6 – Condições Estruturais do Empreendedorismo, 2001, 2004 e 2007.....	196
Figura 7.7 – Relação entre Taxa de Empreendedorismo e PIB, 2007.....	201
Figura 7.8 – Relação entre Taxa de Empreendedorismo e PIB, 2004.....	202
Figura 7.9 – Repartição do Fator Cultura, 2007.....	222

Figura 7.10 – Repartição do Fator Meio Envolveinte, 2007.....	223
Figura 7.11 – Repartição das Condições Microeconómicas, 2007.....	224
Figura 7.12 – Repartição das Condições Macroeconómicos, 2007.....	225
Figura 8.1 – Interligação Empreendedorismo, PIB e Fatores.....	245

LISTA DE ABREVIACÕES

AMECO – Annual Macro-Economic Database of the European Commission

APS – Inquérito à População Adulta Ativa ou “Adult Population Survey”

ASEAN – Associação de países do Sudeste Asiático constituída em 1967 e transformada em zona de livre comércio em 1992

BM – Banco Mundial ou WB

BRIC – Brasil, Rússia, Índia e China

CE – Comissão Europeia ou EC

CEE – Comunidade Económica Europeia

EC – European Commission ou CE

EFTA – Associação de Comércio Livre ou “European Free Trade Association”

EIP – Programa de Indicadores do Empreendedorismo do Eurostat ou “Entrepreneurship Indicators Programme”

EFC – Condições Estruturais do Empreendedorismo ou “Entrepreneurial Framework Conditions”

EU – European Union ou UE

EUROSTAT – Statistical Office of the European Commission

FE – Fatores de Empreendedorismo

FEFF – Fundo Europeu de Estabilização Financeira ou “European Financial Stability Facility, EFSF”

FMI – Fundo Monetário Internacional ou IMF

GCI – Índice de Competitividade Global ou “Global Competitiveness Index”

GEDI – Índice Global de Empreendedorismo e Desenvolvimento ou “Global Entrepreneurship and Development Index”

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

G7 – Grupo dos 7 países desenvolvidos: EUA, Japão, Reino Unido, Alemanha, França, Itália e Canadá

G8 – Grupo de 8 países desenvolvidos: o G7 e a Rússia

G20 – Grupo dos 20: o G8, a União Europeia e os países: África do Sul, Argentina, Brasil, México, China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia, Arábia Saudita, Turquia e Austrália

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e Inovação

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

IEF – Índice de Liberdade Económica ou “Index of Economic Freedom”

- IMD – Relatório Anual da Competitividade Mundial ou World Competitiveness Yearbook
- IMF – International Monetary Fund ou FMI
- INE – Instituto Nacional de Estatística, Portugal
- ISIC – International Standard Industrial Classification
- NES – Inquérito a Especialistas Nacionais ou National Expert Survey
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico ou OECD
- OECD – Organization for Economic Co-operation and Development ou OCDE
- ONU – Organização das Nações Unidas
- PEC – Pacto de Estabilidade e Crescimento da União Europeia
- PIB – Produto Interno Bruto
- PIB *per capita* ou PIBpc – Produto Interno Bruto por habitante equivalente a Rendimento Interno
- PIB_pc_PPP – PIB *per capita* ajustado pela Paridade do Poder de Compra
- PME – Pequenas e Médias Empresas
- PNACE – Programa Nacional de Ação para o Crescimento e Emprego
- PPC – Paridade do Poder de Compra
- PORDATA – Projeto da Fundação Francisco Manuel dos Santos
- PPP – Parcerias Público-Privadas
- QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional
- SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação
- SPSS – Statistics Package for Social Sciences
- TEA – Taxa de Atividade Empreendedora ou “Total Entrepreneurship Activity”
- TIC – Tecnologias de Informação e Comunicação
- UE – União Europeia ou EU
- UEM – União Económica e Monetária, dos países da UE-15 excluem-se a Dinamarca, Suécia e Reino Unido, não têm moeda única o euro
- UE-15 – os 15 membros da União Europeia: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido
- UE-27 – UE-15 e os países: Polónia, República Checa, Eslováquia, Bulgária, Hungria, Malta, Chipre, Estónia, Letónia, Lituânia, Eslovénia e Roménia
- WB – World Bank ou BM
- WEF – Fórum Económico Mundial ou “World Economic Forum”
- WTO – Organização Mundial do Comércio (OMC), ou “World Trade Organization”

CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO

“Economia é instrumental e é adjetivo, Portugal é o objetivo maior e é substantivo”

Êrnani Lopes (2009)¹

Neste primeiro capítulo far-se-á a apresentação desta tese de doutoramento cujo formato é o de Gestão Empresarial Aplicada com uma contribuição esperada para a teoria, para a gestão e para as políticas públicas.

A tese acompanha a tendência da última década do século XX no interesse pelo empreendedorismo, que vai para além da academia e é tema dos círculos políticos e do público em geral, como resultado das preocupações com o crescimento económico nas economias avançadas. Portugal, situa-se na lista destas economias e, apresenta a taxa de empreendedorismo mais elevada da União Europeia, UE-15, em 2007, a exemplo do já verificado em 2001. Embora, num período de seis anos a taxa de crescimento económico nacional não tenha registado progressos. Esta realidade é o argumento para que se tente avaliar o que correu bem nas condições que impulsionaram o empreendedorismo português, mas também o que poderia ter sido transmitido ao crescimento económico e não o foi.

Inicia-se com a Secção 1 relacionada com o enquadramento do tema de investigação sobre Empreendedorismo e Crescimento Económico: Evidências para Portugal. Continua com a Secção 2 que propõe os objetivos e contributos da investigação, seguindo-se a Secção 3 dedicada à problemática e à identificação do campo de estudo que vale a pena investigar e a Secção 4 que descreve o método e o processo de pesquisa utilizado. Por último, a Secção 5 resume a estrutura da tese.

Justifica-se nesta introdução um esclarecimento adicional sobre a temporalidade da crise económica portuguesa com consequências na investigação empírica, a qual não contemplou o ano de 2010, pois se considerou que o período após 2007 foi de aprofundamento da crise. É neste ponto que um estudo concluído em 2007 permite evitar

¹ Êrnani Lopes (1942-2010). Economista, Ministro das Finanças e do Plano de Portugal entre 1983 e 1985 e negociou a adesão de Portugal à então Comunidade Económica Europeia (CEE).

que as linhas de relação entre empreendedorismo e crescimento económico, não sejam influenciadas pelos efeitos da crise económica mundial.

1.1 – Enquadramento do Tema de Investigação

O desenvolvimento económico é o objetivo último de qualquer país e o crescimento da economia encontra-se no centro da política económica e industrial. A capacidade de uma sociedade aumentar a riqueza e bem-estar ao longo do tempo está criticamente relacionada com os vários aspetos socioeconómicos que vão influenciar o crescimento económico e impulsionar os ganhos de produtividade a médio e longo prazo.

A clássica dicotomia “crescimento económico” versus “desenvolvimento” aparece, nos modelos económicos atuais, indissociável, pois constitui o objetivo único na trajetória de longo prazo. Os estudos de Amartya Sen e a disseminação do Índice de Desenvolvimento Humano, IDH, da ONU (Sen, 1991), revelam a importância que o conceito de desenvolvimento assume na atualidade.

“O conceito desenvolvimento é mais geral, mais amplo, do que o de crescimento económico (...). A contribuição dos economistas para o estudo do desenvolvimento é constituída fundamentalmente pelos estudos que se fazem sobre o crescimento económico dos vários países, cientes que existem múltiplas relações entre os dois conceitos” (Amaral et al., 2008, p. 13).

Hoje, já ninguém duvida, que o empreendedorismo exerce um papel relevante, quer pelos resultados dos estudos empíricos sobre a relação entre empreendedorismo e crescimento económico, que têm vindo a surgir a partir da última década do século XX, quer por fundamentos teóricos, ainda não exaustivos, que a partir dos anos 1980 passaram a conceptualizar, em termos económicos, o empreendedorismo.

É claro que uma proporção considerável da população mundial, que já ultrapassou os sete bilhões em 2012, está envolvida com o empreendedorismo, estimando-se que um em cada cinco adultos no mundo está relacionado diretamente ou indiretamente com a criação de negócios (Reynolds et al., 2005, p. 226). Um estudo recente para o G20 refere a média de 319 milhões de indivíduos nestes 20 países, o que corresponde a 12% da população ativa, entre 2006-2010 como envolvidos numa atividade empreendedora inicial, com uma larga maioria de empreendedores nos países BRIC: Brasil, Rússia, Índia e China (McKinsey,

2011). Ambas as afirmações utilizaram a definição de empreendedorismo do *Global Entrepreneurship Monitor*, GEM, que mede na população ativa a proporção de indivíduos envolvidos em negócios nascentes e na criação de novas empresas (com menos de 42 meses).

O avanço considerável no estudo do empreendedorismo não consegue ainda ser consensual nos argumentos sobre a influência do empreendedorismo no crescimento económico. Porém, a teoria do crescimento, macroeconómica, mudou de paradigma e passou a considerar a influência da atividade empresarial no crescimento económico. Esta mudança deveu-se ao facto dos conhecidos modelos de crescimento neoclássico deixarem de conseguir explicar a expansão económica a partir da noção clássica de “equilíbrio estacionário”, com os fatores produto, consumo e investimento como constantes na economia, surgindo modelos que já consideravam os fatores como o conhecimento e o progresso técnico como exógenos para permitir que a economia cresça a partir do estado de equilíbrio.

Os novos modelos de crescimento desenvolveram-se a partir dos trabalhos pioneiros de Solow (1956, 1970), reinterpretados por Romer (1986, 1990), Lucas (1988) e Rebelo (1991), os quais passam a ser referidos como modelos de crescimento endógeno introduzem o progresso tecnológico e a formação do capital humano como determinantes do crescimento de longo prazo. Igualmente, devem ser referidas as contribuições de modelos de boas políticas tipo Aghion e Howitt (1992, 1998) ao considerarem que o setor da investigação está na origem da inovação e que a concorrência entre as empresas incentiva a inovação.

Por último, sobre o processo de crescimento tiveram uma influência decisiva os modelos institucionalistas, com a definição de instituições de Douglass North (1990), prémio Nobel em 1993, e os estudos sobre os custos de transação por Oliver Williamson (1989), Nobel da Economia em 2009, os quais revitalizaram os trabalhos de Coase (1937), mas que destacam a tendência que esta corrente assume hoje.

Não admira, por isso, que a extensão da economia – disciplina científica – aos contributos do empreendedorismo seja recente. Contudo, estão lançadas as sementes teóricas para o desenvolvimento de uma nova disciplina e de uma nova área de investigação do empreendedorismo, a qual ainda é jovem com quatro décadas, mas está em plena expansão.

As perspetivas teóricas são marcadas pelo tempo, verificando-se que o desenvolvimento histórico do empreendedorismo tem vindo a ser tratado por vários autores, desde Gartner em 1985 até muito recentemente na obra de H. Landstrom em 2010, sendo comum a referência sobre a investigação do empreendedorismo estar concentrada em três dimensões de análise: individual, microeconómica ou gestão de empresas e ainda na macroeconómica que dá importância à criação de novas empresas para obtenção de riqueza e emprego.

A tendência de evolução das economias através da globalização e da importância dada pela teoria económica ao conhecimento do processo de produção, que veio a gerar profundas transformações nas estruturas produtivas das economias mais desenvolvidas fê-las transitar de uma economia da gestão para uma economia do empreendedorismo, sendo esta a mais expressiva contribuição sobre modelos de empreendedorismo, devida a dois investigadores, Audretsch e Thurik (Audretsch et al., 2001b). Eles argumentaram que o crescimento económico não se sustentaria nas economias de escala e de gama de Chandler (1990) como se tinha verificado ao longo de quase todo o século XX.

Os países anglo-saxónicos foram os primeiros a demonstrarem uma transição de regime e a experimentarem um considerável aumento de empreendedores no mercado de trabalho, mas os países da Europa Ocidental acompanharam o movimento, desde meados dos anos 1980. Em Portugal, a taxa de empreendedorismo só começou a ser referida explicitamente a partir de 2001 com o primeiro relatório GEM para Portugal, tendo experimentado um elevado crescimento entre 2004 e 2007 (GEM, 2008b, p. 12).

O interesse neste assunto que relaciona empreendedorismo e crescimento económico adquiriu grande importância. Em termos científicos destacaram-se os estudos da relação entre a criação de novas empresas e crescimento económico (Wennekers e Thurik, 1999; os testes de Audretsch e Thurik para a OCDE, Audretsch et al., 2001a; ou Van Stel et al., 2005), ou ainda os estudos sobre os fatores culturais e institucionais como forma de compreender o comportamento empreendedor e o crescimento económico (Wennekers e Thurik, 1999; Carree e Thurik, 2003; Acs et al., 2008a), assim como são de grande interesse os trabalhos sobre o impacto da concorrência e da turbulência entre empresas, regiões (Porter, 1990, 2002; Bosma et al., 2000a; Audretsch et al., 2002a) e ainda a inovação na relação entre empreendedorismo e crescimento económico (Schumpeter, 1934, 1942; Aghion e Howitt, 1992; Acs e Audretsch, 1990 e os testes empíricos de Wennekers et al., 2005, Wong et al., 2005 e Koellinger, 2008). Em termos de política

económica, o Tratado de Lisboa da União Europeia (European Union, 2007), entrou em vigor em 2009, reconhecendo o empreendedorismo como um dos pilares da sustentabilidade económica.

Em Portugal, por parte do setor público, o empreendedorismo assumiu maior relevo desde o início dos anos 2000, com a realização de diversos trabalhos sobre o estudo do empreendedorismo: Relatórios do GEM, incluem Portugal nos anos de 2001, 2004, 2007 e 2010 (Reynolds et al., 2001; Acs et al., 2005b; Bosma et al., 2008 e Kelly et al., 2011); Relatórios do Projeto GEM Portugal da SPI em parceria com instituições públicas para os mesmos anos (GEM, 2001; 2005a; 2008a e 2011) e, ainda, o Programa de Indicadores de Empreendedorismo (EIP) da OCDE com a participação do INE (OECD, 2008a).

No seio da comunidade académica portuguesa, o interesse sobre a temática do empreendedorismo e crescimento económico só surgiu a partir dos anos 2000. A partir dessa data têm sido realizados alguns estudos concentrados em poucos investigadores, de referir: Mata (1996); Mata e Portugal (2000, 2002 e 2004); Figueiredo, Guimarães et al. (2002); Trigo (2003); Trigo et al. (2008); Silva (2003, 2009); Baptista (2004, 2005); Baptista et al. (2006a, 2007, 2008, 2011); Baptista, Van Stel e Thurik (2006b); Gaspar (2008); Gaspar e Pinho (2007); Portela et al. (2007); Raposo (2009); Raposo et al. (2000, 2008 e 2011); Sarkar (2007 e 2010) e Geroski, Mata e Portugal (2010).

1.2 – Objetivos e Contributos de Investigação

O objetivo deste trabalho de investigação é o de explorar os fatores que influenciam a interação empreendedorismo – crescimento económico, a qual é complexa. A simplificação consiste em assumir o processo em quatro fases, recorrendo ao enquadramento dos modelos sobre empreendedorismo e à moderna teoria do crescimento económico, o estudo vai passar pela segmentação entre economias de rendimento económico médio e as de rendimento elevado e tomar como referência o caso concreto de Portugal.

O ponto de partida do trabalho foi a constatação na economia portuguesa de taxas de crescimento económico baixas, em particular entre 2004 e 2007, tendo em consideração o crescimento elevado na taxa de empreendedorismo nacional nesse período e a experiência de crescimento económico nas economias com rendimentos *per capita* anuais entre 20 a 25 mil dólares americanos, referidos no Projeto GEM Portugal 2007 (GEM, 2008b) e em

Bosma et al. (2008 e 2009b), coincidente com o posicionamento de Portugal em termos de produto interno bruto *per capita* (ou, o que é o mesmo que rendimento *per capita* do país – ver Amaral et al., 2008, p. 14 e Figueiredo et al., 2008, p. 31).

De uma forma mais pormenorizada a análise empírica desta dissertação fundamenta-se nas conceptualizações teóricas, que são importantes porque garantem a coerência das ideias que transmitem, e nos estudos empíricos já efetuados, dado que a relação estreita com a forma como são construídos os dados tornam os mecanismos envolvidos mais transparentes, pretendendo focalizar os seguintes aspetos:

- Explicar o fenómeno do empreendedorismo em relação ao crescimento económico, recorrendo a modelos, nomeadamente aos estudos de Carree et al. (2002, 2007); Audrestch et al. (2002b); Audrestch (2007); Wennekers et al. (2005, 2010); Acs (2006); Minniti et al. (2006); Bosma et al. (2009a); Acs et al. (2010). O ponto de partida assenta na ideia do empreendedorismo ao se caracterizar pela criação de novas empresas e desenvolvimento de novos negócios é fortemente afetado pelos fatores existentes na economia.
- Conceptualizar a interação entre empreendedorismo e o conjunto de variáveis, designadas por fatores de empreendedorismo (FE), desde as condições estruturais do empreendedorismo (EFC) atribuídas a Reynolds, Hay e Camp (1999), às condições do meio envolvente para iniciar negócios, como o setor de atividade, a inovação e a orientação de mercado atribuídas a Lundstrom e Stevenson (2001, 2005), até às condições micro e macroeconómicas e recursos socioeconómicos, referidas nos estudos de Wennekers e Thurik (1999) e Verheul et al. (2002), todas estas variáveis, nos quadros conceptuais referidos, encontram-se empiricamente relacionadas com o processo de crescimento económico.
- Analisar os principais fatores do processo de empreendedorismo que não são explicados pelo nível de produto interno bruto de uma economia (PIB). Para isso, mede-se o efeito desses fatores no diferencial de empreendedorismo que se evidencia pela segmentação de economias (Van Stel et al., 2005; Bosma et al., 2011 e Frederick et al., 2011).

Acrescentar à análise referida a abordagem do processo de crescimento económico, centrada nas explicações não matemáticas dos principais modelos contemporâneos de

Solow (1956, 1970); Rebelo (1991); Barro e Sala-i-Martin (1992); Neves e Rebelo (2001) e Porter et al. (2002).

- Estudar as principais questões do processo de empreendedorismo em Portugal que possam contribuir para avanços nos desempenhos da economia portuguesa, ancorando a nossa análise naquilo que o corpo recente da teoria e os resultados do trabalho empírico realizado afirmam relativamente a uma pequena economia aberta, como é o caso de Portugal, resistindo à tentação de delinear políticas económicas de crescimento, antes sim registar ideias sobre os fatores de empreendedorismo como mecanismos de transmissão para o crescimento da economia portuguesa.

Na generalidade, verificámos que nos estudos já realizados sobre atividade empreendedora através da comparação de Portugal com outros países foi constatada uma situação diferente para o nosso país na relação do empreendedorismo, com o desemprego por Baptista e Thurik (2007) ou com o tamanho das empresas por Sarmento e Nunes (2009). Contudo, os aspetos relacionados com a envolvente de crescimento económico permaneceram pouco explorados. Por esta razão, o presente estudo contribui para a literatura na área, providenciando evidência empírica adicional.

Landstrom (2010), afirmou que a investigação em empreendedorismo está muito relacionada com a política económica e com as boas práticas e que a história nos ensina que o ótimo para um país ou região num determinado período nem sempre funciona noutro contexto e noutro período. É esta a razão pela qual é necessário dedicar algum tempo à análise de modelos de empreendedorismo, à teoria do crescimento económico e à evidência empírica relacionada com a teoria proveniente deste trabalho.

O desafio final foi estudar como é que o crescimento económico pode ser trabalhado a partir dos fatores mais importantes associados ao empreendedorismo e tomar como referência o caso concreto da economia portuguesa. A concretização deste objetivo vai permitir apresentar alguns contributos numa lógica de empreendedorismo e crescimento económico sustentável para a desejável definição de um novo posicionamento estratégico de Portugal, o que também acrescenta valor aos estudos sobre este tema.

1.3 – Questões de Investigação

A questão de investigação que se coloca é a seguinte: “Que evidências para Portugal na relação entre empreendedorismo e crescimento económico?”.

Com o trabalho empírico efetuado procura-se responder às seguintes questões:

1. A taxa de empreendedorismo é explicada exclusivamente pelo rendimento económico de um país?
2. Os fatores de empreendedorismo diferem na forma como influenciam as economias de rendimento médio relativamente às economias de rendimento elevado?
3. Por que razão, no período em estudo, o aumento dos projetos empreendedores em Portugal acabou por se revelar pouco ou nada influente no crescimento económico?

O pressuposto que se assume é o de que o dinamismo dos fatores de empreendedorismo e os resultantes níveis de crescimento económico constituem condições cruciais na compreensão dos desempenhos económicos de um dado país.

Os resultados da investigação podem constituir uma tentativa para a construção de novos elementos na teoria, nomeadamente sobre novas condições na relação entre empreendedorismo e crescimento económico, cuja pertinência é justificada, acima de tudo, pela necessidade de criar resultados em termos de crescimento económico.

1.4 – Processo de Investigação

No projeto de investigação aplicamos uma análise assente em quatro fases principais: a primeira fase desenvolve o pré-modelo baseado na literatura sobre a relação entre o empreendedorismo e o PIB *per capita*; a segunda fase já conceptualiza os fatores que afetam a relação empreendedorismo e crescimento económico e segmenta dois tipos de situações, ou seja os dois grupos de economias que vão seguir o pré-modelo; a terceira fase desenvolve o modelo através do conjunto de fatores de empreendedorismo que impactam ou estrangulam o crescimento económico, ou seja mede os efeitos de fatores sobre o desvio de empreendedorismo entre as economias de rendimento médio e economias de rendimento elevado e relaciona-os com o processo de crescimento económico; por último, a quarta confirma para Portugal os fatores que influenciam a relação do empreendedorismo com crescimento económico.

O método de análise empregue tem os seguintes fundamentos: i) no conjunto de ideias e conceitos discutidos numa investigação dos autores Frederick e Monsen (2011), baseada nos modelos sobre empreendedorismo e ii) na teoria moderna do crescimento económico, usando a investigação académica desde Solow até aos principais modelos utilizados no estudo do processo de crescimento.

Ora uma posição metodológica deste tipo exige que a estratégia de recolha de dados se baseie numa análise com uma harmonização na respetiva obtenção e na conceptualização das variáveis, o que só é viável através do recurso a bases de dados secundários. Adota-se explicitamente a abordagem do programa internacional do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), o qual tem a vantagem competitiva relativamente a outros inquéritos de um questionário padronizado sobre o tema, agregando centenas de milhar de resultados obtidos pelas equipas nacionais em mais de 30 países. Outras fontes utilizadas são o Banco Mundial (WB) com os indicadores de boa governação por países, o Fundo Monetário Internacional (IMF), os indicadores do IMD (*World Competitiveness Yearbook*) e o Índice de Liberdade Económica (*Heritage Foundation*).

Com esta estratégia diversificada de recolha de dados empíricos tenta evitar-se um dos problemas mais frequentemente citados na investigação em empreendedorismo: a colinearidade das fontes.

Tendo presente que a construção da investigação parte dos dados em bruto para os transformar em unidades de análise utiliza-se a abordagem indutiva para originar novo conhecimento dentro da visão moderna de investigação científica, possibilitando atingir níveis de sistematização mais aceitáveis, seguindo os procedimentos da análise quantitativa exploratória dos dados e definindo os testes estatísticos para análise do modelo de relação entre empreendedorismo e crescimento económico

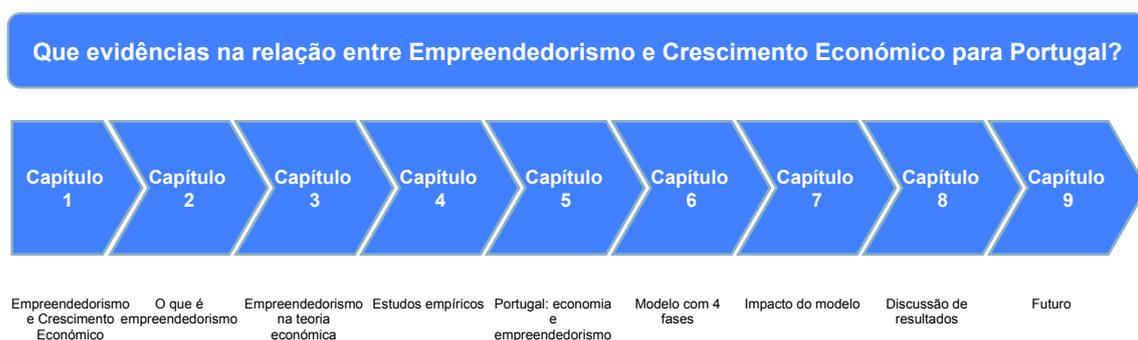
Nesta ótica, o conhecimento adquirido pelo estudo implementado apesar de se considerar ter acrescentado valor ao tema está longe de ser definitivo e será indubitavelmente atualizado quando mais e melhores dados ficarem disponíveis para formulação de novos desenvolvimentos e quando mais aplicações a outros países forem realizadas.

1.5 – Estrutura da Tese

A tese está organizada em nove capítulos, este primeiro capítulo apresenta a tese e os capítulos seguintes organizam-se segundo uma índole teórica e outra prática. Na parte teórica desenvolve-se a revisão da literatura ao longo dos seguintes quatro capítulos: Capítulo 2: centra a atenção na abordagem teórica e histórica sobre empreendedorismo; Capítulo 3: estabelece algumas características que os investigadores modelizaram acerca da relação entre empreendedorismo e crescimento económico; Capítulo 4: sintetiza os estudos empíricos publicados recentemente; Capítulo 5: caracteriza a economia portuguesa.

Na índole prática é aplicada uma investigação empírica, com quatro grandes pontos: Capítulo 6: apresenta a metodologia fundamental escolhida, as definições para efeitos deste trabalho, o desenho do estudo empírico, a construção das variáveis, a formulação do modelo conceptual que se pretende testar e os métodos utilizados na investigação empírica; Capítulo 7: apresenta os resultados obtidos; Capítulo 8: efetua a análise e discussão dos resultados e por fim no Capítulo 9: apresentam-se as principais conclusões e referem-se as limitações do trabalho, para além de propostas para futuras investigações nesta temática.

Figura 1.1 – Apresentação Resumida dos Capítulos da Tese



Fonte: Análise do autor

CAPÍTULO 2 – EMPREENDEDORISMO: DAS ORIGENS ATÉ ÀS ABORDAGENS ATUAIS

“Todas as gerações necessitam de uma nova revolução, referiu Thomas Jefferson².

A revolução da atual geração é a do empreendedorismo”

The Economist, 14 de Março de 2009

A investigação sistémica do empreendedorismo realiza-se desde o final da década de setenta do século passado, apesar das contribuições pioneiras terem surgido no século XVIII. Mais recentemente, a perspetiva de associar o empreendedorismo ao desenvolvimento económico ganhou terreno, em que se realça a importância do contexto institucional e de outros fatores que influenciam o processo empreendedor.

O empreendedorismo é, claramente, um fenómeno complexo e multifacetado que, tem sido considerado um elemento fundamental não só no que diz respeito ao desenvolvimento económico, mas também ao desenvolvimento organizacional como referido por Minniti et al. (2006).

A parte teórica da tese está estruturada de forma a analisar o tema do empreendedorismo proveniente de abordagens bastante diferentes em que prevalece determinada perspetiva consoante a época. De facto, a partir dos anos 1970, a teoria e a investigação empírica utilizam, por um lado, os referenciais conceptuais das abordagens comportamentalistas, que decorrem da aproximação às ciências da psicologia e da sociologia e mais recentemente às teorias das organizações e da gestão. Concomitantemente, surgem os autores contemporâneos, cujos argumentos continuam fiéis à tradição económica Say-Schumpeter e posteriormente às contribuições sobre modelos de crescimento endógeno e pensamento institucionalista, as quais são denominadas neste trabalho como a literatura económica sobre empreendedorismo e, apresentadas resumidamente no próximo capítulo.

A análise recente realizada por Hans Landstrom et al. (2010) sobre os fundamentos históricos na investigação sobre empreendedorismo, representa-os em três épocas distintas

² Thomas Jefferson foi o terceiro presidente dos Estados Unidos da América de 1801 a 1809 e redator da “Declaração de Independência”.

consoante a influência dominante da respetiva disciplina: a era da ciência económica (1870-1940); a era das ciências sociais (1940-1970) e a era dos estudos de gestão (1970-). Contudo, os autores afirmam que a partir da década iniciada em 1980 a investigação sobre empreendedorismo adquiriu um estatuto próprio, apresentando nos anos 1990 uma infraestrutura robusta de investigação. A partir dos anos 2000, a “procura da maturidade” tem conduzido a: (i) debate intenso sobre o domínio muito fragmentado da investigação em empreendedorismo; (ii) divisão da investigação e de grupo de investigadores entre as diferentes disciplinas; (iii) aumento no desenvolvimento de modelos teóricos.

Jones e Wadhvani (2006) têm a visão de que a separação histórica dos estudos sobre empreendedorismo em abordagens sociais e de gestão é perigosa. Esta orientação dada pelos dois investigadores é válida, uma vez que o estudo do empreendedorismo é dinâmico e inserido na sociedade.

No entanto, Landstrom et al. (2010) referem que, o empreendedorismo na primeira década do século XXI já se constitui como uma teoria aberta ligada às várias ciências e não só à económica e que se estrutura como uma área de conhecimento própria com terminologia e modelos específicos, provenientes de uma nova geração de investigadores como Jones e Wadhvani (2006) e Daniel Hjorth (2006).

Neste pressuposto, a revisão da literatura do empreendedorismo realizada na tese tem subjacente a lógica cronológica de aparecimento de várias tendências que tocam quase todas as ciências. Igualmente se seguiu a linha de ensino de Souza e Guimarães (2005) que referem que os estudos sobre empreendedorismo têm como característica a pluralidade, destacando-se principalmente os de especialização comportamental e económica, baseando-se a comportamental nas características cognitivas dos indivíduos empreendedores e a económica associada à inovação e ao crescimento económico.

Assim, no capítulo dois são analisadas, em primeiro lugar, as origens do conceito de empreendedorismo. A seguir, há a preocupação com a análise do indivíduo empreendedor através das teorias das ciências sociais sobre “traços psicológicos” e, atente-se na abordagem da gestão através das contribuições sobre a questão da oportunidade empreendedora e do contexto organizacional.

O capítulo três, de acordo com a distinção proposta por Trigo (2003) entre pensadores não económicos e pensadores económicos, trata da perspetiva da literatura económica sobre

empreendedorismo e da questão importante da relação entre empreendedorismo e crescimento económico, em termos do conceptual teórico. No capítulo quatro, apresentam-se os trabalhos empíricos e a base de dados respetiva mais recentes publicados sobre esta temática.

2.1 – Origens do Conceito Empreendedorismo

O conceito de empreendedorismo teve origem explícita nas contribuições clássicas do pensamento económico, a partir do século XVIII, com as relevantes ideias de seis economistas: Cantillon, Say, Marshall, Knight, Schumpeter e Kirzner, as quais vão ser descritas de forma cronológica, visto ainda hoje estarem presentes nas agendas da investigação empírica centradas no empreendedorismo, o que está de acordo com Trigo (2003) que refere que o empreendedorismo terá sido inicialmente investigado no século XVIII por economistas preocupados em compreender o fenómeno enquanto explicação para o sistema de mercado e para a teoria de desenvolvimento económico.

Embora seja de interesse focar outras óticas, a de Hisrich, Peters e Shepherd (2005) apresenta o empreendedorismo em cinco períodos desde o século XIII: inicia-se com Marco Polo (1254-1324), passa pela Idade Média (séc. XVI Renascentista) e para estes autores o termo surge explicitamente com Cantillon mas ainda no séc. XVII, já que no século seguinte o XVIII passa a distinguir-se o capitalista do empreendedor (indivíduo que precisa do capital) mas no final do séc. XIX e início do séc. XX era frequente a não distinção entre empreendedores e gestores e em meados do séc. XX o empreendedor passou a ser visto como um inovador. Outros autores remetem, igualmente, o conceito de empreendedor para os finais do século XII (Greatti e Senhorini, 2000), atribuindo o termo empreendedor àqueles que estavam incumbidos de conduzir as expedições militares.

Na perspetiva desta tese, Richard Cantillon (aprox. 1680-1734) foi o mais antigo cientista que se conhece a identificar o conceito do empreendedorismo. Na obra publicada a título póstumo em 1755, o seu *“Éssai sur la Nature du Commerce en Général”* (1755; 1931), identificou três tipos de agentes no sistema económico: (i) proprietários (designados como capitalistas); (ii) empreendedores (identificados por *“undertakers”*) e (iii) trabalhadores (referidos como assalariados).

Cantillon mostra que o empreendedor é o responsável por todas as trocas e circulação de bens na economia, sendo-lhe atribuída a seguinte frase: “o empreendedor compra a um

preço certo e vende a um preço incerto, operando assim como um risco associado”. A função que o distingue de outros agentes económicos é a de ser o decisor sobre obter e usar os recursos e assumir o risco empresarial. Segundo Hébert e Link (1989), Cantillon deu ao conceito de empreendedorismo um conteúdo económico, relacionando a atividade empreendedora com o risco, avançando com a primeira explicação para a autorregulação do mercado através do mecanismo do preço na oferta e procura das trocas comerciais, tendo o empreendedor o papel de responsável por atingir o equilíbrio de mercado, podendo afirmar-se que já seria reconhecido o empreendedorismo como mais um fator de produção, para além dos clássicos terra, capital e trabalho.

Um século depois em plena época clássica, Jean Baptiste Say (1767-1832) divulga o pensamento de Adam Smith em França, estendendo a função económica do empreendedor, definida por Cantillon, à função proeminente do gestor (a introdução do termo *entrepreneur* que se veio a generalizar na língua francesa). Segundo Van Praag (1999), foi o primeiro economista que investigou o papel do empreendedor e o popularizou na gestão da empresa. O economista francês publicou, em 1803, a obra “*A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*” (1803; 1971), atribuindo ao empreendedor a função de coordenador do processo produtivo e distinguiu a função empresarial da função capitalista do proprietário, distanciando-se da teoria clássica do capitalista.

No entanto, o francês Jean-Baptiste Say foi famoso na teoria económica clássica pela “Lei dos Mercados” ou “Lei de Say” segundo a qual “a oferta é que cria a sua própria procura”, o que impossibilitaria uma crise geral de “superprodução”, tendo sido este o pilar da economia até à Grande Depressão de 1930, quando passa a ser contestada.

O século XVIII foi marcante na ciência económica ao emergir a preponderante teoria clássica dominada por Adam Smith (1723-1790) e David Ricardo (1772-1823), que rejeitaram quer a tese mercantilista da posse de metais preciosos como fonte de riqueza (Colbert, século XVII), quer a teoria fisiocrata da riqueza associada apenas ao trabalho da terra (Quadro Económico de Quesnay, 1694-1774) e defenderam a teoria capitalista do equilíbrio de mercado, cuja origem, geralmente aceita, em Adam Smith com a obra “*Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*” (1776; 1995) veio a influenciar a maneira como passou a ser vista a função do empreendedor ao apresentar os fundamentos para uma análise da economia de mercado.

Para Adam Smith, a riqueza das nações assenta na divisão do trabalho e nos princípios da liberdade económica (“*laissez-faire*” clássica). Neste contexto, faz uma referência ao papel do empreendedor como agente económico que transforma a procura em oferta, mas é passivo, prudente e ajusta-se às circunstâncias de mercado (Hébert e Link, 1989), não havendo no indivíduo proprietário distinção entre as funções de capitalista e de empreendedor. Por isso, as funções de assunção de risco ou de coordenação de negócios, embora reconhecidas, não eram relevantes e o termo lucro era usado no mesmo sentido de juros.

Foi já no século XIX, com John Stuart-Mill (1806-1873), outro economista pertencente à Escola Clássica, na obra “*Principles of Political Economy*” (1848; 2004), que se retomou a conceção de Cantillon e Say, definindo o indivíduo proprietário como empreendedor se toma as decisões e assume riscos com o objetivo do lucro, mas capitalista se possuidor do capital, sendo remunerado pelos juros sobre o capital.

Mill refere-se ao empreendedorismo como sendo a base da empresa privada. Este conceito de empreendedorismo, foi seguido pelo fundador da Escola Austríaca, Carl Menger (1840-1921) na sua obra “*Principles of Economics*” (1871; 1994), ao argumentar que a atividade empresarial incluía um determinado número de funções, sendo a principal a de antecipar necessidades futuras e daí o alerta para as oportunidades de lucro e para a importância da concorrência, dando início ao pensamento sobre empreendedorismo na Escola nascida na Áustria.

O século XX até 1930 foi marcado pelos primeiros economistas da teoria neoclássica, representados por Alfred Marshall (1842-1924), F.Y. Edgeworth (1845-1926) e A.C. Pigou (1877-1959), este último desenvolveu o ramo da economia do bem-estar. A teoria neoclássica está ligada aos modelos de análise marginal da utilidade, em que o valor do bem não é definido pela sua utilidade global mas pelas probabilidades características de um agente económico conseguir obter a última unidade do bem considerado. Os neoclássicos deram uma atenção especial à função do empreendedorismo como um meio para um melhor conhecimento do sistema de mercado, ao enfatizarem o papel do empreendedor em levar o mercado ao equilíbrio característico da concorrência perfeita (“*laissez faire*” neoclássico).

Alfred Marshall teve o contributo mais importante para a teoria económica de tradição inicial neoclássica, ao reconhecer o papel diferenciador do empreendedor,

independentemente de ser ou não um fornecedor de capital, o que o distanciou dos clássicos que confundiam a função do empresário (empreendedor) com a do capitalista. O economista inglês, na obra *“Principles of Economics: An Introductory Volume”* (1890; 1930), publicada em 1890, dá ênfase à classe de empreendedores como a dinamizadora da economia de mercado, visto orientar os processos de produção e distribuição, adaptar a oferta à procura no mercado e coordenar os fatores de capital e trabalho na empresa. De acordo com Van Praag (1999), Marshall atribuiu a função mais importante ao empreendedor, referindo-se-lhe como *“the pioneer of new paths”*, sendo este ao mesmo tempo gestor e trabalhador de uma empresa. Neste contexto, o empreendedor assume riscos, identifica novas oportunidades de negócio e aperfeiçoa os métodos de trabalho. O empreendedorismo passou a identificar-se como fator de produção crucial, para além da terra, capital e trabalho, obtendo relevância teórica com Knight-Schumpeter-Kirzner.

Frank Knight (1885-1972) foi o primeiro economista que com a sua dissertação de doutoramento *“Risk, Uncertainty and Profit”* apresentada em 1921, distingue de forma explícita o risco da incerteza. Este fundador da escola americana, no contexto da teoria neoclássica generalizou a teoria do empreendedorismo de Cantillon, ao afirmar que o empreendedor assume o risco em situações de incerteza, o que proporciona oportunidades de lucro.

Por outro lado, os modelos neoclássicos posteriores, após 1930, afastaram a contribuição do empreendedorismo para a teoria microeconómica, como comenta Barreto (1989) que explica que os economistas neoclássicos a partir de 1930 estavam mais preocupados com a compreensão do funcionamento do mercado e com a concorrência perfeita. A teoria económica estruturava-se através de formalizações matemáticas, uma abordagem que dificultava a inclusão do empreendedorismo nos modelos económicos (Hébert e Link, 1989).

A Joseph Schumpeter (1883-1950) se deve a tradição teórica que associou empreendedorismo à inovação, mas também mostrou a relação do crescimento económico com a organização e com o empresário. É na obra *“Teoria do Desenvolvimento Económico”* (*“The Theory of Economic Development”*), publicada em 1911 em alemão e traduzida para inglês em 1934, que introduz a ideia do empreendedor como inovador e a função do empreendedor como o criador do desequilíbrio no *status quo* económico através da destruição criativa ou inovações. Com a famosa expressão de “destruição criativa”

Schumpeter (1934; 1961) defende que os novos agentes (empresas) surgem no mercado substituindo conceitos e agentes instalados (destruição) por outros novos e mais eficientes e eficazes (criativa).

Segundo Schumpeter, o sistema económico de procura e oferta está em equilíbrio generalizado – resultado de um sistema de mercado estático – que um indivíduo, o empreendedor, rompe ao produzir inovações sob cinco formas: 1) criação de novos produtos; 2) criação de novos métodos de produção ou novos processos; 3) abertura de novos mercados; 4) obtenção de novos fornecedores ou formas de aprovisionamento e 5) reorganização de processos de gestão. É interessante notar que esta definição histórica de inovação de Schumpeter tem um significado muito aproximado ao que hoje se entende por empreendedorismo, ou seja o processo de pôr em ação as novas combinações de fatores, sendo a inovação um processo endógeno que permite alcançar um equilíbrio económico superior (Van Praag, 1999).

A tradição da escola austríaca (Menger-von Mises-Kirzner) tem subjacente a definição do empreendedor de Menger como aquele que transforma recursos em produtos e serviços úteis, criando oportunidades para fomentar o crescimento industrial. Esta corrente foi dinamizada por outro autor da Escola de Viena, Ludwig von Mises na obra “*Human Action*” (1949), na qual avançou com a ideia de que o empreendedor seria por excelência um tomador de decisões e que a rentabilidade das empresas seria uma consequência dessas decisões, nada tendo a ver com o capitalista.

Israel Kirzner (1930-) é considerado – com Knight e Schumpeter – como um dos percussores da teoria do empreendedorismo do século XX, ao integrar a tradição da escola austríaca, dando importância à capacidade do empreendedor em identificar e explorar as oportunidades de negócio lucrativas. A escola austríaca atribuiu um grande papel à ação humana, ao contrário da escola neoclássica associada à eficiência dos mercados.

Muitos teóricos contemporâneos seguidores destas tradições referem que as abordagens Schumpeterianas e Kirzenianas são complementares e não contraditórias (Baumol, 2002 e Shane, 2003) e que ambos os tipos de empreendedores contribuem para o crescimento económico.

Até 1930, partindo destes contributos pioneiros oriundos da teoria económica, desenvolveram-se múltiplas perspetivas sobre o empreendedorismo. Enquanto no período

que vai desde finais dessa década até finais da década de 1970, deu-se um desinteresse pelo estudo do empreendedorismo na teoria económica, contrabalançado pelas contribuições empíricas dos cientistas sociais. Enquanto, que a partir de 1980, a teoria do empreendedorismo voltou a ser considerada no campo da investigação contemporânea económica e social.

2.2 – Evolução das Teorias sobre Empreendedorismo

A referência ao empreendedorismo, como descrito na secção anterior, já tem três séculos, e pode-se concluir que todos os trabalhos mencionados nessa secção se interligam e ao mesmo tempo podem ser apontados como a base de desenvolvimento do estudo do empreendedorismo.

Contudo, apesar de ser já longa a utilização do conceito de empreendedorismo, a maioria dos autores que investigam na área reconhecem que a definição foi sempre problemática, Drucker (1985) até defende que o termo *entrepreneur* apresenta problemas de definição mesmo na língua francesa de onde é proveniente, afirma ainda que *entrepreneurship* não pode ser classificado como arte, nem como ciência, mas sim uma prática e uma disciplina. O termo tem sido usado por vários investigadores para significar coisas diferentes (Davidsson, 1989; Morris, Lewis e Sexton, 1994; Hisrich e Peters, 2002), mas Dollinger (2003) ao apresentar no seu livro algumas definições de empreendedorismo de diferentes autores, verifica que estas variam mas também apresentam elementos comuns, facilmente reconhecidos nos pontos atrás descritos.

No início dos anos 1980 assistiu-se a uma verdadeira explosão na investigação nesta área, marcada por dois acontecimentos importantes: a publicação da “*Encyclopedia of Entrepreneurship*” (Kent, Sexton e Vesper, 1982), contendo uma autêntica síntese do estado da arte sobre empreendedorismo e a realização da primeira grande conferência do Babson College, dedicada à divulgação dos trabalhos científicos.

De acordo com Sexton e Smilor (1986) “O empreendedorismo é uma das forças económicas e sociais com maior preponderância na atualidade. O empreendedorismo exige a fusão de uma série de fatores, talentos, ideias e tecnologia. Esta fusão pode ser arriscada, incerta, por vezes fortuita, mas é também dinâmica e criativa”. De facto, o interesse atinge todo o espectro político e as políticas públicas reconhecem o potencial da atividade

empresarial, ao nível da inovação, da criação de emprego, da revitalização do crescimento económico e do fortalecimento da capacidade competitiva dos países.

Apesar da grande popularidade do tema do empreendedorismo, não existe ainda uma teoria universalmente aceite que defina com exatidão o campo de atuação respetivo, assentando a sua génese na transversalidade de um conjunto de aproximações provenientes de diferentes áreas, cujas abordagens são muito diferentes, mas em cada disciplina são mais consensuais (Raposo e Silva, 2000), o que a partir da sistematização realizada por Louis Jacques Filion (1999), estudioso do empreendedorismo da Escola de Altos Estudos Comerciais (HEC, Montreal), se sugerem as relações do Quadro 2.1.

Quadro 2.1 – Relação entre Tipos de Disciplina e Conceito de Empreendedorismo

TIPOS DE DISCIPLINA	EMPREENDEADORISMO AUTOR / ANO	EMPREENDEADORISMO CONCEITO
Psicologia	McClelland, 1961, 1987; Shaver e Scott, 1991	Características do Empreendedor
Sociologia	Max Weber, 1930/1947; Reynolds, 1991	Comportamento do Empreendedor
Economia	Cantillon, 1755/1931; Say, 1803/1971; Marshall, 1890/1930; Schumpeter, 1911/1934 e 1942; Kirzner, 1973; Baumol, 1993;	Inovação e Desenvolvimento
Finanças	Knight, 1921; Leibenstein, 1968	Risco
Gestão	Penrose, 1959; Howard Stevenson, 1983; Peter Drucker, 1985 Gartner, 1985;	Organização, Planeamento e Utilização de Recursos
Marketing	Venkataraman, 1997; Shane e Venkataraman, 2000	Identificação Oportunidades; Diferenciação da Oferta; Adaptação aos Mercados
Engenharia	Bain, 1968; Porter, 1981, 1990	Distribuição/Coordenação de Recursos

Fonte: Análise do Autor com base nos autores mencionados.

Recentemente, nos últimos três anos, o conceito de empreendedorismo foi alargado a outras formas de atividade, como a social, política ou internacional. O empreendedorismo social, focalizado em atividades empreendedoras não lucrativas, é uma área nova que tem atraído cada vez mais os investigadores (Corner e Ho, 2010). Outras perspetivas incluem o empreendedorismo na educação (Klofsten e Jones-Evans, 2000), o empreendedorismo nas

mulheres (Kyrö e Hyrsky, 2008; Thompson e Jones-Evans, 2009), ou o empreendedorismo étnico (Clark e Drinkwater, 2010; Smallbone et al., 2010). Outro território muito controverso é o da influência da herança genética no comportamento do empreendedor (Nicolau e Shane, 2008). Estas linhas de investigação do século XXI têm tido grande desenvolvimento e cada vez mais novos paradigmas e abordagens tenderão a emergir, assim como novas questões relacionadas com as fronteiras do empreendedorismo.

Davidsson e Wiklund (2011) apontam, por isso, o criticismo que tem havido em torno da investigação na área do empreendedorismo e, para estes autores, só são importantes as contribuições cujo foco sejam os aspetos centrais do fenómeno do empreendedorismo: o indivíduo; a oportunidade; a organização; o ambiente e os processos, cuja interação terá diferentes resultados. No mesmo sentido, Acs et al. (2010), refere que a investigação na área do empreendedorismo deve conduzir à explicação da importante relação entre inovação, atividades empreendedoras, crescimento e desenvolvimento económico, assim como os estudos recentes de Audretsch et al. (2002b); Reynolds et al. (2005); Wennekers et al. (2005 e 2011); Van Stel et al. (2005); Thurik et al. (2008); Acs et al. (2006; 2009b e 2011) e Bosma et al. (2009a e 2011) sendo esta a linha orientadora desta tese.

No entanto e, não tendo a pretensão, nem sequer estaria ao alcance cobrir todas as áreas de investigação, desenvolve-se nas secções seguintes uma abordagem às principais influências no estudo do empreendedorismo, identificando igualmente a ligação entre empreendedorismo e crescimento/desenvolvimento económico.

2.3 – Abordagem dos Traços Psicológicos

A evolução da investigação em empreendedorismo após 1930 passou, em parte, pela discussão à volta da teoria dos “Traços” de personalidade ou do perfil do empreendedor e da sua adequação ao estudo do fenómeno do empreendedorismo. Por exemplo, Grégoire et al. (2001) constataram que, entre 1981 e 1999, dos 752 trabalhos publicados pela Conferência do Babson College o tema predominante até 1985 referia as características pessoais do empreendedor e o período seguinte estudava os diferentes tipos de empreendedores. Enquanto a partir de 1991 e até 1995 mudou o foco do empreendedor individual para os processos do empreendedor e, mais recentemente para o papel do empreendedor em aumentar a eficiência na afetação de recursos na economia.

Um dos primeiros autores das ciências sociais a mostrar interesse explícito pelo papel do

empreendedor na sociedade foi o sociólogo Max Weber (1864-1920), que na obra “*The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*” (1904/ed.2003) procura as respostas para os traços individuais e para as atitudes do empreendedor nas origens do capitalismo. Weber encara ainda o empreendedorismo como um processo e afirma que é influenciado por fatores exógenos, nomeadamente os culturais como a crença religiosa (o Protestantismo, segundo a doutrina religiosa do reformador religioso francês Calvino (1509-1564).

Na década de 1950 um considerável número de historiadores económicos e sociólogos, no qual se incluem os trabalhos de Schumpeter após 1940, analisam o empreendedorismo em termos empíricos, sendo de destacar os trabalhos realizados até 1958 no Centro de Investigação Histórica em Empreendedorismo criado na Universidade de Harvard por Arthur Cole em 1948.

No início dos anos 1960, a contribuição do psicólogo³ David McClelland foi indubitavelmente a que incorporou as ciências comportamentais na literatura sobre empreendedorismo e no estudo “*The Achieving Society*” (1961/1967) define o empreendedor da seguinte forma: “*Um empreendedor é alguém que exercita o controlo sobre a produção, a qual não é apenas para o seu consumo pessoal.*” (McClelland, 1961).

O modelo desenvolvido por McClelland tem por base um ambicioso esforço empírico através da aplicação de um programa para empreendedores, em vários países, e está fundamentado em três níveis de motivação: Necessidade de Realização (*n-achievement*), Necessidade de Afiliação (*n-affiliation*) e Necessidade de Autoridade (*n-power*). Estas categorias estabelecidas por McClelland passaram a ser universalmente utilizadas nas análises comportamentais após este seu trabalho.

O autor demonstrou que, nos países que registavam períodos de elevado desenvolvimento económico, cultural e social se detetava a presença de um número elevado de indivíduos na categoria “Necessidade de Realização” (*need of achievement*) e nesta categoria aqueles com maior grau de realização ou sucesso seriam os indivíduos empreendedores. Este resultado pode ser considerado como um ponto de partida na associação da necessidade de realização dos indivíduos com o empreendedorismo e extensivamente com o

³ David McClelland, 1917-1998, PhD em Psicologia pela Universidade de Yale, Estados Unidos, distinguido pela “American Psychological Association”.

desenvolvimento económico.

O empreendedor é descrito fundamentalmente pela sua estrutura motivacional, mas as características da atividade empreendedora definidas por McClelland passaram a constituir uma lista padrão em quase todos os estudos posteriores sobre empreendedorismo e sobre empreendedores.

As investigações nesta linha comportamental, iniciada por Max Weber e McClelland, têm-se expandido desde o estudo do indivíduo e do seu processo de comportamento na criação de uma empresa até ao problema da liberdade de escolha sobre o início do negócio (Shaver e Scott, 1991).

Neste contexto foram realizados muitos estudos com o objetivo de identificar os “Traços” psicológicos, caracterizando os empreendedores e distinguindo-os da restante população, os quais se mostraram inconclusivos na diferenciação entre empreendedores e não-empreendedores. No entanto, quer as características psicológicas, quer as sociodemográficas do indivíduo continuam a ser utilizadas em muitos trabalhos e têm validade na tipologia de empreendedores, nomeadamente as seguintes (Brockhaus, 1982):

- Necessidade de realização e a orientação para o sucesso (McClelland, 1961);
- Perceção do controlo, *locus of control* (J.B. Rotter, 1966);
- Assunção do risco (Peter Drucker, 1985);
- Valores da sociedade (DeCarlo e Lyons, 1979);
- Idade (Liles, 1974);
- Educação (Brockhaus e Nord, 1979);
- Experiência profissional (Cooper, 1970);
- Satisfação profissional (Collins e Moore, 1970).

Uma síntese exaustiva das características dos empreendedores foi apresentada por Carland et al. (1984), que alertavam para as limitações deste âmbito na investigação sobre empreendedorismo. Estes autores reconhecem a dificuldade em estabelecer o perfil de empreendedor a partir de características de atitude e comportamento e sugerem, seguindo Vesper (1980), que o mais correto é pensar em diferentes combinações de características ao longo das quais existem vários tipos de empreendedor.

Gartner (1985), também questionou a utilidade das pesquisas sobre características de empreendedores e argumentou que as diferenças entre empreendedores podem ser maiores do que as diferenças entre esses e os não-empreendedores. Dessa forma, o objetivo da investigação deve ser a natureza do processo de criação de novas organizações. Para o autor, a criação de empresas é fenómeno multidimensional, assumindo o empreendedor uma das várias dimensões. Assim, Gartner sugere que analisar o processo de criação de uma nova empresa é mais adequado do que estudar a figura do empreendedor. No carismático artigo de 1988, afirma “Quem é o empreendedor? É a pergunta errada.” E propõe que a investigação na área do empreendedorismo siga uma abordagem comportamental em vez da abordagem dos traços, aproximando-se dos trabalhos sobre gestão organizacional de Mintzberg (1939-), canadiano da McGill University que configurou um modelo de gestão organizacional e estratégia na sua tese de 1973, mas que se notabilizou em 1980 com os “cinco P” da estratégia empresarial: *Plan, Ploy, Pattern, Position, Perspective*.

A mesma conclusão foi referida por Jesuíno, Reis e Cruz (1988), ao afirmarem que, nos estudos sobre empreendedorismo, se estava a passar o mesmo que já tinha acontecido nos estudos sobre liderança, ou seja, começou-se por investigar os traços "do" empreendedor (quem nascia empreendedor) e, perante a falta de resultados, passou-se a estudar os comportamentos do empreendedor (que podem ser aprendidos). Ou seja, passou-se a estudar “o que faz um empreendedor” em vez de “quem é o empreendedor”.

Peter Drucker (1985) foi outro dos que refutaram a linha dos perfis, afirmando que o empreendedorismo não é um estado de ser mas é definido por um comportamento associado a uma empreitada laboriosa e difícil e à procura sistemática de inovação.

“Quando o economista francês J. B. Say cunhou a expressão entrepreneur há 200 anos, quis criar um manifesto e uma declaração de intenções: no seu esquema, o empreendedor era alguém que perturba e desorganiza. Mais tarde Joseph Schumpeter, o único economista moderno a levar a sério o carácter do empreendedor, descreveu o processo como destruição criativa. Para conseguir o novo e melhor, tem que deitar fora o velho, cansado, obsoleto, não produtivo, assim como os erros, fracassos, más orientações dos esforços do passado”. Esta citação sobre empreendedorismo é de Peter Drucker (1992).

2.4 – Abordagem da Gestão

As ciências empresariais deram também o seu contributo para a definição do empreendedorismo, destacando-se inicialmente Edith Penrose (1959) associada à teoria da empresa baseada nos recursos existentes (*Resource based theory*), que considerou o papel dos empreendedores importante na “*introdução de novas ideias em nome da empresa*” e as empresas com cultura empreendedora atingiriam maiores rendimentos, mas um dos contributos fundamentais veio de Peter Drucker (1985), na sua tentativa de abordar a questão relacionada com as fronteiras do empreendedorismo, que entendeu que o empreendedorismo começa com ação e essa ação é a criação de uma nova empresa.

De acordo com Drucker (1985) criar uma empresa não é condição necessária nem suficiente para que exista empreendedorismo, este deve ocorrer no dia-a-dia empresarial. Esta condição de Drucker centra o empreendedorismo na noção de oportunidade. Ora ligar empreendedorismo à oportunidade já tinha sido sugerida por Kirzner, mas com uma ótica diferente.

Na Escola Austríaca os empreendedores causam a mudança, mas para Drucker (1964) os empreendedores exploram as oportunidades que são criadas pela mudança. Nas suas palavras “ a mudança dá-se na tecnologia, na preferência dos consumidores, nas normas sociais, etc. (...). O empreendedor é alguém que está sempre à procura da mudança, que reage à mudança e que a explora como uma oportunidade.”

Nesta linha de pensamento, o que permite separar o empreendedorismo da gestão geral de uma empresa é a oportunidade, definida por Morris (1998) como “um conjunto de circunstâncias favoráveis que criam uma necessidade ou uma abertura para um novo conceito empresarial”. Além disso, o autor caracteriza o empreendedorismo como tendo sete perspetivas: criação de bem-estar, criação de empresas, criação de inovação, criação de mudança, criação de empregos, criação de valor e criação de crescimento.

Howard Stevenson (1983) e Stevenson et al. (1985), críticos vindos de Harvard, também se afastaram da teoria dos traços de personalidade e definem o empreendedorismo numa abordagem de gestão, centrada na “procura da oportunidade sem ter em conta os recursos correntemente disponíveis e sob controlo”. Neste caso, a oportunidade é uma das dimensões dominante, já que é o que distingue o comportamento empreendedor do comportamento administrativo. Além disso, para Stevenson (1983) as empresas tipificam-

se em empresas “promotoras” e empresas “guardiãs”, conforme oito dimensões: orientação estratégica; comprometimento com oportunidades; comprometimento com recursos; controlo de recursos; estrutura organizacional; princípios e mecanismos de recompensa; orientação quanto ao crescimento; cultura empreendedora.

Baumol (1990) teve, mais recentemente, uma contribuição importante para a literatura de empreendedorismo com a teoria dos três diferentes tipos de empreendedorismo: (1) Produtivo; (2) Não Produtivo e (3) Destrutivo. Baumol teoriza a partir das escolhas dos indivíduos em termos de trabalho e conclui que o empreendedorismo para implicar crescimento da produtividade deve concentrar-se em atividades de inovação ou produtivas e não nas não produtivas, como as de procura de rendas (*rent-seeking*), atividade aproximada ao conceito de ganhos provenientes do monopólio. Para a atividade destrutiva dá como exemplo o crime organizado.

No início deste século XXI é frequentemente citada a visão integradora de empreendedorismo de Shane e Venkataraman (2000), a qual foca o conceito na existência de oportunidades e no processo de descobrir e explorar as oportunidades rentáveis. Esta definição vem na linha de Venkataraman (1997) que entende que o empreendedorismo é um problema que engloba umnexo entre dois fenómenos: a existência de lucro e a presença de indivíduos empreendedores (características pessoais). Para os autores, a consideração de um dos fenómenos individualmente torna a definição de empreendedorismo incompleta, dando como exemplo de um tipo de problemas o de ligar o empreendedorismo apenas à criação de empresas.

De certa forma, muito recentemente Sakar (2007) vem confirmar esta definição quando diz que o empreendedorismo “é o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas”.

O reconhecimento do empreendedorismo no campo da gestão teve um pico entre 1991 e 1996, marcado por uma convergência em torno do que se denominou “perspetiva estratégica do empreendedorismo”. A estratégia surgiu como área de estudo na década de 1960 para compreender e responder ao mercado e aos seus desenvolvimentos competitivos e deve-se essencialmente a Igor Ansoff (1918-2002) na sua obra de 1965.

Neste campo são relevantes os trabalhos de Lumpkin e Dess (1996) com duas importantes contribuições: o levantamento minucioso das várias contribuições a respeito da dicotomia

empreendedorismo/gestão e a proposta de uma estrutura analítica integradora para a construção do processo empreendedor. Dess et al. (1997) completaram o estudo através da designação de “modo empreendedor de gestão estratégica”.

A corrente da gestão estratégica separou definitivamente o empreendedorismo da gestão de pequenos e médios negócios através da associação do empreendedorismo ao crescimento (Sexton e Smilor, 1986).

A evolução desta corrente, devido à relação entre empreendedorismo e crescimento económico, dá-se à volta do conceito de orientação empreendedora no desempenho da empresa, citando Covin e Slevin (1991). Contudo, as características da orientação empreendedora já tinham sido anteriormente apresentadas no trabalho pioneiro de D. Miller (1983), identificando três tipos de empresas (empresas simples, planeadas e orgânicas) em função dos fatores que determinam o nível de empreendedorismo: (i) pró-atividade; (ii) inovação e (iii) propensão ao risco. Lumpkin e Dess (1996) acrescentariam a estes três fatores outros dois que são: (iv) autonomia e (v) agressividade competitiva.

Os modelos conceptuais sobre orientação empreendedora inferem a partir da evidência do comportamento organizacional, ao basearem-se em dimensões como a autonomia, a capacidade de assumir riscos, a capacidade de inovar, a capacidade de agir de forma proactiva e a competitividade agressiva. Lumpkin e Dess (2001) num estudo empírico encontraram uma relação, que pode ser positiva em mercados maduros onde a competição por clientes e recursos é intensa, mas negativa em contextos diferentes nomeadamente de crescimento, entre a dimensão agressividade competitiva (capacidade de resposta perante ameaças competitivas) e o desempenho empresarial. Já a relação da dimensão pró-atividade (capacidade de resposta ao mercado e à provocação de alterações no mesmo) com o desempenho da empresa tem associação sempre positiva. A novidade foi a empresa empreendedora definida como pró-ativa em busca do crescimento e não restringida aos seus recursos.

Nesse mesmo período, para além da discussão sobre os aspetos estratégicos do empreendedorismo, incluem-se outros trabalhos voltados para o desenvolvimento do referencial teórico no que respeita à criação de novos negócios, como os já referidos de William Gartner (1985; 1988 e 2003) que apresenta o estudo sobre a interação de quatro dimensões na criação de novos negócios: (a) o indivíduo – os traços de personalidade e as características sociodemográficas; (b) a organização – a construção de uma estrutura

organizacional; (c) o ambiente – fatores do meio envolvente como a cultura ou o quadro institucional e (d) os processos – a acumulação de recursos, a carteira de clientes e o desenvolvimento de vantagens competitivas.

No enquadramento da gestão merece destaque, apesar de não ter qualquer teoria adjacente, a escola do intra-empendedorismo, na literatura anglo-saxónica utiliza-se o termo *intrapreneurship* de Gifford Pinchot (1985), que amplia o conceito de empreendedorismo. Segundo esta escola, o intra-empendedor inova e cria valor, desenvolve e implementa novas oportunidades de negócios que requerem novos recursos ou melhores processos internos de gestão ou mudanças dentro das empresas e assim obter um posicionamento mais favorável no mercado em que operam. Esta realidade leva a questionar se uma estratégia de cooperação não apresentará mais vantagens para a empresa em termos de desempenho.

De acordo com Carree, Van Stel, Thurik e Wennekers (2002 e 2007) o empreendedorismo pode ser visto através da criação de novas empresas e o intra-empendedorismo sob a forma de novas ideias e responsabilidades implementadas nas organizações.

A partir de 1995, autores como Zahra e Covin (1995) expandem a corrente da estratégia empreendedora para uma literatura sobre empreendedorismo organizacional (*corporate entrepreneurship*), passando a incluir a dimensão da gestão de topo, para além dos fatores da organização, dos processos e do comportamento empreendedor. Este conhecimento tem vindo a desenvolver-se e autores como Ireland, Covin e Kuratko (2009), quiseram conceptualizar a corrente de estratégia empreendedora organizacional através da referência aos modelos de estratégia já existentes baseados na teoria evolucionista de Nelson e Winter (1982).

A partir dos anos 1980 aparecem as abordagens evolucionistas que, indo buscar ideias básicas à biologia, através da seleção natural darwinista, as aplicam às empresas e à economia. Assim, no âmbito dos estudos microeconómicos e da inovação, surge a obra de Richard Nelson e Sidney Winter (1982), a qual lança as bases teóricas evolucionistas para um contexto tecnológico (pró-schumpeteriano) e de organização dentro da empresa e, apesar da sua natureza muito abstrata, fica reconhecida como teoria dos regimes tecnológicos.

No âmbito dos estudos sobre empreendedorismo e dinâmica evolucionista surgiram os estudos de Eliasson (1995) sobre concorrência seletiva, trabalho referenciado na revisão sobre literatura económica de Wennekers e Thurik (1999) e mais recentemente a divulgação do trabalho empírico de Audretsch e Fritsch (2002a), fundamentado na teoria dos regimes tecnológicos proposta por Nelson e Winter (1982), propondo a existência de regimes de crescimento, ou seja, múltiplas e diversas formas de se alcançar o objetivo de crescimento económico e criação de emprego.

Para os autores, o objetivo de crescimento económico e empreendedorismo pode ser alcançado a partir de grandes empresas já estabelecidas numa região ou mediante a criação de novas empresas noutra região, dependendo do ambiente onde prevalecesse a maior turbulência empresarial. Assim, enquanto na teoria de regimes tecnológicos, a unidade de observação é a indústria (no sentido de setor de atividade económica), na teoria de regimes de crescimento, a unidade observação é uma região geográfica.

As abordagens sobre empreendedorismo, anteriormente apresentadas, têm sofrido uma evolução, mas os diversos elementos mencionados nessas diferentes perspetivas têm relevo na literatura atual do século XXI.

2.5 – Notas Finais sobre Empreendedorismo

De um modo geral, este capítulo, de uma forma sucinta, apresenta uma visão holística do que é o empreendedorismo e da influência cronológica que os vários investigadores tiveram no conceito (Quadro 2.2).

Dos séculos XVIII ao XXI o empreendedorismo foi tratado como: (1) um meio para interagir no sistema de mercado em condições de inovação, risco e incerteza; (2) o reconhecimento de características psicológicas e comportamentais que distinguem os empreendedores de outros agentes económicos, designadamente capitalista ou gestor; (3) a elaboração de teorias de crescimento económico e (4) os vários estudos empíricos do presente século XXI, que vão ser analisados no capítulo seguinte, mas que seguem a linha teorizada por Davidsson e Wiklund (2011) sobre a interação das variáveis individuais, organizacionais, contexto ambiental e instituições.

Quadro 2.2 – Evolução do Conceito de Empreendedorismo e Empreendedor

PERÍODO	AUTOR / CONCEITO
1755	(Richard Cantillon) – Empreendedor é o indivíduo que assume riscos e não é o que fornece capital
1803	(Jean Baptiste Say) – Empreendedor é o indivíduo que assume a coordenação de serviços produtivos com o objetivo do lucro, que está separado dos juros de capital
1871	(Carl Menger) – Empreendedor é o indivíduo que antecipa as necessidades futuras
1921	(Frank Knight) – Empreendedor é o que tem a capacidade de lidar com a incerteza
1934	(Joseph Schumpeter) – Empreendedor o inovador que pratica a destruição criativa
1949	(Ludwig von Mises) – Empreendedor é o tomador de decisões
1959	(Edith Penrose) – Empreendedor é o que introduz novas ideias e recursos na empresa
1961	(David McClelland) – O Empreendedor tem três necessidades: Poder, Afiliação e Sucesso e é um tomador de risco moderado
1964	(Peter Drucker) – Empreendedor é o indivíduo que maximiza as oportunidades
1968	(Harvey Leibenstein) – Empreendedor é o agente capaz de transpor vazios e falhas de mercado e como consequência usufruir de vantagens nessas condições
1973	(Israel Kirzner) – Empreendedor é o que identifica e explora os desequilíbrios de mercado e está atento ao aparecimento de oportunidades lucrativas
1975	(Theodore Schultz) – Empreendedor tem a capacidade empresarial e aí reside o valor económico
1980	(Karl Vesper) – Empreendedor é visto de modo diferente por economistas, psicólogos, gestores e políticos
1983	(Howard Stevenson) – Empreendedor é o que procura oportunidades sem se deixar limitar pelos recursos que controla
1985	(Gifford Pinchot) – Intra-empendedor é um Empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida
1985	(William Gartner) – A Criação de Novas Organizações é que distingue o empreendedorismo
1990	(William Baumol) – A teoria dos três tipos de empreendedorismo: (1) produtivo; (2) não produtivo e (3) destrutivo
1995	(Shildtz Zahra e Jeffrey G, Covin) – O empreendedorismo corporativo tem impacto positivo nas medidas de desempenho económico
1996	(G. Thomas Lumpkin e Gregory G. Dess) – Empreendedorismo é função dos seguintes fatores: pró-atividade; inovação; propensão ao risco; autonomia e agressividade competitiva. O principal ato do empreendedorismo é a nova entrada em mercados novos ou já estabelecidos
1998	(OECD) – A OCDE editou um trabalho sobre o espírito empresarial e a definição de empreendedorismo vai ao encontro da procura de novas oportunidades de negócio, consideradas cruciais para o crescimento económico
1999	(Sander Wennekers e Roy Thurik) – Empreendedores detetam e criam oportunidades, lidam com a incerteza, introduzem novos produtos, decidem sobre a afetação de recursos e gerem o negócio em situação de concorrência com outros na partilha de mercado
2000	(Scott Shane e Sankaran Venkataraman) – Empreendedorismo deve focar-se na identificação e exploração de oportunidades lucrativas
2011	(Per Davidsson e Johan Wiklund) – Empreendedorismo deve concentrar-se na interação entre o indivíduo, a oportunidade, a organização, o ambiente e processos

Fonte: Análise do autor, com base nos autores mencionados.

CAPÍTULO 3 – LITERATURA ECONÓMICA

“Ninguém pode ser um grande Economista, se for só Economista”

Friedrich von Hayek⁴

A teoria económica passa a ancorar o conceito de empreendedor e a teoria do empreendedorismo (e.g. Schumpeter, Knight e Kirzner). Neste contexto, na função do empreendedor, objeto de um grande número de definições, é reconhecido também o papel económico do empreendedor no confronto entre a oferta e a procura de mercado. As obras destes economistas deram origem segundo Hébert e Link (1989) a três tradições intelectuais na literatura económica sobre empreendedorismo: inovação, risco e perceção de oportunidades.

Historicamente, a economia, desde a Revolução Industrial (1780-1850) que, de um modo geral, se considera que abrange a Europa num período longo de transição de uma sociedade assente na atividade da agricultura para uma sociedade dominada pela indústria e serviços, até aos finais dos anos 1970, estruturou-se à volta de grandes empresas e afastou-se do empreendedorismo, apesar dos autores da história económica até 1930 afirmarem que o empreendedorismo era crucial para o crescimento económico de longo prazo (Cipolla, 1981).

A partir da década de 1980, resultado também das crises económicas severas, como as que se verificaram em 1973 e 1979, verificou-se uma mudança estrutural das economias e em que a flexibilidade institucional se tornou um elemento mais importante, passando a falar-se da economia do conhecimento ou da economia do empreendedorismo.

Os trabalhos contemporâneos sobre economia e empreendedorismo têm grande relevo com William Baumol (1968, 1990, 1993, 2002), o qual em plena época neoclássica dos anos 1960 argumentou sobre a ausência do empreendedorismo nos modelos de crescimento devido à dificuldade de medir o empreendedorismo, enquanto duas décadas mais tarde referencia Schumpeter ao definir o tipo de empreendedores que contribuem para o crescimento económico e, já nos anos 2000, com a influência institucionalista considera

⁴ Friedrich von Hayek (1899-1992), economista da Escola Austríaca, recebeu o prémio Nobel da Economia em 1974 em conjunto com o seu rival político Gunnar Myrdal.

que o empreendedorismo está presente em todas as estruturas organizativas e são as diferenças nas instituições que geram a variação de riqueza entre sociedades.

3.1 – Tradições Intelectuais sobre Empreendedorismo

A abordagem do empreendedorismo na tradição histórica esteve de um modo geral associada à função do empreendedor nos papéis de inovador, de assumir a incerteza e de atuar sobre as oportunidades.

A primeira corrente enquadrada na teoria do empreendedorismo está generalizada como a de tradição alemã ou de Schumpeter (1911/1934), cujo tema crítico é a inovação (“*innovation*”) e o empreendedor é o agente do desequilíbrio através da nova combinação de recursos produzida pela destruição criativa (“*creative destruction*”).

Os trabalhos de Schumpeter sobre empreendedorismo podem diferenciar-se conforme os períodos, aproximadamente até 1940 e vivendo na Europa (Áustria-Hungria) desenvolve uma nova teoria baseada na inovação e na mudança (“*The Theory of Economic Development*”, 1911). Baseado neste conceito inicial, formaliza uma teoria mais ampla para a explicação do desenvolvimento do capitalismo e para os ciclos económicos dos negócios, tendo publicado a obra “*Business Cycles*” (1939). Os ciclos económicos são as conhecidas oscilações conjunturais das economias capitalistas com as suas quatro fases: retoma, expansão, crise e depressão, em que cada ciclo ou fase dura em média cerca de oito anos.

As posições assumidas entre 1911 e 1934, centradas nos desafios que o empreendedor inovador coloca às empresas já estabelecidas no mercado através de um processo de “destruição criativa”, passaram a ser designadas pelos economistas neoschumpeterianos, a partir do trabalho sobre padrões de inovação de Freeman (1982), por regime *Schumpeter Mark I*, cuja estrutura do mercado se desenvolve nas pequenas e médias empresas como fator essencial para a inovação radical e crescimento económico.

A segunda fase de Schumpeter surgiu em 1942 com a obra clássica “*Capitalism, Socialism and Democracy*”, continuando a atribuir as origens da inovação ao empreendedor, o qual se encontra nas grandes empresas com capacidades internas de investigação e desenvolvimento (I&D). Este processo de inovação tecnológica está designado como “acumulação criativa” (*creative accumulation*) ou regime *Schumpeter Mark II*, cuja

estrutura de mercado de concentração nas grandes empresas é o fator essencial para a inovação incremental e crescimento económico.

Após essa data, já a trabalhar nos Estados Unidos da América, focaliza-se nos aspetos sociológicos do empreendedorismo, tentando, inclusive, promover um programa de investigação sobre empreendedorismo na história económica na Universidade de Harvard, altura em que publicou a sua enciclopédia “*History of Economic Analysis*” (1954). Nesta escola de pensamento, aparecem os estudos de Von Thünen (1966), que separam claramente o empreendedor do possuidor do capital, este último semelhante à noção do proprietário de Cantillon.

Enquanto duas décadas mais tarde os trabalhos de Baumol, apresentados em 1990 e 1993, ficam enquadrados na linha de Schumpeter ao diferenciar os tipos de empreendedor, um é o criador de nova empresa, que depois a organiza e faz funcionar, independentemente de existir algo inovador nesse ato; o outro tipo de empreendedor é o inovador, que transforma invenções e ideias em entidades economicamente viáveis, independentemente se no processo se cria ou não uma empresa.

A tradição schumpeteriana será, por seu turno, a inspiração intelectual de uma nova corrente da literatura económica sobre empreendedorismo que começou a formar-se com o desenvolvimento dos modelos de crescimento endógeno e que hoje se desdobram em contribuições sobre a relação do empreendedorismo com o crescimento económico.

Os trabalhos muito recentes de Aghion et al. (2006) e Bosma et al. (2011) sobre o desempenho das economias enfatizam o efeito positivo da “destruição criativa” através da comercialização de combinações novas de recursos (Schumpeter, 1942) que aumentam a concorrência e conduzem a um processo de seleção entre as empresas novas e as incumbentes, com resultados positivos na eficiência produtiva e, por último, no fomento do crescimento económico.

A segunda corrente da teoria do empreendedorismo, designada pela tradição de Chicago por ter sido lançada por Knight, cujo tema crítico é o julgamento (*judgment*), no sentido de que os conceitos centrais são a incerteza e o risco. O risco relaciona-se com os acontecimentos cuja frequência decorre da experiência anterior e logo cuja probabilidade é estimável enquanto a incerteza, que inclui não só o conceito de risco, mas também os acontecimentos únicos e cuja probabilidade pode apenas ser estimada subjetivamente.

Segundo este economista, a função do empreendedor é a de assumir a incerteza.

Nesta corrente, Theodore Schultz⁵ (1975), enquadrado na tradição neoclássica e defensor dos modelos de equilíbrio, revelou-se um pioneiro da teoria do capital humano – a definição de capital de Schultz inclui competências e conhecimentos humanos, recursos tão intangíveis que necessitam investimentos em educação, saúde e formação de competências nos trabalhadores. Em primeiro lugar, deu um âmbito mais alargado ao conceito de empreendedorismo, ao sugerir que numa economia dinâmica outras pessoas que não aquelas a operar no mundo dos negócios podem ter um comportamento empresarial. Em segundo lugar, passa a definir a função de empreendedorismo como a de reação ao desequilíbrio, dando como exemplo o efeito de atividades educativas.

A perspetiva de Knight veio a influenciar o enquadramento para o estudo das decisões relativas ao autoemprego (a versão original de Knight é *business ownership* no sentido de proprietário-gestor) vs emprego por conta de outrem – teorias de escolha ocupacional – em particular do modelo desenvolvido pelo economista Lucas (1978).

Lucas (1978) define a escolha de ocupação entre autoemprego (utiliza o termo *self-employment* no sentido de proprietário-gestor) relativamente ao emprego por conta de outrem como função da distribuição de capacidades empreendedoras pela população – os indivíduos diferenciam-se através dessa capacidade: uns são empreendedores e outros “empreendedores marginais”, para estes últimos é indiferente ser empreendedor ou trabalhador. Os indivíduos com maiores capacidades empreendedoras obterão maiores níveis de utilidade e rendimento tornando-se proprietários-gestores, enquanto os restantes decidirão trabalhar por conta de outrem, dependendo da respetiva produtividade e salário esperado.

Nesta sequência, Parker (2005) passa a distinguir os indivíduos pelas capacidades empreendedoras e níveis de propensão/aversão ao risco, que interagem com os níveis de rendimentos esperados associados ao autoemprego e ao trabalho por conta de outrem para gerar uma escolha ocupacional eficiente.

Um aspeto importante que pode ser derivado desta abordagem sobre a qualificação das

⁵ Theodore Schultz (1902-1998) recebeu o Prémio Nobel em 1979, juntamente com Arthur Lewis pelas suas investigações sobre desenvolvimento económico.

peessoas, ou seja sobre o capital humano, é o de ser um fator de crescimento económico.

A terceira vaga da teoria do empreendedorismo, integrada na escola austríaca assim designada devido aos adeptos iniciais serem austríacos como Carl Menger (1871) e Ludwig Von Mises (1949), foi muito influente no século XX devido a Israel Kirzner (1973) ter desenvolvido o tema crítico da oportunidade (*alertness*), em que o empreendedor é o agente de um mercado competitivo, cujas ações recuperam o equilíbrio de mercado e conduzem ao lucro. O trabalho de Kirzner (1973) tem na identificação de oportunidades pelo empreendedor implícito uma ação deste na coordenação eficiente de recursos, utilizando a informação disponível para formar juízos sobre a utilização da distribuição imperfeita da informação entre a procura e a oferta de mercado.

No entanto, as características das economias, nos primeiros três quartos do século vinte, passavam pelo crescimento das grandes empresas, cuja eficiência económica explorava as economias de escala e as de gama (*scope*) nas áreas da produção, da distribuição, do marketing e da investigação e desenvolvimento (Chandler, 1990).

A teoria predominante foi a de que o desenvolvimento económico seria possível sem o empreendedorismo, o que veio a proporcionar a racionalidade da política económica de incentivo às grandes empresas como as mais eficientes e de superioridade tecnológica, em particular com Galbraith (1956, 1967), citando-se frequentemente a *Fortune 500* (as 500 maiores empresas americanas cotadas). As grandes fusões de empresas na década de 1960, resultado das vantagens da diversificação produtiva, levaram ao desaparecimento de muitas pequenas e médias empresas, com o conseqüente declínio das taxas de emprego por conta própria.

Em consonância com este período, até na obra de Schumpeter, que foi pioneiro na teoria da relação do empreendedorismo com o desenvolvimento económico através da inovação e mudança tecnológica, se destacam duas teorias, amplamente divulgadas após o trabalho de Freeman (1982), como Mark I (1911/1934) e Mark II (1942), consoante a estrutura de mercado se desenvolve nas pequenas e médias empresas ou nas grandes empresas.

A maioria dos modelos de crescimento neoclássicos a partir de 1930 rejeitaram o empreendedorismo, apesar de se manter aceso o debate e Peter Kilby tornou-se centro das

atenções em 1971, com o artigo “*Hunting the Heffalump*”⁶, no qual compara os investigadores do empreendedorismo com as personagens clássicas do livro infantil “*Winnie The Pooh*”, referindo que os economistas responsáveis pelas contribuições do empreendedorismo para o crescimento económico eram os caçadores de *Winnie*, já que concordam em conhecer o empreendedorismo, ou seja o *Heffalump* do livro infantil, mas discordam das suas características.

A partir dos anos 1980, a crise económica internacional, com o aumento do desemprego e crescimento económico estagnado, implicou uma reversão na tendência de declínio das pequenas e médias empresas e uma mudança na organização da indústria, a par de um interesse da teoria económica do lado da oferta, dando grande importância às instituições, assim como um número expressivo de estudos com raízes nos modelos de crescimento endógeno passam a desenvolver a relação entre empreendedorismo e crescimento económico.

A existência de uma relação entre o dinamismo do sistema económico e o papel da atividade empreendedora está discutida de forma radical no trabalho de Audretsch e Thurik (2001b) intitulado “O que há de Novo na Nova Economia?”, apresentado em 2001, em que os autores propõem dois tipos de sistemas económicos. Um, mais tradicional, e que vigorou até os anos 1970 nos países desenvolvidos, que os autores denominam de economia da gestão (*managed economy*) e o outro, associado à economia do conhecimento (*knowledge based economy*) delineado a partir de meados dessa década até início dos anos 1990 nos Estados Unidos, no Japão e em vários países da Europa, identificado como a economia do empreendedorismo (*entrepreneurial economy*).

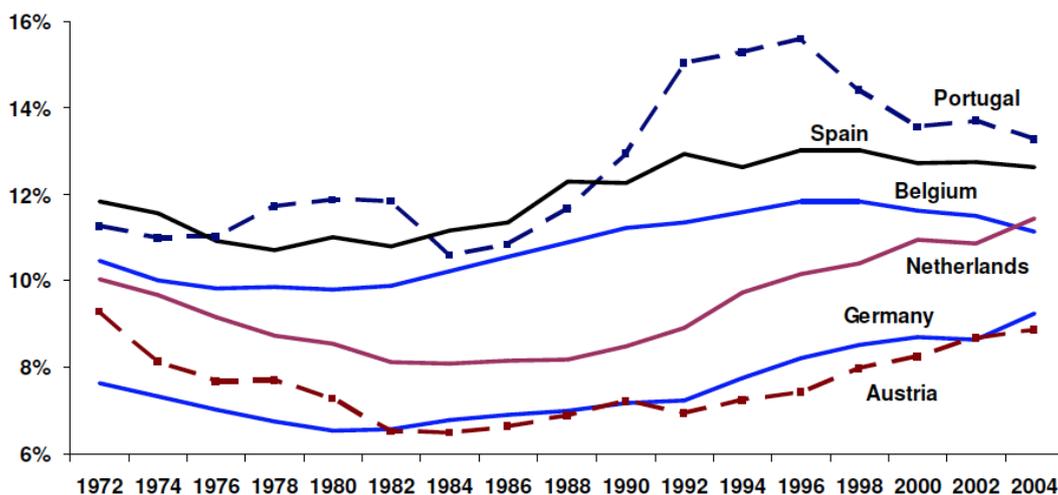
A transição da economia da gestão para a economia do empreendedorismo tem consequências no crescimento económico, a qual se reflete pelo aumento da participação das pequenas e médias empresas no tecido económico, algumas de tecnologia intensiva e

⁶ “ Alguns caçadores não exploravam o seu habitat com a atenção necessária e por isso utilizavam como isca os seus próprios pratos favoritos, tentando persuadir o povo de que o que os tinha travado era um *Heffalump*. Todos os que afirmavam tê-lo visto, diziam ser enorme, mas discordavam em algumas particularidades. Isto é um grande e importante animal, que tem vindo a ser caçado individualmente por muitos, utilizando vários dispositivos engenhosos de caça com armadilhas...”. Citação de Peter Kilby, 1971, em “*Hunting the Heffalump: Entrepreneurship and Economic Development*”.

inovadoras, assim como pelos processos de reestruturação das grandes empresas (*Re-engineering, Downsize, Outsourcing*).

Esta mudança dá-se como reação à dependência da produção pelo conhecimento e pela flexibilidade dos fatores, provocada pelas mudanças tecnológicas e pela intensificação da globalização da economia mundial, criando pelo menos tantas oportunidades para pequenas e médias empresas como para grandes empresas, tendo mesmo estimulado o crescimento da proporção de proprietários-gestores (donos de empresas) no total da população ativa dos países da OCDE de acordo com a Figura 3.1.

Figura 3.1 – Proporção de Proprietários-Gestores na OCDE, 1972-2004



Fonte: Retirado do artigo de Wennekers et al. (2010), baseado em Freytag e Thurik (2007) para seis países da OCDE.

Nota: A proporção de proprietários-gestores está definida em relação à população ativa nos seis países da OCDE

Piore e Sabel (1984) reclamam que a mudança foi originada pela divisão industrial (*“Industrial Divide”*), enquanto Brock e Evans (1989) explicam as quatro razões para a transição: o aumento da oferta de trabalho com salários reais mais baixos; o melhor nível educacional; as mudanças nas preferências dos consumidores; o relaxamento das regulamentações e das barreiras à entrada no mercado, as quais conduzem a um período de criação destrutiva (*“Third Industrial Revolution”*).

Após as contribuições iniciais para a teoria do empreendedorismo, com Schumpeter (1911/1934) através da capacidade de inovação tecnológica, com Knight (1921) através da

capacidade de assumir riscos e com Kirzner (1973) através da capacidade de perceber nichos de mercado, verificou-se um progresso teórico e metodológico no campo do empreendedorismo na teoria económica.

3.2 – Modelos de Crescimento Económico Endógeno

Na literatura económica, os modelos de crescimento económico utilizam como variáveis grandes agregados macroeconómicos, considerando um número limitado de inputs e outputs, tendo como objetivo estabelecer as respetivas relações quantitativas através de modelos matemáticos. Os novos modelos têm as raízes no trabalho de Solow⁷ (1970), baseado na famosa observação para explicar o crescimento económico ao longo do tempo “as contribuições adicionais de trabalho e capital são insuficientes e deve ser considerado o resíduo técnico (ou progresso tecnológico)”. De facto, o modelo neoclássico de base – de equilíbrio em concorrência perfeita e mobilidade dos fatores de produção capital e trabalho – tinha uma capacidade limitada para explicar o crescimento económico.

Apesar da relevância da contribuição de Schumpeter (1934) para as teorias do crescimento económico, através da inovação como verdadeiro núcleo central do progresso, já que alterava o comportamento das empresas e dos consumidores e aumentava a produtividade e o bem-estar. Nas décadas seguintes, as correntes dominantes (Solow, 1956; Samuelson, 1958; Arrow, 1962; Nelson e Phelps, 1966) continuavam a centrar-se no papel da acumulação dos fatores produtivos. Contudo, os estudos do final da década de 60 formalizaram o conceito de “capital humano” (através da educação e da tecnologia) como forma de aumentar a produtividade do fator trabalho e estimular a inovação e daí o crescimento económico.

Ora no modelo de Solow (1970) passa-se a dar relevância à introdução do fator progresso técnico como fonte explicativa do crescimento, mas é uma variável exógena, limitando-se a tecnologia a “empurrar” a economia. Neste âmbito, o modelo de Solow não produziu uma teoria de crescimento integradora sobre o papel da tecnologia na produtividade e na competitividade e riqueza das nações.

⁷ O economista Robert Solow recebeu o Prémio Nobel de 1987 atribuído à Teoria do Crescimento, um “dos quatro gigantes da economia keynesiana do pós-guerra”.

Desde meados dos anos 1980, a investigação no âmbito da teoria do crescimento sofreu um novo impulso com os trabalhos pioneiros dos economistas, que começaram a abandonar os omniscientes sistemas de equações e procuraram os fundamentos microeconómicos da macroeconomia, como a primeira abordagem proposta por Romer (1986) baseada na introdução de externalidades da função de produção através do conhecimento que trazem benefícios à economia em geral, até aos trabalhos mais precisos de Lucas (1988), Romer (1990) e Rebelo (1991) nesta conceção. Os modelos desenvolvidos por estes autores, bem como outros modelos subsequentes de segunda geração como de Aghion e Howitt (1992) entre outros, passaram a designar-se como modelos de crescimento endógeno no sentido de considerarem o progresso tecnológico e a acumulação do capital humano como um fenómeno endógeno de crescimento por Lucas (1988); as componentes do investimento em investigação e desenvolvimento (I&D) e o papel central na geração de crescimento económico sustentado por Rebelo (1991) e as evidências empíricas que integram estas novas variáveis estudadas por Aghion e Howitt (1998) e Acs et al. (2004b).

Nesse sentido, os modelos de crescimento endógeno voltam a dar ao empreendedor o papel relevante de agente económico, que se havia perdido nos modelos neoclássicos, ao introduzir as novas ideias e as novas e melhores capacidades, isto é o conhecimento, enfatizando o progresso técnico de Solow que foi aproximado, posteriormente, ao empreendedorismo.

Enquanto nos modelos neoclássicos o conhecimento é reduzido à tecnologia e considerado como uma força externa à economia, nos modelos endógenos o conhecimento, não se restringe à tecnologia, é um fator do próprio processo económico e que depende de variáveis económicas e à primeira vista, parece fácil redigir uma teoria do progresso técnico. Porém a transformação do progresso técnico em crescimento, ou seja o transbordar “*spillover*” do conhecimento é que tem impacto no crescimento (*knowledge spillovers on growth*) e só se deu com outros modelos desenvolvidos posteriormente.

Assim, a grande referência na investigação foram os modelos de crescimento através dos trabalhos pioneiros de Aghion e Howitt (1992) e Grossman e Helpman (1991) denominados de segunda geração ou neo-schumpeterianos. Eles inseriram nos modelos, o investimento em investigação e desenvolvimento (I&D) para a produção do conhecimento novo, da inovação, do progresso tecnológico e da concorrência imperfeita por parte dos agentes económicos no sentido do aumento da produtividade e da qualidade dos produtos.

Durante a década de 1990, a literatura económica dominante associa o crescimento ao conhecimento e inovação, mas atribui reduzida importância ao papel do empreendedorismo, com exceção dos trabalhos de Kirzner (1973, 1997) e Baumol (1990). Por outro lado, a evidência empírica é ambígua para detetar os efeitos do aumento da despesa em I&D e o crescimento do produto interno bruto das nações (Aghion e Howit, 1998).

Por este motivo é que os estudos sobre empreendedorismo de Acs et al. (2004b; 2009b) vão sugerir a razão para a lacuna dos modelos endógenos. Os investigadores observam que a grande contribuição dos modelos de crescimento endógeno é a demonstração analítica que a produtividade marginal do progresso tecnológico (*knowledge capital*) não é necessariamente decrescente, ao contrário de outros fatores como o capital ou o trabalho. A “Lei dos Rendimentos Marginais Decrescentes” postula que o aumento dos fatores variáveis permanecendo um fixo, conduz a uma situação na qual cada unidade adicional do fator variável adiciona menos ao produto total que a unidade anterior. Assim, assiste-se à diminuição do nível de produção cada vez que são aplicadas unidades sucessivas de um fator variável (ex. trabalho) num fator fixo (ex. capital), ou seja, o produto marginal do fator trabalho tende a diminuir. Esta condição não ocorre no progresso tecnológico como resultado da propriedade de não exclusividade associada ao conhecimento tecnológico e, assim o conhecimento pode ser utilizado por um agente económico para gerar riqueza sem que isso implique que os outros agentes económicos fiquem privados do seu uso.

A partir desta premissa de que o progresso tecnológico não é necessariamente decrescente e que a sua presença pode ser considerada um fator de crescimento, Acs et al (2004b e 2009b) introduzem os conceitos de “*missing link*” e “*the knowledge spillover theory of entrepreneurship*”, no sentido do empreendedorismo ser o “filtro do conhecimento” que permite transformar de forma eficaz o progresso tecnológico em crescimento económico.

Na mesma linha, os trabalhos de Audretsch e Keilbach (2004, 2008) conceptualizam, a partir dos modelos de crescimento endógeno, o “capital de empreendedorismo” (*entrepreneurship capital*) como um fator de produção autónomo, medido pela taxa anual de criação de novas empresas (*start-ups*) baseadas em novas tecnologias, que pode ser um contributo decisivo para o crescimento económico, já que servem como conduta para a difusão do conhecimento (*spillovers*).

3.3 – Modelos da Teoria Económica Institucional

Em termos gerais, pode afirmar-se que a economia institucional abandona os pressupostos da economia neoclássica referentes à disponibilidade da informação perfeita do mercado e à racionalidade na afetação de recursos, os quais permitiam transações instantâneas e sem custos. Pelo contrário, a abordagem institucional ao basear-se na informação incompleta e imperfeita de mercado e na racionalidade limitada para os acontecimentos imprevistos vai provocar os custos de transação.

A moderna tradição institucionalista assenta em Douglass North (1990) através da criação das instituições e do papel importante que desempenham na evolução económica, uma vez que definem e implementam as regras com que as economias se defrontam.

Para North (1990, 1994 e 2005) as instituições são estruturas de interações humanas e podem constituir-se como restrições criadas pelos homens para garantir as relações sociais. As instituições podem ser formais, que são as regras da sociedade, as suas leis, as suas regulamentações financeiras e políticas, as quais diminuem o risco e os custos de transação, este aporte teórico vinha dos trabalhos de Coase (1937, 1960) e da teoria dos custos de transação de Oliver Williamson (1973, 1985, 1989).

Coase (1937) é que ilumina o tema económico dos custos de transação, ao referir que a razão da existência de empresas parte de uma falha de mercado, a qual vai originar os custos de transação e, ainda mais importante, elabora uma reflexão sobre as influências que moldam as instituições que considera serem necessárias para organizarem o processo económico em substituição das regras de mercado. Nessa sequência, em 1960, vai abordar um dos temas controversos da história económica: as externalidades. Estas constituem fenómenos que afetam o sistema económico mas que, segundo a visão tradicional, não passam pelo mercado (o exemplo mais simples é a poluição).

North (1994) enfatiza que “as instituições nas sociedades são determinantes para o desempenho económico”. Segundo esta visão, a cultura, que são os valores que uma sociedade considera importantes e que cultiva, é uma regra informal que está na base das mudanças institucionais.

A tese de North é a de que, mais poderoso do que estas instituições formais são as regras informais de comportamento da sociedade – o código moral de conduta ou o fundamento

ético subjacente a todas as interações sociais. Para o economista, as crenças que os indivíduos, grupos e sociedades compartilham é que determinam as escolhas. Estas regras informais incorporam a informação assimilada em experiências passadas (designada como *path dependency*) para regularizar e restringir os comportamentos futuros. Mesmo quando as instituições formais da sociedade se modificam, as suas regras informais subsistem, assegurando, assim, um certo grau de continuidade.

Este paradigma vai ter um grande desenvolvimento com a investigação de Williamson sobre o papel das instituições económicas no mundo real e respetivos custos de transação, ao qual os economistas tinham prestado pouca atenção. Para Williamson o empreendedor ou a empresa atuam como elementos coordenadores e de conexão.

O impacto dos institucionalistas deu-se num grande número de trabalhos que relacionam a atividade empreendedora com a atividade institucional necessária para ser atingido o desenvolvimento económico sustentável.

3.4 – Modelos da Economia Industrial

As explicações sobre crescimento económico estão normalmente associadas aos macroeconomistas (Romer, 1990 e Krugman, 1991), mas os estudos sobre economia industrial cresceram bastante nos últimos anos devido, sobretudo, ao dinamismo das relações entre e intrassetoriais e foi Michael Porter em 1990 quem referiu que “o empreendedorismo é o coração da vantagem competitiva nacional”.

Porter é considerado por muitos autores como o economista que engloba a visão moderna dos estudos de economia industrial ao apresentar o empreendedorismo ao nível macro e agregado, estabelecendo a relação entre o nível individual, a rivalidade entre empresas e o desempenho das mesmas na região ou país, embora já anteriormente Bain (1968) apresentasse o paradigma da organização industrial e Porter (1981) apresentasse um artigo sobre a contribuição da organização industrial para a estratégia.

O modelo de crescimento económico formulado por Porter (1990, p. 125) teve o valor de introduzir várias dimensões de análise, que ultrapassam a dimensão meramente económica e, mais especificamente, o diamante (*diamond*) representa um interface entre empreendedorismo e crescimento económico.

Para Porter a sustentabilidade do crescimento económico deve-se à avaliação da competitividade, a qual resulta da ação articulada de quatro determinantes, designada pelo diamante. Esses determinantes são:

- (i) Condições dos Fatores – dotação de um país em fatores de produção elevados, tais como recursos humanos, conhecimento, capital e infraestruturas;
- (ii) Condições da Procura – características da procura interna e a carteira de clientes;
- (iii) Indústrias Relacionadas e de Suporte – existência ou não de indústrias fornecedoras e/ou relacionadas que sejam competitivas nos mercados internacionais;
- (iv) Gestão Estratégica, Estrutura Empresarial e Rivalidades Empresariais – condições que regulam a criação, organização e gestão de empresas e a natureza da concorrência interna (rivalidade).

Este modelo de Vantagem Competitiva das Nações (Porter, 1990) permite analisar porque é que algumas nações são mais competitivas que outras, sugerindo que as políticas governamentais, implícitas ou explícitas, desempenham um papel fundamental na definição dos fatores que determinam a competitividade: meios de produção, ambiente empresarial, estratégia e concorrência e indústrias de suporte. O processo de crescimento e desenvolvimento económico não se desenvolve com ações isoladas de indivíduos, mas antes com ações entre empresas, com instituições locais e com outros atores ao nível local, regional e nacional.

As novas abordagens da economia industrial enfatizam mais as redes de interação do que a rivalidade de mercado sublinhada pelo diamante de Porter, mas tendo sempre implícito quatro vértices fundamentais: Inovação; Capital Humano; Capacidade Empresarial e Instituições, referenciadas nas obras de Hitt et al. (2001); Arend, (2006); Sarkar et al. (2007) entre outros.

A apresentação sintética das contribuições teóricas da literatura económica sobre empreendedorismo encontra paralelismo no trabalho sobre campos de investigação de Wennekers e Thurik, 1999 (Quadro 3.1).

A classificação dos dois teóricos não está completa, mas considera-se que a mesma acrescenta valor à identificação das relações entre empreendedorismo e as teorias de crescimento económico.

Quadro 3.1 – Contribuições Teóricas da Literatura

Literatura		Concorrência	Inovação	Empresas Nascentes	Importância do Empreendedorismo no Crescimento Económico
Visão Histórica	Schumpeter				
	Baumol	++	+++	+	++
	Neoclássicos	++	+	0	+
	Austriacos	++	+	0	++
Teoria do Crescimento Endógeno		+	+++	0	+
História Económica		++	+++	+	+++
Literatura de Gestão		+	+++	++	++
Economia Industrial	Porter	+++	+++	++	+++
Economia Evolucionista	Eliasson	+++	+++	+++	+++

Nota: “0” porque ausente na literatura; “+” Implícito; “++” Explícito; “+++” Elemento *pivot* da literatura
 Fonte: Adaptado pelo autor do trabalho de Wennekers e Thurik 1999, p. 50.

A literatura económica sobre empreendedorismo não estaria completa se não incluísse o contexto do desenvolvimento económico, referido no capítulo 1 da introdução, como a clássica dicotomia “crescimento económico” versus “desenvolvimento”.

O trabalho de investigadores (Minniti et al., 2006) sobre a conceptualização do empreendedorismo realçam a sua importância na economia global, considerando-se como um elemento fundamental, não só no que diz respeito ao desenvolvimento organizacional, mas também ao desenvolvimento económico.

3.5 – Desenvolvimento Económico

Na história económica, a tradição clássica distingue “fases de desenvolvimento económico”, como resultado das descontinuidades de desenvolvimento das economias. A teoria mais conhecida é a do economista americano W. W. Rostow (1917-2003) que em 1960 publica uma obra em que define as cinco fases de crescimento económico, em sequência: a fase da sociedade tradicional; a fase das pré-condições para o arranque; a fase do arranque (*take-off*); a fase da maturidade e a fase do consumo em massa. A grande crítica que se fez a esta teoria foi derivada do facto de se subentender que este era um padrão único para o desenvolvimento.

Os recentes desenvolvimentos da teoria económica levam a que se preconize a existência de diferentes fases de desenvolvimento económico dos países segundo a tipologia apresentada por Porter et al. (2002), distinguindo o Quadro 3.2 as seguintes fases:

- Fase da Orientação por Fatores de Produção;
- Fase da Orientação para a Eficiência;
- Fase da Orientação para a Inovação.

Quadro 3.2 – Fases de Desenvolvimento Económico

TIPOS DE ECONOMIA	DESCRIÇÃO
Economias Orientadas por Fatores de Produção	À medida que ocorre o crescimento económico e a agricultura dá lugar à indústria (sobretudo extrativa), aumenta o empreendedorismo de subsistência em aglomerados regionais.
Economias Orientadas para a Eficiência	À medida que o setor industrial se vai desenvolvendo, começa a haver uma procura de maior produtividade através da criação de economias de escala.
Economias Orientadas para a Inovação	A ênfase dada à atividade industrial muda gradualmente para o setor dos serviços, à medida que ocorre um amadurecimento e aumento da riqueza.

Fonte: Mira Amaral, 2011 adaptado de Porter et al. (2002)

Neste âmbito Acs e Amorós (2008) relacionam os estádios de desenvolvimento económico com o empreendedorismo, concluindo que as fases de Porter são mais diversificadas no estágio das economias orientadas para a inovação do que nos estádios anteriores, porque as economias ao atingirem a fronteira tecnológica transitam para uma economia baseada no conhecimento.

Recentemente, os economistas reconhecem explicitamente que a exploração do empreendedorismo potencial em termos de inovação contribui significativamente para o crescimento e desenvolvimento económico em termos de bem-estar social, sendo de referir as citações, neste contexto, de Levie e Autio (2008), Acs (2006), Audretsch et al. (2008).

Enquanto, Acs (2009a) com a preocupação de relacionar o empreendedorismo com o desenvolvimento económico propõe a definição de um índice independente, o Índice Global de Empreendedorismo e Desenvolvimento (GEDI) baseado em indicadores individuais e institucionais⁸, aceites pela sua robustez, como o Índice de Liberdade Económica (IEF); Índice de Competitividade Global (GCI); Índice de Atividade Empreendedora (TEA).

Os valores da atividade empreendedora a partir do GEDI só poderão ser apresentados como resultado dos inquéritos GEM posteriores a 2010, daí que não possa ser incluído no trabalho empírico, apresentado na segunda parte desta tese.

Este novo índice que inclui mais fatores estruturais na relação entre empreendedorismo e desenvolvimento económico, está relacionado com a evolução da lógica do crescimento económico que desde o trabalho clássico de Solow (1970) até ao desenvolvimento da teoria do crescimento endógeno de Lucas (1988) foi induzir os trabalhos posteriores sobre a convergência de economias de Barro e Sala-i-Martin (1992) que consideram a possibilidade de os países convergirem para trajetórias diferentes do estado estacionário da economia – estado da economia em estagnação em que o produto, consumo e investimento são constantes – e mais recentemente os desenvolvimentos de Sen (1991) e Stiglitz (2005).

⁸ Na terminologia anglo-saxónica referem-se como *Index of Economic Freedom* (IEF) da Heritage Foundation; *Global Competitiveness Index* (GCI), Schwab e Sachs, 1997 e *Total Entrepreneurial Activity* (TEA), Reynolds et al., 1999 e *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Amartya Sen⁹ tem pautado uma linha de investigação alternativa: “A medida do desenvolvimento não deve constituir na quantificação dos meios colocados à disposição dos indivíduos mas antes da satisfação que retiram desses meios” (Sen, 1991) e desenvolveu com as Nações Unidas (1990) o Indicador de Desenvolvimento Humano (IDH) que mede a realização média de um país em três dimensões básicas:

- I1 – Índice de Esperança de Vida à Nascimento;
- I2 – Índice de Educação;
- I3 – Índice do Produto *per capita* medido pela Paridade do Poder de Compra do Rendimento.

Stiglitz¹⁰ (2005) argumentou que fatores como o desenvolvimento do capital humano, a inovação, as infraestruturas e o nível de cooperação estratégica entre a academia, a indústria e o governo são os catalisadores importantes para a redução do diferencial de desenvolvimento entre as economias.

Como conclusão, o empreendedorismo assume particular importância para o crescimento/desenvolvimento das economias, por isso surgiram vários modelos conceptuais com a finalidade de compreender os determinantes do empreendedorismo e respetivas consequências no crescimento económico com o pressuposto de entender a relação com o desenvolvimento económico e a geração de riqueza para as economias.

3.6 – Estruturas Conceptuais da Relação entre o Empreendedorismo e o Crescimento Económico

Os modelos que vão ser referenciados nesta secção são considerados como os mais influenciadores do modelo apresentado na presente tese na parte relativa à investigação empírica sobre empreendedorismo e crescimento económico. A explicação do nível de empreendedorismo envolve uma série de fatores determinantes, que têm vindo a ser propostos por diferentes investigações sobre o tema, incluindo quer macroeconómicos,

⁹ Amartya Sen (1933-), prémio Nobel 1988, deu contributos vitais para a definição de pobreza e caracterizou situações concretas de desigualdades de rendimento.

¹⁰ Joseph E. Stiglitz, Prémio Nobel 2001. No prefácio de edição portuguesa do livro “Globalização A Grande Desilusão”, Simões Lopes refere “A atribuição do Nobel a Stiglitz “hoje”, como “ontem” a Sen (...) remete o papel da Economia ao serviço do Desenvolvimento (...)”.

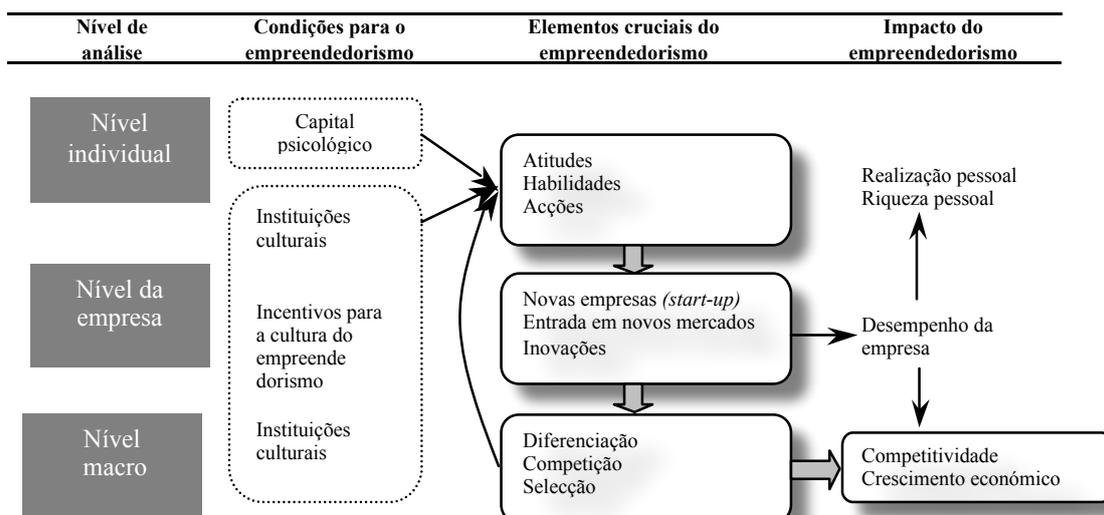
quer sociais e individuais. Além disso, a importância dada às políticas do empreendedorismo é aceite e influencia o nível de empreendedorismo (Storey, 1994 e 1999).

Os modelos mais referenciados sobre a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico, incluem o “*Final Framework*” de Wennekers e Thurik (1999), o modelo conceptual do GEM (Reynolds et al., 2005), o modelo conceptual da OCDE (Ahmad et al., 2008), o “*Eclectic Framework*” de Verheul et al. (2002), associado ao “*Framework of Entrepreneurship Policy*” de Lündstrom e Stevenson (2001). Estes quatro modelos tiveram sucesso visto não se limitarem aos fatores macroeconómicos como explicação sobre o crescimento económico.

3.6.1 – O Modelo de Wennekers e Thurik

O primeiro quadro de referência para a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico foi apresentado por Wennekers e Thurik (“*Linking Entrepreneurship and Economic Growth*”, 1999). Os autores sugerem uma investigação sobre a relação entre as dimensões do empreendedorismo e o crescimento económico a três níveis: individual, empresa e macro, conforme está conceptualizada na Figura 3.2.

Figura 3.2 – Modelo de Wennekers e Thurik



Fonte: Tradução e adaptação dum esquema de Wennekers e Thurik (1999), extraído de M. A. Carree e A. R. Thurik (2003: 464)

A atividade empreendedora tem um elemento de grande relevo que é a função do empreendedor, por isso, o processo ao nível individual relaciona-se com a decisão de um indivíduo se tornar ou não empreendedor, sendo o empreendedorismo induzido pelas características pessoais, motivações, competências, propensão para risco, meios financeiros e outras características psicológicas. Ao nível da empresa, o empreendedorismo ocorre com fatores internos da empresa, como sejam as ações que provocam mudanças, de tipo variado, nos produtos, processos, reorganizações, entrada de novos mercados e novos negócios. Ao nível macro, da economia e dos setores, as atividades empreendedoras levam à concorrência, à seleção, bem como à inovação ou diferenciação para ser atingido o crescimento económico.

Neste processo de interação a três níveis há mecanismos de *feedback* desde o empreendedor, ligado às atividades individuais das pessoas, até ao crescimento económico, no que diz respeito a empresas, indústrias e nações, ou seja, ligar o empreendedorismo a crescimento económico é ligar o nível individual a um nível agregado ou macro.

Estes mesmos autores defendem ainda que a condição cultural é muito forte, tanto ao nível da região, como do país ou até a cultura interna do próprio meio empresarial. Igualmente fator vital para o empreendedorismo e indispensável para um bom conhecimento do crescimento económico, é o quadro institucional e legal, tanto no plano nacional como empresarial.

A definição de empreendedorismo de Wennekers e Thurik é a seguinte:

“Empreendedorismo é a capacidade dos indivíduos, por si ou dentro das organizações para: (i) identificar e explorar novas oportunidades económicas; (ii) introduzir ideias no mercado e num contexto de incerteza e de outras limitações tomar as decisões sobre a localização e a combinação dos recursos e sobre as instituições e (iii) concorrer com os outros na partilha de mercado”.

Carree e Thurik (2003) adaptaram este enquadramento e realizaram uma análise aos trabalhos empíricos efetuados sobre as consequências do empreendedorismo para o crescimento macroeconómico através das quatro questões de investigação:

- Qual o efeito da turbulência? O indicador de turbulência na atividade empreendedora é dado pelo número de entradas e saídas de empresas no setor de atividade ou na região (Carree & Thurik, 1996; Reynolds, 1999a; Armington & Acs, 2002; Audretsch & Fritsch, 1994, 2002; Sarmiento & Nunes, 2009, entre outros);
- Qual o efeito da dimensão da empresa na capacidade empresarial do setor de atividade ou na região? (Carree & Thurik, 1999; Audretsch et al., 2002b; Carree et al., 2002);
- Qual o efeito da concorrência? O indicador é dado através do acréscimo do número de participantes no setor (Nickell, 1996; Nickell et al., 1997; Lever & Nieuwenhuijsen, 1999);
- Qual o efeito do autoemprego? (Blanchflower, 2000; Carree et al., 2002, 2007); Baptista e Thurik, 2007, entre outros).

A conclusão deste estudo de Carree e Thurik (2003) sobre o impacto do empreendedorismo no crescimento económico foi a de que o empreendedorismo atua como fator positivo no crescimento económico, tanto ao nível das inovações trazidas para o mercado pelos empreendedores, como ao nível da concorrência (rivalidade). Igualmente, verificaram que os países que aumentavam a atividade empreendedora também aumentavam a taxa de crescimento económico. No entanto, os mecanismos que levam a que o empreendedorismo implique crescimento económico são menos óbvios.

3.6.2 – O Modelo GEM

O modelo iniciado pelo *Global Entrepreneurship Monitor*, GEM (Reynolds et al., 1999) usa uma combinação de abordagens, na definição das condições chave do empreendedorismo.

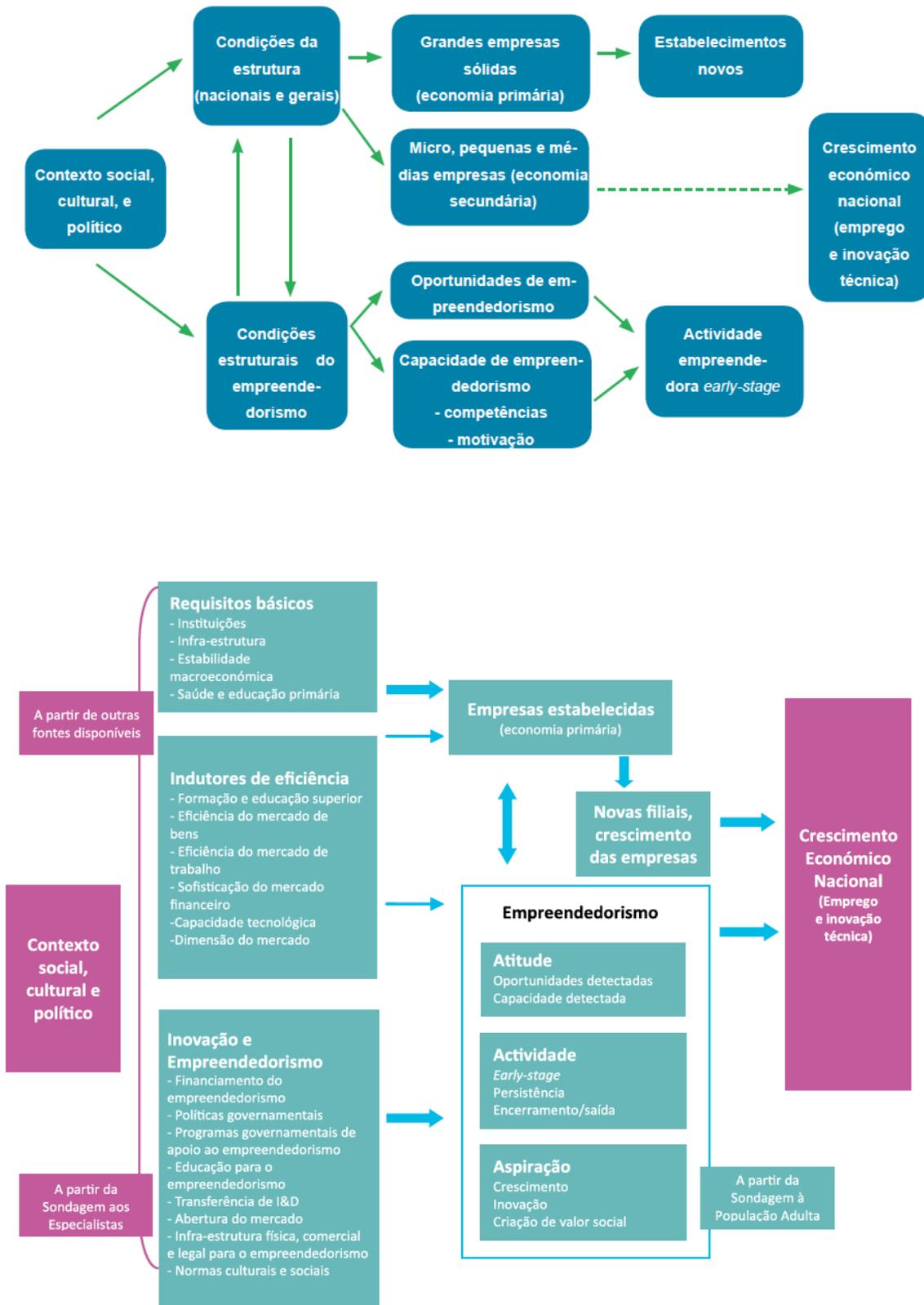
O modelo funde o modelo convencional de crescimento económico com o modelo de processos empresariais, criando um programa de fatores e condições de empreendedorismo, o qual está associado à adaptação de sistemas económicos que contribuem para o crescimento económico.

Assim, a partir dos dois diagramas da Figura 3.3 referentes a 2007 e 2010, estão identificadas as variáveis chave do modelo, que tem como base o contexto social, cultural e político que influencia as condições socioeconómicas de um país.

Esta realidade socioeconómica é dividida em dois grupos: as condições da estrutura na versão de 2007 ou os requisitos básicos na versão de 2010, que são as condições gerais e nacionais para o negócio; e as condições estruturais do empreendedorismo na versão de 2007, que são os requisitos de eficiência, inovação e empreendedorismo na versão de 2010. A combinação destes dois grupos é que reflete quer as condicionantes ao nível empresarial do negócio como ao nível do empreendedorismo e terá impacto no crescimento económico nacional.

No mesmo sentido de grande abrangência, a investigação GEM define com clareza nos seus questionários os vários tipos de empreendedores, identificando o empreendedor inicial (*early-stage*), que se pode definir quer como nascente, quer como novo, mas ao qual ainda se pode juntar o tipo de empreendedor de negócio já estabelecido.

Figura 3.3 – Modelo Conceptual GEM, versões de 2007 e 2010



Fonte: Projeto GEM Portugal 2007 (GEM, 2008, p. 4) e GEM Portugal 2010 - Estudo sobre Empreendedorismo (GEM 2011, p. 8). Ambas as fontes são traduções dos GEM Global Report 2007 & 2010.

Este modelo consegue descrever a atividade económica no contexto social, cultural e político (a caixa está desenhada no lado esquerdo dos dois diagramas da Figura 3.3), identificando um vasto leque de fatores que vão impactar o empreendedorismo produtivo, no sentido de Baumol, contribuindo para o crescimento económico (a caixa do crescimento económico está desenhada no lado direito dos dois diagramas da figura), através de dois processos distintos (caixas no centro da figura):

- “Condições Nacionais e Gerais” (“*General National Framework Conditions*”) ou “Requisitos Básicos” inerentes à situação económica de cada país que afetam a atividade geral empresarial e por consequência o crescimento económico.
- “Condições Estruturais do Empreendedorismo” (“*Entrepreneurial Framework Conditions*, EFC) ou indutores de eficiência, inovação e empreendedorismo” inerentes ao contexto socioeconómico de cada país que afetam as oportunidades para empreender e também vão determinar a capacidade para empreender, que por sua vez vão impactar no final o crescimento económico.

As condições gerais do negócio remetem para a situação económica nacional, incluindo os fatores exógenos: abertura de mercado ou comércio externo, o papel do governo, a competência da gestão, a tecnologia, a investigação e desenvolvimento (I&D), as infraestruturas físicas, os mercados financeiros, o mercado do trabalho e as instituições sociais e legais, que são medidas económicas incluídas no relatório do Fórum Económico do Banco Mundial (WEF). Estes aspetos vão influenciar o desempenho quer das grandes empresas, quer das pequenas empresas existentes no mercado, assim como o aparecimento de novas empresas no mercado.

As condições estruturais do empreendedorismo (EFC) são provenientes de inquéritos aleatórios a novos e a potenciais empreendedores (Sondagem à População Adulta, caixa no lado direito do diagrama referente a 2010), entrevistando também um pequeno número de peritos nos países participantes (Sondagem aos Especialistas, caixa no lado esquerdo do diagrama referente a 2010) e, são nove as condições EFC referenciadas pelo GEM: apoio financeiro, políticas e programas governamentais, educação e formação, investigação e desenvolvimento, barreiras à entrada, as infraestruturas comerciais e profissionais, acesso às infraestruturas físicas e as normas e valores sociais e culturais.

Em síntese, os mecanismos que podem levar a mudanças no sistema económico são três, sendo de referir: a criação de novas empresas; a reorientação de empresas existentes face a objetivos empreendedores e de crescimento; e o redirecionamento das infraestruturas institucionais nacionais (Reynolds, Bygrave, Autio e outros, 2003).

O modelo também tem como objetivo medir diferenças no nível de atividade empreendedora entre países, para isso define a atividade empreendedora inicial (*early-stage*) nas caixas desenhadas na parte central inferior dos dois diagramas da Figura 3.3. O GEM definiu o índice que mede a atividade empreendedora inicial, calculada como o rácio entre os indivíduos classificados como empreendedores nascentes e novos e a população ativa total (TEA, *early-stage*), de forma a estabelecer a relação com o crescimento económico. O critério do GEM para definir o empreendedor é o seguinte:

“(...) indivíduo que planeia iniciar um negócio ou é proprietário e gere um negócio há menos de três anos e meio”, síntese de Minniti et al., 2006, a partir da definição de Reynolds et al., 2005.

A grande contribuição deste modelo para a academia é a consideração detalhada das “Condições Estruturais do Empreendedorismo, EFC” que são condições exógenas que regulam a perceção da oportunidade e a disponibilidade de capacidades empreendedoras na população, esta relação já tinha sido teorizada por Harley Leibenstein (1968). Ainda neste âmbito, o modelo também assenta num fundamento kirzeniano de identificação e atuação sobre as oportunidades de negócios. Na mesma linha, é inovador ao testar o empreendedorismo segundo dois motivos: oportunidade ou necessidade identificada por potenciais empreendedores (Acs, 2006). A oportunidade, quando os empreendedores exploram as mudanças do mercado e correm riscos e a necessidade quando veem o empreendedorismo como uma forma de autoemprego e sustento familiar.

O programa de investigação focaliza-se também na política pública de empreendedorismo, apresentando as seguintes razões: (i) existe uma forte relação positiva entre as taxas de arranque de novas empresas e as medidas de crescimento económico; (ii) as novas empresas contribuem substancialmente para o crescimento do emprego, enquanto as grandes empresas perdem emprego; (iii) a capacidade de um país para acumular negócios e empregos, de forma a minimizar a volatilidade e turbulência no setor das pequenas e médias empresas, influenciará a sua capacidade competitiva na economia mundial.

O modelo GEM com os seus fundamentos teóricos foi incentivador de vários estudos empíricos modelizados para representar o impacto do empreendedorismo no crescimento económico.

No entanto, deve ser referido que tem havido várias edições do modelo GEM e que as variáveis reproduzidas no primeiro diagrama da Figura 3.3 são as apresentadas por Bosma, Jones, Autio e Levie (2008) com a publicação do Relatório Executivo de 2007 e as do segundo diagrama são as apresentadas por Kelley, Bosma e Amorós (2011) com a publicação do Relatório Global de 2010.

Por exemplo, a caixa designada por “Atividade empreendedora *early-stage*” foi assim identificada pela primeira vez no Relatório Global de 2006 por Niels Bosma e Rebecca Harding (2006). Contudo, originalmente por Reynolds et al. (1999) foi definida como “Dinâmica Empresarial (*Business Dynamics*)” no Relatório Executivo de 1999, enquanto nos Relatórios Executivos de 2000 a 2003 definiu-se como “Dinâmica de Negócios (*Business Churning*)” por Reynolds et al. (2000, 2001, 2002, 2003) e nos Relatórios Executivos de 2004 e 2005 a caixa passa a ser designada por “Novas empresas (*New Firms*)” por Acs et al. (2005b) e Minniti et al. (2006). Por último, nos Relatório Executivo de 2008 e Relatório Global de 2009 o modelo foi revisto por Bosma et al. (2009 e 2010). Além disso, o GEM inicialmente a nível mundial publicava os Relatórios Executivos e, ultimamente, publica o Relatório Global, sendo os executivos ao nível de cada país.

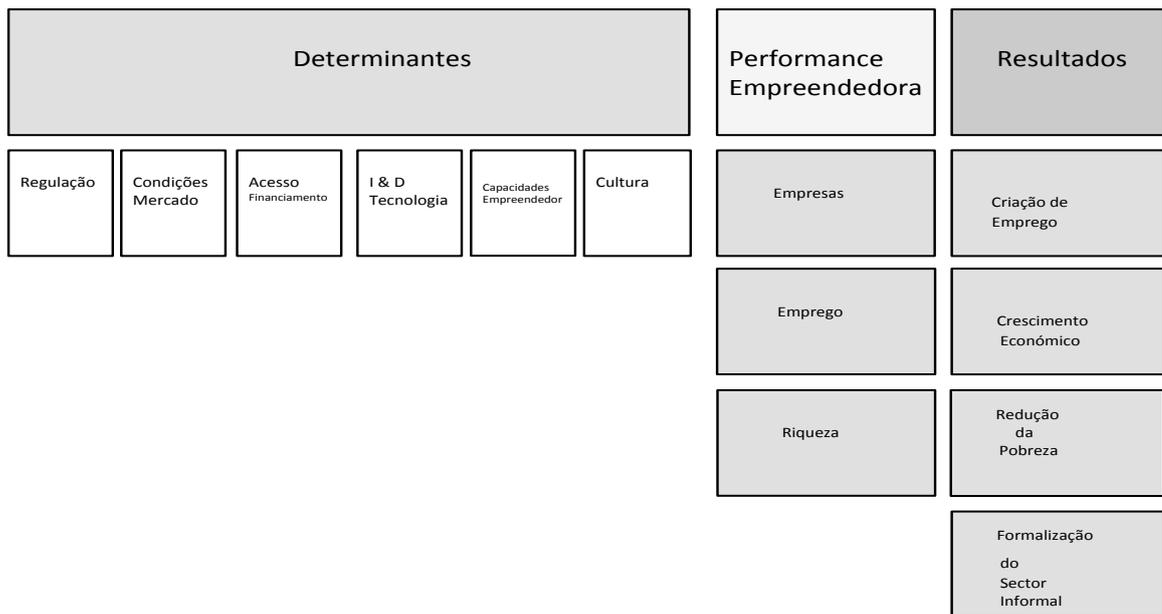
A taxa TEA do GEM contrasta com o indicador de atividade empreendedora da OCDE, que surgiu posteriormente (OECD, 2008a) mas que tem tido divulgação no triénio 2008-2010 uma vez que é proveniente das estatísticas nacionais de cada país seguindo o protocolo de normalização da equipa da OCDE, o qual vai ser apresentado na secção seguinte. O indicador de empreendedorismo da OCDE relativamente ao índice do GEM não diferencia os empreendedores das empresas novas dos empreendedores de empresas já estabelecidas no mercado, além disso a OCDE também não considera os que pretendem planear um novo negócio. E, por último, ainda só estão publicadas as estatísticas de dois /três anos e principalmente de países da UE-27 e economias avançadas.

3.6.3 – O Modelo da OCDE

Por seu lado, o quadro de referência apresentado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico deve-se a Ahmad e Hoffman (OECD,STD/DOC, 2008/2), assenta num modelo de análise tripartido, numa tentativa de criar uma medida que abranja todos os fatores envolvidos no empreendedorismo. A Figura 3.4 representa esta abordagem:

- Determinantes (fatores de empreendedorismo);
- Desempenho Empreendedor (medidas dos indicadores de empreendedorismo).
- Resultados (medidas económicas).

Figura 3.4 – Estrutura Conceptual da OCDE



Fonte: Figura original de Ahmad e Hoffmann, OECD STD/DOC (2008)2.

Neste âmbito é utilizada a definição de empreendedorismo, normalizada pela OCDE, no estudo “*A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*” (Ahmad et al., OECD 2008), considerando três componentes: Empreendedores, Atividade Empreendedora e Empreendedorismo da forma seguinte:

- Empreendedorismo é o fenómeno associado à atividade empreendedora;
- Atividade empreendedora é toda a ação humana em busca da criação de valor através da criação ou expansão da atividade económica, pela identificação e exploração de novos produtos, processos e mercados;
- Empreendedores são aquelas pessoas (proprietários de negócios) que procuram gerar valor, através da criação ou expansão da atividade económica, pela identificação e exploração de novos produtos, processos ou mercados.

Este modelo sobre empreendedorismo é apresentado como um contributo para o crescimento, através da criação de emprego, crescimento económico, diminuição da pobreza e formalização do setor informal da economia.

A OCDE pretende criar uma medida de empreendedorismo que abranja todos os fatores envolvidos, tendo publicado a primeira série de indicadores relativos à performance, determinantes e políticas do empreendedorismo para 18 países em 2008 e para 23 países em 2009, integrados no Programa dos Indicadores do Empreendedorismo Eurostat (EIP).

3.6.4 – O Modelo para Políticas de Empreendedorismo

Os modelos conceptuais baseados em fatores económicos têm sido estendidos e passam a explicitar condições como o empreendedorismo, referenciado na teoria eclética e no modelo de medidas da política de empreendedorismo, tendo como objetivo os resultados positivos na economia.

A referência tem sido os estudos de Verheul et al. (2002) na obra de Audretsch et al. (2002), denominada de Abordagem Eclética. Segundo esta conceção o nível de empreendedorismo, do ponto de vista económico e em relação aos determinantes de mercado, pode ser explicado a partir de uma distinção entre o lado da oferta, de potenciais empreendedores na perspetiva do mercado de trabalho, e o lado da procura do empreendedorismo, relacionado com o mercado de produtos e com a plena capacidade do mercado.

Já que os determinantes do nível de empreendedorismo podem ser analisados a partir de duas perspetivas, Verheul et al. (2002) propõem o modelo da Figura 3.5 que determina a taxa de empreendedorismo identificada na figura com a letra “E” e a taxa de equilíbrio de

longo prazo de empreendedorismo com a letra “E*”, usando interações entre cinco grupos de fatores identificados com as letras de G1 a G5 na Figura 3.5.

Na Figura 3.5, o lado esquerdo inferior está estruturado com a “Oferta” que influencia as decisões dos indivíduos, relativamente a tornarem-se ou não empreendedores, devido ao seguinte: (i) características sociodemográficas, isto é os “Recursos”; (ii) “Capacidades” dos indivíduos (na figura aparece designada como “Habilidades” proveniente da tradução brasileira do modelo) e (iii) “Preferências” nas atitudes que os indivíduos tomam. A “Oferta” é afetada pelos fatores dos tipos G2 a G4, adiante definidos.

O lado da “Procura”, que está desenhado no lado esquerdo superior da Figura 3.5 que segundo a tradução brasileira aparece designada como “Demanda”, refere-se às oportunidades que são captadas pelos indivíduos empreendedores e recebe o impacto dos fatores tipo G1, adiante definido.

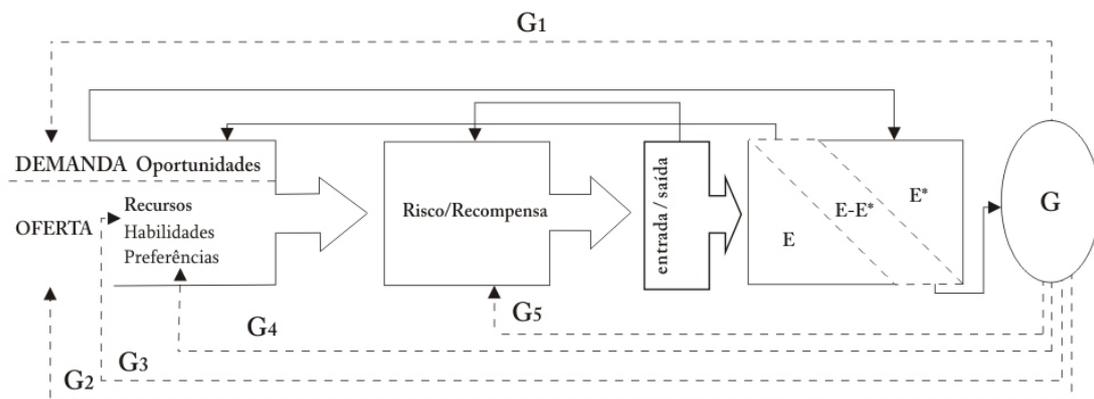
No meio da Figura 3.5 está desenhada uma caixa, proveniente da conjugação da oferta com a procura, identificada como o perfil de “Risco e Recompensa”, o qual sofre o impacto dos fatores tipo G5, originando nos indivíduos a decisão de entrada ou saída do negócio, ou seja a escolha entre ser assalariado ou proprietário de um negócio (caixa “Entrada/Saída desenhado no meio da Figura 3.5).

Verheul et al. (2002) sugerem que a taxa real de empreendedorismo (letra E), a taxa de equilíbrio (letra E*) e o desvio de empreendedorismo ou desequilíbrio (“E-E”) é influenciada por componentes macro e microeconómicas, por isso concebem o papel do Estado como fator moderador de reação ao desequilíbrio de mercado ou desvio de empreendedorismo, designado com a letra “G” na Figura 3.5. Este fator é o resultado de todas as interações da oferta e da procura, mas que por seu lado vai impactar a atividade empresarial (ou seja a oferta e procura) conforme os cinco tipos de intervenção governamental do G1 ao G5:

- Tipo G1 (Fig.3.5) – Intervenções com impacto no lado da procura, afetando o tipo, o número e a acessibilidade de oportunidades de empreendedorismo (políticas públicas de fomento industrial, ou tecnológico ou de desenvolvimento económico).
- Tipo G2 (Fig.3.5) – Intervenções com impacto no lado da oferta de potenciais empreendedores (políticas de imigração e políticas de desenvolvimento regional);

- Tipo G3 (Fig.3.5) – Intervenções que afetam a disponibilidade de recursos e conhecimentos dos potenciais empreendedores (consultoria, apoio financeiro direto, capital de risco);
- Tipo G4 (Fig.3.5) – Intervenções que moldam os valores empreendedores na sociedade (através do sistema educativo e dos meios de comunicação social);
- Tipo G5 (Fig.3.5) – Intervenções que alteram o perfil de apetência para o risco dos empreendedores (impostos, segurança social, legislação do mercado de trabalho e política de salários).

Figura 3.5 – Modelo Teórico dos Determinantes do Empreendedorismo

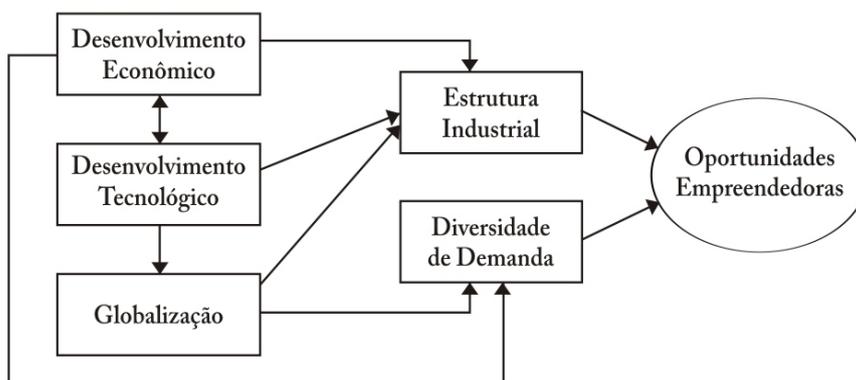


Fonte: Tradução brasileira adaptado da teoria eclética de Verheul *et al.* (2002)

Na Teoria Eclética, os fatores determinantes do empreendedorismo que são explicados pelo lado da procura (sofrem a intervenção G1), afetam as oportunidades do empreendedorismo, conforme esquematizado na Figura 3.6, para além do empreendedorismo ser também explicado pelo lado da oferta (como referido nas intervenções G2 a G5), no que respeita aos potenciais empreendedores que captam as oportunidades e, igualmente, pelas políticas de governo. Do contributo de Verheul *et al.* (2002) fica a ideia da intervenção no mercado.

A particularidade da procura na abordagem eclética, esquematizada na Figura 3.6, é testada empiricamente com Audretsch et al. (2002b) num estudo comparativo entre a Europa e os Estados Unidos realizado em 2002, em que a procura do empreendedorismo é determinada por uma combinação de fatores que vão afetar a estrutura industrial e a própria diversidade da procura por bens e serviços. Estes fatores são o desenvolvimento económico, o desenvolvimento tecnológico e a evolução da globalização, cuja dinâmica, por sua vez, proporciona o surgimento de oportunidades empreendedoras. De acordo com as premissas desta abordagem, este raciocínio pode ser aplicado em qualquer contexto socioeconómico.

Figura 3.6 – Determinantes do Empreendedorismo: Procura



Fonte: Tradução brasileira adaptado de Verheul et al. (2002, p. 10)

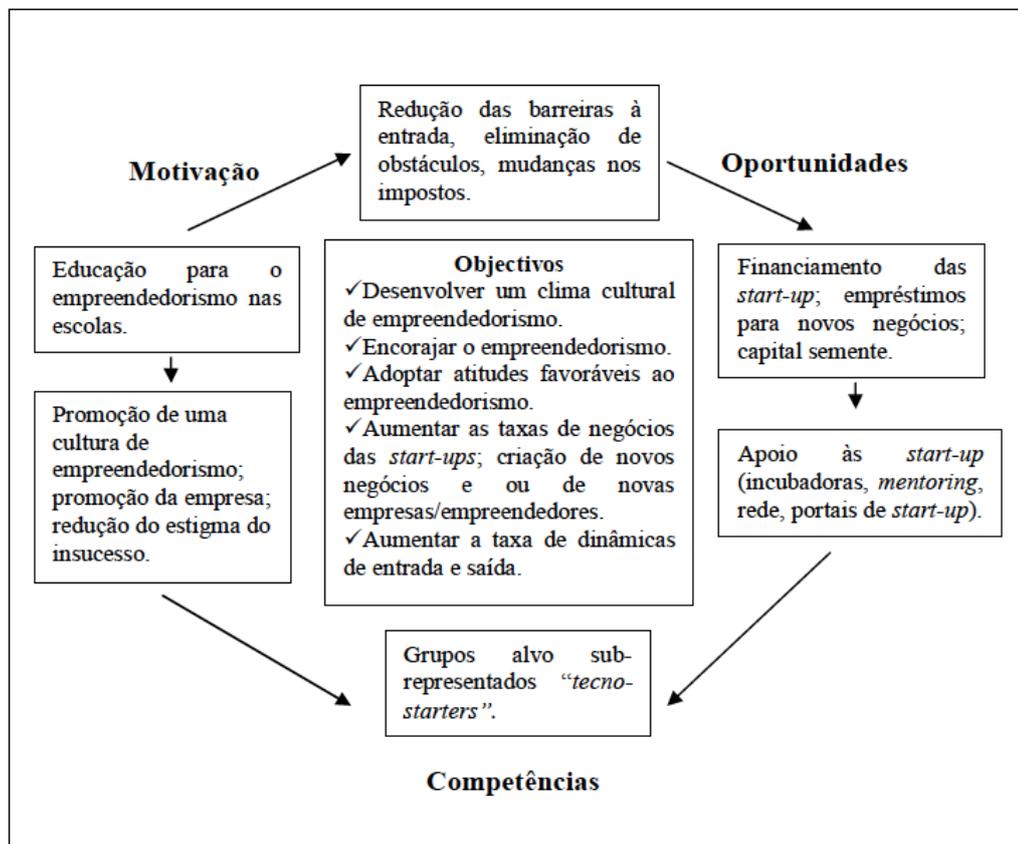
O primeiro modelo de políticas públicas de empreendedorismo foi proposto por Lundstrom e Stevenson (2001, 2005) e mais tarde comentada pelos mesmos autores (Stevenson e Lundstrom, 2007). Os autores referem que a interligação entre as dimensões individual, empresarial e a envolvente (contexto do ambiente) permite configurar as políticas e as iniciativas do Estado ligadas ao empreendedorismo em seis áreas diferenciadas:

- 1- Promoção do empreendedorismo;
- 2- Educação para o empreendedorismo;
- 3- Ambiente próprio para as empresas nascentes e novas (*start-ups*);
- 4- Capital para financiar as empresas nascentes e novas (*start-ups*);
- 5- Medidas de apoio aos negócios nas empresas nascentes e novas (*start-ups*);

6- Estratégias para grupos alvo.

No modelo são apresentadas as condições para a criação de um ambiente propício a uma sociedade empreendedora e à criação de novas empresas através de medidas de apoio ao empreendedorismo, como sejam: a redução de barreiras administrativas e legais; a cultura empreendedora utilizando para tal a educação e formação profissional, entre outras. A Figura 3.7 resume as medidas políticas de empreendedorismo.

Figura 3.7 – Modelo Conceptual das Medidas Políticas de Empreendedorismo



Fonte: Adaptado de Lundstrom e Stevenson (2001)

Os quadros teóricos apresentados de Wennekers e Thurik (1999), Verheul et al. (2002) e Lundstrom e Stevenson (2001, 2005) é que influenciaram os estudos empíricos sobre os fatores determinantes do nível de empreendedorismo.

3.7 – Estudos Empíricos sobre Determinantes do Empreendedorismo e Crescimento Económico

A grande importância dada hoje ao empreendedorismo em termos de política económica como meio para estimular o crescimento económico passa a exigir que se constitua uma sólida evidência empírica na relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico.

As teorias e os modelos analíticos ligando o empreendedorismo ao crescimento económico, apresentados nos capítulos anteriores, tinham como objetivos conceptuais responder às perguntas: Qual a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico? Quais os fatores determinantes do nível de empreendedorismo?

Propõe-se agora fazer uma revisão da evidência empírica na relação entre empreendedorismo e crescimento económico. Existem argumentos contraditórios, pois uma corrente defende que o empreendedorismo contribui para o crescimento económico; outra defende que essa contribuição não é significativa; outra ainda entende que apenas em alguns casos, em países mais desenvolvidos, essa relação positiva existe e em países menos desenvolvidos o efeito pode até ser negativo.

A abordagem empírica abrange uma significativa variedade de situações, especialmente no que diz respeito a: (i) forma de medir o empreendedorismo; (ii) forma de medir o crescimento económico; (iii) base de dados utilizada; (iv) unidade de análise utilizada (países, ou regiões).

Os estudos podem medir o empreendedorismo em termos de pequenas e médias empresas na atividade económica, mas há outros que utilizam os dados estatísticos do emprego por conta própria, ou ainda a dinâmica de participantes no mercado e a criação de novas empresas, referindo Carree e Thurik (2003) e a OCDE (1998).

Audretsch e Thurik (2001a) para a Comissão Europeia identificaram os seguintes indicadores de empreendedorismo: (i) taxa de autoemprego; (ii) taxa de proprietários; (iii) taxa de criação de novas empresas (*start-ups*); (iv) turbulência (*turnover*) como a taxa de entrada líquida de novas empresas (o número de nascimentos menos encerramentos de empresas). Outros autores fazem menção a indicadores ligados à inovação que podem ser considerados como indicadores de empreendedorismo: o número de patentes ou o número

de patentes de alta tecnologia; as despesas em I&D ou a percentagem de trabalhadores envolvidos em I&D. Recentemente, a mais importante fonte da análise estatística sobre empreendedorismo tem sido o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Além disso, tem-se utilizado para o desenvolvimento económico as seguintes medidas de crescimento económico como *proxy*: o emprego, a produtividade, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), o PIB *per capita*, o PIB *per capita* medido pela Paridade do Poder de Compra ou o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).

Este capítulo segue a “avaliação” de Wennekers e Thurik (1999) sobre o efeito do empreendedorismo no crescimento económico, focando como determinantes da atividade empreendedora: a concorrência, a inovação, a criação de empresas, a cultura e o quadro legal e institucional, sendo apresentadas as primeiras evidências empíricas que sugerem explicitamente a divisão proposta por esta contribuição teórica, conforme apresentada no Quadro 3.1.

I – Concorrência

A relação entre a concorrência e o crescimento económico tem sido mais tratada em termos do conceptual teórico, nomeadamente com as citações das obras de referência de Kirzner (1973) e de Porter (1990), do que em testes empíricos. Além disso, os graus de concorrência, assim como os efeitos respetivos, são difíceis de ser medidos, pelo que tem havido um relativo vazio nos testes empíricos quando se relacionam estes dois conceitos no contexto de empreendedorismo.

Os estudos têm operacionalizado o conceito de concorrência como estímulo do empreendedorismo através do efeito da turbulência ou seja da concorrência entre empresas, definida como o processo de criação e extinção de empresas (OECD, 1998). O indicador usado é a taxa de entrada líquida de novas empresas (o número de novas empresas criadas menos o número de empresas que saem do mercado ou o saldo entre taxa de natalidade e taxa de mortalidade de empresas).

Os dois trabalhos sob o tema da turbulência como medida da atividade empreendedora e a produtividade como crescimento económico aparecem ao nível regional com Bosma e Reynolds.

Ao nível regional, Bosma e Nieuwenhuijsen (2000a) aplicaram um teste empírico em 40 regiões da Holanda para o período 1988-96, provando o impacto positivo de entrada e saída de empresas no crescimento da produtividade total¹¹ das regiões, mas apenas no setor dos serviços, já que sem qualquer impacto no setor da indústria. Este estudo usou para o conceito de crescimento económico o crescimento da produtividade total, definida como o PIB por habitante, o que é distinto do conceito de crescimento da produtividade do trabalho ou laboral, já que é o PIB por hora trabalhada.

O argumento de Bosma é consistente com o de Reynolds (1999). Contudo, Reynolds adotou a abordagem da literatura anglo-saxónica do mercado de trabalho designada por “*Labor Market*”. Para os Estados Unidos da América num painel de dados de 382 áreas laborais durante o período 1980-92, Reynolds provou a correlação positiva entre os níveis elevados de turbulência e o crescimento da produtividade do trabalho das áreas respetivas.

Callejon e Segarra (1999) também correlacionaram as taxas de natalidade e mortalidade de empresas com a produtividade total para as 13 empresas industriais das 17 regiões de Espanha no período de 1980-1992 tendo obtido um resultado positivo significativo, em linha com as conclusões dos dois trabalhos atrás referenciados, mas mais restrito pois só para empresas do setor da indústria.

Estas conclusões de que só é possível um crescimento da produtividade e como consequência do PIB *per capita* se houver dinâmica de criação líquida de empresas vêm confirmar o primeiro trabalho empírico sobre o tema de Caves (1998), apesar de que, para Caves, o crescimento só seria significativo no longo prazo.

Deve-se, no entanto, ter em conta no âmbito da concorrência os estudos sobre atividade empreendedora e emprego como medida de crescimento económico, esta relação pode resultar quer de efeitos diretos sobre o emprego resultantes da criação de novas empresas, quer de efeitos subsequentes no emprego associados à turbulência gerada pelo acréscimo de concorrência. Contudo, neste campo as evidências têm sido contraditórias de forma a justificar a eventual ocorrência de efeitos positivos sobre o emprego.

¹¹ Fator da Produtividade Total (TPF), *total productivity factor*. A OCDE prefere usar o termo Fator da Produtividade Múltipla (MPF), *multi factor productivity*, em ambos os termos a Produtividade é definida como PIB por habitante.

Esta matéria foi tratada nos testes empíricos de Audretsch e Fritsch (1994, 2002a) referentes às décadas de 1980 e 1990 respetivamente, os quais sustentam que não existe uma relação direta e inequívoca entre empreendedorismo e crescimento económico. Usaram dados das estatísticas da segurança social de 74 regiões da antiga Alemanha Ocidental e aplicaram um modelo de correlação entre a taxa de criação líquida de empresas e a taxa de crescimento do emprego nas regiões.

Os testes obtiveram uma correlação negativa nos anos 1980 e indicaram o fator inovação para explicar este resultado. O mesmo modelo aplicado aos dados dos anos 1990 obteve resultados diferentes, indicando que as regiões com taxas mais altas de criação de novas empresas exibiam uma taxa de crescimento económico claramente mais elevada. Segundo os autores, a explicação destes resultados relaciona-se com a alteração verificada na estrutura da economia alemã, tendo o motor do crescimento deste país mudado das grandes empresas estabelecidas nos anos oitenta para uma atividade empreendedora e inovadora, nos anos noventa (Audretsch e Fritsch, 2002).

Outros estudos utilizam para empreendedorismo o termo concorrência no sentido do aumento do número de participantes no mercado. O estudo econométrico de Paul Geroski (*“Entry, Innovation and Productivity Growth, 1989”*) foi o primeiro que concluiu sobre o papel significativo que a concorrência desempenha no incremento da produtividade total, ao provar que as novas empresas e as novas ideias provocam uma deslocação da fronteira de produção¹² e por isso afetam positivamente o desempenho económico.

Outros dois estudos econométricos de Nickell (1996) e Gort et al. (1999) são realizados no mesmo sentido de que só é possível um crescimento permanente da produtividade e portanto do PIB *per capita* se houver dinâmica de mercado que aumente o número de empresas.

A estudo aplicado no Reino Unido para os períodos 1972-86 e 1982-94 com 600 empresas industriais, apresentou uma evidência empírica ao aceitar a hipótese de que a concorrência (medida pelo número de empresas existentes no mercado) com o correspondente nível baixo de rendimentos do mercado monopolista é que favorece o desempenho corporativo

¹² A função de produção de Cobb-Douglas continua a ser a mais utilizada $F(K,L)=AK^\alpha L^{1-\alpha}$ onde “K” e “L” representam os fatores de capital e trabalho e o “A” o fator residual do progresso técnico e os expoentes “ α ” e “ $1-\alpha$ ” as produtividades marginais dos fatores de produção. As várias especificações usam esta função tipo.

das empresas (medida pelo crescimento da produtividade total) levando ao aumento da eficiência económica, segundo as análises de Nickell (1996) e Nickell et al. (1997).

O outro teste empírico foi aplicado nos Estados Unidos, no setor do serviço telefónico, para um longo período entre 1952 e 1991. A análise utilizou dados transversais (*cross section*) e dados de painel (*time series*) para comparar a empresa telefónica em condições de monopólio até à liberalização, ou seja a “AT&T”¹³, com as oito companhias locais que foram criadas, ou seja as “*Regional Baby Bells*”. Os autores conceptualizaram dois modelos diferenciados pelo tipo de dados, mas ambos tinham definido como variável dependente a produtividade total (TPF) e como variáveis explicativas a procura do serviço, o *stock* de capital, o trabalho e a concorrência. A conclusão para Gort e Sung (1999) foi a de que a concorrência afeta positivamente a eficiência no setor.

Em resumo, a forma como a atividade empreendedora afeta o crescimento económico passa por três vetores principais (Wennekers e Thurik, 1999; Karlsson, Friis e Paulsson, 2004):

- I. Acréscimo de concorrência;
- II. Inovação;
- III. Criação de empresas e de emprego

No entanto, Karlsson et al. (2004), na linha de Audretsch et al. (2002a), admitem limitações no efeito positivo da concorrência no crescimento económico, concluindo pela necessidade de outros estudos. De seguida, analisam-se os outros dois fatores.

II – Inovação

A associação entre empreendedorismo e crescimento económico é usualmente explicada pelo facto do empreendedorismo proporcionar um canal para a introdução de inovações na economia (Wennekers e Thurik, 1999), pensamento muito influenciado pela teoria schumpeteriana que, por sua vez, originou os modelos endógenos tipo Aghion e Howitt (1992, 1998), os modelos de empreendedorismo produtivo de Baumol (1990) e ainda o conceito de inovação de Acs e Audretsch (1990) e a inovação radical de Audretsch e Aldridge (2008).

¹³ *US Telecommunications Act* de 1982 obriga a AT&T a abrir o mercado dos serviços telefónicos de longa distância.

Em termos empíricos foi o primeiro trabalho econométrico de Geroski (1989), já referido no fator concorrência, que suportou a forte correlação negativa entre a concentração de mercado e a inovação, ao evidenciar que a criação de novas empresas inovadoras origina uma estrutura de mercado descentralizada e em que a proliferação de efeitos positivos sobre a competitividade é resultante dos *spillovers* associados às novas tecnologias.

Este resultado foi também confirmado pelos estudos de Acs e Audretsch (1990) e Audretsch (1995), no qual verificam a existência de uma relação negativa inequívoca entre o nível de concentração e o número de inovações numa determinada indústria. De acordo com os autores as indústrias com maior número de pequenas empresas e níveis de concentração mais baixos apresentam uma vantagem inovadora relativa, a qual pertence às pequenas empresas. Assim, estes fatores caracterizam tipicamente indústrias em fases iniciais do seu ciclo de vida, concluindo-se que a relação entre dimensão, poder de mercado e inovação depende de aspetos como o ciclo de vida de produtos e tecnologias, bem como da capacidade inovadora intrínseca à criação de novas empresas empreendedoras, a qual tem contribuição positiva no desenvolvimento económico.

De acordo com Wennekers et al. (2005) a associação significativamente positiva entre o empreendedorismo (dados do GEM) e a capacidade inovadora (dados do GCI) como indicador de crescimento económico está testada para os 36 países da OCDE referente ao ano de 2002 (retirada a Croácia da base de 37 países do GEM). Este modelo, mais complexo, está pormenorizado na secção sobre estudos empíricos com a base de dados do GEM.

Entretanto, também Acs e Varga (2005a) encontram uma relação positiva entre a atividade empreendedora e a mudança tecnológica para um estudo com sete países da União Europeia, em 2002, cuja modelização utilizou a literatura económica do crescimento endógeno e as definições do GEM no referente ao empreendedorismo inicial (*early-stage*) e respetivas categorias de elevado potencial de crescimento, de necessidade e de oportunidade.

Para o mesmo período, Wong et al. (2005), provam que o empreendedorismo e a inovação tecnológica são dois determinantes independentes do crescimento económico¹⁴ e concluem que em países com níveis elevados de inovação tecnológica apenas os empreendedores de elevado potencial é que têm impacto positivo no crescimento do PIB, independentemente da medida de empreendedorismo utilizada (TEA total, TEA oportunidade; TEA necessidade), usando a base de dados GEM completa referente aos 37 países da OCDE no ano de 2002. Estes autores definem o empreendedorismo de elevado potencial, como o que satisfaz os quatro critérios: (i) ter potencial de crescimento elevado do emprego, pelo menos 20 trabalhadores em 5 anos; (ii) ter impacto no mercado; (iii) ter a base de clientes global, pelo menos 15% no exterior e (iv) utilizar tecnologias novas, pelo menos disponíveis há menos de 1 ano.

Mais recentemente, Koellinger (2008) reforça o conceito da inovação empreendedora, testando a hipótese da respetiva dependência, quer de fatores individuais, quer do meio envolvente. As evidências obtidas confirmam a probabilidade mais elevada do surgimento da inovação empreendedora relativamente à inovação imitativa nas economias mais avançadas, para o painel de dados GEM 2002-04 em 30 países da OCDE.

III – Criação de empresas

Gartner (1985) e Hébert e Link (1989) teorizaram sobre empreendedorismo como criação de novas empresas (*start-ups*) e o impacto no crescimento económico. Enquanto no modelo conceptual de Wennekers e Thurik (1999) a criação de empresas é um dos determinantes da relação entre empreendedorismo e crescimento económico, já para Baumol (1990) há criação de empresas que provocam empreendedorismo produtivo, mas existem outras que originam empreendedorismo improdutivo e outras ainda o destrutivo, dependendo do impacto no desempenho económico.

No entanto, a questão das pequenas e médias empresas nascentes e novas como gerador de crescimento económico é um assunto que continua em debate desde o estudo inicial de David Birch (1979), que utilizou os dados da “Dun & Bradstreet” para o período 1969-76

¹⁴ Wong et al. utilizaram o modelo da função de produção Cobb-Douglas aumentada para examinar o efeito do impacto da inovação no crescimento económico.

$TxCresc.Econ.=\beta_0+\beta_1PIB/trabalhador+\beta_2Capital/trabalhador+\beta_3Tx.NovasEmpresas+\beta_4Tx.InovaçãoTecnol$

para demonstrar que no emprego líquido nos Estados Unidos da América dois terços eram criados por novas pequenas empresas, com menos de 20 trabalhadores. No entanto a validade desta investigação foi criticada em virtude do método estatístico utilizado (Davidsson, 1989).

Para Carree e Thurik (2007) o empreendedorismo e as pequenas e médias empresas são conceitos correlacionados mas não são sinónimos. Se, por um lado, a atividade empreendedora (definida como uma ação sobre as oportunidades) poderá ocorrer quer nas pequenas e médias empresas, quer nas grandes, por outro o empreendedorismo poderá surgir fora do contexto económico, quando se aborda a existência das correntes contemporâneas do empreendedorismo social ou outras formas de empreendedorismo, como o referido na parte final da secção 2.2. Por último e num contexto económico, a criação de negócios poderá produzir empreendedores no sentido proposto por Schumpeter (1934) através de novas combinações de recursos, mas também surgirão empreendedores que gerem o negócio como forma de vida (por exemplo, os franchisados, os lojistas e as profissões liberais).

Por conseguinte, os trabalhos empíricos e quantitativos focalizados em novas empresas (*start-ups*) e em pequenas e médias empresas inovadoras apresentam algumas limitações, o que levou Audretsch (1995) a referir que as questões resultam de problemas na metodologia utilizada.

Neste contexto é que surge o estudo desenvolvido para OCDE por Audretsch e Thurik (2001a) com um painel de países da OCDE, tendo sido realizadas duas análises empíricas separadas e com metodologias diferentes para identificar o impacto no crescimento económico de mudanças nas taxas de empreendedorismo, como se segue.

- Uma das análises usou como base de dados as pequenas e médias empresas (PME) para 18 países da OCDE num período de 5 anos, entre 1990 e 1994. O modelo correlacionou o nível de empreendedorismo (a proporção de PME no total de empresas) com o crescimento do PIB *per capita* por país através do teste de hipóteses seguinte: “As taxas elevadas de empreendedorismo conduzem a taxas de crescimento económico superiores”.
- A outra análise usou a base de dados do autoemprego, excluindo agricultura, para o painel de 23 países num período de 25 anos, entre 1974 e 1998. O modelo relacionou o

índice de empreendedorismo (a percentagem de empresários a trabalhar na sua própria empresa no total da população ativa) com o nível de desemprego (a percentagem de desempregados no total da população ativa) por país.

Os resultados ao longo de períodos de tempo diferentes foram consistentes nos dois modelos e constataram um padrão de aumento da atividade empreendedora com um efeito positivo na competitividade e crescimento económico através quer de aumento na taxa de crescimento económico, quer de redução na taxa de desemprego. Esta conclusão é muito semelhante ao modelo teórico de Wennekers e Thurik (1999).

O conceito de autoemprego (*self-employment* ou *business ownership*) é aqui definido como proprietário-gestor de um negócio, como forma de excluir acionistas e outros detentores de capital que não são empregados das empresas, bem como profissionais liberais (*sole traders*” na terminologia anglo-saxónica) ou seja são os proprietários a trabalhar na própria empresa. No entanto, autoemprego também não é sinónimo de empreendedorismo apesar de serem conceitos correlacionados. A utilização da taxa de autoemprego como medida do empreendedorismo deve-se aos dados do emprego total estarem disponíveis (Blanchflower, 2000; OECD, 1998; Parker, 2005).

Nesta sequência de trabalhos empíricos pioneiros sobre empreendedorismo utilizando vários conceitos, Audretsch et al. (2002b) numa revisão da literatura sobre empreendedorismo, referiu, contudo, a existência de uma relação causal de duplo sentido entre as variações nas taxas de autoemprego e de desemprego:

- Efeito negativo de aumentos da taxa de autoemprego na taxa de desemprego, associado ao empreendedorismo gerado pelo reconhecimento de oportunidades de negócio, que tende reduzir o desemprego pela criação de novas empresas;
- Efeito positivo de aumentos da taxa de desemprego na taxa de autoemprego, associado ao empreendedorismo ocasionado pela necessidade, o qual consiste na criação de pequenos negócios sem ambições de crescimento futuro é reconhecido pelos indivíduos como a melhor alternativa em termos de subsistência.

Audretsch et al. (2005) reconciliam esta ambiguidade demonstrando:

- Os dois efeitos de sentido contrário ocorrem primordialmente em horizontes temporais diferentes, ou seja o efeito positivo ou de refúgio (*refugee*) da geração de mais

autoemprego pelo aumento do desemprego ocorre mais rapidamente do que o efeito negativo ou empreendedor (*entrepreneurial*) de redução do desemprego devido a aumentos no autoemprego.

- Os dois efeitos opostos têm impactos de magnitude diferentes, ou seja o efeito negativo ou empreendedor de aumentos da taxa de autoemprego na taxa de desemprego é de maior magnitude do que o efeito positivo ou de refúgio de aumentos na taxa de desemprego sobre a taxa de autoemprego.

Por outro lado, Van Stel et al. (2005) provam que o efeito positivo da taxa total de atividade empreendedora sobre o crescimento económico difere segundo o estágio de desenvolvimento dos países. Os autores utilizaram um modelo econométrico com a base de dados de 36 países do GEM de 2001 e 2002, tendo constatado um padrão que indicava que o efeito do empreendedorismo, definido como TEA do GEM, sobre o crescimento económico, definido pelo PIB *per capita*, só é positivo quando o nível de rendimento *per capita* dos países é elevado.

O argumento de Van Stel et al. (2005) é de que em países ricos a atividade empreendedora de criação de novas empresas tem uma maior associação com a inovação (empreendedores schumpeterianos ou empreendedores de oportunidade), a qual é a condição impulsionadora do crescimento económico.

No entanto, a região continua a desempenhar um papel muito importante no fomento do empreendedorismo e, regra geral, nos estudos empíricos de âmbito regional que utilizaram as regiões de um país como observações tem sido utilizado como referencial analítico o efeito do empreendedorismo (criação de empresas) sobre o emprego (criação de emprego). O modelo proposto por Audretsch e Fritsch (1994), testado pelos investigadores em 2002 (ver a especificação do teste nesta secção referente à concorrência) foi aplicado com similaridade de metodologias empíricas em vários trabalhos como os de: Fritsch e Müller (2004) e Fritsch (2008) para a Alemanha; por Baptista et al. (2008) para Portugal e Van Stel e Storey (2004b) para a Grã-Bretanha.

- O trabalho de Fritsch e Müller (2004) para a Alemanha Ocidental em 74 regiões no período 1983-1992 identifica o efeito positivo ao nível do emprego só no ano corrente, enquanto os efeitos nos períodos subsequentes dependem de condições regionais e até é negativo nas regiões caracterizadas por produtividade baixa.

- O modelo também foi aplicado por Baptista, Escária e Madruga (publicação em 2008, mas com uma primeira apresentação em 2005) para Portugal em 30 regiões no período de 1982-2002, em que o efeito no emprego só é positivo se indireto e após oito anos sobre a data da criação de empresas.
- Van Stel e Storey (2004b) igualmente o utilizaram para o Reino Unido em 60 regiões no período 1980-1998, em que o efeito é questionável especialmente devido ao impacto das políticas públicas impulsionadoras da criação de empresas.

Estes investigadores operacionalizaram o conceito de estrutura temporal nos efeitos causais do empreendedorismo sobre o crescimento do emprego, para o nível regional. Nestes casos, o empreendedorismo é medido pela taxa de criação de novas empresas relativamente à população ativa e com desfasamento (*time-lag*) no número de períodos que medeiam entre a ocorrência da criação de empresas e o seu efeito sobre o emprego total. No entanto, cada teste foi de melhoria contínua relação aos trabalhos anteriores, apesar de não terem sido conclusivos sobre a relação positiva entre empreendedorismo e o crescimento do emprego.

Ao nível regional sobre o efeito da criação de empresas e o crescimento do emprego os trabalhos frequentemente citados são de Acs e Armington (2004a) e Armington e Acs (2002), aplicados nos Estados Unidos, cuja novidade foi a de usarem dados económicos e demográficos para as unidades geográficas denominadas de Áreas de Mercado Local (394 regiões), para o período de 1990 a 1996, considerando também as diferenças na criação de empregos por setores de atividade (6 setores de atividade). A conclusão empírica resultou numa relação positiva e significativa entre a criação de novas empresas e o crescimento do emprego regional.

Em suma, os testes empíricos não têm sido suficientemente robustos para suportar uma relação positiva inquestionável entre empreendedorismo (criação de empresas) e crescimento do emprego, já que se demonstraram variações entre setores de atividade, entre regiões e entre períodos. Contudo, no longo prazo (8 a 10 anos) a maioria demonstra uma evidência do efeito positivo embora indireto no emprego.

IV – Cultura e Quadro Legal e Institucional

A abordagem analítica de Wennekers e Thurik (1999) propunha que a criação de um ambiente institucional apropriado ao nível de cada país e dirigido ao lado da oferta de empreendedorismo, ou seja, focado no número de pessoas com motivação, meios financeiros e competências para lançar um novo negócio, seria um dos determinantes na relação entre empreendedorismo e crescimento económico.

A iniciativa empírica pioneira neste tipo de análise empírica foi do GEM, promovido desde 1999, que mede os efeitos diretos e indiretos no empreendedorismo, de fatores sociais, culturais, quadro legal e instituições, designando-os por “condições estruturais do empreendedorismo” (EFC), como determinantes críticos da performance da economia.

O estudo de Van Stel et al. (2007) utilizou uma base de dados de 39 países entre 2002 e 2005, tendo os autores analisado a relação entre a regulação e o empreendedorismo (empreendedores nascentes e novos) através de um modelo de duas equações, concluindo que: (i) as empresas novas e nascentes não são influenciadas pelos procedimentos de início de atividade, como o tempo ou o custo administrativo; (ii) os condicionantes do empreendedorismo por oportunidade são diferentes dos fatores influenciadores do empreendedorismo por necessidade; (iii) as empresas novas e nascentes são mais influenciadas pelas condicionantes do mercado do trabalho e pelo financiamento mínimo para o negócio do que com a regulamentação necessária à constituição de uma nova empresa.

As conclusões sobre quadro regulamentar que tinham surgido do estudo de Klapper et al. (2007) eram diferentes e provavam que as regulamentações de entrada no mercado têm um efeito significativo e desincentivador de criação de novas empresas. Estes autores usaram a base de dados do projeto *Amadeus* (base de dados comercial, administrada pelo *Bureau van Dijk*, contendo informação sobre o registo de empresas por conta própria nos países da Europa). Contudo, a análise empírica de Dreher e Gassebner (2007) ao utilizarem a base de dados do GEM provaram que a relação entre a taxa de empreendedorismo e a regulação a partir dos dados do “*Doing Business*” do Banco Mundial (World Bank, 2007) não é direta e inequívoca, mas depende da qualidade das instituições de cada país.

3.8 – Notas Finais sobre Literatura Económica

- A partir da década de 80 do século XX, os modelos de crescimento económico de base exógena começam a ser postos em causa, fundamentalmente devido às profundas alterações que se verificaram, em parte determinadas pelo fenómeno da globalização, que levou ao aparecimento de um novo paradigma – desenvolvimento endógeno – colocando as questões do empreendedorismo em debate.
- O empreendedorismo é um conceito integrado o que levou que as investigações levadas a cabo fossem influenciadas por diferentes escolas de pensamento, citando Veciana (1999) e Fayolle (1999), da Escola da Psicologia à da Gestão, abordadas no capítulo 2, e da tradição económica clássica às Escolas Institucional e Industrial, comentadas neste capítulo 3.
- A conceptualização do empreendedorismo teve relevo com os modelos de Wennekers et al. em 1999, de Veuheul et al. em 2002 e de Lundstrom et al. em 2001, os quais foram os influenciadores dos modelos empíricos do GEM (1999) e da OCDE (2008) com o pressuposto da medição e comparações internacionais da relação entre empreendedorismo e crescimento económico.
- A relação entre empreendedorismo e crescimento económico passou a ser aceite explicitamente a partir da publicação dos trabalhos teóricos de Carree e Thurik, 2003; Acs, 2006 e Audretsch, 2007.
- As primeiras evidências empíricas preocuparam-se com a operacionalização dos modelos conceptuais propostos focalizando-se nos impactos dos determinantes do empreendedorismo.

CAPÍTULO 4 – ESTUDOS EMPÍRICOS E BASE DE DADOS

A relevância dada nos estudos transversais (*cross section*) à base de dados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) e as observações realizadas nos trabalhos com outras bases de dados têm dominado as evidências empíricas sobre o estudo da “relação complexa entre empreendedorismo e crescimento económico” (Reynolds, Hay e Camp, 1999, p. 3). No início do presente século XXI é que têm sido definidas metodologias de análise com aplicação uniforme a vários países, permitindo a comparação das atividades empreendedoras entre países por via do cálculo de índices baseados nas respostas a inquéritos, na opinião de especialistas e nas estatísticas oficiais de cada país. Estas iniciativas são o resultado do interesse na contribuição do empreendedorismo para o desenvolvimento económico e a constatação de que as bases de dados governamentais não eram compatíveis entre si e, inclusive, em muitos países os dados sobre a criação de novas empresas não eram sistematicamente recolhidos.

4.1 – Estudos Empíricos com a Base de Dados do GEM

Neste enquadramento destaca-se a iniciativa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), lançado pelo Babson College (Estados Unidos da América) e pela London Business School (Reino Unido), com um projeto iniciado em 1999 cobrindo 10 países da OCDE (Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico), pertencentes ao G7 (i.e. Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e Estados Unidos) e três países pequenos: Dinamarca, Finlândia e Israel. O projeto tem obtido relevância em termos internacionais, inclusive nas estatísticas de cada país, os dados GEM foram integrados no “Programa dos Indicadores do Empreendedorismo, EIP” da OCDE/Eurostat” (INE, 2009). A expansão já é grande e até 2010 já contou com a realização de inquéritos em 80 países, representando 80% da população mundial e integrando quase todas as economias significantes em termos de impacto económico global. O GEM tem três objetivos fundamentais: (i) medir as diferenças ao nível da atividade empreendedora entre países; (ii) descobrir condições que determinam os níveis de atividade empreendedora e (iii) identificar as políticas que promovam a atividade empreendedora (Kelley, Bosma e Amorós, 2011).

De maneira resumida, este programa de investigação calcula, através de inquéritos realizados por equipas de cada país, a percentagem de pessoas envolvidas em atividades

que possam caracterizar uma iniciativa de empreendedorismo em relação ao total de população economicamente ativa. Os resultados obtidos ao nível da atividade empreendedora em vários países têm constituído uma crescente base de dados para estudos econométricos do tipo transversal em que os países incluídos são considerados observações.

O modelo desenvolvido tem tido as contribuições nos relatórios executivos do GEM de Reynolds et al. nos anos 1999, 2000, 2001, 2002 e 2003; de Acs et al. (2005) no relatório executivo de 2004; de Minniti et al. (2006) no relatório executivo de 2005; de Harding e Bosma (2007) para o relatório global de 2006 (não foi disponibilizado relatório executivo); de Bosma et al. (2008 e 2009) para os relatórios executivos de 2007 e 2008; de Bosma e Levie (2010) para o relatório global de 2009; de Kelley, Bosma e Amorós (2011) para o relatório global de 2010 e de Kelley, Singer e Herrington (2012) para o relatório global de 2011. Nos últimos três anos é que têm sido disponibilizados de uma forma corrente os referidos relatórios globais.

Ao longo de treze anos tem sido medido pelo GEM a taxa de atividade empreendedora (*Total Entrepreneurial Activity*, TEA) de vários países da OCDE através do apuramento da proporção de indivíduos na população ativa total que tenham a intenção de iniciar um novo negócio ou que estejam envolvidos em atividades empresariais há menos de 3 anos e meio. Esta taxa é o resultado de condições estruturais do empreendedorismo, “*Entrepreneurial Framework Conditions*” (EFC) e, está relacionado com o ritmo de crescimento económico dos países e com a tipologia de Porter (Porter et al., 2002).

O GEM mede diferentes tipos de atividade empreendedora, com destaque para três conceitos:

- *Total Entrepreneurial Activity* (TEA): A taxa de empreendedorismo que corresponde à proporção na população ativa de indivíduos que são proprietários-gestores (*business-owners*) de uma nova empresa ou se encontram ativamente envolvidos na criação de uma nova empresa (Reynolds et al. 1999, 2000; Acs et al. 2005b). A TEA foi originalmente designada como Índice da Atividade Empreendedora Total e mais recentemente como Atividade Empreendedora Total “*Early-Stage*” (o que pode ser traduzido para “Inicial”).

- *Opportunity Entrepreneurial Activity* (OEA): A taxa de empreendedorismo por oportunidade corresponde à proporção na população de indivíduos que são proprietários-gestores (*business-owners*) de uma nova empresa ou que se encontram envolvidos na criação de uma nova empresa como resultado da deteção e exploração de uma oportunidade de negócio percebida (Reynolds et al. 2005; Acs et al. 2005b).
- *Necessity Entrepreneurial Activity* (NEA): A taxa de empreendedorismo por necessidade corresponde à proporção na população ativa de indivíduos que são proprietários-gestores (*business-owners*) de uma nova empresa ou que se encontram envolvidos na criação de uma nova empresa como resultado da inexistência ou insuficiência de alternativas de sobrevivência (Reynolds et al. 2005; Acs et al. 2005b).

Os trabalhos de Reynolds et al. (1999) foram os primeiros estudos exploratórios empíricos para a análise do impacto do empreendedorismo no crescimento económico, através da recolha de dados do empreendedorismo como um processo de criação de novas empresas e apresentaram os seguintes resultados: (i) existe uma forte relação positiva entre as taxas de criação de novas empresas e as medidas de crescimento económico; (ii) as novas empresas contribuem substancialmente para o crescimento do emprego; (iii) a capacidade de um país para aumentar o número de negócios, apesar da volatilidade e turbulência do setor das pequenas e médias empresas, influencia a sua capacidade competitiva na economia global.

Wennekers et al. (2005) foram os primeiros investigadores a utilizarem a base de dados do GEM para efetuarem regressões da taxa de empreendedorismo nascente em relação ao nível de desenvolvimento económico (*2008 GEM Executive Report*).

O modelo de Wennekers et al. (2005), com base nos resultados de Carree et al. (2002) sobre desenvolvimento económico e taxa de autoemprego ou taxa de proprietários-gestores (na versão original em inglês Carree (2002) utilizou as expressões *self-employment* e *business-ownership*) testa a evidência empírica da relação entre o nível de empreendedorismo e o crescimento económico mediado pelo nível de desenvolvimento da economia. Estes autores, Wennekers com Van Stel, Thurik e Reynolds, em 2005, abrangem os 36 países da OCDE (base de dados do GEM 2002 de 37 países, tendo sido retirado o país Croácia devido à falta de dados para as variáveis independentes) e, diferenciam-se do modelo de Carree com Van Stel, Thurik e Wennekers, em 2002, nos seguintes aspetos: (i) o nível de empreendedorismo passa a ser calculado pelo GEM e

define-se como variável dependente e (ii) o nível de desenvolvimento económico define-se como a variável independente e passa a ser calculada por duas métricas alternativas.

Para os autores, o nível de desenvolvimento de uma economia pode ser medido por uma primeira métrica que é o PIB *per capita* ou por uma segunda relacionada com o Índice de Capacidade Inovadora (calculado pelo GCI) incluindo a percentagem de engenheiros e cientistas na força de trabalho, a proteção da propriedade intelectual e ainda outras componentes. A conclusão é idêntica em ambos os casos no sentido de que, o nível de empreendedorismo é função do nível de desenvolvimento económico.

Os melhores resultados estatísticos para a correlação entre o empreendedorismo nascente e o desenvolvimento económico são obtidos pela expressão da função quadrática, cuja forma gráfica é designada pela curva “U”. As evidências são que o nível de empreendedorismo tende a ser decrescente até um determinado valor do nível de desenvolvimento económico, medido por qualquer uma das métricas acima referidas, confirmando a relação de Carree et al. (2002) a partir de uma curva “U” que associava a taxa de proprietários por conta própria com o nível de crescimento económico do país, sugerindo uma taxa de empreendedorismo ajustada para o nível de rendimento económico de cada país.

Mais recentemente, Wennekers et al. (2010) replicaram o estudo usando os dados GEM de 2007 e identificaram o mesmo padrão na regressão entre a taxa de empreendedorismo na fase inicial de negócios nascentes e novos negócios com menos de três anos e meio de atividade (TEA) como a medida dinâmica do empreendedorismo e, o produto *per capita* ajustado pela evolução dos termos de troca (PIBpc_PPC) como medida do desenvolvimento económico. Os autores concluem que a relação quadrática é válida quer para os dados de 2002, quer para os dados de 2007, o que implica uma estabilidade ao longo do tempo. Esta conclusão, foi incluída no relatório GEM de 2007 por Bosma et al. (2008).

Outra importante conclusão do segundo estudo empírico de Wennekers et al. (2010) é a de que as variáveis que refletem as barreiras à entrada no mercado não resultaram em coeficientes estatisticamente significativos, concluindo-se que, fulcral para o crescimento económico é o empreendedorismo nascente.

Os trabalhos de Van Stel et al. (2004a, 2005), ambos designados por “*The effect of entrepreneurial activity on national economic growth*”, incluem-se nesta categoria de

estudos. Os dois trabalhos utilizam um modelo econométrico, no qual a taxa de empreendedorismo obtida pelo GEM é uma das variáveis independentes, ou seja, explicativa do nível de crescimento económico do país, mediado pelo nível de desenvolvimento económico alcançado.

No trabalho de 2004, foram utilizados só os 28 países que participaram em ambos os inquéritos, quer no GEM de 2001, quer no GEM de 2002, já o trabalho de 2005, para confirmar os resultados, utilizou mais casos, abrangendo os 36 países que participaram em 2002 (com exclusão da Croácia), além disso constituíram-se dois grupos, o de economias mais e menos avançadas.

O modelo testou a hipótese, a qual não foi rejeitada, que: “A relação entre empreendedorismo e crescimento económico não é linear”. Para além da taxa de empreendedorismo como variável explicativa acrescenta-se a variável que mede o nível de desenvolvimento económico, calculada por duas métricas: a primeira, utilizada correntemente, é do PIB *per capita*, mas a segunda utiliza o Índice de Competitividade Global (GCI), calculada pelo Fórum Económico Mundial (WEF), e que combina uma série de subíndices: instituições; infraestruturas; estabilidade macroeconómica; saúde e educação primária; educação superior e formação; eficiência do mercado; prontidão tecnológica; sofisticação dos negócios e a inovação.

O Índice de Competitividade Global foi criado em 2004 pela equipa do *World Economic Forum* (WEF), juntamente com o Professor Xavier Sala-i-Martin, da *Columbia University*, que levando em consideração o nível de desenvolvimento dos países, inclui variáveis económicas, institucionais, educacionais, as quais definem a competitividade de uma nação, isto é, a capacidade de crescimento no futuro.

Como consequência da linha de investigação mais recente (Carree et al., 2002; Wennekers et al., 2005; Stel et al., 2005), o projeto GEM de 2007 (Bosma et al., 2008) para medir a atividade empreendedora passa a incluir a relação com o rendimento *per capita* a partir de uma curva “U”. Além disso, o relatório seguinte GEM de 2008 (Bosma et al., 2009b), com base nos trabalhos de Van Stel et al. (2005) com métricas qualitativas, inclui uma revisão do modelo GEM, estando referidas algumas limitações dos modelos anteriores no que diz respeito à medição do tipo de empreendedorismo, já que o foco na fase inicial tinha sido o

da quantidade e não da qualidade, também passam a ser avaliados os fatores institucionais para países comparáveis em termos da mesma fase de desenvolvimento económico.

As revisões dos relatórios GEM nos últimos três anos (Bosma et al., 2009b, Bosma e Levie, 2010; Kelley et al., 2011) é substancialmente melhorado, quer pela integração do Índice Global de Empreendedorismo e Desenvolvimento de Acs e Szerb (2009a; 2011) ao incluir variáveis que medem diferentes aspetos do desenvolvimento económico, quer pela medição de índices de empreendedorismo por oportunidade e empreendedorismo por necessidade.

Considere-se, ainda, os relatórios GEM após 2008, que para além do benefício dos aspetos quantitativos relativos ao índice TEA, passam a dar referência às características qualitativas relacionadas com cada fase da criação de empresas, como a inovação, o potencial de crescimento elevado, a descontinuidade do negócio e condições ambientais para uma perceção empreendedora. O esforço da investigação do GEM para obter dados sobre o empreendedorismo a nível mundial numa base regular passou também a integrar um questionário que se aproximasse da constituição de uma base de dados sobre empreendedorismo social (Lepoutre, Justo, Terjesen e Bosma, 2011).

Atualmente, o modelo GEM tem permitido vários estudos com séries temporais com mais de 10 anos, como os de Koellinger e Thurik (2009) que surgem com a recessão de 2008 e usam os dados GEM para correlacionar inovação e empreendedorismo por oportunidade com o ciclo real do PIB, com um desfasamento de 2 anos.

Em conclusão, nos estudos empíricos atuais realizados a partir da base de dados do GEM que se focam nos efeitos do empreendedorismo, medido pela TEA, sobre o crescimento económico, medido pelo PIB *per capita*, o referido efeito positivo no curto prazo terá de ser mediado por outros fatores.

4.2 – Estudos Empíricos com Outras Bases de Dados

Na mesma linha de testes relacionando empreendedorismo e crescimento económico, enquanto as bases de dados do GEM publicadas em 1999 tinham produzido os primeiros estudos em 2005 (Wennekers et al., 2005), já antes desta data tinham surgido estudos com outras bases de dados, só que os dados englobando vários países não eram suficientemente consistentes e comparáveis. O primeiro foi o de Blanchflower (2000) testando a relação entre emprego por conta própria e crescimento económico para 23 membros da OCDE durante 30 anos tendo obtido uma relação negativa, este resultado foi muito criticado com base nos dados não serem compatíveis entre países.

Audretsch et al. tinham realizado um trabalho em 2001, também anterior a outros estudos do GEM, utilizando a base de dados COMPENDIA, projeto do EIM (*Enterprise Information Management*) designado por *COMParative ENtrepreneurship Data for International Analysis*, com dados ajustados e harmonizados para um painel de países da OCDE.

Os estudos de Audretsch et al. (2001a e 2005) a partir dos dados COMPENDIA para 23 membros da OCDE num período de vinte e cinco anos entre 1974 e 1998, analisa a relação entre desemprego e empreendedorismo, testando duas hipóteses com desfasamento temporal entre os dados, de 4 a 12 anos (*time lag*). A primeira hipótese testa o efeito “*pull*” do empreendedorismo sobre o desemprego e a segunda o efeito “*push*” do desemprego sobre o empreendedorismo. As evidências obtidas confirmam os dois efeitos: (i) o maior grau de empreendedorismo (o “puxar”, *pull*, do número de pessoas que passam a trabalhar por conta própria) reduz o nível de desemprego do período subsequente; (ii) o elevado nível de desemprego num período aumenta o grau de empreendedorismo no período subsequente, ou seja, neste último efeito a falha no mercado de trabalho “empurra”, *push*, as pessoas para atividades por conta própria.

Carree et al. (2002, 2007) realizaram dois trabalhos de referência, sendo o mais recente posterior aos estudos iniciados com a base GEM, mas utilizaram a base de dados COMPENDIA. A análise propunha relacionar a proporção de proprietários por conta própria ou autoemprego na população com emprego, como medida do empreendedorismo, e o desenvolvimento económico, medido pelo PIB *per capita*, tendo subjacente as duas questões de investigação: (i) se existe um nível de equilíbrio de empreendedorismo? (ii) se

o impacto do empreendedorismo para o crescimento varia em função do estágio de desenvolvimento do país?

O modelo proposto por Carree et al. (2002 e 2007) assenta em duas equações que se descrevem de seguida: (i) a primeira deriva a taxa de equilíbrio da atividade empreendedora em função do nível de desenvolvimento económico; (ii) a segunda estima os efeitos no crescimento económico (variável dependente) medido pela variação do PIB *per capita* no período de 4 anos, em relação aos desvios da taxa de equilíbrio do empreendedorismo. Estas equações vão permitir determinar a penalização em termos de PIB *per capita* se a taxa real de proprietários por conta própria apresentar um desfazamento em relação à taxa de equilíbrio calculada. A primeira equação revela as causas das variações da taxa de atividade empreendedora e a segunda as consequências.

A investigação destes autores foi testada com dados de 23 países da OCDE para um período de 20 anos (1976-1996) e analisa se a taxa de equilíbrio de longo prazo da atividade por conta própria em função do rendimento *per capita* de cada economia se comporta como uma curva com um formato em “U”. A noção de equilíbrio vem dos neoclássicos, por oposição ao desequilíbrio de Schumpeter, mas nestas aplicações empíricas o equilíbrio diz respeito ao mercado do trabalho, enquanto os modelos neoclássicos são de equilíbrio na produção.

Em 2002, sugeriram que o melhor ajustamento seria a função log-quadrática, formato em “U”, já que apresentava resultados estatísticos mais robustos para a propriedade de se estabelecer um nível de desenvolvimento económico para um mínimo de taxa de atividade por conta própria (Carree et al., 2002, p.275). A conclusão é a de que níveis de empreendedorismo quer acima, quer abaixo do nível de “equilíbrio” têm consequências negativas para o crescimento económico agregado.

Carree et al. (2007), usando dados mais recentes, ajustaram à função o formato em “L”, cujas consequências no longo prazo em termos de empreendedorismo seriam diferentes, significando que a taxa de empreendedorismo cai até um certo nível de desenvolvimento económico, pelo que qualquer crescimento na taxa de empreendedorismo, após esse nível, deve ser considerado como uma flutuação temporária. Os resultados em termos de significância estatística referem que as diferenças entre as duas formas não são relevantes, tendo sido confirmado que níveis de empreendedorismo abaixo do nível de “equilíbrio” têm um efeito negativo no crescimento. Contudo, o mesmo efeito não foi encontrado como

estatisticamente significativo para qualquer desvio acima do nível de equilíbrio do empreendedorismo.

A conclusão dos trabalhos de Audretsch et al. (2001a) e verificações posteriores nos de Carree et al. (2002, 2007) com a base de dados COMPENDIA compatibilizou-se o resultado dos testes de Van Stel, Carree e Thurik (2004a; 2005) com outra base de dados, a do GEM, realizados quer para o setor da indústria, quer para o setor dos serviços, nos quais as duas funções, em “U” e em “L”, são aceites em termos estatísticos, na relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico.

Usando a base de dados do Banco Mundial para 84 países foi confirmada por Klapper et al. (2007) uma relação positiva entre taxas de emprego por conta própria (autoemprego) e crescimento económico. Igualmente, Acs et al. (2004b; 2009b) procuraram testar empiricamente o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento económico para uma amostra de 20 países no período 1981-2001 e 18 países da OCDE entre 1981 e 1998. Nestes estudos o nível de empreendedorismo é representado como a percentagem de trabalhadores por conta própria no total da população ativa, enquanto o crescimento económico é definido como a taxa de crescimento do PIB. À taxa de empreendedorismo medida, os autores adicionaram outra variável explicativa, o conhecimento técnico, o qual foi operacionalizado através de duas variáveis, o investimento em Investigação e Desenvolvimento (I&D) e o nível de escolaridade da população.

No primeiro trabalho, os autores indicaram que as regressões do modelo só apresentavam resultados esperados com significância estatística para a combinação das duas variáveis: o conhecimento técnico (I&D) e o empreendedorismo (taxa de trabalhadores por conta própria), o que confirma o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento económico.

No segundo trabalho, os investigadores testaram o modelo acrescentando um vetor de variáveis de controlo que incluíam os gastos do governo como percentagem do PIB, a parcela de população com idade entre os 30 e 44 anos (potenciais empreendedores), o nível de desemprego e a taxa de urbanização, entre outras, com o objetivo de neutralizar um eventual efeito de causalidade simultânea entre empreendedorismo e crescimento económico. As conclusões apontaram para evidências inequívocas no que diz respeito ao efeito do empreendedorismo sobre o crescimento económico: os coeficientes estimados positivamente e estatisticamente significativos. Já no que toca ao efeito de I&D, os resultados encontrados não confirmaram os do estudo anterior, contudo, a variável nível

educacional da população obteve coeficientes positivos e estatisticamente significativos em todos os testes.

Partindo desta investigação Acs (2006) testa empiricamente o seu modelo conceptual em que associa o empreendedorismo ao “*missing link*”, o elo que falta nos modelos endógenos de crescimento, identificando a criação e o transbordar (*spillover*) do conhecimento técnico com o empreendedorismo, sendo este o fator impulsionador do crescimento económico.

Outra série de trabalhos empíricos está apresentada por Grilo e Thurik (Grilo e Thurik, 2004, 2005 e Thurik e Grilo, 2005) que adotam a Abordagem Eclética desenvolvida na revisão de literatura de Audretsch et al. (2002b) sugerindo outros fatores para além dos económicos: emprego; PIB *per capita*; produtividade; progresso tecnológico. Estes trabalhos:

- Utilizam os dados do *Eurobarometer Survey Data* (European Commission, 2003b) para 25 países da União Europeia e para os Estados Unidos e relacionam o empreendedorismo que é medido pelo emprego por conta própria com os recursos demográficos, como sejam: o nível educacional, sexo e a idade e, ainda, com variáveis de perceção e preferência, tais como: falta de suporte financeiro, restrições administrativas, preferência pelo autoemprego e propensão ao risco. Os autores concluem que as variáveis que têm impacto significativo no emprego por conta própria são as restrições administrativas através de um efeito negativo.
- O mesmo modelo aplicado para a União Europeia (15 estados membros) e Estados Unidos por Grilo e Irigoyen (2006) concluem que os aspetos culturais têm um impacto significativo no empreendedorismo. Para além disso, este conjunto de países da OCDE tem uma preferência mais baixa pelo empreendedorismo, sendo Portugal uma exceção.

Finalmente, a maioria dos estudos com outras bases de dados, que não as do GEM, focaram-se em medir o empreendedorismo através da taxa de proprietários e emprego por conta própria. Alguns concluíram sobre uma relação negativa entre o empreendedorismo e o nível de crescimento económico, contudo, houve o argumento de terem sido utilizadas medidas de autoemprego não harmonizadas entre os países. Outra razão para este resultado poderá ser a utilização de empreendedorismo produtivo, assim como não produtivo. Além disso, o autoemprego é uma medida estática (Wennekers et al., 2002) e medir

empreendedorismo deve estar ligado a aspetos dinâmicos da economia (Grilo e Irigoyen, 2006).

4.3 – Síntese das Abordagens de Referência

A revisão de vinte anos de investigação empírica sobre a associação entre empreendedorismo e crescimento/desenvolvimento económico, desde Geroski (1989) a Koellinger e Thurik (2009), foi selecionada com base em regras como a inclusão de medidas estatísticas que associam o empreendedorismo ao valor económico.

Empreendedorismo e empresas empreendedoras são aqui definidos como pequenas e novas empresas (*start-ups*) ou autoemprego. Por oposição estão definidas as grandes empresas, firmas já estabelecidas ou trabalhadores com salários, respetivamente.

A um nível mais agregado, as definições de empreendedorismo avançam para a proporção de pequenas e jovens empresas, nascimento de empresas, taxas de sobrevivência das novas empresas, taxa de entrada e saída de empresas numa região ou país, taxa de autoemprego e inovação. No entanto, pode verificar-se no Quadro 4.1 que, a maioria, destes indicadores, estão relacionados com a criação de empresas e com a empregabilidade. Igualmente, os efeitos económicos são definidos em termos de criação de emprego, inovação, produtividade e crescimento económico.

O quadro de referência que surge para crescimento/desenvolvimento económico, quer em termos do estágio da investigação, quer nos resultados, é ainda disperso e o quadro 4.1 serve como guia dos estudos realizados ao pretender responder à questão “ Qual é a associação entre empreendedorismo e crescimento económico?”

Quadro 4.1 – Estudos sobre a Relação entre Empreendedorismo e Rendimento Económico

Estudo	Amostra	Medida de Crescimento Económico	Determinante de Empreendedorismo	Resultado Principal
<i>Crescimento da Produtividade Total (TPF)</i>				
Paul Geroski (1989)	79 empresas industriais Reino Unido (1976-79)	Produtividade	Concorrência (entrada bruta de novas empresas)	Eficiência económica <u>aumenta</u> com a entrada de novas empresas
Nickell (1996) e Nickell et al. (1997)	600 empresas industriais EUA (1972-86; 82-94)	Produtividade	Concorrência (número de concorrentes)	Eficiência económica <u>aumenta</u> com o maior nº de empresas
Gort e Sung (1999)	Empresas telefónicas EUA (1952-91)	Produtividade	Concorrência (número de concorrentes)	Eficiência do setor <u>aumenta</u> com a concorrência
Callejon e Segarra (1999)	13 indústrias nas 17 regiões de Espanha (80-92)	Produtividade	Turbulência (taxa de entrada e saída de empresas)	Correlação <u>positiva</u> da turbulência sobre a produtividade na indústria.
Bosma e Nieuwenhuijsen (2000)	40 regiões da Holanda (1988-96)	Produtividade	Turbulência	A concorrência <u>só</u> tem impacto <u>positivo</u> no setor serviços
Fritsch e Mueller (2004)	74 regiões da Alemanha Ocid. (1983-92)	Produtividade	Taxa de Criação Novas Empresas	O efeito depende de condições regionais, pode ser <u>negativo</u> nas regiões de baixa produtividade (Regimes de Crescimento Regional)
<i>Crescimento Emprego</i>				
Reynolds (1999)	382 áreas laborais EUA (censos de 1980)	Emprego	Turbulência (taxa de criação líquida de empresas)	Correlação <u>positiva</u> do empreendedorismo sobre crescimento económico
Blanchflower (2000)	23 países da OCDE (série de 30 anos)	Desemprego	Emprego por Conta Própria	Aumento do desemprego leva ao aumento do emprego por conta-própria, então <u>associação negativa</u> empreendedorismo e crescimento económico
Audretsch e Thurik (2001a)	23 países da OCDE (1974-98)	Desemprego	Taxa de Autoemprego	Aumento do autoemprego leva à redução desemprego, então <u>efeito de impacto positivo</u> no crescimento económico
Audretsch e Fritsch (2002a)	74 regiões Alemanha Ocid. (décadas 80 e 90)	Emprego (estatísticas da SegSocial)	Nascimento de empresas ou taxa de criação líquida de empresas	<u>Correlação negativa</u> do empreendedorismo sobre o emprego na década 1980 e <u>positiva</u> na década de 1990
Acs e Armington (2004a)	394 áreas laborais (censos 90) e 6 indústrias	Emprego	Taxa de Criação Novas Empresas (Start-ups)	<u>Associação positiva</u> do empreendedorismo sobre o emprego
Van Stel e Storey (2004b)	60 regiões Reino Unido (80-98)	Emprego	Taxa de Criação Novas Empresas (Start-ups)	<u>Não há associação direta</u> entre empreendedorismo e emprego
Audretsch, Carree, Thurik, VanStel (2005)	23 países OCDE (1974-2002)	Desemprego	Taxa de Autoemprego	<u>Relações opostas</u> : Efeito positivo (refúgio) desemprego/ empreendedorismo e negativo (empreendedor) de empreendedorismo/ desemprego nos períodos subsequentes
Baptista, Escária e Madruga 2008/1ªv.2005	30 regiões Portugal (1982-2002)	Emprego	Taxa de Criação Novas Empresas (Start-ups)	<u>Associação positiva indireta</u> ente empreendedorismo e emprego e existe temporal de oito a dez anos

<i>Rendimento Nacional</i>				
Audretsch e Thurik (2001a)	18 países OCDE (1994-98)	Taxa de Crescimento PIB	Taxa de PME	Efeito <u>positivo</u> do aumento de PME sobre o crescimento económico
Acs et al (2004b)	20 países OCDE (1981-2001)	PIB <i>per capita</i>	Taxa de Autoemprego mediada pela variável conhecimento	Associação <u>positiva</u> mais forte na década 1990 e <u>fraca</u> na década 1980
Carree e Thurik (2007)	21 países da OCDE (1972-02)	Taxa de Crescimento PIB	Taxa de Proprietários (<i>Business Owners</i>)	Empreendedorismo <u>não tem efeito direto no longo prazo</u> no crescimento económico
Grilo e Thurik (2004 e 2008)	25 países UE e EUA (2004)	Fatores Demográficos	Taxa de Autoemprego	<u>Aspetos culturais é que têm associação significativa</u> com o empreendedorismo
Van Stel et al. (2004 e 2005)	36 países OCDE (GEM 2002 sem Croácia)	PIB <i>per capita</i>	Taxa TEA do GEM	Efeito do empreendedorismo na medida de crescimento <u>difere</u> segundo o grau de desenvolvimento dos países e <u>só</u> é positivo nas economias avançadas
Klapper et al.(2007)	84 países Banco Mundial	PIB <i>per capita</i>	Taxa de Autoemprego	Relação <u>positiva</u> entre emprego conta própria e crescimento
Koellinger (2008)	30 países OCDE (2002-04)	PIB <i>per capita</i>	Inovação Empreendedora	O <u>efeito</u> da inovação empreendedora sobre o crescimento <u>só se verifica em economias avançadas</u>
Koellinger e Thurik (2009)	22 países OCDE 1972-2007	PIB e Taxa de desemprego	Taxa de proprietários e TEA do GEM	<u>Rejeitada a hipótese</u> de que a proporção de empreendedores é independente do ciclo económico
<i>Inovação</i>				
Wennekers et al. (2005)	36 países OCDE (GEM 2002 sem Croácia)	Capacidade Inovadora	Taxa TEA do GEM	Associação <u>positiva</u> entre empreendedorismo e crescimento económico
Wong et al. (2005)	37 países OCDE (GEM 2002)	Inovação tecnológica	Taxa TEA do GEM	A medida de crescimento é <u>independente</u> do empreendedorismo
<i>Instituições</i>				
Hessels, van Gederen e Thurik (2008)	36 países OCDE (2004-2006)	Crescimento emprego e exportações	Nível de motivação empreendedora (teoria institucional da literatura económica) – Dados GEM	Associação positiva entre motivação empreendedora e crescimento económico e <u>negativa nos países com níveis segurança social elevados</u>
De Clercq; Hessels e Van Stel (2008)	34 países OCDE (1995-2005)	Investimento Direto Estrangeiro (IDE)	Orientação p/exportação do empreendedorismo (teoria do <i>knowledge spillover</i>) – GEM	Efeito da orientação exportadora do empreendedorismo que depende dos níveis de IDE <u>só se verifica em economias avançadas</u>

Fonte: Elaboração do autor

CAPÍTULO 5 – O CASO DE PORTUGAL

“Na situação atual de Portugal, no início da segunda década do século XXI, o futuro da economia em Portugal determina, em grande medida, o que será o futuro de Portugal. Não teria que ser assim, pois não há uma hierarquia rígida de determinações que faça da economia a condicionante causal das possibilidades de uma sociedade. Contudo, a economia assume uma importância especial no caso português, pois é a evolução dos indicadores económicos que irá medir a qualidade da direção política, a capacidade de adaptação dos comportamentos sociais às mudanças estratégicas impostas pelo padrão de modernização da globalização competitiva, o potencial de racionalização dos centros de decisão empresariais, a eficácia dos dispositivos de regulação instalados na sociedade portuguesa (...) A questão do empreendedorismo é com efeito uma questão nuclear (...) é sobretudo uma ação.” (Ernâni Lopes 2009).

O propósito da longa citação do respeitado economista português, que negociou a adesão de Portugal ao que é hoje a União Europeia, seria o de refletir sobre a economia e a capacidade de ação dos portugueses sobre o futuro e, coerentemente, afetar recursos no curto prazo.

Na primeira década do século XXI a questão que se tem levantado às economias mais desenvolvidas e às mais maduras do Mundo, como as designadas por G7, incluindo os EUA, Japão, Reino Unido, Alemanha, França, Itália e Canadá e, posteriormente, o G8 com a Rússia, é a de aceleração do crescimento económico para acompanhar o crescimento que hoje se verifica em certos países da “Aldeia Global” designados como mercados emergentes abrangendo o BRIC: Brasil, Índia, Rússia e China, mas também o México, Indonésia e Turquia. Portugal, que pertence ao grupo das economias maduras, tem abrandado o crescimento económico, pelo que tem de haver condições necessárias para quase duplicar o ritmo do nosso crescimento.

Contudo, atualmente a situação das maiores economias continua estrangulada, com os Estados Unidos da América a crescer debilmente, o Japão a manter as dificuldades e a existência de uma crise de dívida soberana no seio da União Europeia.

O empreendedorismo tem revelado ser um dos elementos centrais no processo de aceleração do crescimento económico e surge então a questão que evidência para Portugal?

5.1 – O Lugar da Economia Portuguesa nas Economias Europeia e Mundial

Desde os anos cinquenta que as disparidades socioeconómicas entre Portugal e o resto da Europa têm vindo a decrescer gradualmente, à medida que o país assume uma abordagem para o exterior cada vez mais orientada para fluxos comerciais e financeiros, que em última análise conduziram à adesão à Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1986.

Portugal teve um progresso notável associado aos dois momentos que marcaram a abertura da sua economia, após a integração na Associação de Comércio Livre Europeia (EFTA) no início da década de 60, em que se seguiram doze anos que mais do que duplicaram o Produto Interno Bruto (PIB)¹⁵ *per capita* (fase até 1973, anterior à revolução de Abril de 1974) e, mais tarde, na adesão à então CEE, em que o mesmo indicador aumentou dois terços durante a década e meia que se lhe seguiu (fase pós-adesão 1986-2000).

A fase intermédia entre 1974-1985 foi designada por “*stop and go*” com o PIB a crescer com uma taxa média de 2,5% entre 1974-1985, contra os 6,4% entre 1961 e 1973 (European Commission, 2011) e duas importantes crises com acumulação de grandes défices externos, a de 1977/78 na sequência do processo de descolonização¹⁶, da democratização em Portugal e do primeiro choque petrolífero em 1973, que revelou a vulnerabilidade europeia que já não dominava as suas fontes de abastecimento de energia, e a de 1983/4 na sequência do segundo choque petrolífero (cf. Figura 5.1).

Em ambos os períodos, foi necessário para Portugal negociar com o FMI (Fundo Monetário Internacional), em 1979 e 1983, os programas de ajustamento da economia, traduzidos em cartas de intenções do Governo e cuja subscrição e cumprimento, vigiado por aquela organização, foram essenciais para avaliar o acesso ao indispensável financiamento nos mercados externos. Saliente-se a relevância do mecanismo da taxa de

¹⁵ Produto Interno Bruto, PIB, é o resultado final da produção das unidades produtivas residentes. O PIB corresponde à produção total dos bens e serviços da economia menos o consumo intermédio, é medido em termos de preços de mercado, inclui o IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) sobre a produção e os impostos líquidos cobrados sobre as importações.

¹⁶ A descolonização do Império Colonial Português a partir do 25 de Abril de 1974. O Império tinha durado cinco séculos, desde o Séc. XV, e a sua queda constituiu uma das mais radicais transformações económicas que Portugal conheceu desde a sua independência em 1143.

câmbio¹⁷ como instrumento da política económica neste período, tendo sido a desvalorização da moeda um dos elementos do programa de ajustamento, o qual funciona sempre pela descida dos salários reais, travando o consumo privado e com a capacidade de restabelecer no imediato a rentabilidade do setor exportador.

Neste período subsistem alguns aspetos comuns a todas as economias da OCDE, com a existência de um período claramente favorável entre as décadas de 1950 e 1970, com altas taxas de crescimento do PIB e níveis relativamente modestos de desemprego. Ao longo do século XX, em particular depois da Segunda Guerra Mundial e até ao início dos anos 1970, o arranjo institucional que designamos por Estado Social (*Welfare State* na terminologia anglo-saxónica) foi capaz de assegurar o crescimento e o emprego.

Com origem na crise dos anos 70 – o colapso do sistema de câmbios fixos de Bretton-Woods¹⁸ e o primeiro choque petrolífero – as economias passaram a debater-se com elevados níveis de desemprego e inflação, e os governos enfrentaram o dilema das políticas keynesianas de pleno emprego: se escolhessem combater o desemprego a partir da procura, teriam de enfrentar a inflação e a perda de competitividade; se quisessem enfrentar a inflação com políticas monetárias restritivas, teriam de enfrentar o desemprego.

No final da década de 1970, eclodiu uma nova crise petrolífera, mas este novo choque exógeno iria ser respondido com instrumentos monetaristas, assinalando um crescimento económico baseado em défices orçamentais e elevadas taxas de juro, primeiro nos Estados Unidos e depois em praticamente todos os países da OCDE. Na segunda metade dos anos 1980 os preços do petróleo já tinham regressado ao seu nível original, a inflação tinha sido controlada, as taxas de juro tinham iniciado um percurso descendente mas o desemprego, apesar de ter regredido marginalmente, mantinha-se em níveis elevados.

Portugal entre 1986 e 1991 acompanhou o clima externo favorável, beneficiando da estabilização alcançada em 1985 necessária para a integração europeia, pelo que a taxa média de crescimento da economia foi de 6% (European Commission, *AMECO Spring* 2011), o dobro da taxa da UE-15, esta é a referência utilizada para comparações, a qual é

¹⁷ Uma política de moeda fraca através de desvalorizações deslizantes, que permitiam manter as exportações competitivas e as importações caras, controlando, assim, o défice externo.

¹⁸ A conferência de Bretton-Woods, realizada em Julho de 1944, instituiu o sistema monetário internacional, a que a maior parte dos países ocidentais aderiu durante quase 30 anos.

constituída pelos 15 países que à data da adoção do euro constituíam a União Europeia: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido, apesar da Dinamarca, da Suécia e do Reino Unido não terem adotado a moeda única.

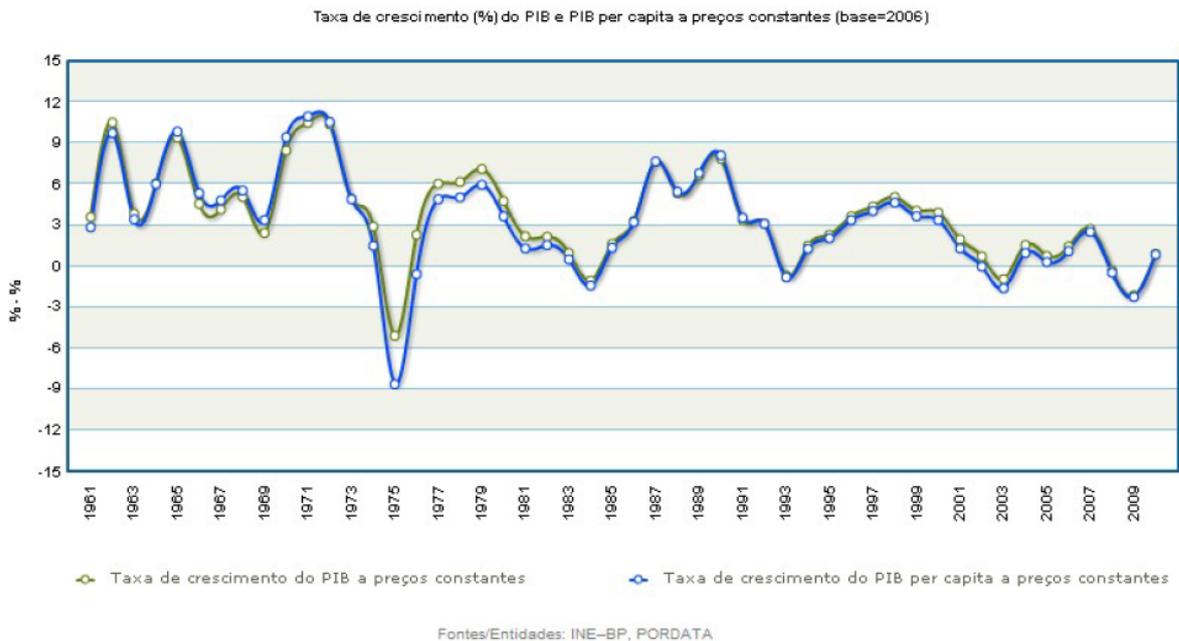
O plano português de recuperação económica foi um caso de sucesso, frequentemente citado pelo FMI como um *case-study* de reequilíbrio rápido da economia. Nos anos seguintes a 1985, os governos introduziram um ambicioso programa de reformas económicas, que incluíram a política fiscal, a liberalização da economia e a privatização de muitas das empresas nacionalizadas nos anos de 1974 e 1975.

Este plano de reformas coincidiu com a entrada na Comunidade Económica Europeia, a qual teve um efeito imediato no comportamento do setor exportador, muito superior ao da Zona Euro.

Igualmente, a posterior transferência dos fundos comunitários (incluídos no Quadro de Referência Estatístico Nacional, QREN, estabelecidos em 1986, duplicaram em 1989, duplicaram de novo em 1994 e atualmente para o período 2007-2013 tem a dotação de 21,5 mil milhões de euros), assim como a execução de uma política orçamental expansionista, em que os défices públicos foram entre os 6% e 7% entre 1986 e 1991 com exceção de 1988/89 (6,4%; 5,6%; 3,6%; 2,5%; 5,6% e 6,7%, respetivamente entre 1986 e 1991 no estudo de Vítor Escária de 1997), conduziram a um diferencial de crescimento anual do produto *per capita* em volume entre Portugal e a UE-15 sempre favorável a Portugal. Como é evidente pela Figura 5.1 os picos de crescimento neste período são em 1987 e 1990, tendo Portugal nestes anos atingido os 5 e 5,7 pontos percentuais superiores à média europeia, respetivamente.

Interessa, ainda, anotar que, nesta segunda metade dos anos 1980, a política monetária foi executada em obediência a uma estratégia que visava o objetivo final de desaceleração da inflação através do controlo da liquidez e da fixação do crédito bancário às empresas e às famílias. Enquanto, na política cambial portuguesa se dava uma viragem, já que após cerca de uma década de desvalorizações (*crawling-peg*), a taxa de câmbio real efetiva do escudo conhecia uma apreciação entre 1985 e 1991 (Augusto Mateus, 1992).

Figura 5.1 – Taxa de Crescimento do PIB em Portugal, 1961-2009



Na década de 1990, os primeiros cinco anos das economias da OCDE foram de desaceleração do ritmo de crescimento económico e com o desemprego a disparar em quase todos os países para níveis superiores aos do início de 1980. A nova recessão mundial teve o pico de crescimento negativo em 1993, já que coincidia com a conjugação de acontecimentos e decisões políticas: o colapso do sistema soviético; o alargamento do regime de livre comércio no âmbito da Organização Mundial do Comércio (*WTO*); o Mercado Único na União Europeia; as políticas de desregulamentação e privatização.

Em geral, o quadro era de uma concorrência acrescida nos mercados de bens e serviços e uma maior mobilidade do capital, que tinham conduzido quer à integração na economia mundial, em 1992, de novos países industrializados (o primeiro grupo das quatro economias da ASEAN, *Association of Southeast Asia*, que incluía a Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia), dotados de mão-de-obra barata à exceção de Singapura, quer à integração económica, em 1992, de países industrialmente avançados através do mercado único europeu, que constituíram o maior e mais aberto mercado interno do mundo desenvolvido.

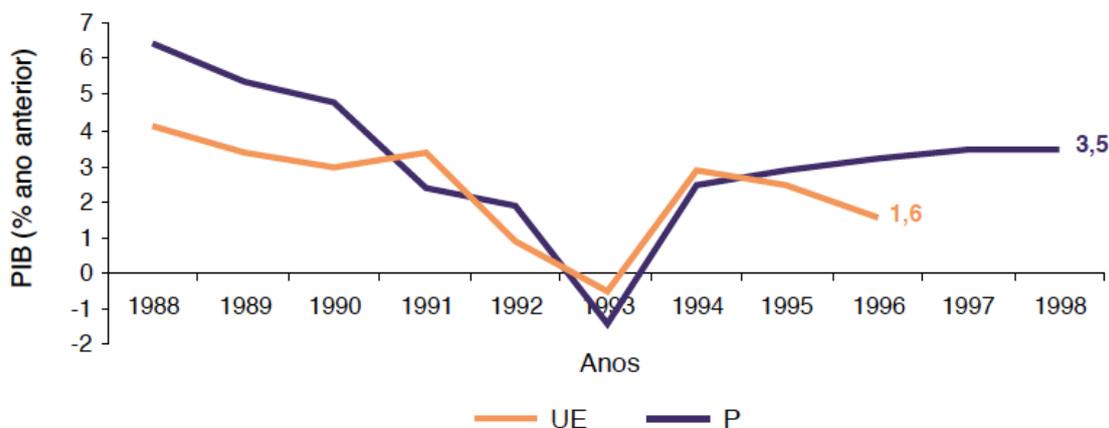
Ao nível europeu, coincidia com um período de realizações comunitárias muito significativas com o culminar do estabelecimento do mercado único na União Europeia em 1992 (Tratado de Maastricht assinado em Fevereiro e em vigor a partir de 1993), assente

nas quatro liberdades de circulação: produtos, serviços, capitais e nos progressos na livre circulação de pessoas e, mais tarde, na criação da união monetária, União Económica e Monetária (UEM), estabelecimento do Banco Central Europeu (BCE) e o lançamento da moeda única (o euro) no virar do século. Segundo o Tratado, os países da Zona Euro tinham que cumprir cinco critérios: (1) um défice abaixo dos 3% do PIB, (2) uma dívida pública abaixo dos 60% do PIB, (3) um nível de inflação que não ultrapassasse em 1,5% a média das três melhores economias, (4) um nível de taxas de juro que não ultrapassasse em 2% a média das três melhores economias, e (5) não ter havido qualquer desvalorização na economia nos dois anos anteriores à entrada na zona do euro.

A União Europeia, que constitui a segunda maior economia do mundo, com as medidas tomadas permitiu transformações prévias dos mercados no momento em que se processava a transição para uma fase distinta da economia mundial: a da economia global e das sociedades baseadas no conhecimento. Além disso, a zona euro resistiu aos choques externos subsequentes com a crise financeira asiática e internacional em 1997-99, o disparo do preço do petróleo em 2000, o estouro da bolha das tecnologias de informação e o abrandamento global em 2001 e 2002.

Esta evolução europeia foi um contributo favorável para Portugal porque lhe ofereceu o quadro de orientação estratégica às novas condições da globalização e, Portugal, querendo adotar desde o início a moeda única à semelhança de onze países da UE-15, seguiu uma política de preparação para a adesão à União Económica e Monetária no período de 1992 a 1998, cumprindo os rigorosos critérios de convergência económica através da estabilização da moeda e da taxa de inflação, em que as taxas de juro convergiram para as taxas alemãs, reduzindo-se o défice público (através dos juros da dívida) definido pelo Pacto de Estabilidade e Crescimento (PEC). Contudo, apesar da meta de Maastricht do défice público ser de 3% do PIB, em Portugal os valores foram de 3,6%; 7,1% (ano da recessão 1993); 5,8%; 5,3% e 4,4% entre 1992 e 1996, respetivamente (Vitor Escária, 1997).

Porém, a moeda nacional portuguesa (o escudo) teve ainda de sofrer o impacto das crises cambiais em que as economias europeias mergulharam entre meados de 1992 e meados de 1993 e o PIB português desacelerou em 1993, acompanhando a contração da economia mundial. O país viveu a primeira recessão após a entrada na Comunidade Europeia (o que não acontecia desde 1983, ocasião da segunda intervenção do FMI, e só voltou a acontecer em 2003), o que está bem ilustrado pelo pico na parte inferior da Figura 5.2.

Figura 5.2 – Crescimento Anual do PIB entre Portugal e UE-15, 1988-1998

Fonte: Base de Dados do EUROSTAT, 1997

Desta forma, em Portugal entre 1995 (ano em que a Balança Corrente e de Capital estava equilibrada) e 2000 assistiu-se a um *boom* de crescimento, com o PIB a aumentar em média cerca de 4% ao ano durante estes cinco anos (European Commission, AMECO *Spring* 2011), mas a capacidade de oferta interna não conseguiu acompanhar a procura interna, pelo que aumentaram extraordinariamente as importações não compensadas pelo crescimento das exportações, provocando o perdurante desequilíbrio externo que ainda hoje nos aflige. Por outro lado, a despesa pública aumentou e o comportamento do défice público ficou sistematicamente entre os 3 e 4%, apesar do limite de 3% imposto pelo Pacto de Estabilidade.

Ao longo de 15 anos, entre 1985 e 2000, com exceção do ano de 1993, Portugal atingiu elevadas taxas de crescimento e de convergência do rendimento português para os níveis de rendimento dos países mais ricos da União Europeia (conforme Figura 5.2, acima desenhado), marcado em especial pelo expansionismo revelado na primeira década, período de pós adesão à Comunidade Económica Europeia (1986) e de pré integração no sistema da moeda única europeia (1992) com a fixação irrevogável do câmbio.

Estes resultados foram promissores de uma estratégia correta de correção de desequilíbrios e de recuperação do crescimento, mas que se desvaneceram na fase seguinte.

Portugal, no início dos anos 2000, confrontou-se internamente com o choque monetário expansionista, resultado quer da entrada do euro em circulação a 1 de Janeiro de 2002,

apesar da forma escritural ter sido adotada desde 1 de Janeiro de 1999, quer das consequências da privatização de empresas públicas e liberalização de setores económicos das telecomunicações e financeiro. Entretanto no exterior assistiu-se a partir de 2001 a uma intensificação da concorrência dos países emergentes da Ásia e da América Latina e do Centro e Leste da Europa, o que provocou uma descida significativa da quota de exportações da UE-15 (hoje UE-27 com a Polónia, República Checa, Eslováquia, Bulgária, Hungria, Malta, Chipre, Estónia, Letónia, Lituânia, Eslovénia e Roménia) e, como continuavam a aumentar as importações destes países de produção de baixo custo, o resultado foi que o diferencial externo negativo ainda se acentuou mais em Portugal.

Ora em termos temporais, o intervalo para a transição para uma economia global foi mais curto em Portugal do que na Europa, para além disso como não se estabeleceu um novo modelo de reformas estruturais no início dos anos 2000, que ultrapassasse a fragilidade do tecido económico português de forte exposição à direta concorrência das economias emergentes e se adequasse ao novo padrão de modernização da globalização competitiva, em que o comportamento de Portugal deveria ter sido de continuação do processo reformador iniciado com a entrada na Comunidade Europeia que permitisse manter o crescimento médio do PIB potencial de 3% ao ano da década de 1990 (conforme Figura 5.2).

O período de 2000 a 2008 ao nível de OCDE caracterizou-se por dois ritmos de crescimento económico entre as economias emergentes e as economias avançadas. A Figura 5.3 apresenta esta evolução com grande destaque.

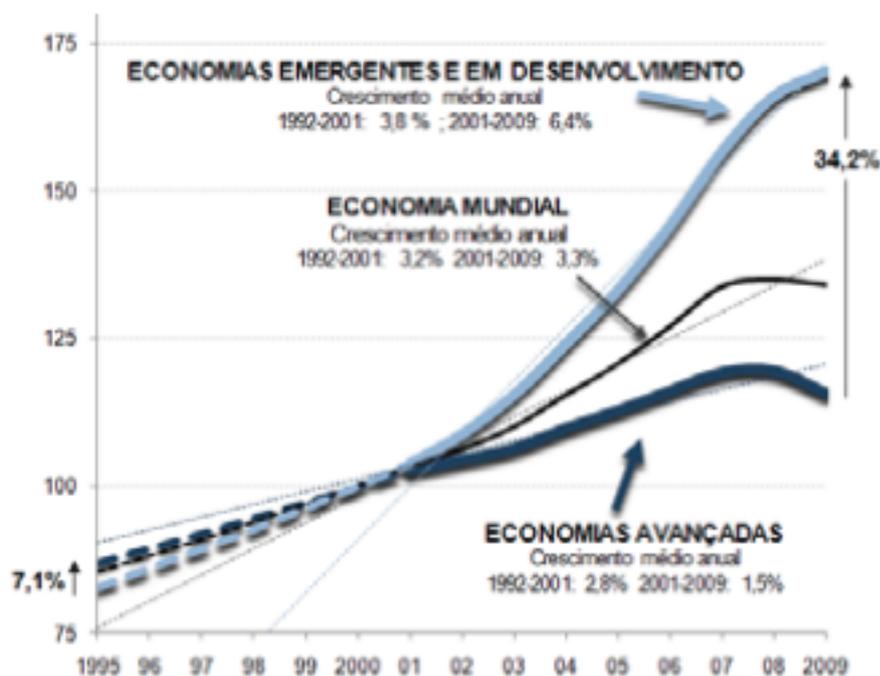
As economias emergentes provocaram a aceleração do comércio mundial, sobretudo depois da viragem para o século XXI, com especial destaque para os seguintes novos protagonistas: a China que, após a entrada na Organização Mundial do Comércio em 2001, se especializou na fabricação; a Índia que alargou a produção baseada em tecnologia e conhecimento; o Brasil e a Rússia que se destacaram com especializações intensivas em recursos naturais (energética e alimentar); os novos membros da União Europeia da Europa Central e Oriental com uma combinação de baixo salários, elevados níveis de educação que geravam um relevante potencial competitivo; a segunda vaga de industrialização das cinco economias do ASEAN (Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnam); as economias do Mar Negro (Bulgária, Roménia, Turquia e Ucrânia) e do

Norte de África (Argélia, Egito, Líbia, Marrocos e Tunísia) que emergiam com dinâmica comercial na economia mundial.

As economias avançadas revelaram uma consolidação do seu potencial económico, equilibrando processos de desindustrialização com processos de terciarização associados à generalização da utilização das tecnologias de informação e do conhecimento e ao desenvolvimento de serviços financeiros e logísticos avançados.

Figura 5.3 – Evolução do PIB Mundial, 1995-2009

CRESCIMENTO ECONÓMICO ACUMULADO EM 1995-2009
(Evolução do PIB, em volume, 2000=100)



Fonte: Relatório da Caixa Geral de Depósitos, Desenvolvimento da Economia Portuguesa, 2010

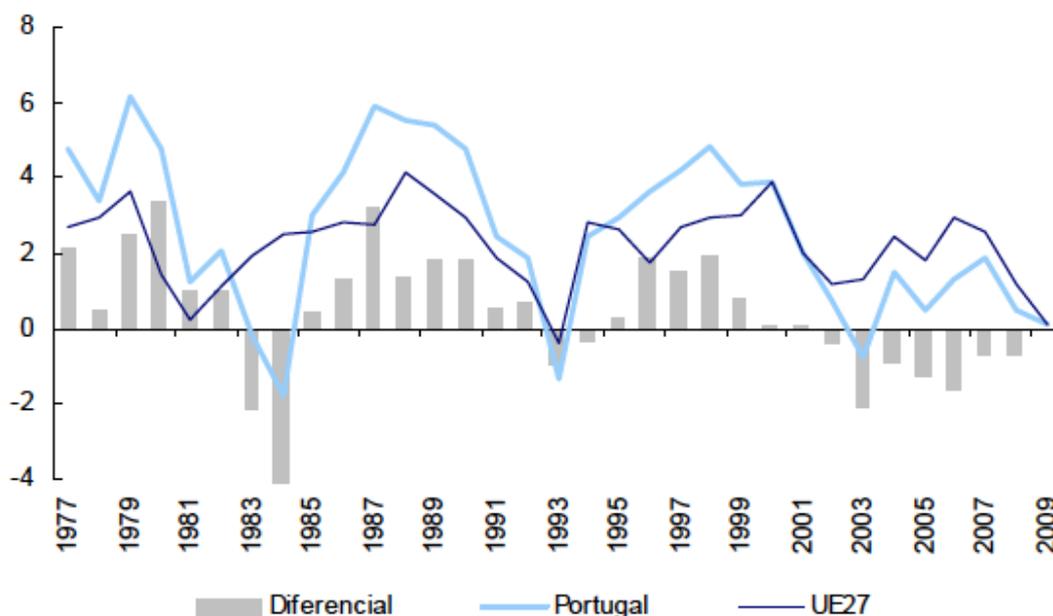
Além disso, as economias mais desenvolvidas da OCDE (Estados Unidos, Japão e UE-27) têm o objetivo de manter um quadro comum de desenvolvimento sustentável (Stiglitz, Sen e Fitoussi, 2009), o que pressionou os orçamentos públicos com responsabilidades de médio e longo prazo associadas à promoção de novos bens “ambientais” muitos deles de natureza global.

Ao nível de Portugal os três primeiros anos do século XXI foram marcados por uma desaceleração do crescimento real do PIB, tendo atingido em 2003 um crescimento negativo na vizinhança de 1% (Figura 5.4). Este desempenho foi sobretudo motivado pela recessão económica internacional e pelo ajustamento endógeno na componente privada da procura interna, enquanto o Governo procurou manter o processo de contenção orçamental iniciado em 2002.

A fase seguinte à recessão de 2003 foi de retoma económica até ao último trimestre de 2008, momento a partir do qual os efeitos adversos da crise económica mundial começaram a fazer-se sentir de forma mais pronunciada na economia portuguesa.

Com efeito, o crescimento económico real foi em média de 1,4% entre 2003 e 2007, tendo melhorado em 2008 e 2009 com valores rondando os superior a 2%, mas como desde o virar do século o PIB *per capita* português tinha crescido mais lentamente do que a média da Europa, UE-15 e UE-27 (a Europa dos Quinze é o grupo europeu das economias mais desenvolvidas) existiam sinais claro de dificuldades na economia portuguesa (Figura 5.4).

Figura 5.4 – Diferencial de Crescimento do PIB entre Portugal e UE-27, 1977-2009



Fonte: Ministério das Finanças, GPEARI, 2008, com base nos dados AMECO, 2008.

Com a União Monetária o acesso ao crédito ficou muito facilitado e Portugal utilizou em excesso esta nova possibilidade. Uma parte para financiar mais consumo (a taxa de

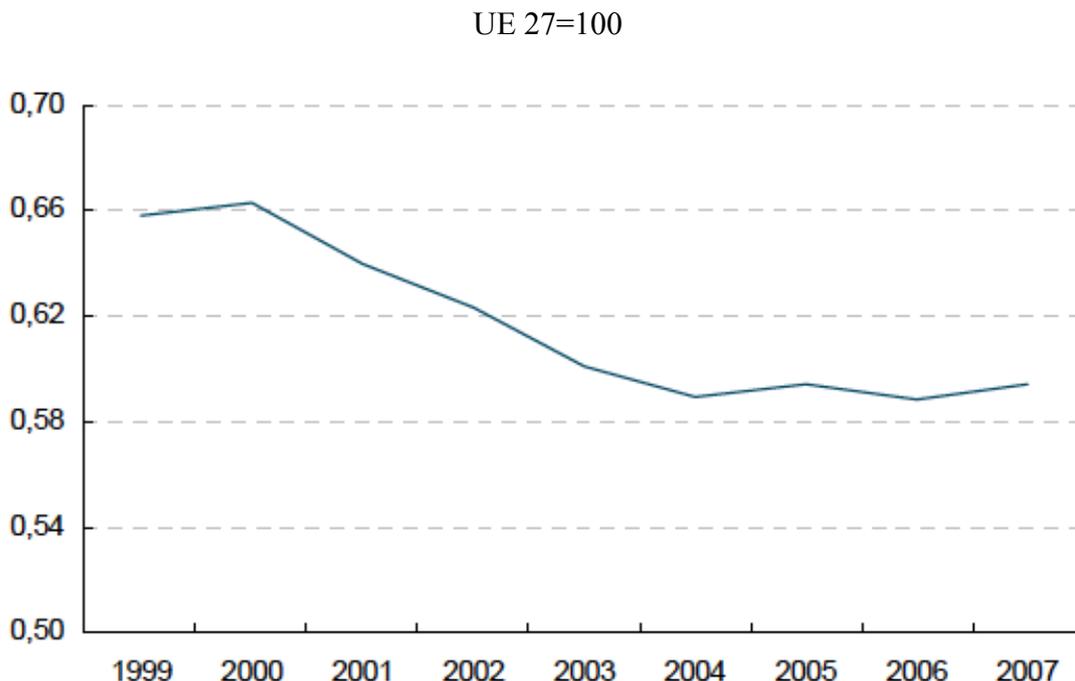
poupança desceu depois da entrada no euro); a outra para consumo público destinado a grandes investimentos públicos. Este excesso de despesa interna traduziu-se na perda de competitividade e os setores da economia protegidos da concorrência estrangeira, ou seja o designado por setor não transacionável¹⁹ constituído em geral por grandes empresas, beneficiaram muito com a situação (Comissão Europeia, 2000, p. 13; QREN, 2011, p. 122).

A grande vulnerabilidade da estrutura económica ficou demonstrada pela perda de competitividade da economia portuguesa, a qual se refletia no desfasamento dos custos unitários do trabalho (i.e. os custos salariais ponderados pela produtividade, calculada como o PIB por trabalhador), com a correspondente queda da produtividade do trabalho face à média da zona euro, o qual está ilustrado na Figura 5.5, para além da incapacidade de resposta da oferta interna ao aumento de procura (resultado do crescimento do consumo e investimento público) registada desde 1995. Cita-se a seguinte frase elucidativa deste período “a análise económica nacional dos meados dos anos 1990 e no final da primeira década do novo século parecia falar-se de um país e de uma economia diferente” (Pereira, 2011, p. 14).

Vítor Bento (2009, p. 69) reafirma esta visão com a seguinte citação: “o problema da estagnação da economia reside também no excesso de incentivos (e, indiretamente, de proteção) que têm sido canalizados para o setor não-transacionável e que, não só tende a sacrificar a eficiência geral na alocação dos escassos recursos da economia, como têm enviesado demasiadamente a estrutura produtiva do País em desfavor da sustentabilidade do crescimento económico e do desenvolvimento social”.

¹⁹ In Vítor Bento (2009, p.46), “Bens transacionáveis” são aqueles que, estando sujeitos à concorrência internacional, se transacionam no mercado internacional, sendo, do ponto de vista de um país, exportáveis e importáveis. “Bens não-transacionáveis” são aqueles que, pela sua natureza - imobilidade física ou elevados custos de transporte – só podem ser consumidos nos mercados onde se produzem: serviços de eletricidade, água, gás, telecomunicações e a maior parte de outros serviços. O setor do turismo, apesar da natureza “imóvel” das suas atividades, é normalmente considerado transacionável, dado sofrer a concorrência de destinos alternativos.

Figura 5.5 – Evolução da Produtividade do Trabalho Portugal, 1999-2007



Fonte: Fonte: Ministério das Finanças, GPEARI, 2008, com base nos dados AMECO, 2008.

De facto, as atividades transacionáveis (diretas e indiretas) é que suportam a competitividade de um país e, na melhor estimativa, foram responsáveis em 1999 por 37,2% da criação de riqueza, mas em 2005 só contribuía com cerca de 34% do PIB e em 2007 já não atingiam um terço do PIB (Caixa Geral Depósitos, 2010, pp. 34-35).

O que aconteceu de 2001 a 2007 é que face a uma concorrência externa forte e constatando-se um elevado nível de despesa interna, todas as indústrias e todas as empresas tentaram aproveitar-se das políticas governamentais, como os resultados deste trabalho na parte do estudo empírico sobre empreendedorismo e crescimento económico irá confirmar. Igualmente, estabeleceu-se regulação que afastava os estrangeiros e Portugal que sempre foi uma economia aberta, desde a entrada na EFTA, tem hoje um grau de abertura baixo na zona Euro, de acordo com a classificação no *Doing Business* do Banco Mundial, principalmente nas tabelas referentes a regulação, investimento externo e exportações (*World Bank*, 2007, p. 136)

No período 2007/08 iniciou-se a crise internacional, com o pico em Setembro de 2008, a qual é diferente de todas as anteriores na medida em que tem desenrolado crises encadeadas – com acento ora mais financeiro, ora mais económico – que ainda não chegou

ao fim e que, entre outras consequências, arrastou a economia mundial para a maior queda dos últimos 80 anos e já foi designada por Grande Recessão (citação de Behravesch num Forum Económico em Fevereiro de 2009, publicada em 2010, e amplamente referenciada como oposição a Depressão).

Esta recessão iniciou-se como crise financeira, porque se deveu à conjugação de dois fatores de ordem financeira: o elevado sobre endividamento das famílias nos EUA e em vários países europeus e ao suporte (*leveraging*, na terminologia anglo-saxónica) destas posições no sistema financeiro. A queda do PIB nestas economias tem sido maior que o da crise de 1982 e as últimas estatísticas no início do primeiro semestre de 2012, quer nos EUA quer nos países da União Europeia continuam a demonstrar um crescimento muito débil, apesar das medidas de recuperação já iniciadas há três anos, cujos estímulos fiscais e monetários têm vindo constantemente a ser renovados.

Ao nível da zona do euro foram as economias da coesão: Espanha, Grécia, Irlanda e Portugal que necessitaram de uma intervenção financeira. A Grécia (Maio 2010), Irlanda (Novembro 2010) e Portugal (Abril 2011), receberam financiamento externo (*bail-out*) do Fundo Monetário Internacional, FMI e do recém-criado Fundo Europeu de Estabilização Financeira, FEEF, para evitar uma situação de incumprimento da dívida externa e de contaminação para outros países da UE-27 e, Espanha apesar de ter sofrido em menor grau que a Irlanda a “bolha” do mercado imobiliário necessitou de um grande empréstimo externo à banca (Julho 2012), enquanto outros países como a Itália e Bélgica apesar de revelarem elevados défices orçamentais não têm dívida externa tão expressiva.

As razões da intervenção prendem-se com os graves desequilíbrios orçamentais apesar de causas diferenciadas, enquanto a Irlanda demonstrou uma profunda crise bancária motivada pelo reventamento de uma “bolha” imobiliária e pela excessiva exposição dos bancos a diversos ativos tóxicos, que os tornaram praticamente insolventes e daí a intervenção governamental que originou um défice orçamental da ordem dos 32% do PIB e uma dívida pública de cerca 96% do PIB em 2010 (Eurostat *release* 60/11, 26 Abril 2011). Enquanto em Espanha a banca não ficou de imediato insolvente pois tinha exposição fraca a ativos tóxicos apesar de ser elevada no imobiliário, o que levou a um desfasamento de dois anos para revelar os graves problemas bancários, aliás numa altura qua a Irlanda já regista indicadores de recuperação económica.

A situação da crise da dívida grega, tem vindo a acumular-se desde a criação do euro em 1999, já que a Grécia não cumpriu os requisitos fiscais e económicos da Comunidade Europeia, tendo atingido a dívida pública de 143% do PIB em 2010, além de que sofreu um grave problema de credibilidade internacional, por ter vindo a manipular as estatísticas das contas públicas (European Commission, 26Abril 2011).

Por outro lado, Portugal, tem vindo a atingir défices orçamentais constantes ao longo de quase quatro décadas e apesar da preocupação inicial nos anos 90, de cumprimento do limite imposto pela zona do euro de um défice 3% do PIB entre 1999 e 2004, esta foi logo ultrapassado aquando da flexibilização do Pacto de Estabilização ao nível europeu passando o défice para níveis próximos dos 4%, mas que atingiu os 5,9% do PIB em 2005. No *Open Budget Index* de 2010, o índice que compara o grau de transparência dos orçamentos públicos nacionais de vários países do mundo, sublinha a falta de transparência dos orçamentos do estado português e coloca Portugal em último lugar dos países da UE-15 e da América do Norte (Lobo, Pereira, Sousa e Craveiro, 2010).

Contudo, uma política restritiva prosseguida a partir de 2006 permitiu alcançar défices orçamentais com valores próximos de 3% em 2007 e 2008. Porém em 2009 o défice orçamental disparou e mais do que triplicou o limite imposto ao atingir os 10,2% do PIB e de 9,8% do PIB em 2010 (PORDATA, Administrações Públicas – Portugal).

Neste contexto, em 2010 a dívida pública total de Portugal já ultrapassava os 90% do PIB, enquanto a média da UE-15 para o mesmo período também era elevada mas rondava os 80% do PIB, o que aliado ao défice externo crónico, devido aos elevados níveis de endividamento dos agentes económicos facilitado pela entrada no euro, provoca uma crise de dívida soberana²⁰ dos países europeus (o Banco de Portugal em Maio 2011, no documento Cenário Macroeconómico da Assistência Financeira UE/FMI, vai mais além ao referir a dívida bruta das Administrações Públicas de Portugal em 93% do PIB, a qual exclui o Setor Empresarial do Estado e as Parcerias Público-Privadas, PPP).

²⁰ António Borges, 19 de Setembro de 2010, refere que aquilo a que chamamos a crise da dívida soberana é na verdade muito mais que um problema de défice ou dívida pública. Como o chanceler Osborne gosta de lembrar, o Reino Unido tem um défice público superior ao português e não precisa de recorrer a qualquer forma de auxílio externo, porque os investidores acreditam que a dívida britânica merece a sua confiança.

A economia portuguesa sofreu a ação da crise financeira por fatores exógenos e por fatores internos de desequilíbrio, conforme referido. Em condições normais os processos de desequilíbrio não podem durar muito tempo e assim a situação portuguesa é particularmente grave, já que entra na crise internacional de 2007, depois do período de quase-estagnação verificado desde 2001, o qual conduziu à crise estrutural da economia que dura há cerca de uma década e que se cruza hoje com a crise mais geral que afeta toda a zona euro, à qual Portugal mostrou grande vulnerabilidade²¹, devido à elevada percentagem do défice externo em relação ao PIB, ao endividamento público e privado e à debilidade da economia (produtividade e competitividade baixas das empresas nacionais).

Os três últimos anos foram os mais desfavoráveis para a economia portuguesa, o PIB teve um crescimento nulo em 2008, contraiu-se 2,5% em 2009, e cresceu 1,3% em 2010 (European Commission AMECO, *Spring 2011*), com o PIB *per capita*²² a situar-se 20% abaixo da média europeia atual da UE-27. A perda de competitividade neste período é estimada pelo Banco de Portugal em cerca de 35% e a partir de 2010, o governo teve de implementar medidas de austeridade para reduzir o défice do setor público até 2013 e de proteção à dívida soberana, no âmbito da disciplina comunitária europeia definida pelo Pacto de Estabilidade e Crescimento, o PEC.

As duas últimas décadas, desde a criação da União Económica e Monetária, foram pródigas em desenvolvimento, mas houve algumas deficiências no caminho seguido como os números acima o demonstraram e, apesar das políticas do Pacto de Estabilidade (PEC), Portugal deveria ter garantido, ao mesmo tempo, o reforço do crescimento potencial da economia, o que implicaria que o crescimento não dependesse das despesas do Estado e do crédito externo, mas fosse resultado de ganhos de competitividade assentes no aumento da produtividade e do emprego, dirigido para os mercados externos e financiado pelo aumento da poupança interna, pública e privada. Sachs (2005) defendia isso mesmo, no mais recente auge de otimismo europeu da década de 1990, ao aconselhar os novos governos do Leste Europeu.

²¹ Álvaro Santos Pereira (2011, p. 15) refere que “a crise internacional é que expôs as fragilidades económicas e fiscais de Portugal e, como resultado o País se viu atacado por especuladores dos mercados financeiros, a partir do segundo trimestre de 2010”.

²² PIB *per capita* (Paridade Poder Compra), para Portugal dados da OCDE de 2010 em dólares Estados Unidos: \$ 22 800 (estimativa 2009), contra \$ 23 500 em 2008 e projeção de \$ 23 000 para 2010.

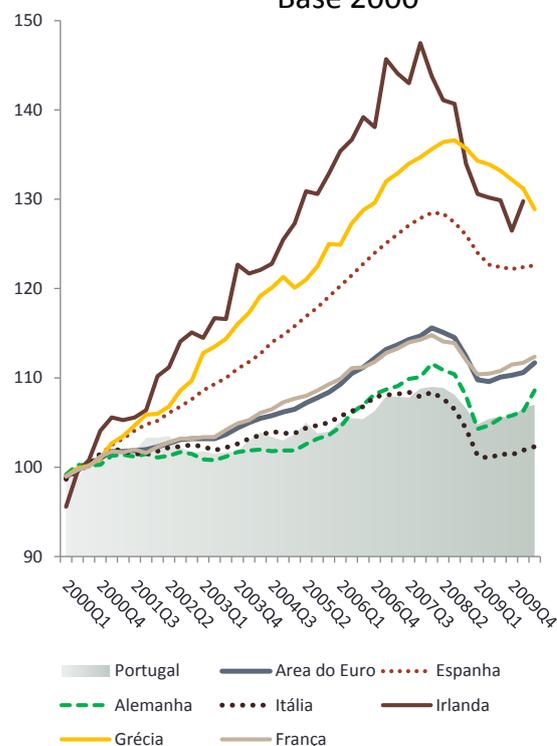
Figura 5.6 – Evolução do PIB da Área do Euro, 2000-2010

Crescimento 2000-2010

Crescimento médio anual
2000-2010 (em %):

• Área do euro	1.1
• Alemanha	0.6
• França	1.2
• Itália	0.2
• Espanha	2.0
• Grécia	2.6
• Irlanda	2.7
• Portugal	0.6
• EUA	1.8
• Japão	0.6

Crescimento acumulado do PIB
(2000T1 a 2010T2)
Base 2000



Fonte: Teodora Cardoso e Banco de Portugal (2011).

Nota: Área do EURO inclui os países da EU-15, excluindo o Reino Unido, Suécia e Dinamarca

Contudo, o problema da economia portuguesa não foi só das finanças públicas e de endividamento externo (Reino Unido e Japão até têm níveis de endividamento mais elevado) foi de potencial de crescimento e em Portugal, conforme Figura 5.6, não houve crescimento durante dez anos entre 2000 e 2010. A taxa de crescimento foi de apenas 0,6% e a partir de 2010 até à data de conclusão desta tese (Setembro de 2012) entrou em recessão económica, com taxas de crescimento negativas e elevados níveis de desemprego.

O facto da economia nacional não se ter adaptado rapidamente à economia de mercado da União Europeia, aliado à ausência de crescimento, à estagnação da produtividade e à crise financeira internacional, leva a que Portugal, em 2011, tenha de propor uma atualização do PEC, o qual ao ser rejeitado pelos partidos da oposição ao Governo, conduziu a que se fixasse o acordo de ajuda financeira a Portugal na base de um programa político apoiado pela Comissão Europeia (CE), Banco Central Europeu (BEC) e Fundo Monetário

Internacional (FMI), este Memorando de Entendimento (MoU) assinado a 8 de Abril de 2011 entre o Governo e estes três parceiros, referenciados correntemente por “TROIKA”, evitou um colapso económico através da injeção de dinheiro realizada.

Este novo acordo internacional tripartido obriga Portugal a garantir um novo défice público de 5,9%, 4,5% e 3% do PIB, respetivamente em 2011, 2012 e 2013, implicando novas previsões de crescimento da economia portuguesa, em que Portugal passará por dois anos seguidos de recessão, com uma contração de cerca de 2,2% já em 2011 e um decréscimo próximo de 1,8% para 2012 (European Commission AMECO, *Spring* 2011), procurando-se que a economia comece a recuperar em 2013 (Banco de Portugal, 2011).

Saliente-se a elevada subida de impostos como instrumento de política económica e a relevância que tem vindo a ser dada pelo governo (proposta nos orçamentos de 2012 e 2013) à possibilidade de uma desvalorização fiscal (Banco de Portugal e Ministério das Finanças, 2011), assim designada por ser semelhante à desvalorização cambial de 1979 e 1983, já referida no início desta secção 5.1, a qual agora não é possível devido à União Monetária, para baixar o consumo e reorientar a atividade exportadora (Banco de Portugal e Ministério das Finanças, 2011).

A partir do segundo semestre de 2011, em Portugal, para além da execução do programa de ajustamento orçamental e o empréstimo da União Europeia, do Banco Central Europeu e do Fundo Monetário Internacional, perspectiva-se executar uma reforma liberal para mudar o País e o funcionamento da economia, mas as políticas de redução de custos de contexto têm de ser realistas na eficiência das instituições públicas, incluindo:

- Reforma laboral: medidas de flexibilização e redução dos custos de trabalho com acordo entre Governo, Sindicatos e Associações de Empresários;
- Sistema judicial: redução dos prazos de resolução de litígios; lei de arbitragem para facilitar ações nos tribunais e código de insolvência das sociedades;
- Concorrência: Lei da Concorrência harmonizada com a legislação da UE. Novos modelos de regulação consentâneos com o interesse dos consumidores e com a eficiência da economia.
- Outros serviços: na educação, no empreendedorismo e na competitividade das infraestruturas de exportação.

A situação da Grécia deve ser referida, visto ter iniciado em Maio de 2010 um programa de consolidação orçamental muito duro e uma ampla reforma do mercado de trabalho, sistema de pensões, reforma fiscal e de confiança nas autoridades estatísticas, concretizado no espaço de tempo curto, apesar de outras medidas da UE e FMI não terem sido tomadas, como o caso das privatizações do setor empresarial do Estado que se estimam em 25% do PIB. Contudo, passado um ano a sustentabilidade da dívida continua difícil de ser alcançada, aliada a uma grave convulsão social, pondo em causa um choque de oferta positivo na economia.

Em Portugal, a recessão económica mantém-se, revelada pelos últimos dados económicos publicados que são os referentes ao primeiro semestre de 2012, que já se podem conjugar com a 5ª avaliação de Agosto de 2012 do MoU com a Comissão Europeia, BCE e FMI (Troika). Este acordo, após um ano de avaliações desde o compromisso assinado em Abril 2011, apresenta como aspetos positivos da implementação o cumprimento do início da agenda de transformação estrutural e à credibilidade crescente a nível dos organismos internacionais (Banco de Portugal, 2012a, pp. 18-20).

Ao nível da conjuntura, a queda do PIB em 2011 de -1,6%, melhor que os -2,2% inicialmente acordados no programa, tem vindo a piorar ao longo deste ano e as atuais projeções são de uma queda estimada do Produto Interno Bruto (PIB) de 3% em 2012 e uma contração de cerca de 2% em 2013 apenas podendo vir a estagnar em 2014, valores que se revelam menos favoráveis que os inscritos no programa inicial da “Troika” (Banco de Portugal, 2012b).

Além disso, o défice orçamental apesar de revisto em alta relativamente às projeções de início do ano (Figura 5.8, cf. Gaspar, 2012), mantém os 4,5%, 3% para 2012 e 2013, respetivamente e prevê 1,8% para 2014 (Ministério das Finanças, Abril de 2012), e o rácio da dívida pública no PIB, a alcançar os 124%, valor extremamente elevado. Ainda, pior, será o impacto muito negativo no desemprego com o registo de uma taxa que deve ultrapassar os 15% e, que segundo os dados da OCDE de Maio de 2012 está estimada em 15,7% para o final do ano, contra os 13% projetados (Figura 5.7 cf. Gaspar, 2012), sendo a terceira mais elevada dos 34 países analisados por este organismo, incluindo a UE-27.

Segundo Abel Mateus (2009), se não houver alteração profunda nas políticas económicas e instituições do País até 2020 e, verificando-se a previsão de crescimento médio na década 2010-2020 de 2,2% para UE contra 1,5% para Portugal, então o PIB *per capita* de Portugal

será 59% da média UE-15, ou seja, em 2020 regressará ao nível da entrada na União Europeia (1986), apesar de em 2001 o PIB português *per capita* ter atingido os 77,3% da média comunitária.

Conclusão semelhante foi obtida por Kenneth Rogoff (2009), ex-economista principal do FMI e destacado para Portugal aquando da ajuda do FMI em 1983, ao referir que o problema de crescimento económico em Portugal é de não conseguir convergir para a média dos parceiros europeus, alertando para a necessidade imediata de estabilizar o sistema financeiro, através de ajustamentos no défice público e de medidas para aumentar a poupança. Estas condicionalidades passaram a estar impostas a partir de Julho de 2011 no Memorando com o FMI, nos capítulos finanças públicas e estabilidade financeira (Banco de Portugal, 2011).

Nesta referência, para além do desequilíbrio das contas públicas há o efeito da poupança, verificando-se que a taxa de poupança nos anos de 1960 a 1990 em Portugal era semelhante à média europeia e nas últimas duas décadas divergiu acentuadamente para baixo.

Sabendo-se que a poupança é o fator responsável pelo aumento sustentado do investimento, principalmente privado, para não limitar o próprio crescimento da economia, o caso nacional apresenta valores muito desfavoráveis.

Mais concretamente, a Poupança Nacional Bruta²³ (famílias e Estado) apresentava um diferencial excessivo em relação à Formação Bruta de Capital Fixo (taxa de investimento), tendo atingido na última década valores em relação ao PIB para menos de metade, de 9,2% contra 19,9%, em 2010, enquanto na UE-15 seriam de equilíbrio com 17,9% e 18,3%, respetivamente (European Commission, AMECO, *Spring* 2011).

Igualmente, Rogoff propunha um ajustamento gradual através de ações rápidas e determinadas na estrutura da economia para se aumentar a flexibilidade de mercado, a inovação e a competitividade e, também esta condicionalidade estrutural está inscrita

²³ Poupança nacional = Poupança privada + Poupança pública + Poupança internacional, em que:
Poupança privada = Rendimento disponível das famílias – Consumo
Poupança pública = Impostos – Gastos públicos
Poupança Internacional = Exportações – Importações

Memorando no capítulo da competitividade, através da necessidade de flexibilizar a legislação de trabalho a partir de Julho 2011 e na revisão da Lei da Concorrência harmonizando-a com a UE até Dezembro 2011 (Banco de Portugal, 2011).

As Figuras 5.7 e 5.8, apesar de refletirem o esforço de crescimento sustentável e de um padrão de consolidação das finanças públicas no período de 2010 a 2015, de acordo com os valores apresentados pelo Governo Português durante o primeiro trimestre de 2012, revelam-se, em Setembro de 2012, mais desfavoráveis para o final do ano, de acordo com os rácios apresentados no parágrafo anterior relativo à quinta avaliação da “Troika”, adiando para 2014 o início de um processo de crescimento do PIB.

Em suma, até 2014 Portugal estará balizado em termos económicos por fortes medidas de austeridade impostas pela ajuda externa para enfrentar as três grandes crises: a crise das finanças públicas, a crise do endividamento externo e a crise da competitividade (Pereira, 2011, p. 16).

No entanto, para o triénio 2014-16, o défice público tem de ser menor que 2% e o crescimento do PIB robusto e superior a 2%, no sentido de estabilizar a confiança dos investidores internacionais, afastando o cenário de assistência financeira internacional.

Para haver eficácia no ajuste dos indicadores macroeconómicos estabelecidos tem de, em simultâneo, se pôr em prática toda a profunda mudança reformadora de que o país precisa. Em termos de empreendedorismo e a sua relação com o crescimento económico, o presente estudo apresenta algumas conclusões.

Figura 5.7 – Crescimento Económico e do Emprego em Portugal, 2010-2015

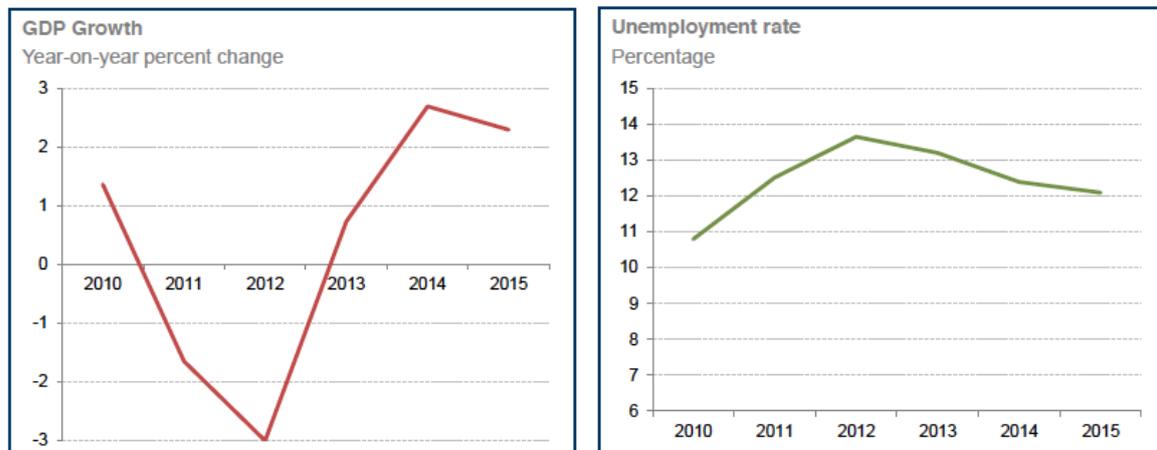
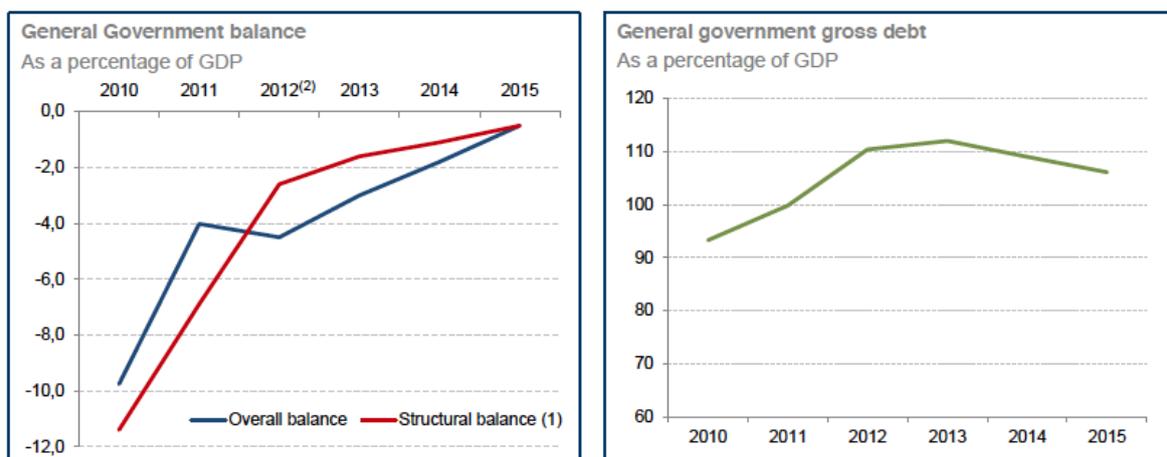


Figura 5.8 – Défice Governamental e Dívida Pública em Portugal, 2010-2015



Fonte: Original da apresentação de Vítor Gaspar (Fevereiro de 2012), com base nos dados de conjuntura do Ministério das Finanças de Novembro de 2011, na London School of Economics and Political Science pressoffice@lse.ac.uk

5.2 – O Empreendedorismo e a Criação de Empresas em Portugal

A parte teórica da tese debruça-se sobre o estudo dos fundamentos para o desenvolvimento das capacidades empreendedoras da população de um país ou região que conduzam ao crescimento económico desse país ou região e como se procura investigar a evidência para Portugal, também se incluiu um breve estudo sobre o diagnóstico da situação económica nacional, descrita na secção anterior. No âmbito desta secção 5.2 importa conhecer as características do empreendedorismo e das Pequenas e Médias Empresas (PME) segundo os dados dos organismos públicos nacionais, sendo que estes trabalhos vão contribuir para os fundamentos do projeto empírico desta tese.

A União Europeia com o objetivo de dar resposta à globalização tornou explícita a promoção do empreendedorismo, como parte da Agenda de Lisboa. Nesta matéria, a presidência portuguesa da União Europeia reuniu o Conselho Europeu na Primavera de 2000 e aprovou a “Estratégia de Lisboa” (European Union, 2000), com o objetivo declarado até 2010 de “tornar a Europa a economia baseada no conhecimento mais dinâmica e competitiva do mundo” (European Union, 2007).

Esta visão ambiciosa sofreu, passados cinco anos, uma focalização centrada no crescimento e no emprego com o objetivo de melhorar o desempenho económico dos Estados-Membros e concentrar os esforços na inovação e na valorização do capital humano. Assim, na Primavera de 2006, o Conselho Europeu iniciou a fase da “Estratégia de Lisboa para o Crescimento e Emprego” (European Union, 2006). O plano de ação associado refere explicitamente o empreendedorismo como motor do crescimento económico, nomeadamente:

- Para assegurar a competitividade e a capacidade de crescimento de uma economia, é fundamental equilibrar o universo de empresas, mediante o incentivo à criação de novas empresas, *start-ups* (European Union, 2006, pp. 8-9).
- Para preservar com êxito o modelo social europeu, é necessário um maior crescimento económico, mais novas empresas, mais empreendedores dispostos a lançar projetos inovadores e mais PME de rápido crescimento (European Union, 2006).
- Define-se PME, segundo o INE que aplicou a Recomendação Europeia, como empresas que têm menos de 250 trabalhadores e um volume de negócios anual que não excede os 50 milhões de euros, a pequena tem menos de 50 trabalhadores e um volume

de negócios inferior a 10 milhões de euros e a micro empresa tem menos de 10 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 2 milhões de euros (European Commission, 2003a).

- O aumento do espírito empreendedor como a capacidade dos indivíduos de converterem ideias em atos através da criatividade, inovação e assunção de riscos, bem como a capacidade de planear e gerir projetos com vista a alcançar objetivos (European Commission 2005, p. 5).

A Estratégia de Lisboa sofreu uma reatualização para o período pós-2010 e foi batizada como “Europa 2020” com o objetivo de construção de uma “nova economia inteligente, verde e inclusiva” ou seja crescimento no conhecimento, nos bens ambientais e na inclusão para se obter uma aceleração do crescimento económico e na convergência das economias da União Europeia (European Commission, 2010).

Neste âmbito, em Portugal, o incentivo do empreendedorismo e da inovação arrancou em 2005 com o designado “Plano Tecnológico” (Estratégia de Lisboa-Portugal, 2005b) e até 2010 deixou marcas indiscutíveis nos investimentos efetuados no desenvolvimento científico e tecnológico, nomeadamente Programas e-Escolas, e-Escolinhas, Novas Oportunidades na educação e as redes de nova geração em fibra ótica nas telecomunicações e ainda as energias renováveis.

Contudo, a produtividade da economia ainda não cresceu na mesma proporção destes indicadores positivos que assinalaram um progresso em termos de inovação, qualificação dos recursos humanos e de investimento privado em I&D, apesar da classificação muito favorável em 2008, segundo as estatísticas de: o barómetro europeu de inovação colocou Portugal na 5ª posição da União Europeia (EIS, 2008); o IMD atribuiu a Portugal a posição do país mais competitivo da Europa do Sul (IMD, 2008) e a OCDE mostrou Portugal no 3º lugar dos indicadores dos serviços públicos (OECD, 2008 b).

Com efeito, entre 2005 e 2010 verificou-se uma aposta das empresas em inovação que veio a contrariar a avaliação realizada no período anterior pelo relatório bianual da União Europeia sobre inovação (Innobarometer 2004) que indicava a elevada percentagem dos empresários que nos últimos dois anos não tinha tido nenhum contrato de desenvolvimento com uma instituição de I&D, nem dado emprego a licenciados, mestres e doutores.

Esta análise sobre empreendedorismo e da posição da Europa e de Portugal vem de encontro à literatura explorada nos capítulos anteriores desta tese, ao associar capacidade empreendedora com a criação de novas empresas, inovação e com o impacto no desenvolvimento económico.

5.2.1 – O Empreendedorismo

A sistematização e comparação da informação disponível, em termos oficiais, sobre o empreendedorismo em Portugal relativamente às economias da OCDE está apresentada nos Relatórios Executivos para Portugal de 2001, 2004, 2007 e 2010 baseados nos dados do GEM, em que são avaliadas as condições gerais dos negócios para empresas já estabelecidas, assim como as condições empreendedoras relacionadas com oportunidades e capacidades empreendedoras nas empresas nascentes e novas, neste último caso mostra-se o nível de atividade empreendedora medido pela TEA (Reynolds et al., 2005).

No inquérito GEM realizado para Portugal, em 2001, o índice de empreendedorismo (TEA) foi de 7,1% (Reynolds et al., 2001; GEM, 2001) – valor apresentado nos relatórios GEM 2001 *Executive Report* e 2001 Portugal *Executive Report* da Nova Forum/Universidade Nova e SPI. Contudo, apesar de ser esta a taxa indicada pelos relatórios GEM, verifica-se que a taxa obtida pela base de dados GEM designada como “*APS Individual Data*” regista o valor de 5,2%, o qual não reflete a ponderação de dados e, muitas vezes este último valor é apresentado como taxa para Portugal em estudos internacionais.

Em 2004, o índice baixou para 4% (Acs et al., 2005b e GEM, 2005a), apresentando-se como uma taxa baixa em relação à média da UE-15. Enquanto em 2007 há uma melhoria substancial ao atingir os 8,8% (Bosma et al., 2008 e GEM, 2008a), a taxa das mais elevada no contexto europeu. No entanto, com a crise internacional, o índice baixa para metade em 2010 e registou 4,5% (Kelley et al., 2011 e GEM, 2011) a sétima mais baixa das economias orientadas para a inovação da UE.

A breve caracterização do elevado empreendedorismo em 2001 em Portugal indicava a existência de condições favoráveis nos mercados abertos e no bom funcionamento das infraestruturas físicas. Enquanto, como condições abaixo da média dos países incluídos nos inquéritos GEM 2001, surgiam essencialmente as seguintes:

- Dificuldade de acesso ao crédito;
- Instabilidade no planeamento dos programas governamentais;
- Educação empreendedora insuficiente;
- Pouco desenvolvimento na quantidade e qualidade de serviços comerciais e profissionais.

Estas eram condições estruturais de empreendedorismo, que ao estarem muito associadas a políticas públicas, refletiam a falta de eficácia governamental em Portugal, o que concorda com o estudo de Nijkamp (2003) que afirma que numa sociedade moderna as políticas governamentais não podem ser de controlo estratégico, antes sim de apoio estratégico no sentido de ações em I&D, educação e formação profissional e centros de conhecimento, para que estejam criadas as condições para um desempenho de empreendedores de sucesso.

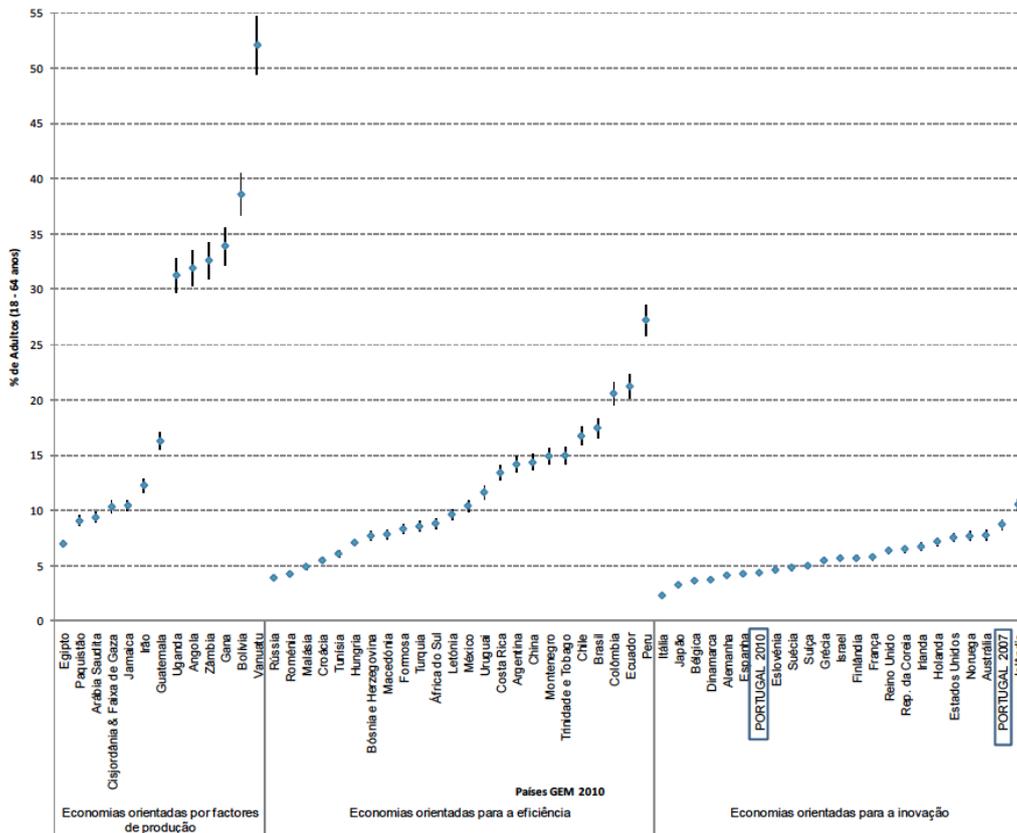
No ano de 2004, ao descer cerca de 3 pontos percentuais relativamente a 2001, a taxa implicou que apenas 4 em cada 100 pessoas (18-64 anos) estavam envolvidas num negócio nascente ou na gestão de um novo negócio e como condicionante estrutural tornava a surgir a falta de eficácia governamental, refletida no apoio financeiro que, apesar de ser considerado adequado no seu todo, era considerado ser aplicado de forma ineficiente, assim como detetadas outras ineficiências de políticas públicas, nomeadamente na educação, o que acrescido ao impacto da recessão económica mundial de 2003, provocou a grande descida da capacidade empreendedora.

Já em 2007, o nível de empreendedorismo duplicou relativamente a 2004, tinha-se cerca de 9 em cada 100 pessoas (18-64 anos) envolvidas em negócios nascentes e novos. De facto, neste período de três anos assistiu-se a um contexto reformador das políticas governamentais, nomeadamente com a melhoria de processos na abertura de novas empresas, assim como de estímulo social e cultural para a inovação e mudança – o plano tecnológico, já referido anteriormente, é um exemplo.

Enquanto em 2010, a taxa de empreendedorismo volta a cair para metade, em apenas três anos só cerca de 4 em cada 100 indivíduos é que se tornam empreendedores. Esta situação, resultado do contexto económico, acompanhava a tendência da maioria dos países europeus, que registavam reduções das suas taxas de empreendedorismo face aos valores de 2007, a qual era ainda mais significativa em Portugal. As taxas TEA dos países GEM

2010 encontram-se ilustradas na Figura 5.9, conforme Relatório Executivo GEM 2010 (GEM, 2011).

Figura 5.9 – Taxa de Atividade Empreendedora em Portugal, 2007 e 2010



Fonte: GEM (2011). GEM Portugal 2010 – Estudo sobre Empreendedorismo, p. 15.

Em termos gerais na Figura 5.9, as economias são divididas segundo uma tipologia de desenvolvimento económico, inserindo-se Portugal, acompanhando as economias da UE-15, nas economias orientadas para a inovação. Ora, nesta ordenação, foi o nosso país que apresentou uma queda brutal da taxa de empreendedorismo entre 2007 e 2010, tendo o relatório GEM apontado as seguintes características:

- Primeiro, um dos estímulos principais à criação de empresas continua a ser o apoio financeiro institucional, entre o qual o apoio das sociedades de capitais de risco foi responsável por 74% dos empreendedores portugueses terem arrancado com um novo negócio.

Contudo, o peso do capital de risco no PIB nacional (0,06%) é metade do valor da UE e um terço dos EUA. Por oposição, a dificuldade de acesso ao financiamento por parte das novas empresas é a principal barreira ao empreendedorismo.

- Segundo, a cultura nacional está pouco orientada para o empreendedorismo, cujo impacto sobressai em situações de conjunturas internacionais pouco favoráveis. A cultura nacional estimula pouco o êxito individual, o insucesso é estigmatizado pela sociedade e coexiste aversão ao risco.
- Terceiro, a motivação principal para o empreendedorismo é a oportunidade de aumentar rendimentos (38% dados de 2010). Contudo, o nível de atividade empreendedora por necessidade é comparativamente mais alta no enquadramento das economias orientadas para a inovação, tendo aumentado relativamente a 2007.
- Quarto, a condição estrutural Políticas Governamentais (nomeadamente autorizações e licenças e carga fiscal) é menos favorável quando comparada com economia orientadas para a inovação ou com os países da UE.

Em particular sobre estes determinantes do empreendedorismo, Cabral e Mata (2003) sugerem a reduzida dimensão média e a elevada densidade de microempresas na economia portuguesa que pode ser explicada através de um modelo em que as restrições ao financiamento são o fator determinante da probabilidade de crescimento e sobrevivência de novas empresas.

Neste âmbito, o barómetro europeu para o empreendedorismo, com indicadores muito orientados para as motivações pessoais dos indivíduos, revelaram que entre 2000 e 2009 os portugueses gostavam de ser proprietários do seu próprio negócio (empreendedor) e a proporção média nacional, ao longo dos anos do período em estudo, registou-se sempre superior à média europeia, com cerca de 60% contra os aproximadamente 40% da média europeia (European Commission, 2009). Contudo, esta propensão nacional ao empreendedorismo não se evidencia nas correspondentes taxas de rendimento económico nacional, mas encontra coerência nos estudos de impacto económico regional de Bosma ao integrar a variável “atitude empreendedora não canalizada” (Bosma et al., 2009a).

Este estudo de Bosma et al. (2009a) com dados GEM correlacionou atividade e atitudes empreendedoras ao nível regional. Nele, foram definidas quatro variáveis independentes atribuídas às atitudes empreendedoras: (i) o medo de fracassar relacionado com o índice de

Hofstede de aversão à incerteza; (ii) as oportunidades esperadas relacionadas com o clima económico e regulação; (iii) a variável da autoeficácia como conhecimento (*skills*) relacionada com o capital humano e demografia e a novidade foi a definição da variável (iv) “atitude empreendedora não canalizada em empreendedorismo”, relacionada com autoeficácia e com a oportunidade apercebida mas não envolvida em atividade empreendedora nos próximos três anos.

Hofstede, em 1980, tinha desenvolvido uma teoria e terminologia acerca das culturas nacionais através de quatro dimensões: 1) distância ao poder; 2) individualismo vs. coletivismo; 3) evitar a incerteza; 4) masculinidade vs. Feminilidade. Em 1991, acrescentou, como resultado dos trabalhos com Michael Bond, a dimensão 5) orientação de curto vs. longo prazo. Em 2010, com Michael Minkov, surge a dimensão 6) indulgência vs. retenção ou autocontrolo (Hofstede et al., 2010).

Se considerarmos que a grande maioria dos estudos europeus empíricos (Reynolds et al., 2002; Acs et al., 2005b; Bosma et al., 2007) observam uma correlação positiva entre atitudes dos indivíduos e as atividades empreendedora e económica do país, é de considerar que Portugal é um caso de análise sobre esta relação e que condições determinam a correlação estabelecida.

Baptista e Thurik, 2005, igualmente, tentaram compreender a formulação de políticas públicas para o empreendedorismo em Portugal através da dualidade entre os diferentes tipos de negócios criados (empresas de base científica e tecnológica e outras empresas).

Neste âmbito, segue-se a caracterização dos seis principais polos de competitividade (Estratégia de Lisboa – PNACE, 2005a) que representam 55% em 2009, face a 50% em 2007, do VAB dos dezanove polos de competitividade e outros *clusters* nacionais (QREN, 2011), nomeadamente:

- Habitat sustentável;
- Tecnologia e energia;
- Agroalimentar;
- Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC);
- Saúde;
- Tecnologias de Produção

Como resultado, nos polos de competitividade deve-se privilegiar os negócios que aumentem a produção de bens transacionáveis, pois é onde o país dispõe de vantagens.

Como foi referido na revisão da literatura existe uma relação entre todos estes temas: empreendedorismo / PME / crescimento / desenvolvimento económico.

5.2.2 – Pequenas e Médias Empresas

A teoria recente da economia e da gestão tem dado grande ênfase ao empreendedorismo e aos processos de criação e crescimento de pequenas e médias empresas, PME (Wennekers e Thurik, 1999; Reynolds et al., 2004; Audretsch et al., 2006).

Por um lado, encontramos estudos empíricos, como o de Guzmán e Santos (2001) que atribuem o papel fulcral ao empreendedor e à forma como os empreendedores locais desempenham as suas funções. Neste contexto a UE editou um trabalho sobre o espírito empresarial (European Commission, 2003 b), o qual foi ao encontro da definição de empreendedor apresentada por Schumpeter, ou seja, a necessidade de criatividade e/ou inovação associadas a uma gestão criteriosa.

Outros trabalhos concedem o maior peso à estrutura industrial e à concorrência (Stuart e Abetti, 1987; Cooper, 1970) ou ainda à influência das instituições (North, 1990 e 2005) na criação de novos negócios ou no processo de criação de empresas inovadoras de alto valor acrescentado (Acs e Audretsch, 1990).

Como vimos na revisão da literatura, Lundstrom e Stevenson (2005) referem que as políticas de empreendedorismo e as políticas de PME embora inter-relacionadas são distintas no que diz respeito aos seus objetivos. Assim, o principal objetivo das políticas públicas para o setor produtivo estão dirigidas a PME existentes ao nível das características da empresa e da sua competitividade (adoção de tecnologias, capacidade de inovar e capacidade para exportar), enquanto as políticas públicas de empreendedorismo estão dirigidas ao estímulo de crescimento dos níveis de atividade empresarial, nomeadamente ao nível dos indivíduos que estão a pensar ou podem vir a pensar criar o seu negócio.

Por outro lado, a Comissão Europeia na Estratégia de Lisboa refere que “Para assegurar a competitividade e a capacidade de crescimento de uma economia, é fundamental equilibrar o universo de empresas (...). Existe uma correlação positiva entre o empreendedorismo e o

crescimento económico, em particular nos países de rendimento elevado, embora o PIB seja influenciado por muitos outros fatores (...)” (European Union, 2006).

Em Portugal, as PME têm historicamente desempenhado um papel fundamental na economia nacional, designadamente como oferta de emprego privado e gerador de rendimento das famílias. As microempresas (mais de 80% com menos de 10 trabalhadores) são especialmente importantes, porque têm sido o motor do desenvolvimento regional. Estas unidades de muito pequena dimensão, criadas sobretudo em setores de baixo valor acrescentado e que, por norma, registam baixas taxas de crescimento e períodos de vida reduzidos têm impacto significativo no crescimento económico e no emprego (Baptista e Thurik, 2005).

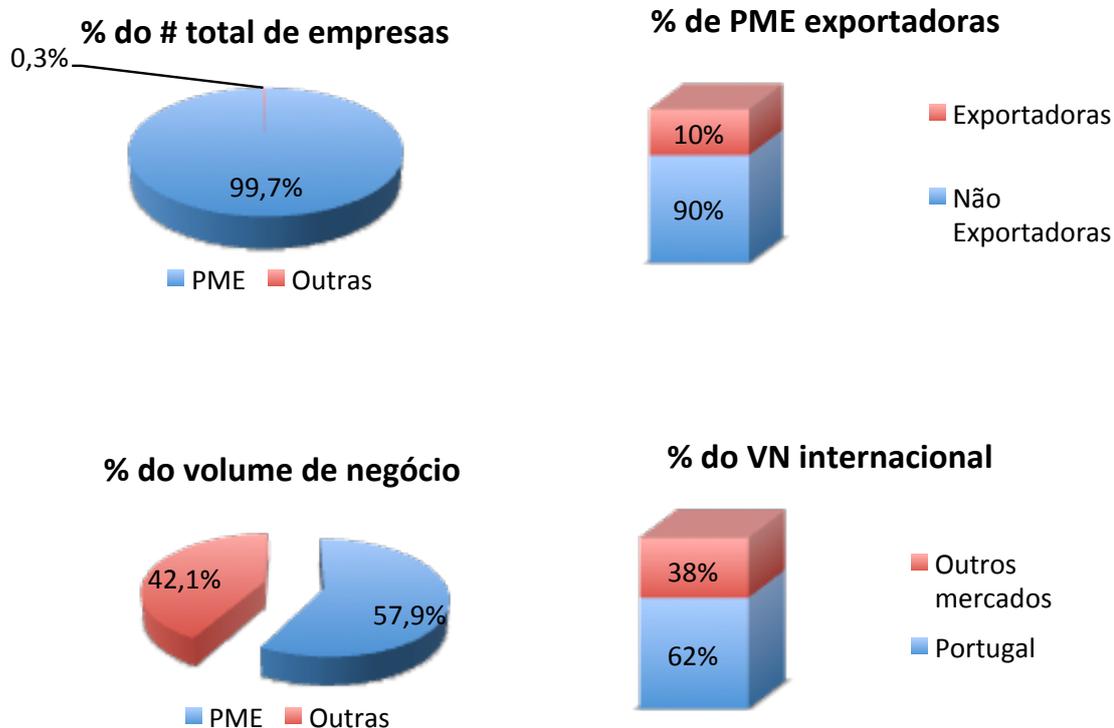
As PME constituem mais de 95% do total de empresas em todos os países europeus, mas em Portugal são a base estrutural da economia (European Commission, 2008, pp. 1-3) devido às seguintes características:

- Primeiro, as PME nacionais representaram 99,7% das unidades empresariais do país, foram responsáveis por mais de 75% do emprego criado no setor privado.
- Segundo, estas empresas representam 57,9% do VAB nacional, o que se traduz em 59% do PIB português (INE, 2011b).
- Terceiro, as PME são o maior contribuinte para as exportações, embora apenas 10% sejam exportadoras, o mercado externo vale 38% do volume de negócios indicando a atratividade potencial deste mercado (INE, 2011b).
- Quarto, as PME estão concentradas no setor económico dos serviços, nomeadamente comércio e turismo. As atividades de turismo são de trabalho intensivo e consideradas bens transacionáveis que se vendem na economia global.

A Figura 5.10 ao ilustrar o tecido empresarial português, através dos indicadores acima referidos, permite destacar o impacto das PME no rendimento económico nacional.

Contudo, para que estas empresas tenham o papel vital no desempenho da economia, ao nível económico, mas também ao nível social e ambiental (European Commission, 2003b) é necessário empreendedorismo, conforme tem sido referido pelos autores atrás citados.

Figura 5.10 – Tecido Empresarial Português, 2009



Fonte: INE (2011b). Estudos sobre Estatísticas Estruturais das Empresas – 2007-2009.

O trabalho realizado por Trigo et al., 2008 também caracterizou as PME portuguesas, utilizando a base de dados da Coface²⁴ para Portugal, por ser um país em que as empresas locais têm vindo a sofrer profundas alterações nas últimas três décadas ao passarem de um ambiente protegido para um contexto aberto da União Europeia e, também porque, é um país pequeno, com um reduzido mercado interno, sofrendo enormes pressões no sentido da internacionalização.

O referido trabalho, cujo inquérito foi realizado no primeiro trimestre de 2008, concluiu para as PME portuguesas que cerca de metade das empresas não tinham atividade

²⁴ A missão da Coface é facilitar o comércio entre as empresas em todo o mundo e a Base de Dados da Coface Serviços Portugal tem por base prevalecte a fonte pública (oficial) do Ministério da Justiça e as Demonstrações Financeiras baseadas no Plano Oficial de Contabilidade

exportadora e estavam muito dependentes do respetivo setor de pertença. Além disso, reportaram que o grande obstáculo à expansão estava relacionado com a dificuldade em reter os quadros mais qualificados, já que estes se sentiam atraídos por outros mercados e outras empresas de maior dimensão. As PME sentiam a necessidade de apostar na qualificação dos recursos humanos, apostando em condições de competitividade, incluindo os associados à propriedade intelectual. Igualmente, um terço das empresas mencionaram problemas de liquidez.

Da revisão da literatura, os fatores que impulsionam a internacionalização são, por um lado, a inovação e conhecimento dos mercados externos, respetivos enquadramento regulamentar, jurídico e fiscal dos países de destino e, por outro lado, o conhecimento dos canais de distribuição, comunicação. Ora somente uma minoria das PME inquiridas em 2008 se encontravam orientadas para o desenvolvimento dos requisitos necessários à internacionalização.

Outra característica importante das PME é o crescimento destas empresas no setor emergente das tecnologias de informação e comunicação (TIC), que se identificam com um novo tipo de empreendedorismo de elevado potencial de crescimento e com capacidade para competir a nível global. No entanto, em 2008, apenas 1,7% das PME exerceram atividades nas TIC, mas representavam 99% do total de empresas ligadas a estas atividades.

5.3 – Síntese Portugal na Economia Global

Portugal atualmente está condicionado por fatores económicos desfavoráveis que podem resumir-se nas seguintes conclusões:

- Não tem crescimento económico.
- Perde competitividade ao nível da riqueza interna (*PIB per capita*).
- Ocupa o 45º lugar no *Global Competitiveness Index 2011-2012* (WEF, 2011) atrás de economias de rendimento médio da UE-27 como a Polónia e a República Checa.
- Tem desemprego com acentuada subida passando já os 15,7% (Setembro de 2012).
- Apresenta Balança Comercial desequilibrada com exportações ainda 48% inferiores às importações, apesar do esforço de aumento das exportações.

Entretanto, o diagnóstico para potenciar o crescimento económico é claro e consensual:

- Aumentar a produção de bens transacionáveis com base na exportação, pois é onde o país dispõe de vantagens para aumentar o produto nacional, financiado com um plano de poupança nacional.

As PME estão condicionadas por fatores também desfavoráveis (INE, 2011a), já que:

- Têm demonstrado capacidade reduzida para potenciar o crescimento.
- Estão muito concentradas nas atividades do centro da cadeia de valor (produção), com reflexos negativos na inovação e no conhecimento do mercado.
- A atividade empreendedora e alimentadora de novas PME tem tido retornos inferiores às médias mundiais e europeias, resultado da aposta em setores maduros e com relativamente baixa incorporação de conhecimento.
- São pouco exportadoras embora a rentabilidade de cada venda gerada no estrangeiro seja quatro vezes superior à gerada em Portugal.
- Exagerada concentração no mercado constituído pelos países da Europa Ocidental, em especial a União Europeia e Espanha, ou seja o grau de abertura de mercado mais baixo de que desejável.

O diagnóstico para que as PME sejam motor de crescimento é também claro:

- Execução de estratégias que potenciem a cadeia de valor do produto, que adotem a diferenciação como fator concorrencial assente na produção flexível (resposta rápida e séries pequenas) e na qualidade e que conquistem quota de mercado internacional.

No que diz respeito ao empreendedorismo em Portugal (GEM, 2001, 2005a, 2008a e 2011) o panorama é o seguinte:

- Mercados de capital de risco ainda em criação com falta de informação e de ligação entre investidores e empresas.
- Incentivos sociais desalinhados: empreendedores pouco valorizados pela sociedade relativamente a dirigentes de grandes empresas; medo e descrédito do fracasso.
- A cultura portuguesa não incentiva o risco nem a responsabilidade individual

- Limitação crítica de programas governamentais de apoio ao empreendedorismo.
- Falta de apoio governamental no conhecimento de mercados externos, que é limitado, e a falta de coordenação nas infraestruturas de apoio ao desenvolvimento do comércio externo.

O diagnóstico para o empreendedorismo assenta:

- Na identificação e captação das oportunidades para iniciar os negócios nos polos competitivos do setor produtivo português que estão caracterizados, assim como estão definidas as reformas estruturais a efetuar podendo reconhecer-se que o necessário é implementar:
- Na criação de mecanismos de capitais de risco fortes.
- Na promoção por parte das entidades de ensino e formação um papel determinante na criação de uma cultura empreendedora.

A economia portuguesa descrita neste capítulo foi submetida a uma análise das políticas adotadas nos últimos anos de forma a revelar os fatores subjacentes ao seu desempenho económico. Para além disso, foi destacada a forma como as PME e o empreendedorismo se estruturam em Portugal. Esta informação vai ser importante para o capítulo da discussão dos resultados compilados a partir da aplicação a Portugal de um modelo conceptual proposto para o estudo da relação do empreendedorismo com o crescimento económico.

CAPÍTULO 6 – MODELO E ABORDAGEM METODOLÓGICA

“ O papel de uma ciência é, de facto, o de simplificar e de seleccionar”

Maurice Allais²⁵

Na primeira parte desta tese, do capítulo 2 ao 5, procedeu-se ao levantamento bibliográfico sobre o empreendedorismo e o crescimento económico e à análise de vários estudos, tanto de cariz teórico como empírico, sobre o fenómeno desta relação. Nesta fase definiu-se a problemática do estudo e identificou-se a necessidade de aprofundar o conhecimento sobre o empreendedorismo e crescimento económico no caso português.

Inicia-se esta segunda fase do trabalho com a visão de Maurice Allais no sentido de “simplificar e seleccionar”, fazendo-se as opções mais importantes associadas à planificação e desenho da investigação empírica.

A primeira opção relaciona-se com as definições de empreendedorismo e de crescimento económico cuja relação é o fenómeno objeto de estudo. Segue-se a proposta de modelo conceptual associado aos objetivos da investigação que se pretendem alcançar e o método adotado. Na secção 6.3 surgem as questões relacionadas com a operacionalização do modelo conceptual como a recolha de dados, a descrição das variáveis utilizadas e o tipo de análise a efetuar às respostas aos questionários, através do tratamento informático e estatístico, de forma a permitir obter informação relevante para o tema e para o país em estudo e reforçar as conclusões obtidas. Finaliza-se o capítulo com a síntese dos aspetos metodológicos utilizados.

No que diz respeito a trabalhos empíricos, Hill & Hill (2008) referem as seguintes características:

- Réplica de um trabalho encontrado: nesta situação, as hipóteses, métodos e tipo de amostragem a aplicar no trabalho devem ser iguais aos utilizados no trabalho já apresentado. Este tipo de trabalho é aconselhado quando se encontra na literatura um estudo isolado bem feito.

²⁵ Maurice Allais, 1911-2010, economista francês laureado com o Prémio Nobel em 1988, distinguindo-se pelas suas contribuições sobre a Teoria dos Mercados e a Eficiência na Afetação de Recursos.

- Confirmação de um trabalho já apresentado: quando se procura confirmar um trabalho, a hipótese, a situação e o tipo de amostra são iguais às do trabalho em causa, embora se possa diferir nos métodos de investigação e na análise de dados.
- Melhoria de um trabalho publicado: neste tipo de trabalho empírico, as hipóteses gerais de um trabalho publicado são retidas mas as hipóteses operacionais, os métodos de investigação, a amostragem e/ou os métodos de análise são mais adequados.
- Extensão de um trabalho apresentado: neste tipo de trabalho é onde surge a criatividade, uma vez que permite estender um trabalho existente de várias formas: (1) inventando uma hipótese; (2) aplicando as hipóteses bem confirmadas a situações novas e (3) deduzindo uma hipótese nova.

Utilizando a extensão de um trabalho apresentado foi então definida uma questão de partida, seguindo os autores que referem que só deve existir uma questão de partida.

Na verdade, todos os temas em análise nesta tese (empreendedorismo, condições estruturais, crescimento económico) têm sido amplamente debatidos e existem na literatura argumentos contraditórios sobre a influência do empreendedorismo no desenvolvimento económico. Neste contexto, foram revistos artigos académicos que referem “estudos de correlação”, “modelos de regressão” e “estudos críticos”.

Pretende-se com este estudo acrescentar uma classificação própria para a conjugação destes temas, que, de acordo com a teoria, se relacionam e influenciam reciprocamente. Mas até que ponto vai esse relacionamento? Será possível a sua medição?

Com base nestas novas questões, assim como no tipo de trabalho empírico já realizado (Frederick et al., 2011) num país de rendimento entre os vinte e os vinte e cinco mil US dólares *per capita*/ano classificado internacionalmente como economia avançada, a Nova Zelândia em 2005, cujo rendimento e classificação são idênticos aos de Portugal em 2007, bem como a situação nacional do pico elevado de taxa de empreendedorismo nesse ano, à semelhança do já verificado em 2001 com uma taxa também elevada no contexto das economias avançadas europeias e as condições específicas nacionais de uma década sem progresso económico, surgiu a questão de partida “*Que evidências para Portugal na relação entre empreendedorismo e crescimento económico?*”.

6.1 – Definições para Efeitos deste Trabalho

6.1.1 – Empreendedorismo

O empreendedorismo para ser reconhecido como um campo de investigação, distinto de outros, deverá circunscrever-se a um quadro teórico próprio, único e criar um corpo de conhecimento coerente que obtenha a unanimidade dos investigadores. Neste âmbito foi enorme a influência de Shane e Venkataraman (2000).

O facto da definição de empreendedorismo não ser ainda consensual, recomenda que cada investigador explicita claramente o sentido que dá ao conceito no seu trabalho (Gartner, 1990).

Assim, nesta secção, pretende-se não só analisar os conceitos que vão ser utilizados no trabalho, como também definir claramente o significado de empreendedorismo que vai ser usado no teste empírico.

Em síntese, algumas ideias chave obtidas ao longo da literatura estudada sobre o empreendedorismo referem que o empreendedorismo:

- É um conceito multidimensional, estendendo-se entre o indivíduo e o crescimento económico (Schumpeter, 1934; Baumol, 1990, 2002; Reynolds et al., 1999; Acs et al., 2005; Minniti et al., 2006; Bosma et al., 2009b);
- Possui os antecedentes fundamentais, desde as características pessoais, às culturais e às institucionais e, é sempre condicionado pela distribuição imperfeita da informação (Wennekers e Thurik, 1999; Van Stel et al., 2007);
- Manifesta-se quando os indivíduos decidem criar e explorar novas oportunidades através da criação de um novo negócio. Nuns casos emerge pela perceção da oportunidade, noutros casos é por necessidade (Drucker, 1964; Kirzner, 1973; Stevenson, 1985; Shane e Venkataraman, 2000; Acs et al., 2008);
- Difunde-se na sociedade e no mercado através das novas ideias, novas formas organizativas, novos processos, novas tecnologias e/ou novos produtos e serviços (Schumpeter, 1934; Wennekers e Thurik, 1999);
- Apresenta uma tendência para uma estrutura empresarial de micro, pequena e média empresa (Carree e Thurik, 1996, 1999; Audretsch et al., 2002a; Carree et al., 2002).

Tendo em conta estas definições e procurando que a tese examinasse a relação entre o nível de empreendedorismo e o ritmo de crescimento económico dos países, considera-se ser um bom indicador para o empreendedorismo a utilização da base de dados do GEM, que é robusta e obteve já grande disseminação, quer no nível de normalização atingido, quer na experiência de mais de 10 anos, quer nos resultados que têm sido objeto de análise estatística relativamente a outras bases de dados com grande sucesso. A abordagem do GEM permite a medição da taxa de atividade empreendedora total ou taxa de empreendedorismo para cada país, cuja sigla neste trabalho é TEA e, com base nos trabalhos de Reynolds et al., 2005, está definida da forma seguinte:

A Taxa de Atividade Empreendedora é a proporção da população ativa, entre os 18 e 64 anos, envolvida quer num negócio em fase nascente (negócio que proporcionou remuneração salarial por um período não superior a 3 meses), quer na gestão de um novo negócio (negócio que proporcionou remuneração salarial por um período entre os 3 meses e os 3 anos e meio).

A definição de empreendedorismo do GEM (Reynolds et al. 2005) tem a vantagem de poder permitir a comparação do nível de empreendedorismo entre países, mas também tem a desvantagem de limitar a definição, com as condições impostas para a atividade empreendedora. Contudo, a definição tem paralelo com os teóricos e investigadores da corrente centrada na criação de negócios (Gartner, 1990).

No entanto, esta definição que avalia apenas o empreendedorismo inicial difere da utilizada noutros artigos já referenciados, entre os quais os de Blanchflower (1998 e 2000); Venkataraman (1997) e Evans et al. (1990), mas mostra-se apropriada para os objetivos desta investigação, mais centralizada na fase de conceção e nascimento do negócio como demonstra o diagrama do modelo de investigação da Figura 6.1.

Na sondagem GEM também está classificado o empreendedorismo de negócios já estabelecidos como aqueles que existem há mais de três anos e meio. Igualmente, diferencia, ao excluir da sondagem, os indivíduos não empreendedores como aqueles que não têm a intenção de iniciar novos negócios, nem de criação de novas empresas, nem de reorganização ou expansão de um negócio já existente.

6.2.2 – Crescimento Económico

A lógica do desenvolvimento económico integra indicadores complexos e de longo prazo, essencialmente qualitativos, como aspetos normativos, de mudança estrutural ou de bem-estar individual. É importante sublinhar que o desenvolvimento económico é um fenómeno relativamente novo em relação ao crescimento económico. Ora como se reconhece que a correlação entre as componentes qualitativas do desenvolvimento e os ritmos de crescimento económico *per capita* que podem ser quantificados não é perfeita, opta-se na tese pela ótica de crescimento económico.

No entanto, entre os economistas estudiosos da dinâmica de longo prazo existe um amplo consenso sobre o conceito de crescimento económico que coloca o ênfase na capacidade das nações oferecerem, no longo prazo, às suas populações a maior quantidade e diversidade de bens e serviços, cita-se frequentemente Simon Kuznets ao proferir no seu discurso de *Nobel Lecture*, Dezembro de 1971 em Estocolmo que “O crescimento económico de um país pode ser definido como o aumento a longo prazo da sua capacidade de oferecer à população bens económicos cada vez mais diversificados, baseando-se esta capacidade crescente numa tecnologia avançada e nos ajustamentos institucionais e ideológicos que esta exige. Qualquer dos três componentes da definição é importante”. Nesta ótica tem sido considerado o comportamento do produto *per capita* ou por habitante de um país (Produto/População) como uma medida satisfatória da evolução do bem-estar material e individual.

A comparação internacional dos níveis do produto *per capita* coloca a questão de se definir uma metodologia de conversão dos valores expressos nas diferentes moedas nacionais, demonstrando-se que a paridade do poder de compra, sigla PPC (na terminologia anglo saxónica designada por *Parity Purchase Power*, PPP) assegura uma medida mais consistente, cuja análise pormenorizada está referida na obra de Figueiredo et al. (2008).

O Fundo Monetário Internacional (FMI) publica anualmente o cálculo do Produto Interno Bruto *per capita* ajustado à Paridade do Poder de Compra (a sigla utilizada neste estudo é PIBpc_PPC) de todos os países do mundo, enquanto o Banco Mundial, a OCDE e a União Europeia mantêm cálculos comparáveis mas apenas de alguns países, pelo que se escolhe a base de dados do FMI para o presente trabalho, cujos pressupostos já referidos constituem uma boa definição para a questão do crescimento económico, a qual vai ser utilizada no trabalho empírico.

Em termos da classificação dos países a nível mundial por grupos verificam-se as adoções seguintes:

- O Banco Mundial, na classificação mais recente, 2011, em termos de rendimento económico, divide os países usando o produto nacional bruto *per capita* anual, PNB (GNI/GNP em inglês) que integrando o intervalo entre US\$ 1 025 e US\$ 12 4755 são denominados de rendimento médio e os acima desse valor como de rendimento elevado;
- O Fundo Monetário Internacional, define a lista de países segundo vários critérios, ao seleccionar o critério rendimento económico definido com o produto interno bruto *per capita* corrigido pela paridade de poder de compra, PIB (GDP em inglês), a lista de países publicada em Outubro de 2007, define como avançados ou desenvolvidos todos os países com valores acima dos US\$ 20 000 por habitante e por ano e, abaixo deste valor os países estão classificados como emergentes ou em desenvolvimento.

6.2 – Modelo Conceptual

O desenvolvimento da presente investigação está fundamentado na conceção de estruturas teóricas sobre empreendedorismo pelos autores que têm vindo a ser referenciados, pelas conclusões dos trabalhos empíricos amplamente referidos sobre esta temática e pelas sugestões surgidas em trabalhos alicerçados na teoria do crescimento económico. A partir destas bases propõe-se o modelo em quatro fases da Figura 6.1 no sentido de concretizar o objetivo principal e obter respostas às questões específicas identificadas sobre a temática da relação do empreendedorismo com o crescimento económico, sobressaindo basicamente as quatro fases chave seguintes:

- A primeira, de análise está inteiramente focada na explicação do facto de algumas economias nacionais apresentarem níveis de crescimento económico ou níveis de empreendedorismo mais elevados que outras (Carree et al., 2002, 2007; Wennekers et al., 2005, 2009).
- A segunda, de conceptualização de fatores especifica que o progresso económico que diferencia as economias reflete o nível de rendimento económico e o papel do empreendedorismo, o qual está relacionado com um conjunto de fatores, que explicam a não convergência da taxa de empreendedorismo real com a taxa de

empreendedorismo ajustada ao nível de rendimento económico (Bosma et al., 2002, 2003; Carree et al., 2002, 2007 e Martinez, 2005).

O modelo sugere que a relação entre empreendedorismo e rendimento económico seja função das condições estruturais de empreendedorismo, assim como de outros determinantes como os recursos demográficos, o ambiente institucional ou, ainda, as condições provenientes da tradição austríaca em que todo o processo é mediado pela presença de oportunidades de mercado (Kirzner, 1979) e pela capacidade da população em criar empresas para prosseguir essas oportunidades (Levie e Autio, 2008) e, vai mais além, analisando as condições dos modelos de crescimento económico.

- A terceira, de desenvolvimento, provavelmente o mais diferenciador no modelo conceptual aqui proposto, é o contributo da ferramenta metodológica utilizada para explicar um fenómeno tão complexo, que apesar de uma simplificação muito grande, a qual poderá excluir comportamentos relevantes vai auxiliar a compreensão da descrição da relação do empreendedorismo com o crescimento económico.

O método vai mapear o mecanismo do empreendedorismo como primeiro recurso para investigar o progresso económico através de dois processos: o primeiro testa o impacto dos fatores no desvio de empreendedorismo que afetam as economias de rendimento médio; o outro mecanismo aplica o teste aos fatores nas economias avançadas, de forma a conseguir-se uma explicação de como (“*how*”) a associação entre fatores e desvio de empreendedorismo afetam o crescimento económico.

- A quarta, de aplicação do modelo a Portugal, confirma quais as condições gerais do processo do empreendedorismo, que se combinam com o processo de crescimento económico e, analisa para Portugal os bloqueios no mecanismo de transmissão para o crescimento económico via empreendedorismo.

Figura 6.1 – Modelo de Investigação da Tese em 4 Fases



Fonte: Análise do autor

6.2.1 – Objetivos e Contributos da Investigação

O objetivo geral da presente investigação, fundamentada na economia portuguesa, consiste em explicar a questão “*Que evidências para Portugal na relação entre empreendedorismo e crescimento económico?*” através do mecanismo de transmissão para o crescimento económico via empreendedorismo.

Os objetivos específicos prosseguem as pistas de investigação constantes da agenda da academia e são os seguintes:

- Explicar o fenómeno do empreendedorismo em relação ao crescimento económico e identificar as características do empreendedorismo;
- Conceptualizar os principais fatores de empreendedorismo e dos modelos do crescimento económico, considerando as condições socioeconómicas, do meio envolvente, as microeconómicas e as macroeconómicas.
- Desenvolver métodos estatísticos para integrar no modelo de análise dos efeitos dos fatores na relação empreendedorismo e crescimento económico.

- Aplicar os resultados ao caso nacional, de forma a identificar os bloqueios do mecanismo de transmissão.

Ainda no que diz respeito à pergunta de partida, Hill & Hill (2008) referem que existem algumas questões que podem ser interpretadas como uma afirmação disfarçada de pergunta, em que na mente de quem coloca a questão já existe uma resposta pré-definida. Convém salientar que embora a questão principal deste estudo possa de alguma forma induzir esta interpretação, não existe qualquer resposta definida à priori, nem serão desenvolvidos quaisquer mecanismos no sentido de direcionar as respostas obtidas. A resposta a esta questão será obtida através da análise de um conjunto de formalizações estatísticas aplicados a inquéritos internacionais, e aí elaborados da forma mais imparcial possível, para não induzir os entrevistados num determinado sentido, mas sim, obter a sua real opinião sobre os assuntos questionados.

Os contributos esperados de natureza académica podem permitir a exploração de novos elementos de avaliação na teoria da relação entre empreendedorismo e crescimento económico e acrescentar valor ao uso da base de dados do GEM para contribuir para futuros trabalhos académicos.

Ao nível empírico a mais valia desta investigação poderá resultar nas conclusões extraídas da interligação entre PIB e taxa de empreendedorismo, via fatores de empreendedorismo.

6.2.2 – Métodos Adotados

O problema teórico central enfrentado pela economia e pelas outras ciências sociais é a escolha do método de investigação adotado. Neste caso concreto, a população objeto de estudo é a população adulta ativa (indivíduos entre os 18 e 64 anos), cuja observação dos dados sobre a realidade da relação entre empreendedorismo e crescimento económico não é simples por se tratar de um campo onde há uma profusão de dados e um pequeno campo teórico.

Este enquadramento e o trabalho de Frederick et al. (2011) que inicialmente pretendeu, acabando por não o concretizar, conduziram à hipótese de utilizar a teoria fundamentada dos dados (*Grounded Theory* de Strauss e Corbin, 1990), a qual foi afastada pelas dificuldades de implementação, mas fica referido o debate.

A maior contribuição desta teoria consiste exatamente na perspetiva de construção da investigação a partir dos dados (Adriano Holanda, 2006). Esta metodologia, inicialmente proposta por Barney Glaser e Anselm Strauss (1967), veio contribuir para “fechar a embaraçosa fenda entre a teoria e a investigação empírica”, surgindo como alternativa às teorias funcionalista e estruturalista defendidas na época por teóricos como Parsons, Mertone e Blau (Strauss e Corbin, 1990).

As dificuldades na implementação desta metodologia surgem por um lado, do foco na utilização do método comparativo constante (MCC), considerado como a grande vantagem da teoria, que obriga a classificar os dados em códigos e a uma interação contínua de recolha de dados e, por outro lado o risco na tendência para combinar esta metodologia com outras alternativas para servir os propósitos dos investigadores (Strauss e Corbin, 1990). No presente estudo não se optou, então, por esta teoria uma vez que a própria recolha de dados não permitia satisfazer os princípios básicos de circularidade do processo.

No entanto, o debate contemporâneo acerca do realismo científico a partir da década de oitenta do século XX e o crescente interesse pela investigação realça os problemas de natureza e do valor da forma tradicional de inferência (indutiva ou dedutiva) e tem conduzido ao ressurgir de outro método o da teoria da abdução, cuja lógica já vinha do século XIX com “Charles Sanders Peirce (1839-1914) que foi, depois de Leibniz no século XVII o mais convicto defensor da possibilidade de uma lógica da descoberta a partir dos factos.

Assim, este terceiro tipo de raciocínio científico, para além dos indutivo e dedutivo, cuja hipótese central está na construção de conhecimento novo, sendo referido atualmente que a teoria fundamentada dos dados segue uma lógica abdutiva (Ferreira, 2009; Silva, 2007). Considera-se a abdução o primeiro passo da investigação (*the first starting*), cuja receção segue um processo inferencial, “a base do facto é a hipótese” (Silva, 2007, cita Peirce, p.12), quando comparado com a indução que é considerada o passo final de qualquer investigação.

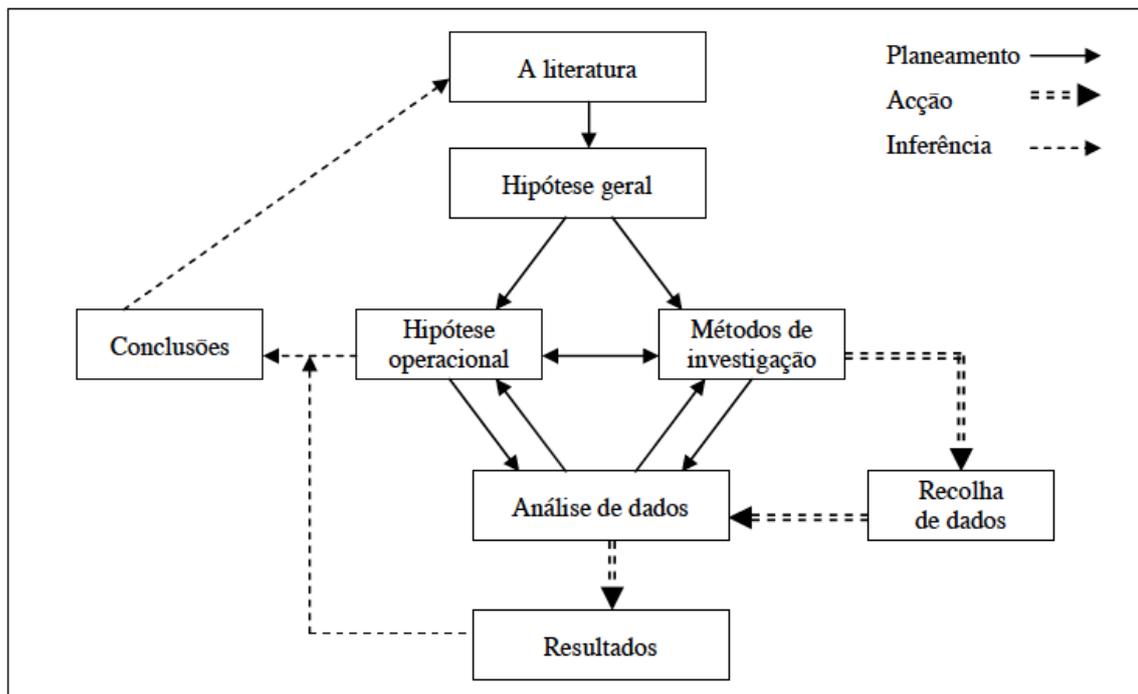
Contudo, o presente trabalho de investigação, parte de axiomas propostos pela teoria, observa os factos a partir dos dados e relaciona-os para chegar a conclusões ou generalizações daí ampliar o conhecimento, constituindo-se como um método indutivo de investigação.

Quando se analisa o estado da arte das abordagens que fundamentam o conhecimento científico, verifica-se que Hill & Hill (2008) propõem, como se pode observar na figura adiante 6.2, o seguinte:

“Para que a teoria possa progredir, as ciências sociais utilizam dois tipos de abordagem – o processo indutivo e o processo dedutivo. O primeiro é um processo de generalização em que observações específicas (dados empíricos) são utilizadas para criar uma teoria. O segundo, o processo dedutivo, é quase o contrário no sentido em que uma teoria que já existe é utilizada para prever dados (resultados empíricos) novos.”

Para estes autores apenas estes dois tipos garantem a fiabilidade das conclusões, já que o processo indutivo pode utilizar medidas estatísticas para avaliar o papel das variáveis ligados com o acaso quando se tiram conclusões a partir de uma ou mais amostras de dados, enquanto o dedutivo aspira a demonstrar mediante a lógica pura, a conclusão na sua totalidade a partir de umas premissas.

Figura 6.2 – A Cooperação entre os Processos Indutivos e Dedutivos



Fonte: Hill & Hill (2002)

Vantagens do método indutivo:

- Método lógico cuja argumentação decorrente da observação dos factos e respetiva relação é considerada válida enquanto não se encontrar nenhum caso que não cumpra o modelo proposto, mas o conhecimento científico é sempre passível de revisão;
- A observação dos factos é controlada pela teoria;
- Exigência de número suficiente de casos particulares, as provas empíricas, com o objetivo de assegurar a regularidade;
- Produz conhecimento pois implica saber as causas, propor as questões e argumentar sobre o objeto em estudo. A discussão existe em qualquer abordagem que não seja a proveniente da matemática e da lógica em que o conhecimento é exato.
- Capacidade de captar rapidamente os traços importantes das observações para se construir uma imagem da realidade.

Riscos do método indutivo:

- Risco e fragilidade da argumentação indutiva;
- Crítica radical de Popper: a indução não desempenha nem pode vir a desempenhar qualquer papel no método científico;
- Argumento de Hume: só é possível sustentar o raciocínio indutivo com base num raciocínio indutivo; deve-se ter outros pontos de referência;
- Justificações pragmáticas;
- Existe uma ligação entre os problemas da indução e da probabilidade.

Apesar do risco do salto indutivo para a certeza das conclusões, este permite que a ciência avance e o risco pode ser medido estatisticamente.

6.3 – Operacionalização do Modelo Conceptual

A operacionalização do modelo foi desenhada para se obterem medidas empíricas das variáveis associadas ao modelo conceptual proposto, com o propósito de guiar a investigação da relação entre empreendedorismo e crescimento económico e a adaptação e compreensão das diferenças no contexto do nosso país com possíveis contributos no desenvolvimento de medidas eficientes para que o empreendedorismo contribua para o crescimento económico.

6.3.1 – Método de Recolha de Dados

Atendendo ao tipo de resultados que se pretende obter, à abordagem metodológica de investigação, assim como ao tratamento estatístico que se visualiza efetuar, o método utilizado foi da recolha de dados secundários, aceitando-se que para certo tipo de projetos de investigação, como os que requerem comparações internacionais, será este a principal fonte para se poder responder às questões de investigação e concretizar os objetivos da investigação (Saunders, Lewis e Thornhill, 2007).

Os dados secundários podem ser quantitativos ou qualitativos e são de diferentes tipos: dados documentais; dados baseados em inquéritos normalizados, quer regulares, quer ad-hoc; dados de múltiplas fontes, como sejam os provenientes das estatísticas de organizações nacionais e internacionais (Saunders, Lewis e Thornhill, 2007).

Verificando-se existir informação secundária no âmbito do empreendedorismo que incide sobre a população objeto de estudo e atendendo às vantagens e aos inconvenientes associados a este tipo de método de recolha de dados (Saunders, Lewis e Thornhill, 2007) procedeu-se a uma avaliação da adequação deste método para este estudo. Deste modo, analisaram-se questões relativas ao conteúdo e qualidade da informação, ao índice de resposta, à atualidade dos dados, à disponibilidade e aos custos associados a esses dados, tendo-se também constatado que o GEM é o organismo responsável pela recolha e processamento dos dados com informação sobre empreendedorismo mais completa e disponível para Portugal.

Neste âmbito foi contactada a SPI Ventures (Sociedade Portuguesa de Inovação) como entidade coordenadora da equipa nacional de recolha de dados do GEM, desde 2001, seguindo-se uma entrevista com a pessoa responsável e contactável, em Portugal. Na sequência destes contactos obtiveram-se as informações necessárias que vieram a viabilizar a utilização da base de dados GEM para a presente investigação.

Os dados secundários disponíveis são recolhidos pelo GEM da seguinte forma (Reynolds et al., 2005):

- Sondagem à População Adulta, com a designação *Adult Population Survey* (APS), utilizando um questionário estandardizado, construído com base nas normas do PSED (*Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, Institute of Social Research, University of Michigan, US*) descrito com todo o detalhe na documentação dos questionários à

população adulta de 2001 e 2002, disponibilizados no site do GEM. Este questionário é idêntico em todos os países participantes de forma a obter dados harmonizados, com os seguintes elementos básicos:

- O período, a data das entrevistas e os requisitos técnicos (*Request for Purposal, RPF*) são entregues às empresas de inquéritos (*Vendors*) para cada país, assim como a tradução do formato original, na língua inglesa, do inquérito tem que obter a verificação da Equipa Coordenadora GEM (*London Business School*), apesar de assegurado pela Equipa Nacional de cada país. Para aumentar o nível de confiança da população objeto de estudo as amostras são ponderadas com a normalização por país referente às estruturas etária e sexo emitida pela entidade *US Census International Data Base*. A Coordenação GEM produz os ficheiros de dados APS consolidados, os quais após verificação de inconsistências, podem gerar novas variáveis (*GEM National Data*).
- Tendo em conta a grande dimensão do universo para aplicar o questionário a toda a população adulta ativa (APS): a amostra é construída pelo GEM segundo as normas PSED, mas para a qual foi verificada a coincidência com os princípios da metodologia de Maroco (2007), visto ser um tipo de amostragem aleatória e estratificada para garantir a representatividade de todos os grupos existentes na população teórica. A seleção da amostra exige a dimensão mínima por país de 2000 indivíduos a serem inquiridos (a partir de 2004);
- As respostas à sondagem por país permitem coligir os dados primários “Dados Individuais” (*Individual Data Level*). Estas respostas são obtidas, na maior parte dos países, por telefone, mas nalguns por entrevista porta a porta, ambos baseados em procedimentos aleatórios sofisticados do PSED.
- Índices harmonizados para todos os países são construídos e constituem os “Dados Nacionais” (*National Data*). Estes dados partem dos “Dados Individuais” recolhidos, mas ponderados por variáveis demográficas como forma de assegurar uma representação completa da população adulta de cada país e expurgados de possíveis inconsistências verificadas.
- Sondagem a Especialistas ligados à área do empreendedorismo, com a designação de *National Experts Survey* (NES), a qual também se mostrou consistente com a

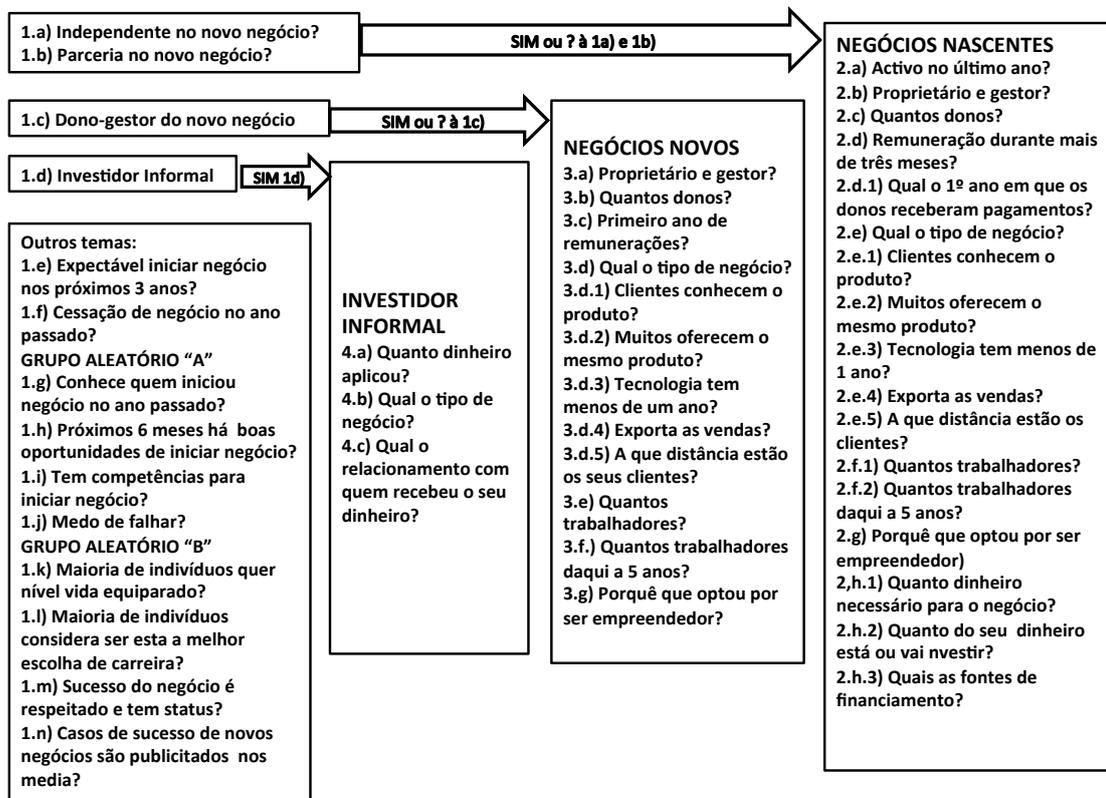
metodologia de Maroco (2007), por ser um tipo de amostragem probabilística a especialistas, considerada por Maroco um subtipo de amostragem objetiva. Os painéis de especialistas também utilizam um questionário padronizado, ao qual se adiciona o método de entrevistas pessoais, de cerca de 45 minutos, visto os especialistas serem indivíduos muito ocupados profissionalmente. Cada país participante tem de apresentar pelo menos 36 especialistas, com uma distribuição de 4 profissionais para cada uma das nove condições em que está dividido o NES.

Saliente-se que para se conseguir examinar a relação entre empreendedorismo e crescimento económico tem de se adicionar aos dados recolhidos dos inquéritos à amostra da população selecionada, os indicadores relacionados com aspetos macroeconómicos, recolhidos de fontes internacionais, tais como.

- A base de dados do Fundo Monetário Internacional, *World Economic Outlook*; a base de dados do Banco Mundial, *Data Worldbank Indicators*; a base de dados do IMD, *World Competitiveness Yearbook* e o Índice de Liberdade Económica da *Heritage Foundation*.

Por último, as sondagens APS e NES, estão maioritariamente formatadas com questionários de perguntas fixas, mas também com questões abertas, estando o inquérito à população adulta, esquematizado na forma original na Figura 6.3, mas cujo questionário em português está apresentado no Anexo A – Inquéritos; Quadro A.2 – Questionário à População Adulta, versão em português.

Figura 6.3 – Esquema da Estrutura do Inquérito à População Adulta



Fonte: Elaboração do autor, a partir de Reynolds et al. (2005).

Ver Anexo A – Inquéritos (Quadro A.1 – Questionário à População Adulta, com a lista de questões no esquema original, versão em inglês).

O questionário APS tem geralmente cerca de 55 questões, variando o número conforme o ano em que é realizado, uma vez que são adicionadas ou retiradas subnumerações, mantendo-se a numeração da questão principal num processo de melhoria contínua dos questionários.

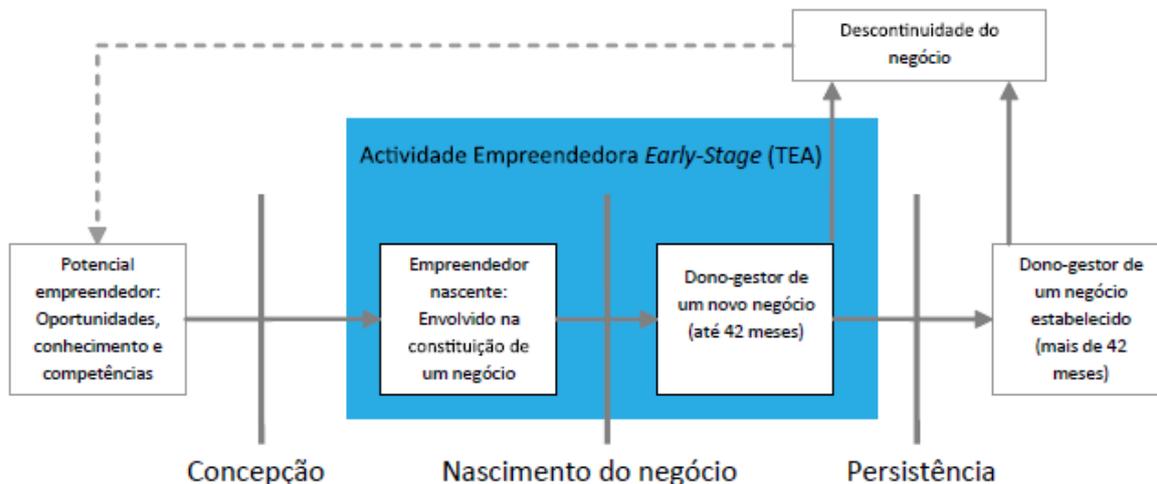
O inquérito permite as respostas “Sim”, “Não”, “Não sabe” ou “Não responde”, para todos os adultos entrevistados, mas vai logo permitir nas três questões iniciais classificar os indivíduos em “empreendedores” e “não empreendedores”, utilizando a definição de Reynolds et al. (2005) cuja noção ampla de atividade empreendedora vai desde a abertura de novas empresas até à execução de trabalhos de modificação ou expansão de negócios com mais de três anos e meio e, caso os indivíduos não exerçam estas atividades é que são excluídos da categoria de empreendedores.

De seguida, na categoria de empreendedores estes são classificados “em nascentes ou novos” na atividade empreendedora inicial (*early-stage*) que permite obter a taxa de Atividade Empreendedora Total (*Total Entrepreneurship Activity*, TEA) e, em “estabelecidos” na atividade empreendedora com mais de três anos e meio. O primeiro grupo do questionário é aplicado a toda a amostra, estando constituído por dez questões definidas da seguinte forma:

- As primeiras seis questões do inquérito estão relacionadas com os diferentes tipos de envolvimento na atividade empreendedora, como sejam: por conta própria no nascimento do negócio (independente ou em parceria); dono-gestor de um novo negócio: como proprietário ou em parceria; ou como investidor; ou na expectativa de vir a criar negócio; ou, por último, reinício de novo negócio – grupo de questões da Q1a) à Q1f).
- As outras quatro questões são distribuídas por dois grupos, em alternativa, o primeiro questiona sobre quatro atitudes individuais e o segundo avalia a resposta a quatro afirmações sobre atitudes nacionais em relação ao empreendedorismo – Grupo aleatório A da Q1g) à Q1j) e Grupo aleatório B da Q1k) à Q1n).
- As questões críticas que visam respeitar as regras do modelo de empreendedorismo descrito na parte teórica da tese (Figura 3.3), estão incluídas no grupo dois de questões no caso do inquirido ter sido categorizado como empreendedor nascente ou de um novo negócio (*start-up*) envolvido numa atividade empreendedora e no grupo três as questões para a categoria de empreendedor de negócio como dono-gestor (*owner-manager*). Em conjunto estas questões aparecem listadas no Anexo A – Inquéritos (Quadro A.2 – Questionário à População Adulta, versão em português).

Na primeira página dos questionários do projeto GEM de todos os anos em estudo está apresentada a Figura 6.4 com o objetivo de classificar a população adulta nas três categorias referidas: Nascente, Novo e Estabelecido e, medir a taxa de empreendedorismo total, que é a atividade empreendedora inicial obtida a partir do empreendedor nascente ou novo, como TEA (*Total Entrepreneurship Activity* ou *Early-Stage*).

Figura 6.4 – Esquema de Classificação dos Empreendedores



Fonte: Relatórios GEM para Portugal, 2001, 2004, 2007 e 2010.

As confirmações com itens adicionais, do esquema da Figura 6.4, apontam para uma reclassificação em cerca de 10% do total de respostas (Reynolds et al., 2005), o que pode ter impacto nalguns países e está muitas vezes associado à tradução das palavras inglesas, por exemplo “*early-stage*”; “*start-ups*”; “*company*” (em Portugal utilizaram-se as palavras “inicial”; “novas empresas” e “empresa”).

O extenso inquérito a especialistas (NES) com múltiplos itens caracterizadores das condições estruturais do empreendedorismo (EFC) está reproduzido no Anexo A – Inquéritos (Quadro A.3 – Questionário a Especialistas Nacionais, versão em português). As características relevantes são as seguintes:

- A sondagem implica a entrevista a 36 especialistas de cada país com duas componentes: uma de perguntas e afirmações abertas relacionadas com os pontos fortes e fraquezas relativas ao empreendedorismo e outra de resposta ao questionário padronizado.
- O inquérito NES está dividido em 9 fatores considerados como fulcrais para a criação de negócios (EFC), quer para as entrevistas quer para a aplicação do questionário: Apoio Financeiro; Políticas Governamentais; Programas Governamentais; Educação e Formação; Transferência de Investigação e Desenvolvimento; Infraestrutura Comercial e Profissional; Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada; Acesso a Infraestruturas

Físicas; Cultura empreendedora, assim como outros tópicos como a Proteção de Direitos de Propriedade Intelectual.

- As “Condições Estruturais do Empreendedorismo” (EFC) são analisadas através de 90 questões com uma escala de *Likert* com 5 graus, de “Insuficiente” a “Suficiente”, e os resultados gerais por indicador entende-se como a média dos resultados associados.

6.3.2 – Validade e o Nível de Confiança dos Dados

A população teórica a trabalhar será o conjunto de todos os habitantes de todos os países com idade igual ou superior a 18 anos o que, não sendo tarefa possível, se selecionou os indivíduos que constituem a amostra (i.e. cerca de 2000 indivíduos com idades entre os 18 e 64 anos de idade por país que aderiu ao projeto GEM). O tipo de amostragem adotada pela instituição GEM é um aspeto fulcral no estudo já que as conclusões obtidas a partir da caracterização da amostra (o objeto da Estatística Descritiva) vão ser generalizadas para a população teórica (Maroco, 2007).

A característica mais importante da Base de Dados “GEM” é a técnica de disponibilizar dados padronizados sobre empreendedorismo, com aplicação de definições uniformes para todos os países, o que implica uma administração a nível multinacional e o mecanismo complexo de normalização. A questão nuclear que se pode colocar é sobre a validade, o nível de confiança e a precisão destes dados padronizados sobre empreendedorismo entre os países.

Saunders, Lewis e Thornhill (2007) afirmam que a dimensão da amostra deve implicar o conhecimento sobre:

- O nível de confiança desejado para o trabalho a desenvolver;
- A margem de erro que pode ser tolerada;
- A proporção de respostas que se espera obter para cada atributo.

A melhor forma para obter um nível de confiança bom numa medida é determinar a correspondência entre dois procedimentos similares, ou inclusive duplicar o procedimento, para medir o mesmo acontecimento, ou ainda comparar as técnicas de investigadores diferentes para o mesmo grupo de dados.

Assim ao longo dos 10 anos de experiência GEM verificaram-se vários casos de sondagens nacionais replicadas para o mesmo período. Além disso, a comparação destas técnicas de

ano para ano para o mesmo grupo de países tem atingido coeficientes de correlação entre 0.74 e 0.93²⁶, estatisticamente significantes, ao nível de sig= 0.000. Em geral, todos os países melhoram ou pioram o respetivo estágio de empreendedorismo em função dos ciclos da economia mundial, o que está confirmado pela quebra da taxa TEA de todo o grupo de países entre 2001 e 2002 (Reynolds et al., 2003), assim como de 2009 para 2010 (Kelly, Bosma e Amorós, 2011).

Outra característica é o tamanho pequeno da amostra representativa por país, a qual é significativa ao nível global de vários países, mas que tem estado muito relacionada com o investimento total necessário para um projeto a nível mundial. Para alguns investigadores, os dados GEM devem ser interpretados mais como estimativas de um intervalo e, não tanto como estimativas de um valor preciso (Reynolds et al., 2005). Contudo, os estudos comparativos dos dados GEM com dados oficiais provenientes de censos ou estatísticas de cada país demonstraram que a magnitude dos dados foi similar. Por conseguinte, os dados GEM sobre o número de novas empresas criadas é equivalente ao número seguindo critérios oficiais como: o registo comercial das empresas; a informação fiscal de empresas com os novos registos no imposto sobre valor acrescentado (IVA) na União Europeia; os dados sobre as novas inscrições na segurança social.

Neste âmbito, a comparação entre os dados do inquérito ao Empreendedorismo do Eurobarómetro (European Commission, 2009) apresenta informação muito aproximada à base de dados do GEM, apesar de esta abranger os países da OCDE e a do Eurobarómetro só os países da UE. Aliás, quando se comparam os dados dos países comuns às duas organizações, conforme o estudo apresentado por Silvia Ardagna e Anamaria Lusardi (2011) no âmbito da *Harvard University*, a taxa média de empreendedorismo é de 6,37% para o GEM e de 6,53% para o Eurobarómetro, sendo o tamanho da amostra da União Europeia inferior à do GEM. Este resultado é coincidente com os testes de Reynolds et al. (2005) que estabeleceu um nível de confiança de 95% para 6 países analisados e de 99% para 4 países entre as estatísticas GEM e as estatísticas nacionais referentes ao nascimento

²⁶ A correlação anual da taxa total TEA para o mesmo grupo de países foi elevada com valor = 0.81 de 2000 para 2001 (20 países); o valor = 0.74 de 2001 para 2002 (28 países) e o valor = 0.93 de 2002 para 2003 (28 países). Estes valores estão confirmados pelos testes de Reynolds et al., 2005.

de empresas em cada um dos países (*EIM, Derived Harmonized Birth Rates from National Statistics*), o que é um bom indicador da fiabilidade dos dados GEM. Sabendo-se que o nível de confiança obtém um valor esperado para uma dada probabilidade, então um intervalo com a percentagem de 95% reflete uma série de valores que em 20 casos 19 podem ser esperados; um intervalo mais largo de 99% de confiança obriga a obter 99 em 100 casos.

Finalmente, Acs et al., 2008 comparou a base de dados GEM com a base de dados do Grupo de Empreendedorismo do Banco Mundial (*WBGES, World Bank Entrepreneurship Survey*) que indica os registos formais das novas Sociedades de Responsabilidade Civil Limitada, SARL, (na terminologia anglo-saxónica *Limited Liability Corporations, LLCs*) em 84 países no período de 2003 a 2005, em que os autores reportaram as diferenças existentes em detalhe, mas cujos indicadores podem ser aproximados com significância estatística.

Igualmente, muito importante são os testes realizados sobre os vários indicadores, os quais se mostraram altamente fiáveis com as medidas do teste *Alpha* de *Cronbach* superiores a 0,7 (Reynolds et al., 2005; Levie et al., 2008, Frederick et al., 2011). Entre 2000 e 2007 os indicadores GEM têm sido redefinidos anualmente para que se aumente a fiabilidade.

A proporção de respostas é muito boa, entre 0,1% e 0,2% de “Não sabe” e 0,1% de “Não responde”, cuja percentagem por país mais elevada foi de 1,2% (Reynolds et al., 2005). O número de respostas ambíguas também ao longo dos dez anos tem vindo a decrescer devido à clarificação dos conceitos e termos utilizados, principalmente na tradução do inglês para a língua nacional.

As fontes de dados relacionadas com medidas macroeconómicas, utilizadas para a operacionalização do modelo, provêm de organizações internacionais privadas de grande reputação no referente à validade dos dados, como as seguintes: *Global Competitiveness Report* (índices GCI de acordo com as regras de Schwab and Sachs, 2009); *World Competitiveness Yearbook* de 2005 e 2008 (indicadores do IMD de 2004 e 2007); *Index of Economic Freedom* (índices IEF com as regras de *Heritage Foundation*), e outras medidas das organizações públicas como as do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional.

Os dados da investigação são transversais e harmonizados a nível mundial, provenientes de fontes sem custos – muitos disponíveis pela internet – mas houve nesta investigação um

esforço significativo com a atualização, compatibilização, organização e descrição de todo o material utilizado para consolidar os dados e assim poderem ser tratados na análise empírica.

6.3.3 – Conjunto de Dados Seleccionados

As sondagens utilizadas são as referentes aos anos de 2001, 2004, 2007 e 2010, visto ser este o painel que disponibiliza os dados para Portugal. O estudo empírico com base na aplicação do modelo proposto vai ajustar os dados do ano de 2007 com base nas razões apontadas de seguida.

Para 2010 já estão publicados os resultados para Portugal (Relatório GEM Portugal 2010). Contudo, a análise completa do modelo em quatro fases só foi efetuado com os dados de 2007 porque, em termos estratégicos, não se pretende que os resultados fossem afetados pela crise financeira internacional muito agravada em termos nacionais, conforme referido no capítulo sobre Portugal e deste modo conseguir obter-se uma situação estrutural mais correta na relação entre empreendedorismo e crescimento económico nacional. Além disso, a política de disponibilização dos dados só permite o acesso aos dados primários das sondagens APS e NES passados três anos sobre a realização dos inquéritos. Por conseguinte, os dados de 2010 só estarão disponíveis em Novembro de 2013, assim como só se teve acesso aos de 2007 em Novembro de 2010.

As observações referentes aos anos de 2001 e 2004, no caso da respetiva disponibilização para o modelo em quatro fases foram excluídas, porque a maioria das variáveis explicativas na base de dados GEM de 2001 não dispunha de valores e apenas foram utilizadas para as técnicas de estatística descritiva, enquanto os dados GEM 2004 apesar de mais completos apenas permitiram contribuir para as fases 1 e 2 do modelo. Deste modo, a utilização de uma série de 4 anos só obteve resultados sobre a caracterização do empreendedorismo, a qual foi realizada no sentido de reforçar a discussão de resultados para Portugal.

Em termos gerais, o tratamento dos dados no presente estudo empírico obrigou a um processo de observação de dados, conjugando a lista referida no Anexo B – Indicadores de Países com o Quadro 6.3 – Conceitos, Variáveis e Medidas, da seguinte forma:

- 300 mil observações à população adulta, correspondente às respostas diretas de 2000 indivíduos por país dos inquéritos GEM em 29, 34 e 42 países, respetivamente nos anos de 2001, 2004 e 2007 (cf. Quadro 6.4, tamanho da amostra).
- 1000 observações “GEM Dados NES”, correspondente ao inquérito e entrevistas a peritos sobre aspetos específicos referentes ao empreendedorismo dos países participantes no projeto GEM no período referido;
- 1600 observações “GEM Dados Nacionais” para tratamento dos dados agrupados em índices, com grande fiabilidade a nível nacional, resultado do tratamento estatístico que tem vindo a ser efetuado pelas equipas GEM a partir de 2005. Por conseguinte, no presente estudo os dados nacionais em índice estão aplicados na informação relativa a 2007. Nestas observações, cerca de 500 dados estão utilizados nas fases 3 e 4 do modelo para 2007;
- 500 dados de fontes internacionais.

Estão construídas amostras por ano, com dados de 2000 indivíduos por país referentes aos países participantes, distribuídos conforme o tipo de economia, da forma seguinte:

- Ano 2001: 66 602 indivíduos de 29 países; 19 países e Portugal inseridos nas economias de rendimento elevado; 8 países nas economias de rendimento médio; e 1 país excluído.
- Ano 2004: 145 189 indivíduos de 34 países; 23 países e Portugal de rendimento elevado; 7 países de rendimento médio; e 3 países excluídos;
- Ano 2007: 155 183 indivíduos de 42 países; 22 países e Portugal de rendimento elevado; 17 países de rendimento médio; e 2 países excluídos.

No ponto seguinte procede-se à operacionalização das variáveis utilizadas no estudo.

6.3.4 – Operacionalização das Variáveis

A operacionalização das variáveis leva a que se organiza a informação em cinco grandes grupos: condições estruturais, meio envolvente, características demográficas, condições micro e macroeconómicas. Estes grupos decompõem-se nas vinte e quatro variáveis do modelo conceptual proposto.

Para medir as variáveis utilizaram-se as Sondagens à População Adulta (APS), que classifica todos os indivíduos entre os 18 e 64 anos como empreendedores, de acordo com ampla definição de Reynolds et al., (2005) desde que haja intenção de novos negócios ou criação de empresas ou reorganização ou expansão das já existentes e, depois categoriza-os em empreendedores nascentes e novos (TEA) ou em empreendedores estabelecidos (EB).

Deu-se primazia neste estudo à base de “Dados Nacionais” visto já estarem agregados e ponderados pela coordenação GEM. Contudo, sempre que as variáveis selecionadas para o estudo não existiam na base nacional recorria-se à base de “Dados Individuais” (inclui as respostas diretas por país com cerca de 2000 indivíduos a responder para cada questão e para cada país). Para concretizar o trabalho empírico com base nas respostas por indivíduo tinha-se, nalguns casos, que utilizar pesos e filtros. Houve casos, que se não se aplicassem os pesos os resultados não eram significativos. Complementarmente, utiliza-se a base de dados NES.

Para medir todas as variáveis explicativas propostas para o modelo, para além da base de dados GEM, foram utilizadas as bases de dados do Banco Mundial e do Relatório Anual da Competitividade Mundial (IMD).

Uma vez obtidos os dados secundários, estes foram organizados tendo em consideração as seis categorias seguintes:

I – Caracterização dos tipos de empreendedores

Os dados referentes a esta categoria foram obtidos a partir do esquema “Estrutura do Inquérito”, como está refletido na Figura 6.3, o qual aparece no início de todos os questionários (APS) e, permite caracterizar os tipos de empreendedores da forma seguinte:

- “Empreendedores Nascentes” como a população adulta (18-64 anos) que participa ativamente no processo de iniciar um negócio, durante os 12 meses anteriores à entrevista, e que manifestou a intenção de ser dona de parte ou da totalidade do mesmo e o qual não proporcionou remuneração salarial por um período superior a 3 meses (respostas Q1a; Q2d e Q2d.1);
- Enquanto, os “Empreendedores de Negócios Novos” são os proprietários de parte ou da totalidade do negócio que existe há mais de três meses mas há menos de 3,5 anos

(42 meses), o qual proporcionou remuneração salarial (respostas Q1a; Q2d, Q2d.1; Q3c);

- Por último, os “Empreendedores de Negócios Estabelecidos” são os proprietários de empresas empreendedoras que já existem e recebem remuneração há mais de 42 meses (respostas Q3a e b).

Em termos do modelo GEM, os empreendedores são classificados como nascente (*nascent entrepreneur*) ou dono-gestor (*owner-manager*) de um novo negócio (*young firm*) envolvidos numa atividade empreendedora (conforme designação no meio da Figura 6.4) ou, ainda, como dono-gestor de um negócio estabelecido (*established firm*) no lado direito do esquema.

Note-se que nas questões iniciais (Figura 6.3) definidoras dos indivíduos empreendedores, estes podem ser proprietários independentes ou apenas possuírem parte do negócio de uma nova empresa, o que indica que a condição é ser gestor e ser dono no todo ou em parte, do negócio (questões Q2b e Q2c). Neste caso, a atividade empreendedora que é medida inclui também as novas sociedades com novos gestores mas constituídas com parte de ações de sociedades já estabelecidas (questões Q3a e 3b). Esta abordagem ampla que inclui as decisões individuais para iniciar atividades empreendedoras está alinhada com a visão de Schumpeter de empreendedorismo (1934) e com a de Shane (2003) e vai para além do “inovador independente” de Baumol (2002), na perspetiva de Levie e Autio (2008).

Além das classificações referidas, o projeto GEM também caracteriza o tipo de empreendedor como:

- Empreendedor motivado pela oportunidade, o qual concorda com a expressão seguinte: “Nos próximos 6 meses existirão boas oportunidades para iniciar um novo negócio na região onde habito”;
- Empreendedor motivado pela necessidade que inicia o negócio porque é impulsionado para o fazer, não tendo outra alternativa de trabalho.

Acs et al. (2008) têm desenvolvido largamente esta diferenciação, referindo que nas economias de rendimento baixo/médio, que estão numa fase de crescimento económico orientada para a eficiência, é que surgem as correlações negativas entre o autoemprego e o crescimento económico, já que os indivíduos se deslocam para o emprego por conta

própria por necessidade, como se de um emprego remunerado se tratasse. Pelo contrário, as economias de rendimento médio/elevado, numa fase de orientação para a inovação, demonstram uma correlação positiva entre o autoemprego, maioritariamente por oportunidade, e o crescimento económico.

II – Caracterização dos aspetos demográficos

As características demográficas ou os efeitos individuais no empreendedorismo, segundo a revisão da literatura, medem-se mediante um conjunto de indicadores nos quais se solicita que cada inquirido indique (Inquérito “Dados Individuais”²⁷): (i) sexo, (ii) idade, (iii) habilitações literárias, (iv) nível de rendimento. A informação obtida nesta categoria permite traçar o perfil do empreendedorismo em Portugal face a economias de rendimento médio e a economias de rendimento elevado, analisando através da construção de variáveis a influência de fatores de empreendedorismo socioeconómicos.

Todas estas variáveis são medidas de forma direta e no Quadro 6.3 estão definidos os conceitos respetivos, os quais foram adaptadas da teoria dos investigadores como Verheul et al. (2002); Wennekens et al. (2002) que consideram que as características pessoais desempenham um papel nas explicações relativamente à atividade empreendedora.

A participação na força de trabalho por sexo têm tido alguma atenção e as estatísticas revelam que a força de trabalho feminina tem aumentado significativamente nos países desenvolvidos nas últimas décadas (OCDE, 1998; OCDE, 2000), mas o autoemprego feminino continua abaixo do masculino (Verheul et al., 2002).

Os estudos também têm demonstrado que o empreendedorismo surge em qualquer grupo etário até porque está relacionado com a perceção da autoeficácia e não depende de incentivos socioeconómicos, mas a prevalência dos empreendedores na população em geral é tipicamente entre os 25 a 44 anos de idade (Storey, 1994; Minniti, Bygrave e Autio, 2005). Ao nível macro, Reynolds et al. (1999) reportou que os países com mais indivíduos no escalão dos 25-44 anos são os que registam o maior número de empresas novas.

²⁷ A qualidade destes indicadores demográficos foi citada no estudo de Ardagna et al. (2008) que os testou com outra base de dados para cerca de seis países: Estados Unidos; Canadá; Itália, os três países de rendimento elevado, mas também para o Brasil, China e Índia.

A relação entre o nível de escolaridade e a atividade empreendedora é complexa e varia entre países (Minniti, Bygrave e Autio, 2006), mas Delmar e Davidsson (2000) referem que os empreendedores nascentes têm um nível de habilitações literárias mais elevado, enquanto Uhlaner et al. (2004), num estudo comparativo entre 14 países da OCDE concluem que a correlação é baixa entre um nível elevado de habilitações e a proporção de autoemprego. A literatura também mostra que disparidades no rendimento podem estimular o empreendedorismo como fator de empurrar ou puxar o autoemprego (efeito *push* e *pull*), o qual está referido no estudo transversal de 20 países da OCDE apresentado por Ilmakunnas, Kanninen, Lammi(1999).

III – Caracterização do meio envolvente

Na investigação em empreendedorismo, autores como Miller (1983), Covin e Slevin (1991) e Lumpkin e Dess (1996) consideram o meio envolvente como um determinante chave da atividade empreendedora. Esta segunda categoria de dados vai proporcionar informação sobre inovação e internacionalização através das questões com índices “e” de 1 a 4 no grupo 2 do inquérito; índices “d” de 1 a 4 no grupo 3 do mesmo inquérito (Anexo A, Quadros A.1 e A.2), resumidas no questionário do Quadro 6.1.

A metodologia GEM utiliza três variáveis para relacionar o empreendedorismo com a inovação: (i) a inovação no produto e/ou serviço através das respostas às questões com índices “e1” e “d1” sobre conhecimento do produto pelo consumidor; (ii) a inovação na entrada em novos mercados através de “e2” e “d2” sobre a quantidade de concorrentes e a terceira (iii) a inovação no processo através da idade da tecnologia utilizada nas respostas de “e3” e “d3”, respetivamente nas secções 2 e 3 do inquérito.

Enquanto, a variável relativa à internacionalização obtém os dados a partir das respostas às questões com índice “e4” e “d4”, respetivamente nos grupos 2 e 3 do questionário APS com a seguinte formulação: (i) Qual a proporção de clientes que vive fora do país? Mais de 90%, mais de 75%, mais de 25%, mais de 10% ou menos de 10%. Esta é a formulação que permite obter o nível de internacionalização.

Ainda neste grupo de condições do meio ambiente, é possível obter dados agregados a nível nacional que avaliem a percentagem de todas as entidades empreendedoras reportando atividade no setor tecnológico, a qual está definida de acordo com a classificação do Manual de Oslo da OCDE (1997).

Contudo, os dados referentes a tecnologia só estão disponibilizados para o ano de 2007, tendo tido aplicação no desenvolvimento do modelo com a definição da variável com código *teayytec*, conforme referido no Quadro 6.3.

Da mesma forma, as respostas às questões sobre concorrência e internacionalização só estão operacionalizadas a nível agregado em 2007, através das variáveis *teayycm* e *teayycs*, com medidas identificadas no Quadro 6.3. Já os resultados para os anos de 2001 e 2004 têm que ser trabalhados a partir das respostas individuais ao Inquérito (Anexo A).

Quadro 6.1 – Questões sobre Inovação e Internacionalização

Grupo de Questões	
Inovação (2e1 e 3d1)	Dos potenciais clientes, todos, alguns ou nenhum, consideram este produto ou serviço novo e invulgar?
Concorrência (2e2 e 3d2)	Neste momento, há muitos, poucos ou nenhum outro negócio que oferece a potenciais clientes o mesmo produto ou serviço?
Tecnologia (2e3 e 3d3)	As tecnologias e processos requeridas por este produto ou serviço estão disponíveis há mais de um ano?
Internacionalização (2e4 e 3d4)	Qual a % de clientes que vivem no exterior do país?

Fonte: Questionário GEM à População Adulta (APS). Ver Anexo A com a lista de questões.

Por último, na caracterização do meio envolvente da atividade empreendedora, identifica-se o setor de atividade dos negócios empreendedores, atendendo à classificação ISIC (*International Standard Industrial Classification*) agregada por setores de atividade.

As respostas ao inquérito permitem definir as variáveis referidas no Quadro 6.3 com códigos *teayys1p*, *teayys2p*, *teayys3p*, *teayys4p*, dizendo respeito aos setores: extrativo, transformador, orientado ao cliente organizacional e orientado ao consumidor. Estes dados agregados a nível nacional só se encontram disponibilizados para o ano de 2007, tendo os dados de 2001 e 2004 sido trabalhados a partir do questionário APS Individual.

IV – Caracterização das atitudes

Esta categoria de dados obtém-se através das respostas à questões 1 dos Grupos A e B.

Quadro 6.2 – Questões sobre Atitudes Individuais e Nacionais

Grupo
A
(1g) Conhece alguém que iniciou um negócio nos últimos 2 anos?
(1h) Nos próximos seis meses haverá boas oportunidades para iniciar um negócio no local onde vive?
(1i) Tem os conhecimentos, competências e experiência requerida para iniciar um negócio?
(1j) O medo de falhar pode inibi-lo de iniciar um negócio?
Grupo
B
(1k) No seu país, a maioria das pessoas prefere que todos tenham um nível de vida equiparado
(1l) No seu país, a maioria das pessoas considera que iniciar um negócio é uma escolha de carreira desejável
(1m) No seu país, aqueles que têm sucesso em iniciar um novo negócio são respeitados e têm status
(1n) No seu país, frequentemente são referidos publicamente casos de sucesso de novos negócios nos media

Fonte: Questionário GEM à População Adulta (APS). Ver Anexo A com a lista de questões.

É inquestionável que o surgimento de novos produtos ou serviços é o resultado da ação individual, o que conduz à análise das atitudes dos indivíduos perante a decisão de se envolverem na criação de uma nova atividade económica. A informação que permite caracterizar as atitudes individuais tem os conceitos definidos no Quadro 6.3 e utiliza a terminologia GEM para as variáveis. Contudo, mostra-se relevante distinguir os seguintes tipos:

- Oportunidade empreendedora (variável com código *opport*), medida pelas respostas da população adulta que expressou opinião e concordou com a afirmação da Q1h “Nos próximos 6 meses haverá boas oportunidades de iniciar um negócio no local onde vive”.
- Capacidade empreendedora (variável com código *suskill*) medida como a percentagem da população adulta que concordou com a afirmação “Possui os conhecimentos, competências e experiência requerida para iniciar um negócio” (legenda de Q1i).
- Atitude relativa ao medo do fracasso (variável com código *fearfail*) a partir da questão

Q1j “O medo de falhar pode inibi-lo de iniciar um negócio?”.

- Conhecimento de outros empreendedores ou *networking* (variável com código *knowent*) com as respostas a Q1g.

As atitudes nacionais também são inquiridas com um grupo de quatro questões do inquérito a especialistas, tendo sido selecionada a seguinte questão:

- Q1n “No meu país, frequentemente são referidos publicamente casos de sucesso de novos negócios nos media?”, codificada como *nbmedia*.

V – Caracterização das condições estruturais do empreendedorismo

Esta categoria de dados obtém-se das respostas ao questionário NES (ver quadro do Anexo II com lista de questões legendadas de “a” a “i”) utilizando uma escala de *Likert* de cinco pontos, em que se solicita ao especialista que indicasse o seu grau de concordância relativamente às afirmações, de 1-discordo em absoluto a 5-concordo em absoluto, para se obter informação sobre possíveis efeitos na atividade empreendedora das seguintes condições:

Apoio Financeiro ao empreendedorismo, deve ser considerado em qualquer modelo de condições estruturais do empreendedorismo, quer como acesso ao capital privado, quer como apoio governamental. Há evidência de que restrições no crédito bancário e nos fundos do Governo criam barreiras à entrada no setor não financeiro, o que está demonstrado pelos estudos citados por Levie e Autio, 2008 (Cetorelli e Stahan, 2006; Kawai e Urata, 2002) e em certos países a poupança, o apoio familiar e de amigos é que constitui o suporte financeiro do empreendedorismo (Leibenstein, 1968). Num estudo para Portugal (Reis, 2011) refere inúmeras razões para a limitação do acesso das PME a instrumentos do mercado financeiro, mas as principais são a pequena dimensão e a baixa classificação financeira (*rating*).

Esta categoria de dados obtém-se através do indicador *kiyya* (definido no Quadro 6.3 conforme definição do GEM) que reúne informações obtidas pelas respostas às questões de A01 a A06, conforme a escala de cinco pontos acima referida.

Políticas Governamentais têm originado um debate intenso entre investigadores. Para Acs e Szerb (2007), o empreendedorismo é um fenómeno demasiado extenso para estar confinado a uma bateria de políticas públicas, mas o modelo conceptual de Lundstrom e

Stevenson, 2001, sumariado na Figura 3.7, admite a importância destas políticas públicas ligadas ao empreendedorismo.

Devido a esta complexidade o GEM decidiu construir o indicador *kiyyb*, através das respostas às questões no intervalo B01 a B06, que apesar de não quantificar as medidas específicas de política, permite avaliar o nível de priorização do empreendedorismo em termos da política económica do Governo. A questão seguinte ao intervalo acima referido, a B07, trata da regulação e estabilidade institucional com a seguinte afirmação “No meu país, a burocracia, as regulamentações e o licenciamento são requisitos desfavoráveis às empresas novas e em crescimento” cujas respostas estão medidas pela variável *kiyyb07*, que se baseia nos estudos citados de Van Stel et al., 2007 e Grilo e Irigoyen, 2006.

Programas Governamentais avaliam a existência de programas diretos de apoio ao empreendedorismo, assim como a eficácia desses programas, obtido pelas respostas às afirmações de C01 a C06 com o índice GEM “*kiyyc*”, respetivos.

Por exemplo, o artigo de De Clercq-Hessels-van Stel (2008) refere programas de Governo, em países de rendimento elevado, orientados para a exportação, como os de criação de zonas específicas e a identificação de setores reservados para as empresas orientadas internacionalmente, tentando provar empiricamente a eficácia desses programas através dos benefícios para o empreendedorismo e crescimento económico. Enquanto, nos países de baixo rendimento, os autores referem que só se atingem benefícios se a focalização for na criação de novas empresas que absorvam e explorem as externalidades das exportações.

Educação e Formação no âmbito do empreendedorismo são obtidas pelas dimensões do GEM de *kiyyd_01 a 06*, ao avaliar os níveis básico e secundário em conjunto, o superior, o profissionalizante e os cursos votados ao empreendedorismo.

Deve salientar-se as conclusões do artigo de Levie e Autio (2008) segundo o qual os efeitos da educação e formação no empreendedorismo que provocam, em primeiro lugar, uma melhoria na perceção das oportunidades de negócio, mais do que na perceção das competências necessárias para iniciar uma nova empresa.

Investigação e Desenvolvimento (I&D) são obtidas com a medição da variável *kiyye* (notação GEM da variável em estudo) através das seis dimensões definidas para avaliar quer o estímulo a novas oportunidades empresariais, quer a respetiva disponibilidade para as novas empresas, como sejam os parques de ciência, os centros de incubadoras, entre

outras.

Infraestrutura Comercial e Profissional representada pela variável GEM “*kiyyf*” vai avaliar as instituições de promoção ao empreendedorismo, assim como a disponibilidade, custo e qualidade dos serviços de apoio (contabilidade, legal e fiscal, auditoria) necessários às novas empresas.

Acesso ao Mercado e Barreiras à Entrada reflete a dinâmica do mercado como resultado da informação assimétrica e falta de transparência que já vem reconhecida da tradição da escola austríaca como motivação para captar oportunidades empreendedoras (Leibenstein, 1968 e Kirzner, 1997) e avalia as mudanças de mercado no referente a setores de atividade (Geroski, 1989) ou certos tipos de atividade inovadora ou *spin-off* de empresas (Acs e Audretsh, 1990; Klepper, 1996 e Carree e Thurik, 1999) com seis questões do GEM associadas à variável *kiyyg*, através das categorias: alta; média-alta; média; média-baixa e baixa, avaliam o custo de entrada no mercado (bens de consumo e serviços) para as novas empresas e em crescimento.

Acesso à Infraestrutura Física avalia a acessibilidade e a qualidade das infraestruturas através do indicador do GEM “*kiyyh*” associado às respostas às 5 questões do NES (as estradas, as empresas de utilidades (*utilities*), como as da água, eletricidade, gás, as comunicações ou ainda o tratamento de resíduos) que se proporciona às novas empresas.

Cultura é uma dimensão avaliada pela variável *kiyyi* através da valorização das respostas a cinco questões (1) valorização do empreendedor, (2) comportamentos sobre iniciativa empresarial, (3) a autonomia e autossuficiência, (4) atitudes perante o risco; criatividade e cultura de inovação e criação de riqueza e, por último, (5) o nível de responsabilização individual relativamente ao coletivo.

VI – Caracterização de condições macroeconómicas do empreendedorismo, recolhidos de fontes internacionais

Em geral, as medidas que se utilizam na análise de condições macroeconómicas são nomeadamente indicadores formados por rácios. Nesta investigação optou-se pela utilização de variáveis, indicadores e escalas já utilizados e testados por outros (por exemplo do Banco Mundial ou IMD).

Produtividade dos setores de atividade: Agricultura, Indústria e Serviços

A produtividade é um indicador de eficácia da combinação produtiva e por ser um dos fatores que influenciam a competitividade de um país face aos restantes, incluiu-se a produtividade por setor de atividade neste estudo, cujo cálculo se refere ao rácio entre o produto interno bruto (PIB), ajustado pela paridade do poder de compra (PPC) em cada setor de atividade, pelo total dos trabalhadores empregues nesse setor. Segundo Vítor Bento (2009) o nível de vida sustentado de uma sociedade, ou seja o seu desenvolvimento económico, depende basicamente do nível de produtividade da sua economia.

Atualmente, o imperativo da produtividade é um fator fulcral nas economias avançadas, principalmente nas mais envelhecidas, que necessitam de gerar ganhos pronunciados na produtividade para continuarem a assegurar um crescimento sustentado. Por exemplo a Europa necessita de aumentar a produtividade em cerca de 30% simplesmente para assegurar a mesma taxa de crescimento do PIB do passado (McKinsey Report, 2011), que acrescenta que a presente década até 2020 será marcante como a primeira desde a Revolução Industrial em que as economias emergentes e em desenvolvimento vão acrescentar mais ao crescimento do rendimento económico mundial do que a combinação de todas as economias avançadas.

A Organização Internacional que publica anualmente os vários indicadores de produtividade por setor de atividade (em dólares americanos) a nível mundial é uma instituição privada, o IMD *World Competitiveness Yearbook*, cuja base de dados se utiliza neste estudo (na terminologia anglo-saxónica, utilizou-se *Agricultural, Industry e Service Productivity* através da *proxy GDP_PPP e Employment*).

Receita Fiscal

Para além dos níveis de produtividade, as empresas procuram assegurar o menor custo fiscal possível e a garantia de que este não se venha a alterar de forma significativa, tanto a nível temporal como geográfico, para o desenvolvimento da atividade produtiva respetiva. As taxas fiscais elevadas podem reduzir a motivação para um comportamento empreendedor, mas pelo contrário também há quem defenda que neste caso a opção pelo empreendedorismo pode oferecer modos de evitar as responsabilidades fiscais, o que está de acordo com o estudo de Verheul et al. (2002) que refere que o impacto do nível de impostos no nível de empreendedorismo é complexo e até paradoxal.

Os valores da carga fiscal por país estão harmonizados pelo Banco Mundial e foram utilizados no modelo proposto.

Despesas de Saúde: Público e Privado

O artigo de Hessels-van Gelderen-Thurik (2008) veio provar que os países com níveis elevados de segurança social e proteção pública da saúde têm baixas taxas de aumento do empreendedorismo, concluindo que os Governos têm de desenhar sistemas de proteção de modo a estabelecer um nível suficiente de rendimento de segurança que combine um incentivo à inovação com o comportamento orientado para o empreendedorismo.

O rácio das despesas em saúde suportadas pelos Governos ou suportadas pelos particulares em relação ao total de despesas de saúde, estão por país harmonizados pelo Banco Mundial e estão utilizados no modelo proposto.

Índice de Liberdade Económica

A medida escolhida para dar mais robustez ao modelo foi a do Índice de Liberdade Económica (na terminologia anglo-saxónica IEF, *Index of Economic Freedom*) que inclui os indicadores de liberdade nos negócios, na comercialização de produtos e serviços, nas exportações e importações e no afastamento da corrupção, respetivamente. Este índice ao medir a facilidade em constituir uma nova empresa e iniciar um negócio novo pode razoavelmente ser aproximado aos indicadores retirados a partir do inquérito utilizado neste estudo sobre as condições estruturais do empreendedorismo.

Custo Unitário do Trabalho

O custo unitário do trabalho (CUT) deve medir o custo médio do trabalho por unidade de produção. A OCDE fornece, a partir de 2007 para os países membros, o custo unitário do trabalho (UCL, *Unitary Cost Labor*) como indicador de competitividade nacional porque é equivalente à relação entre o custo total nominal por trabalhador (salários ilíquidos e prestações sociais) e a produtividade do trabalho (como a razão entre PIB e valor do Emprego). Estas séries da OCDE também estão relacionadas com o setor de atividade, nomeadamente na indústria, mas em 2007 não estão disponibilizados indicadores para a maioria dos países de rendimento médio. Assim, neste estudo utilizou-se a medida equivalente do custo unitário do trabalho na indústria, publicada mundialmente pelas estatísticas do trabalho dos Estados Unidos da América (*US Bureau of Labor Statistics*).

Quadro 6.3 – Conceitos, Variáveis e Medidas

Conceito	Questões	Código	Variáveis	Medidas	Inquérito
Tipo Empreendedor	Q 1.a) b) Q 2.a) b) Q 2.d)	<i>suboanw</i>	Empreendedor Nascente	% 18-64 anos da população envolvida na constituição de um negócio Nascente (SU, <i>start up</i>) e ativa no ano anterior mas sem remuneração	APS Individual Data, 2001 e 2004
	Índice	<i>suboanyy</i>			APS National Data, 2007
	Q 1.c) Q 3.a) Q 2.e) Q 3.c)	<i>babyuso</i>	Empreendedor Novo Negócio	% 18-64 população dono-gestor de negócio (BB, <i>baby bus owner</i>) com remuneração até 3,5 anos	APS Individual Data, 2001 e 2004
	Índice	<i>babybuyy</i>			APS National Data, 2007
	Q 2.e) Q 3.c)	<i>estbuso</i>	Empreendedor Estabelecido	% 18-64 população dono-gestor negócio estabelecido (EB, <i>establ bus owner</i>) com remuneração há mais de 3,5 anos	APS Individual Data, 2001 e 2004)
	Índice	<i>estbuyy</i>			APS National Data, 2007
	Σ Questões anteriores	<i>suboanw</i> & <i>babyuso</i>	Atividade Empreendedora TEA (<i>Early-Stage</i>)	% 18-64 população dono-gestor envolvida no início do negócio nascente ou novo (SU ou BB)	APS Individual Data, 2001 e 2004
	Índice	<i>teayy</i>			APS National Data, 2007
	Índice	<i>teaynec</i>	Empreendedor por Oportunidade	% população adulta envolvida em negócios e motivada pela oportunidade	APS National Data, 2001, 2004 e 2007
	Índice	<i>teaynec</i>	Empreendedor por Necessidade	% população adulta envolvida em negócios e motivada pela necessidade (sem trabalho)	APS National Data 2001, 2004 e 2007

Conceito	Questões	Código	Variáveis	Medidas	Inquérito
Características demográficas	Questão direta / data entrevista	<i>gender</i> (m/f)	Sexo	1 = <i>male</i> 0 = <i>female</i> ponderador <i>weight L</i>	APS Individual Data 2001, 2004 e 2007
	Questão direta	<i>age 9c</i>	Estrutura etária	18-24 anos=1 (ap1) 25-34 anos=2 (ap2) 35-44 anos=3 (ap3) 45-54 anos=4 (ap4) 55-64 anos=5 (ap5)	APS Individual Data 2001, 2004
	Índice	<i>teayy_ap</i>			APS National Data, 2007
	Índice	<i>gemeduc</i> <i>teayyed ;</i> <i>eb_yyed</i>	Nível educacional	Incompleto=1 (ed1) Secundário=2 (ed2) Profissional=3 (ed3) Superior=4 (ed4)	APS Individual Data 2001, 2004 APS National Data, 2007
Índice	<i>gemhhinc</i> <i>teayyhi ;</i> <i>eb_yyhi</i>	Nível rendimento		APS Individual 2001, 2004 APS National, 2007	

Conceito	Questões	Código	Variável	Medidas	Inquérito
Meio envolvente	Índice	<i>teayys c ; eb_sic4c</i> <i>teayys p ; eb_yys p</i>	Setores de atividade	Extractivo=1 (s1p) Transformador=2 (s2p) Cliente Organizacional=3 (s3p) Consumidor=4 (s4p)	APS National Data 2001, 2004 APS National Data, 2007
	Q2e4-Q3d4 Índice	<i>suexport ; omexport teayyhi omexport</i> <i>teayye p ; eb_yye p</i>	Internacionalização	Não tem clientes externos (e1p) 1-25% clientes externos (e2p) 26-75% clientes externos (e3p) 76-100% clientes externo (e4p)	APS Individual, 2001 APS National, 2004 APS National, 2007
	Q2e1- Q3d1 Índice	<i>sunewcs_ ; omnew_ teayycs_ ; eb_yycs_</i>	Inovação	Produtos novos p/ todos (cs1) Produtos novos p/alguns (cs2) Produtos novos p/nenhum (cs3)	APS Individual 2001-04 APS National, 2007
	Q2e2-Q3d2 Índice	<i>sucompet ; omcompet</i> <i>teayycm eb_yycm</i>	Concorrência	Muitos c/ produtos similares (cm1) Poucos c/ produtos similares (cm2) Nenhum c/ produtos similares (cm3)	APS Individual (2001e 2004) e APS National (2007)
	Q2e3-Q3d3 Índice	<i>sunewtec omnewtec</i> <i>teayynt ; eb_yynt</i>	Novidade Tecnológica	Tecnologia recente (nt1) Tecnologia entre 1-5 anos (nt2) Tecnologia com + 5 anos (nt3)	APS National Data 2001, 2004 e APS National Data 2007
	Índice	<i>busangyy</i>	Investimento Informal	% pop adulta c/fundos nos últimos três anos no negócio	APS National 2004, 2007

Conceito	Questões	Código	Variável	Medidas	Inquérito
Atitudes	Q1h	<i>opportyy</i>	Oportunidades de negócio	% pop 18-64 anos com “Sim”	APS National Data 2001, 2004, 2007
	Q1i	<i>suskilyy</i>	Capacidade empreendedora	% pop 18-64 anos com “Sim”	APS National Data 2001, 2004, 2007
	Q1j	<i>fearfail</i>	Medo do Fracasso	% pop 18-64 anos com “Sim”	APS National Data 2001, 2004, 2007
	Q1g	<i>knoentyy</i>	Conhecimento Outros empreendedores	% pop 18-64 anos com “Sim”	APS National Data 2001, 2004, 2007
	Q1n	<i>nbmediyy</i>	Publicidade nos Media	% pop 18-64 anos com “Sim”	APS National Data 2001, 2004, 2007

Conceito	Questões	Código	Variáveis	Medidas	Inquérito
Condições Estruturais (EFC)	Q1-Q8	<i>A_Sum</i>	Apoio Financeiro	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q9-Q15	<i>B_Sum</i>	Políticas Governamentais	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q16-Q21	<i>C_Sum</i>	Programas Governamentais	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q22-Q27	<i>D_Sum</i>	Educação e Formação	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q28-Q33	<i>E_Sum</i>	I & D	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q34-Q38	<i>F_Sum</i>	Infraestruturas Comer/Profissi/	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q39-Q44	<i>G_Sum</i>	Abertura de Mercado	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q45-Q49	<i>H_Sum</i>	Infraestruturas Físicas	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q50-Q54	<i>I_Sum</i>	Cultura	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007
	Q70-Q74	<i>N_Sum</i>	Dts. Propriedade Intelectual	Escala Likert de 1 (menos) a 5 (mais)	NES Global 2001, 2004, 2007

Conceito	Questões	Código	Variáveis	Medidas	Inquérito
Condições Macro Económicas (Variáveis do Modelo Proposto)		<i>Prod_Agic</i>	Produtividade Agricultura	PIB_PPC por pessoa empregada na Agricultura , US\$	Índices IMD, 2001, 2004 e 2007 no <i>World Competitiveness Yearbook</i> dos anos 2002, 2005, 2008
		<i>Prod_Ind</i>	Produtividade Indústria	PIB_PPC por pessoa empregada na Indústria, US\$	Índices IMD, 2001, 2004 e 2007
		<i>Prod_Serv</i>	Produtividade Serviços	PIB_PPC por pessoa empregada nos Serviços, US\$	Índices IMD, 2001, 2004 e 2007
		<i>Rec_Fiscal</i>	Receita Fiscal	% receita fiscal no PIB	Banco Mundial: /data/indicator
		<i>Desp_Pub</i>	Despesas de Saúde Pública	% no PIB das despesas saúde pública	Banco Mundial: /data/indicator
		<i>Desp_Priv</i>	Despesas de Saúde Privada	% no PIB das despesas saúde em instituições privadas	Banco Mundial: /data/indicator
		<i>IEF</i>	Índice de Liberdade Económica		IEF da <i>Heritage Foundation</i>
		<i>CUT</i>	Custo Unidade Trabalho	Indústria	<i>US Bureau of Labor Statistics</i>

Conceito	Questões	Código	Variável	Medidas	Inquérito
Variáveis Modelo Proposto	Q52	<i>Kiyyi03</i>	Cultura	Em que medida a cultura nacional estimula o empreendedorismo que implica o risco	NES Global 2004, 2007
	Q53	<i>Kiyyi04</i>	Cultura	Em que medida a cultura nacional estimula a criatividade e inovação	NES Global 2004, 2007
	Q54	<i>Kiyyi05</i>	Cultura	Em que medida a cultura nacional estimula a responsabilidade que o indivíduo tem na gestão da sua vida	NES Global 2004, 2007
	Q71	<i>Kiyyi02</i>	Meio envolvente	Em que medida a legislação Direitos Propriedade Intelectual é abrangente	
	Q73	<i>Kiyyi04</i>	Meio envolvente	Em que medida as novas empresas podem confiar que as suas patentes, direitos autor e marcas registadas serão respeitadas	NES Global 2004, 2007
	Q74	<i>Kiyyi05</i>	Cultura	Em que medida é reconhecido que o direito dos inventores deve ser respeitado	NES Global 2004, 2007
	Q68	<i>Kiyyi04</i>	Cultura	Em que medida se assiste a histórias nos <i>media</i> sobre empreendedores de sucesso	NES Global 2004, 2007
	Q84	<i>Kiyyi05</i>	Meio envolvente	Em que medida o potencial de crescimento é usado como critério de seleção aquando da escolha dos destinatários de apoio ao empreendedorismo	NES Global 2004, 2007
	Q21	<i>Kiyyi06</i>	Meio envolvente	Em que medida os programas governamentais de apoio às novas empresas são eficazes	NES Global 2004, 2007
	Índice c/ Q1H-Q3G	<i>tea_mop</i>	Condições Microeconómicas	% TEA masculino com motivo de oportunidade	APS National 2004, 2007
	Q 1D	<i>busangyy</i>	Condições Microeconómicas	% pop. 18-64 que investiu fundos no negócio novo iniciado por outros	APS National 2004, 2007
	<i>age 9c</i>	<i>%H55-64</i>	Recursos Demográf.	% de Homens da população 00-99 anos que está na faixa 55-64 anos	APS Individual 2004, 2007
	<i>age 9c</i>	<i>%M45-54</i>	Recursos Demográf.	% de Mulheres da população 00-99 anos que está na faixa 45-54 anos	APS Individual 2004, 2007
	Índice c/ Q1C-Q3A	<i>subo</i>	Condições Microeconómicas	% pop. 18-64 que é dono do negócio novo	APS National 2004, 2007
	Índice c/ Q2E4	<i>teayyint</i>	Meio envolvente	% TEA que indicaram que pelo menos 25% dos clientes são do exterior	APS National 2004, 2007
	Índice c/ Q2E1	<i>teaynwt</i>	Meio envolvente	% TEA que indicaram que o produto ou serviço é novo para alguns clientes	APS National 2004, 2007

Fonte: Análise do autor, com base nos Inquéritos para os três anos. Para mais informação ver Anexo A – Inquéritos (Questionários à População Adulta, APS e Questionário a Especialistas, NES) e Fontes Internacionais

6.3.5 – Análise de Dados

Para a análise de dados recorreu-se ao *software* estatístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) da IBM na versão 19 for Mac. A análise de dados decorreu em duas etapas: uma diz respeito à estatística descritiva dos dados e a outra à inferência estatística.

Nesta secção, seguindo Maroco (2007), que refere que depois de constituídas as amostras, de acordo com as boas práticas da teoria da amostragem cujos requisitos foram preenchidos conforme explicitado nas secções 6.3 anteriores, torna-se necessário a sua caracterização, por recurso à estatística descritiva, assim como o procedimento seguinte e final em análise estatística que consiste no processo de inferência estatística. A título de exemplo o autor classifica este processo em duas áreas: “ (1) a teoria da estimação, cujo objetivo é estimar o valor dos parâmetros da população teórica a partir das estimativas amostrais; (2) a teoria da decisão, cujo objetivo é fundamentar decisões, por recurso a testes de hipóteses relativos aos parâmetros da população”. No caso em curso, tendo-se decidido por uma investigação de análise indutiva, os procedimentos estatísticos aproximam-se mais da teoria da estimação (Maroco, 2007) de parâmetros considerados relevantes para a interpretação de dados e, em particular para a elaboração de conclusões fundamentadas a partir da análise desses dados.

Análise da Estatística Descritiva

Na primeira parte, foi efetuada uma análise preliminar das variáveis registadas na amostra, procurando identificar padrões e condições estruturais, a qual geralmente é concretizada através de quantidades²⁸ que se designam por estatísticas (Maroco, 2007, p. 29) como a média e o desvio padrão para inferir sobre o valor das verdadeiras estatísticas da população que teríamos em primeiro lugar se tivesse sido possível usar a população real.

A relação entre a amostra para Portugal e as amostras do grupo de Países de Rendimento Médio e do grupo dos Países de Rendimento Elevado, como referência (*benchmark*), num vasto leque de indicadores destas amostras independentes, que vão desde variáveis como as características demográficas do empreendedorismo, às diferentes fases da atividade

²⁸ As quantidades relativamente à população representam-se por letras gregas, a média (μ) e o desvio padrão (σ) e designam-se genericamente por parâmetros da população.

empreendedora (i.e. empreendedorismo nascente e futuro e empreendedores de empresas já estabelecidos), aos tipos específicos de empreendedorismo (i.e. feminino versus masculino; oportunidade versus necessidade) e indicadores da atitude face ao empreendedorismo (i.e. perceção da oportunidade de negócio, a capacidade empreendedora, o medo de fracasso, o conhecimento de outros empreendedores e a publicidade nos media) estão calculadas as respetivas estatísticas e distribuições amostrais.

Modelação de Dados

A segunda parte da análise investigou quais os fatores de empreendedorismo que explicam diferentes níveis de atividade empreendedora e crescimento económico, analisando a distribuição estatística das variáveis individuais para Portugal e para os dos grupos de países, quer de rendimento médio, quer de rendimento elevado na série observada pelo GEM em 2007.

Esta opção justificou-se pela evidência demonstrada no caso Neozelandês, como o de uma tempestade entre empreendedorismo e crescimento económico devido à existência de condições singulares que desfavoreciam a “destruição criativa” schumpeteriana, o qual parece encontrar algum paralelismo em Portugal, quando é considerado um país “outlier” em termos da criação de emprego no contexto da UE-25 nos estudos de Baptista et al., 2007 e 2008, no período em que ambos os países pertencentes ao grupo de economias desenvolvidas têm níveis de PIB *per capita* ajustado pela paridade de poder de compra levemente acima dos 20 mil dólares ao ano, sendo esta a faixa de rendimento económico considerada de transição.

A estrutura conceptual da relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico usou diferentes abordagens sugeridas pela teoria já que inclui as condições estruturais (EFC) do GEM (Figura 3.3), mas também vai buscar ao enquadramento proposto por Verheul et al. (Figura 3.5) a integração das condições de ambiente, sociodemográficas, institucionais e culturais e à teoria do crescimento económico as condições macroeconómicas e tecnológicas.

A investigação empírica construída partiu da análise exploratória dos dados no contexto da estatística descritiva já referido, ao qual se seguiram os seguintes testes estatísticos:

Testes Estatísticos – Especificação da Regressão

- Especificar a relação entre o empreendedorismo e o nível de rendimento económico, aplicando o modelo de regressão entre TEA (variável dependente) e PIBpc_PPC (variável independente) e o método mais simples dos mínimos quadrados, tendo sido obtido o melhor ajustamento para a equação quadrática (relativamente à regressão linear e à regressão cúbica). Neste método, as estimativas dos coeficientes de regressão são obtidos de modo que os erros ou resíduos sejam mínimos. As estimativas encontradas permitem calcular a taxa de empreendedorismo ajustada para cada país em que o empreendedorismo é explicado na totalidade pelo produto interno de cada país. Seguindo Maroco (2007, p. 567) estas estimativas são “os coeficientes de regressão que avaliam a influência quantitativa da variável independente sobre a variável dependente da amostra”. Apresenta-se a equação 6.1):

$$TEA^* = \beta_0 + \beta_1 PIBpc_PPC + \beta_2 (PIBpc_PPC)^2 \quad (\text{equação 6.1})$$

TEA* – Taxa de Atividade Empreendedora Ajustada, variável dependente

PIBpc_PPC – Produto Interno Bruto per capita, ajustado à Paridade do Poder de Compra, variável independente

A potência ao quadrado de PIBpc_PPC origina uma parábola com um único ponto de inflexão

β_0 – coeficiente de regressão calculado para obter a interceção com o eixo da varável dependente

β_1 – coeficiente de regressão calculado para obter o coeficiente linear

β_2 – coeficiente de regressão calculado para obter o coeficiente quadrático

- A opção pela equação quadrática verificou-se após o ajustamento das três especificações, a linear, a quadrática e a cúbica, através do teste de R^2 (coeficiente de determinação) que explica a percentagem de variabilidade de explicação da variável dependente pela independente ou explicativa.
- A modelização das variáveis teve que ser uniformizada em termos de medidas utilizadas, visto combinar variáveis com diferentes medidas.

Testes Estatísticos - Interpretação do Modelo de Correlações

As ferramentas em estatística só podem comprovar relações entre variáveis, mas que combinadas corretamente com a experiência do investigador e com a revisão da literatura permitem conhecer e até melhorar os resultados.

É muito comum em qualquer pesquisa baseada em variáveis essencialmente quantitativas tentar medir o grau de relacionamento entre essas variáveis, quando se propõe uma teoria que interliga os dois fenómenos. A prova estatística não significa necessariamente uma relação de causa e efeito entre as variáveis, mas somente sugere um relacionamento entre as variáveis. Por exemplo, o desvio da taxa de atividade empreendedora real do seu valor ajustado relacionado com os vários fatores, anteriormente enumerados, possibilita o conhecimento das inter-relações entre estas variáveis, o que auxilia a especificação e refinamento do modelo utilizado e proporciona uma perspectiva para a interpretação dos resultados (Hair et al., 2010).

O processo pretende calcular quais os fatores de empreendedorismo (sigla é FE) que contribuem para a variância da TEA para além da variância explicada pelo PIB *per capita* (Paridade Poder Compra), ou seja as equações 6.2 e 6.3 seguintes:

$$\Delta TEA = TEA - TEA^* \quad (\text{equação 6.2})$$

$$\Delta TEA = f(\text{FE}) \quad (\text{equação 6.3})$$

Há interesse em verificar a diferença entre os dois grupos de países: países de rendimento médio e países de rendimento elevado. Para isso, a aplicação da Análise de Variância aparece como apropriada, visto ser a técnica que viabiliza a avaliação da igualdade das médias entre as amostras e respetivos desvio-padrão, mas sendo necessário medir a dimensão do efeito do fator de empreendedorismo (FE), resultante de condições estruturais de empreendedorismo, do meio ambiente, dos recursos e das condições económicas, sobre a variável dependente (ΔTEA ou Delta TEA), isto é a diferença entre a TEA real ou observada e a TEA ajustada ou calculada, é muito comum então utilizar a estatística do coeficiente de correlação.

Neste caso, se o efeito é estatisticamente significativo, ou seja se as diferenças observadas são superiores àquelas que se esperaria encontrar por mero acaso, então as variáveis são relevantes para os dois conjuntos de países. Contudo, a significância está geralmente associada à dimensão da amostra sob estudo.

Perante estes factos, utiliza-se o coeficiente de correlação de Pearson (r):

- Se representarmos as amostras por X_1, \dots, X_n e Y_1, \dots, Y_n , o coeficiente de correlação amostral é dado por (6.4):

(equação 6.4)

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}}$$

- O coeficiente de correlação de *Pearson* (r) assume valores que variam no intervalo entre -1 e 1, estes limites correspondem ao máximo de intensidade e a direção de tipo linear entre duas variáveis quantitativas que é possível observar, permitindo estimativas da força na associação entre variáveis. Uma associação no mesmo sentido indica uma relação positiva com valores próximos de 1 ou uma associação no sentido inverso indica uma relação negativa aproximada a valores de -1 e os próximos de zero ou mesmo zero indicam fraca associação.
- A probabilidade de significância, “ p ” ou “ p -value” de *Sig. (1 ou 2 tailed)*” conforme os testes são unilaterais ou bilaterais, é utilizada em todos os testes estatísticos da tese para complementar a teoria da decisão.

No caso do teste de correlação se a probabilidade de significância é baixa é porque o resultado do teste é considerado real e não uma mera coincidência (no caso acima do teste de *Pearson* é que o “ r ” de associação não se deve ao acaso). Os casos mais favoráveis são os de probabilidades com valores “ p ” menores que “0,000”, cujos resultados dos testes têm elevada significância estatística porque as probabilidades são inferiores à milésima (0,1%) ou num valor mais extremo pelo tipo de hipóteses realizadas em que a probabilidade da hipótese nula do tipo “ H_0 : Não existe associação entre variáveis” ser verdadeira não se verifica, considerando-se seguro rejeitar esta hipótese. Os valores de probabilidade de 1%, 5% e 10%, ou níveis de significância inferiores a 0,01; 0,05 e 0,1 são usados com frequência na representatividade dos resultados.

- A exigência de que a distribuição amostral seja do tipo normal, é um dos requisitos de um grupo de métodos específicos de utilização frequente e genericamente designados por métodos paramétricos.
- Uma outra característica importante é a de que à medida que a dimensão das amostras aumenta, a distribuição da média da amostra tende para a distribuição normal.

No caso em estudo da relação entre empreendedorismo e crescimento económico têm-se variáveis independentes (EFC, medidas socioeconómicas e medidas macroeconómicas) que são medidas em unidades diferentes, o que torna difícil determinar a importância relativa de cada variável independente, sendo que os testes de *Pearson* e a aplicação da transformação *Z* de *Fisher*²⁹ vão permitir concluir sobre as diferenças entre o grupo de países de rendimento médio e o grupo de países de rendimento elevado.

Testes Estatísticos – Especificação formal da transformação *Z* de Fisher

A expressão desenvolvida pelo famoso estatístico Fisher que transforma o coeficiente *r* em variável aleatória que segue a normalidade, *z* de Fisher³⁰, veio obviar o problema do coeficiente de correlação poder ser assimétrico. Tal procedimento envolve o uso de logaritmos naturais.

Nesta investigação utiliza-se a sintaxe de Cohen e Cohen (1983) e o exemplo de Guiford e Frutchter (1978) para efetuar o teste da diferença entre dois coeficientes de correlação independentes (ou seja, as correlações entre as variáveis obtidas em duas amostras diferentes) da forma seguinte:

- A primeira amostra tem coeficiente de correlação r_1 para o número de pares de observações n_1 ; a segunda amostra tem coeficiente de correlação r_2 para o número de pares de observações n_2 ;

²⁹ Dentro dos testes ANOVA de análise de variância, que compara as médias de vários grupos independentes da população pode-se aplicar o teste de Kolmogorov-Smirnov ou então *Z* que efetua uma transformação para assegurar a normalidade na distribuição dos dados (Maroco, 2007).

³⁰ Não existe comando no SPSS foi calculado a partir de fórmulas introduzidas no Excel.

- Calcula-se z_1 e z_2 nas equações (6.5) e (6.6)

(equação 6.5)

$$z_1 = \frac{\ln(1 + r_1) - \ln(1 - r_1)}{2}$$

(equação 6.6)

$$z_2 = \frac{\ln(1 + r_2) - \ln(1 - r_2)}{2}$$

- Calcula-se Z na equação (6.7)

(equação 6.7)

$$z = \frac{(z_1 - z_2)}{\sqrt{\frac{1}{n_1 - 3} + \frac{1}{n_2 - 3}}}$$

- Calcula-se o Z em valor absoluto

$$Z \text{ ABS} = \text{ABS}(Z)$$

(equação 6.8)

- Com base no teste de significância de Fisher são calculados os valores p Fisherianos³¹, ou seja o nível de significância estatística entre os dois coeficientes de correlação transformados. Por exemplo, podemos escolher um nível de significância (*two-tailed*) nos testes bilaterais de 10% e calcular o valor crítico do parâmetro ou ainda ao nível de 1% que é o critério mais significativo.

Testes Estatísticos – Diferenças de Médias de mais que duas populações

Por último, para captar a medida do efeito para Portugal dos fatores de empreendedorismo na relação entre empreendedorismo e crescimento económico, optou-se por calcular testes de diferenças de médias entre três populações: Portugal (sigla na equação é PT); o grupo formado por países com rendimento médio (sigla na equação é RM) e os países de rendimento elevado (sigla na equação é RE).

³¹ Os valores p de Fisher são diferentes dos erros de tipo I de Neyman-Pearson designados de nível de significância α . Os valores p de Fisher já são calculados nos comandos de correlação do SPSS.

Por exemplo, se em Portugal um fator contribui negativamente para o empreendedorismo relativamente aos países de rendimento elevado, os de referência, dever-se-ia melhorar o desempenho deste fator, já que os países de maior crescimento económico atingem, em média, esse valor para o fator.

- A referência para formar os dois grupos de países foi o Produto Interno *per capita* Ajustado à Paridade do Poder de Compra (PIBpc_PPC) utilizando a terminologia do Fundo Monetário Internacional, já que abrange mais países que as estatísticas do Banco Mundial, adicionado ao facto do Banco Mundial classificar a divisão de rendimento dos países pelo método “Atlas” aplicado ao Produto Nacional Bruto per capita (PNB *per capita*) e, por isso, estabelece limites inferiores aos do FMI.
- Distinguiram-se dois grupos independentes de países: acima dos US\$ 20 000 e entre os US\$ 5 000 e US\$ 20 000, tendo-se eliminado os países com valores inferiores a US\$ 5000 para reduzir o enviesamento do modelo.
- Em termos de testes estatísticos são efetuadas as seguintes operações – não existem comandos no SPSS – a (6.9) e (6.10):

$$\Delta (\mu_{PT} - \mu_{RM}) / \sigma_{RM} \quad (\text{equação 6.9})$$

$$\Delta (\mu_{PT} - \mu_{RE}) / \sigma_{RE} \quad (\text{equação 6.10})$$

- Para avaliar a qualidade de ajuste do modelo é utilizada a estatística *p two-tailed* (comando SPSS) que terá que ter um valor de prova inferior a 0,1 (⁺ $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$).

Em termos gerais, a contribuição da análise irá permitir identificar características de fatores que condicionam o empreendedorismo e promovam o crescimento económico.

6.4 – Síntese dos Aspetos Metodológicos

Os aspetos centrais do estudo empírico apresentam-se resumidos no Quadro 6.4, que aliado à apresentação de alguma teoria sobre o suporte estatístico, igualmente realizada neste capítulo, permitem alicerçar a base da análise a desenvolver para alcançar os objetivos específicos do estudo. O passo seguinte consiste em desenvolver todo o tratamento estatístico dos questionários realizados de modo a obter resultados para questões como sejam: “Haverá fatores que condicionam mais a relação positiva entre empreendedorismo e

crescimento económico? Haverá fatores estratégicos que permitam a Portugal atingir os níveis dos países de rendimento mais elevado?” A análise é realizada no capítulo 7 seguinte e discutida no capítulo 8.

Quadro 6.4 – Aspetos Metodológicos da Investigação Empírica

Unidade de Análise	População e processo de atividade empreendedora
Área geográfica	Portugal e Países da OCDE
Recolha de Dados	Dados secundários Obtidos através de Questionários GEM: <i>GEM Individual Data Level</i> <i>GEM National Data Level</i> <i>National Experts Survey</i> Bases de dados internacionais: Fundo Monetário Internacional Banco Mundial
Organismo responsável pela validação dos dados	<i>Global Entrepreneurship Monitor, Babson College-London Business School</i> SPI Ventures (Sociedade Portuguesa de Inovação)
Período em análise	2001 (com restrições na base de dados); 2004; 2007 e 2010 (apenas dados publicados no Relatório)
Tamanho da amostra	Ano 2001– N° Indivíduos de 29 países (66.602 respostas válidas) Ano 2004 – N° Indivíduos de 34 países (145.189) Ano 2007 – N° Indivíduos de 42 países (155.183) <i>APS Sample Size</i>
Base temporal	<i>Cross section</i> (Dados recolhidos num determinado momento)
Data de realização do questionário	Entre Maio e Setembro de cada ano
Dados disponíveis	Três anos depois da realização, normas do GEM
Análise de Dados	Análise exploratória de dados Modelação dos dados e Inferência estatística

Fonte: Análise do autor

CAPÍTULO 7 – RESULTADOS

“ A descoberta de novas ideias nem sempre é um processo linear. Não é tão gracioso como um ginasta habilidoso; é mais como tropeçar numa selva de factos e ideias que parecem desafiar a lógica.”

George Stigler³²

Este capítulo está organizado em duas secções para efetuar o estudo da relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico, a partir da informação obtida. Na secção 1 faz-se uma caracterização geral do empreendedorismo, a partir da análise descritiva das amostras. Na secção 2 respondem-se às questões de investigação, tendo por base o modelo conceptual e utilizando a inferência estatística, aplicada aos anos em que existam valores das variáveis selecionadas. Como resposta à primeira questão apresentam-se os resultados do método adotado para associar o empreendedorismo ao crescimento económico. Ainda nesta secção responde-se à segunda questão, através de resultados dos testes ao impacto dos fatores de empreendedorismo no processo de crescimento económico, formatado à luz da extensão de trabalhos apresentados para outras populações e às teorias contemporâneas de crescimento económico. Por último, a resposta à terceira questão, ao aplicar a 4ª fase do modelo de investigação, confirma para Portugal os resultados sobre os fatores que condicionam a relação entre empreendedorismo e crescimento económico.

7.1 – Caracterização Geral do Empreendedorismo

Neste ponto sobre a caracterização geral do empreendedorismo conforme as amostras da população para os anos de 2001, 2004 e 2007, realiza-se a análise descritiva dos dados, procurando identificar padrões das variáveis selecionadas e, atendendo aos objetivos de comparação entre Portugal e os grupos de países de rendimento médio e de rendimento elevado, os países foram agrupados de acordo com o Produto Interno Bruto *per capita* ajustado à Paridade do Poder de Compra.

Para o ano de 2010, com a publicação do Relatório Global GEM de Kelley, Bosma e Amorós (2011) e com a síntese apresentada pelo Relatório GEM Portugal 2010 (Anexo C,

³² George Stigler (1911-1991), Economista da Escola de Chicago, ganhou o Prémio Nobel da Economia em 1982.

Quadro C3), há a possibilidade de apresentar alguns resultados a fim de obter uma série de dados de quatro anos para a caracterização do empreendedorismo nalgumas variáveis, mas será impossível efetuar cálculos, porque a base de dados respetiva ainda não está disponibilizada. Além disso, o ano de 2010 também não vai ser incluído no modelo proposto nesta tese, para que este não esteja afetado pelos efeitos de propagação da crise financeira internacional, com particular impacto na taxa de desemprego do país (na revisão da literatura sobre empreendedorismo e crescimento económico é frequentemente referido o efeito emprego / desemprego).

O critério estabelecido, tendo em conta os métodos referidos no capítulo anterior, é de “Rendimento Médio” para valores de Produto Interno Bruto *per capita* corrigido pela Paridade do Poder de Compra entre US\$5 000 e US\$20 000 e de “Rendimento Elevado” para valores acima de US\$20 000. Portugal está classificado como país de “Rendimento Elevado” com um PIB *per capita* corrigido pela paridade do poder de compra sempre acima dos 20 000 dólares no período em estudo, o que também se compatibiliza com a tipologia de crescimento competitivo de Porter et al. (2002), a qual integra Portugal nas economias orientadas para a inovação, resultado do maior ênfase em atividades de serviços com uma economia madura e de riqueza acumulada (ver Anexo B – Indicadores por países – Quadro B.1– Construção da Variável Rendimento).

O PIB *per capita* em PPC utilizado na tese é sempre da base de dados do FMI por abranger todos os países do inquérito, apesar de metodologia ligeiramente diferente dos dados do Banco Mundial que replica para os países europeus os dados do Eurostat. Por exemplo, para Portugal em 2001 o rendimento *per capita* ajustado pela paridade do poder de compra é de 20 064, 82 dólares no FMI e de 18 507 dólares no BM/Eurostat (ou 17 452 euros).

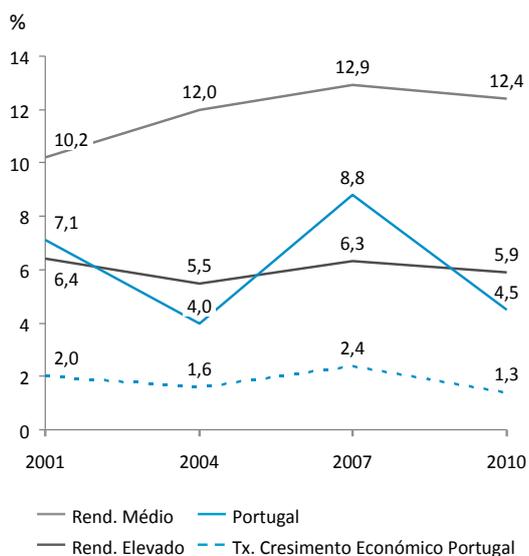
7.1.1 – Empreendedorismo e Tipo de Empreendedor

A taxa de empreendedorismo (TEA), enquanto índice principal apurado através da sondagem à população adulta ativa, revela para Portugal um comportamento diferente e irregular relativamente aos dois grupos de países em análise, os de rendimento médio abaixo dos vinte mil dólares *per capita* anuais e os de rendimento elevado acima deste valor (neste caso estão disponíveis os dados para os anos 2001, 2004, 2007 e 2010).

Entre 2001 e 2004, uma forte descida da TEA para dois terços do valor de início do período, seguida de uma subida para mais do dobro entre 2004 e 2007 e novamente uma descida para metade do valor entre 2007 e 2010 (Figura 7.1).

A relação entre empreendedorismo e crescimento económico é complexa com grande variedade de fatores, com muitos canais pelos quais se pode realizar a associação. Contudo, a observação rápida e “simplista unidimensional” sobre a irregularidade na tendência da taxa de empreendedorismo de Portugal encontra paralelismo, embora com uma amplitude muito menor, com a estrutura idêntica das taxas de crescimento económico respetivas, como se pode verificar na Figura 7.1.

Figura 7.1 – Taxa de Empreendedorismo (TEA), 2001, 2004, 2007 e 2010



Fonte: Cálculos do autor com base nos inquéritos GEM à População Adulta (APS), *National Data Level*, 2004 e 2007. Os dados 2001 e 2010 são retirados dos Relatórios: “2001 Portugal Executive Report” e “Relatório Global do GEM 2010”.

Portugal, entre 2001 e 2010, observa valores de TEA a variar entre 7,1%³³; 4%; 8,8% e 4,5%, respetivamente Os valores do empreendedorismo nacional flutuam com grande

³³ Para 2001 os valores que se retiram do Inquérito APS *Individual Data* devem ter sido corrigidos para valores definitivos registados no Relatório Executivo, já que a variável *teayy* no APS *Individual Data* tem o valor de 5,2% e no *2001 Executive Report* (Reynolds et al.) e Relatório Executivo Portugal a TEA é de 7,1%.

amplitude e devem-se comparar com a estabilidade dos países de PIB *per capita* acima dos US\$20 000, nos quais cerca de 6 indivíduos estão ativamente envolvidos em negócios nascentes ou na gestão de novos negócios, por cada 100 indivíduos em idade adulta.

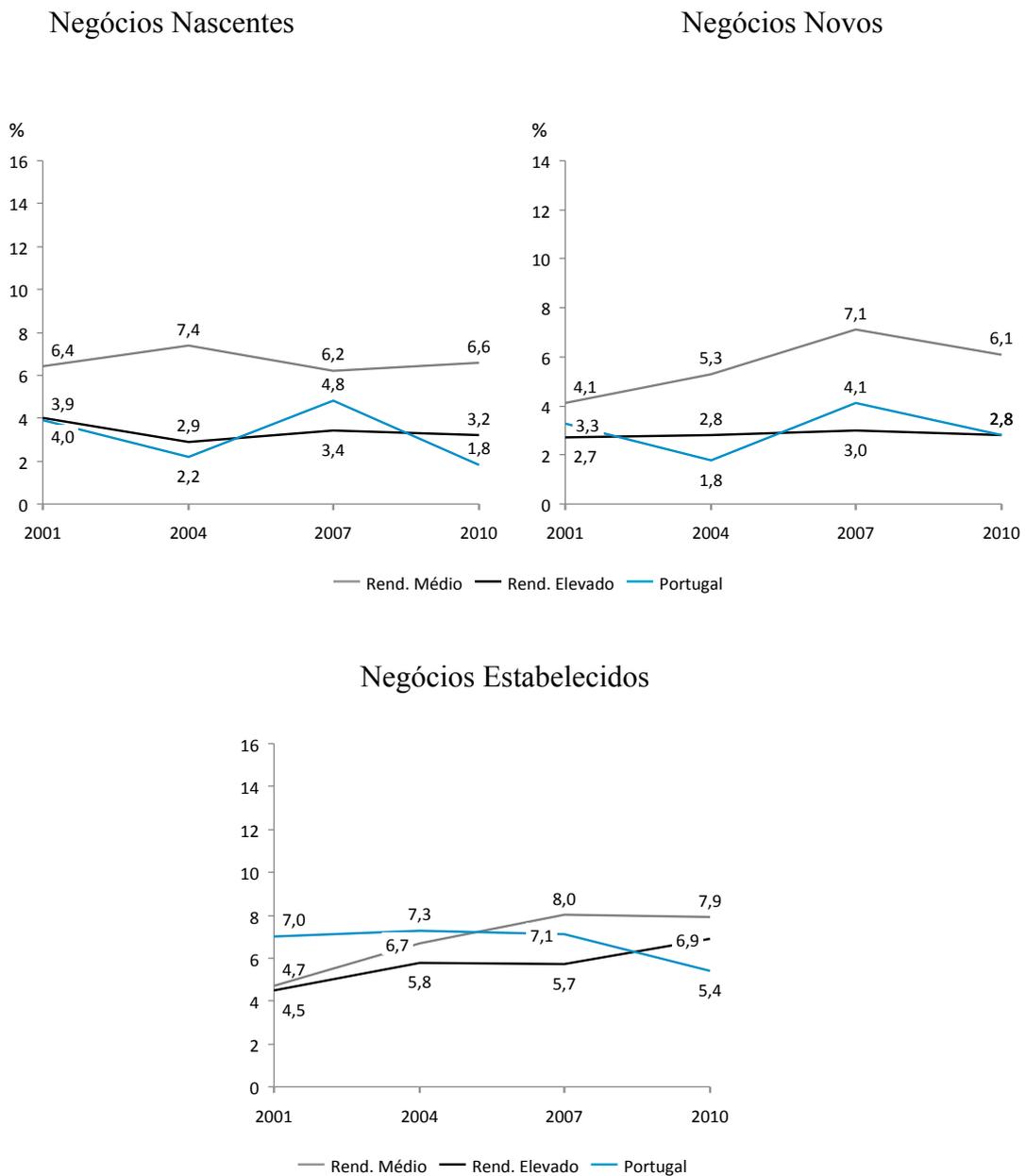
Ora o ritmo débil do crescimento económico nacional em torno dos 2% ao ano relativamente às economias avançadas, sofre uma desaceleração entre 2001 e 2004 com o crescimento do PIB de 1,6%, não obstante ter sido um período macroeconómico favorável em termos mundiais, conforme já referido no quinto capítulo, mas Portugal tinha entrado em contraciclo da expansão de 1998-2000. Assim, o valor razoável obtido pela taxa de empreendedorismo de Portugal, TEA 7% em 2001, foi ainda resultado das políticas expansionistas aceleradas, inclusive facilitando a criação de novas empresas, nos três anos anteriores. Contudo, os fortes desequilíbrios macroeconómicos já instalados, levam a que a desaceleração do crescimento do PIB já se reflita na descida do empreendedorismo, TEA 4% em 2004.

De facto, o processo empreendedor desenvolve-se num contexto social, político e económico, pelo que variações neste contexto têm consequências no processo, sendo que a generalidade de todos os países desceram a TEA em 2004, reflexo da contração económica internacional de 2003.

De 2004 até 2007, o crescimento económico português aumenta até 2,4%, sendo baixo relativamente às economias avançadas, mas a taxa de empreendedorismo de Portugal dispara para os 8,8%, com os países de rendimento elevado a obterem em média apenas 5,9% e a UE cerca de 5% de atividade empreendedora inicial, a nascente e nova (TEA, *early-stage*).

Entre 2007 e 2010, a redução do crescimento económico é mundial, acompanhando a recessão económica global, com consequências no empreendedorismo que desceu mundialmente, verificando-se em Portugal e países europeus como a Espanha, Itália e Dinamarca uma redução significativa. No entanto, Portugal em 2010 tem a taxa de empreendedorismo mais baixa que os valores médios dos dois grupos, quer de economias de rendimento elevado, quer de rendimento médio.

Figura 7.2 – Empreendedorismo por Tipo de Negócios, 2001, 2004, 2007 e 2010



Fonte: Cálculos do autor com base nos inquéritos GEM à População Adulta (APS), *National Data Level*, 2004 e 2007. Os dados 2001 e 2010 são retirados dos Relatórios: “2001 Portugal Executive Report” e “Relatório Global do GEM 2010”.

Na Figura 7.2, para completar a reflexão sobre a taxa de empreendedorismo, tenta-se ligá-la com a idade dos negócios empreendedores, constatando-se que a proporção da população adulta (18-64 anos) a gerir negócios que começam até aos três meses de atividade tem tendência a ser superior à de empreendedores dos negócios novos com atividade até 3,5 anos, quer nos Países de Rendimento Médio, quer nos Países de Rendimento Elevado, o que reflete o risco nos negócios já em atividade (Drucker, 1985).

Portugal, em 2010, tende a contrariar esta tendência, observando-se um número de novas empresas a predominar sobre o número de empresas nascentes. Por isso, neste ano, apesar do valor total muito baixo da atividade empreendedora, esta não se revela tão desfavorável no tipo de empreendedores a gerir negócios novos com uma taxa de 2,8%, valor igual à média dos países de rendimento elevado.

Na mesma Figura 7.2 e no referente ao nível de atividade empreendedora nos negócios estabelecidos há mais de 3,5 anos, Portugal no período de 2001 a 2007 apresenta uma taxa constante de 7%, o que difere das flutuações do empreendedorismo nascente e novo e, apenas desce com significado em 2010, ano em que apresenta o pior resultado entre todos os países.

7.1.2 – Empreendedorismo induzido pelo Motivo

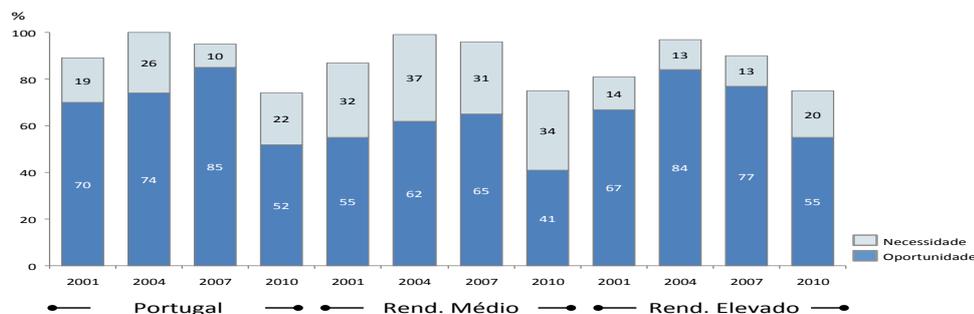
Em Portugal é nítida a distinção entre empreendedores que tomaram uma iniciativa empreendedora com base em oportunidades de mercado identificadas – resultado do desejo de aproveitar por iniciativa própria uma possibilidade de negócio existente, através da criação de uma empresa – relativamente à questão da necessidade, que resulta da ausência de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente, o trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de uma empresa.

A Figura 7.3 apresenta uma estrutura semelhante entre Portugal e as economias de rendimento elevado, que também são as orientadas para a inovação, sendo praticamente constante ao longo dos anos a preponderância da criação de negócios motivados pela oportunidade, mas a percentagem dos empreendedores que iniciam uma empresa com motivo de necessidade aumentou em 2010 em todas as economias.

No que concerne às motivações da orientação pela oportunidade verifica-se em Portugal, no período em análise, que a oportunidade de aumentar o rendimento (variável *teayyop2* dos dados *APS National Data*) sobrepõe-se às questões de obter independência (variável *teayyop1*) ou uma mistura de motivos.

Este facto, explorado na literatura por Shane e Ventakaraman (2000), Reynolds et al. (2002) e Acs et al. (2005), em que a existência e descoberta da oportunidade empreendedora e a decisão de explorá-la, é considerado como o ponto de partida da atividade empreendedora.

Figura 7.3 – Taxa de Empreendedorismo por Motivo, 2001, 2004, 2007 e 2010



Nota: A diferença para 100% é uma mistura dos dois motivos

Fonte: Cálculos do autor com base nos inquéritos GEM à População Adulta (APS), *National Data Level*, 2004 e 2007. Os dados 2001 e 2010 são retirados dos Relatórios: “2001 Portugal Executive Report” e “Relatório Global do GEM 2010”.

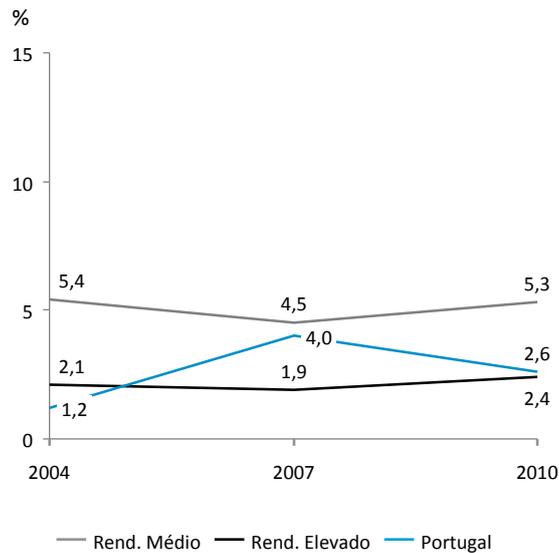
7.1.3 – Cessação da Atividade Empreendedora

Em Portugal, a percentagem da população adulta que desistiu de um negócio nos 12 meses anteriores à realização da Sondagem à População Adulta (entre Maio e Julho, conforme o ano de referência) em 2004 e 2010 está alinhada com as taxas dos países de rendimento elevado, que rondam em média o valor anual estável de 2%.

Em 2007, Portugal na desistência dos negócios já regista uma taxa de 4% muito elevada, o dobro das economias avançadas e, aproximada do valor médio de 5% das economias de rendimento médio.

Analisando, o motivo desta cessação dos negócios em 2007 em Portugal, verifica-se que a falta de lucro era o motivo mais relevante (41,2%), seguindo a tendência das economias orientadas para a inovação (variável *exyy_rs1* dos dados APS *National Data*, GEM).

Figura 7.4 – Cessação da Atividade Empreendedora, 2001, 2004, 2007 e 2010



Fonte: Cálculos do autor com base nos inquéritos GEM à População Adulta (APS), *National Data* e dados do Relatório Global GEM 2010. Não estão disponibilizados dados pelos Inquéritos GEM para 2001.

7.1.4 – Empreendedorismo e Características Demográficas

Os fatores sociodemográficos básicos: género, idade, educação, nível de rendimento familiar têm uma relação sistémica com o empreendedorismo e o contexto favorável destas características individuais reflete-se positivamente na criação de novas empresas.

O quadro 7.1, no que diz respeito ao empreendedorismo por género está consistente com a literatura (Minniti et al., 2006) que analisa a existência de uma diferença significativa no rácio masculino e feminino ao longo de um extenso período de tempo. No entanto para Portugal a situação flutua com algum significado conforme os anos em análise, a referir:

- Em 2001, o empreendedorismo feminino nacional é baixo relativamente à média geral, sendo o rácio TEA masculino/feminino de 2,7 que compara com os 2,0 registado nos dois grupos de países.
- Em 2004, o empreendedorismo feminino sobe extraordinariamente e atinge um valor muito superior e distanciado da média geral verificada nos dois grupos de países, sendo o rácio empreendedores/empreendedoras em Portugal de 1,1, quase de equilíbrio ótimo.

- Em 2007, o empreendedorismo feminino torna a descer e este rácio TEA atinge o valor regular de 1,9, com a percentagem de empreendedores do sexo masculino equivalente a cerca do dobro da percentagem do sexo feminino, igualando a estabilidade demonstrada nos países de rendimento elevado.
- Em 2010, segundo o relatório GEM Portugal, o rácio manteve-se praticamente constante relativamente a 2007, ao nível da UE e das economias orientadas para a inovação, o que vem confirmar a situação de Portugal quanto à distribuição por género dos empreendedores

As amostras do GEM que medem o empreendedorismo feminino, não como rácio mas como índice TEA só está disponível a partir de 2007 (variável *teayyfem*) – percentagem de mulheres no mercado de trabalho que estão ativamente envolvidas em negócios nascentes ou novos – observam que a taxa de atividade empreendedora feminina nunca foi superior à dos homens, mas entre países há diferenças consideráveis.

Em 2007, o inquérito GEM Dados Nacionais já permite calcular a taxa de empreendedorismo feminino, obtendo-se o maior diferencial entre a China $tea07fem = 13,4$ e o Japão $tea07fem = 5,2$.

Quadro 7.1 – Empreendedorismo e as Características Demográficas
Género (% na TEA e EB)

2001	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: (masculino)	72,9	66,3	66,4
TEA: (feminino)	27,1	33,7	33,6
TEA: Masculino/ Feminino Rácio	2,7	2,0	2,0
EB: (masculino)	68,5	73,3	70,3
EB: (feminino)	31,5	26,7	29,7
EB: Masculino/ Feminino Rácio	2,2	2,7	2,4
2004	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: (masculino)	51,4	56,9	65,3
TEA: (feminino)	48,6	43,1	34,7
TEA: Masculino/ Feminino Rácio	1,1	1,3	1,9
EB: (masculino)	55,1	65,8	67,1
EB: (feminino)	44,9	34,2	32,9
EB: Masculino/ Feminino Rácio	1,2	1,9	2,0
2007	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: (masculino)	65,9	57,7	66
TEA: (feminino)	34,1	42,3	34
TEA: Masculino/ Feminino Rácio	1,9	1,7	1,9
EB: (masculino)	68,4	64,3	69,3
EB: (feminino)	31,6	35,7	30,7
EB: Masculino/ Feminino Rácio	2,2	1,8	2,2

Fonte: Cálculos do autor a partir da Base de Dados Individuais GEM, para 2001, 2004 e 2007 com filtro para 18-65 anos de idade e com ponderador “weight_L” ativo para 2001 e 2007.

Os estudos empíricos, que têm sido realizados relativamente à faixa etária em que se inserem os empreendedores, apontam para o intervalo dos 25-34 anos nos países em desenvolvimento, contra os 35-44 anos nos países desenvolvidos (Bosma et al., 2007). Nesta investigação, o que foi encontrado sobre a distribuição por idades de todos os empreendedores nascentes e novos (variável *tea_yy_ap*) ou de todos os empreendedores estabelecidos (variável *eb_yy_ap*), conforme quadros do Anexo C – Estatística Descritiva (Quadro C.1 – Empreendedorismo e Características Demográficas, por escalão etário), conclui:

- Em 2001 e 2004, o empreendedorismo medido pela TEA é dominante na faixa dos 25-34 anos em todos os países, incluindo Portugal. Em 2007, os países de rendimento elevado já apresentam valores mais elevados nos 35-44 anos, confirmando a tendência proposta pelo estudo de Bosma et al. (2007) sobre o escalão etário que tem impacto no empreendedorismo das economias avançadas. No entanto, em Portugal este nível etário ser dominante não se apresenta com um resultado nítido: as proporções de empreendedores nos dois escalões referidos são praticamente idênticas, com uma pequena diferença não significativa que pode ser justificada por arredondamentos.

Neste estudo, como acima referido, está selecionada a variável “*tea_yy_ap*”, relativa à distribuição percentual de empreendedores por escalão etário, concluindo que a TEA mais elevada é no escalão 25-34 anos. Já no “Projeto GEM Portugal 2007” (GEM, 2008) o facto do índice TEA ser calculado diretamente por escalão etário através da variável “*tea_yy_ac*”, conduz ao resultado mais elevado de TEA no escalão 35-44 anos, ainda que por um desfasamento não muito significativo.

A título de confirmação e estando publicado o relatório “GEM Portugal 2010” (GEM, 2011), verifica-se que o mesmo valor TEA calculado diretamente no escalão (variável *tea_yy_ac*) já regista a faixa dos 25-34 anos como a de maior TEA, a mesma faixa etária obtida pelo nosso estudo para o ano de 2007, o que até é contrário ao resultado apresentado no relatório “Projeto GEM Portugal 2007”. Este facto, do relatório mais recente de 2010, vir a confirmar a faixa dos 25-34 anos como maioritária está consistente com os nossos cálculos para 2007, o que parece reforçar os dados recolhidos na presente investigação referentes a esse ano.

Assim, Portugal apresenta um empreendedorismo mais jovem que o das economias avançadas, mas com tendência de aproximação à idade verificada nestas economias.

- Em Portugal, a situação detetada em 2001 mantém-se até 2010, com o valor mais elevado de empreendedores de empresas estabelecidas na faixa dos 45-54 anos, ao contrário dos 35-44 anos das economias avançadas, resultando num envelhecimento que persiste neste tipo de empreendedores com negócios com mais de três anos e meio de atividade.
- Adicionalmente, acompanhando a tendência verificada em todas as economias, a taxa de empreendedores muito jovens de 18-24 anos nos negócios nascentes e novos é baixa e a mesma situação se verifica no escalão acima dos 44 anos (Minniti et al., 2006). Contudo, em Portugal a faixa dos mais jovens até aos 24 anos obtém uma proporção mais elevada que economias avançadas, o vem reforçar o resultado de um empreendedorismo mais jovem para Portugal.

A importância da educação no empreendedorismo tem sido mencionada na literatura, mas a respetiva relação não é linear (Minniti e Bygrave, 2004; Minniti, 2005), apesar dos estudos que pretenderam demonstrar que o fator educação promoveu o empreendedorismo nalguns países como a China, Bélgica e Finlândia (Arenis e Minniti, 2005). Nesta investigação os dados sobre toda a população adulta inquirida levam a concluir o seguinte:

- A maior percentagem de empreendedores iniciais, medido pela TEA, nas economias avançadas atinge o grau de escolaridade de nível superior, mas em Portugal apesar da evolução entre 2001 e 2007, no número de empreendedores a atingirem o nível de ensino superior, o valor de topo da instrução revela-se ao nível do ensino profissionalizante. No entanto, os empreendedores tendem a ter qualificações acima da média da população portuguesa.
- Nos empreendedores com mais de 3,5 anos de atividade, a taxa EB nacional mais elevada verifica-se ao nível de educação do ensino superior em 2007. As taxas EB em todos os níveis de escolaridade aproximam-se das verificadas nas economias de rendimento elevado e apresentam-se mais distanciadas das de rendimento médio, conforme os Quadros Estatísticos do Anexo C, Quadro C.1 – Empreendedorismo e Características Demográficas, no tópico “Empreendedorismo por Nível de Escolaridade”.
- Nos países de rendimento médio, as qualificações, nos três anos analisados, apresentam uma discrepância muito grande no período, provavelmente devido ao número mais

reduzido de países que entra neste grupo, principalmente em 2001 e 2004. Enquanto a maioria dos novos negócios são criados por indivíduos com o ensino superior, em 2001 e 2004, já nos anos subsequentes esta taxa TEA passa a ser maioritária no nível de qualificação oposto. Assim, em 2007, o nível mais baixo de qualificação, o do ensino secundário incompleto, é que obteve a TEA mais elevada, sendo esta repartição mantida quando analisados os empreendedores dos negócios já existentes.

Atendendo ao inquérito realizado a todos os adultos da amostra calcula-se o índice de rendimento agrupado em três escalões de rendimento: baixo / médio /alto, cujos valores estão apresentados no Anexo C, Quadro C.1 no tópico “Empreendedorismo por Nível de Rendimento”, detetando-se que os indivíduos com rendimento mais elevado é que estão mais envolvidos no empreendedorismo em todos os países e em qualquer fase do ciclo de vida do processo empreendedor, quer inicial com nascentes e novos (TEA), quer estabelecidos (EB).

7.1.5 – Empreendedorismo e Meio Envolve

Após a análise às características demográficas, realizada através das respostas diretas aos inquéritos ou índices construídos (ver as notas do Quadro 6.3 – Variáveis e Medidas), este título debruça-se sobre os aspetos relativos ao meio envolvente em que se processa a atividade empreendedora que vai influenciar a aspiração empreendedora ou seja trata da natureza qualitativa do empreendedorismo (definição do GEM).

São estudadas as componentes do meio envolvente da atividade empreendedora através dos resultados obtidos para os setores de atividade económica, internacionalização, inovação, concorrência, intensidade tecnológica. Para medir as respostas foram definidas as variáveis ou construídos índices (Quadro 6.3) a partir das questões dos grupos 2 e 3 do inquérito à população adulta, conforme está apresentado sinteticamente na Figura 6.3 do capítulo anterior (Anexo A – Inquéritos).

7.1.6 – Empreendedorismo e Atividade Económica

A distribuição setorial das empresas jovens e das empresas estabelecidas é analisada segundo a categorização dos setores de atividade económica, normalizada pelas Nações Unidas (terminologia ISIC, que também é utilizado pelo Instituto Nacional de Estatística em Portugal e Estatísticas da União Europeia) que, ao nível mais agregado, foi aplicado

neste estudo e corresponde às seguintes quatro divisões: setor extrativo (agricultura, pecuária, pescas e extração de matérias brutas); setor transformador (construção, manufatura, transporte e distribuição grossista), serviços para cliente organizacional (serviços de apoio às empresas) e serviços orientados para o consumidor final, tendo sido obtido um índice para cada categoria nas duas dimensões de empreendedorismo, inicial e estabelecido, indicando o seguinte:

- Em Portugal, o setor que regista a maior percentagem de empreendedores é o dos serviços, nomeadamente o orientado ao consumidor, sempre acima de 50%, quer as empresas nascentes e novas, quer as empresas estabelecidas estão direcionadas para o consumidor final, como a venda a retalho, restaurantes, alojamento, saúde, educação e atividades recreativas. Este valor está consistente com o referido por Bosma e Harding (2007), apoiado nos estudos anteriores de que independentemente do tipo de empreendedores, TEA ou EB, ou do tipo de economia, rendimento elevado ou médio, o empreendedorismo concentra-se nas atividades orientadas para o consumidor (Pior e Sabel, 1984; Carlsson, 1989).
- Este setor orientado ao consumidor é também o que obtém a maior percentagem de atividade empreendedora nas economias de rendimento elevado apesar das taxas serem mais baixas que as nacionais, mas em contrapartida o setor da indústria obtém uma percentagem mais elevada nos países avançados sempre superior a 25%, enquanto as taxas nacionais são inferiores a 20%.
- Nos últimos anos as economias desenvolvidas mostram a tendência crescente do setor dos serviços para clientes organizacionais e Portugal também regista neste setor um aumento significativo de 11% em 2004 para 30% em 2007³⁴. Igualmente, neste aspeto Bosma e Harding (2007) argumentam que nos países desenvolvidos o valor económico dos serviços orientados para empresas (*Business to Business*) tende a ser mais elevado do que nos países de rendimento médio (cf. Anexo C, Quadro C.1 no tópico “Empreendedorismo e Setores de Atividade”).

³⁴ No anexo C – Estatísticas Descritivas, Empreendedorismo e Setores de Atividade não existem valores para Portugal, 2007, visto as bases de dados, quer Individual quer Nacional, encontrarem-se vazias, apesar de terem sido contactadas as equipas do GEM não se conseguiu obter a recuperação destes dados, que existem, pois estão referidos no Relatório para Portugal 2007.

7.1.7 – Empreendedorismo e Internacionalização

Considerando a orientação externa de mercado como a escolha estratégica dos empreendedores em termos de posicionamento de mercado, calcula-se o grau de internacionalização através da percentagem de clientes internacionais divididos por quatro escalões. Efetuando a distribuição das duas categorias de empreendedores (TEA e EB) pelos quatro escalões de intensidade de exportação no Quadro 7.2 verifica-se:

- Em Portugal, a internacionalização dos negócios nascentes e novos (TEA), medida pelos negócios que apresentam clientes no exterior, sobe de 41% em 2004 para 67,5% em 2007 e desce para 62,4% em 2010. Nos negócios estabelecidos (EB) os valores são um pouco superiores e não demonstram alterações significativas no período.
- A situação desfavorável de não haver internacionalização das empresas nacionais está mais agravada nos negócios novos do que nos negócios estabelecidos em 2004 (59% de TEA e 42% de EB). Em 2007, o aumento de empreendedorismo leva a que esta repartição se inverta ligeiramente (32,5% de TEA e 32,8% de EB). No entanto, em 2010, a diminuição da taxa global de empreendedorismo, piora de novo a situação dos empreendedores nascentes e novos (TEA) sem clientes no exterior ao subir a taxa para 37,6%.
- A intensidade exportadora nacional do empreendedorismo *start-up* tem vindo a aumentar e em 2007 já cerca de 50% dos negócios novos apresentam um quarto de clientes fora do país, enquanto em 2004 não ia para além dos 36% e até sobe ligeiramente em 2010 para 50,6%.
- Nos outros dois escalões, verifica-se que a percentagem de novos negócios que têm entre 26% e 75% de clientes no exterior sobe de 2,7% em 2004 para 9,6% em 2007 e desce para 2,3% em 2010. Contudo, no escalão mais elevado de intensidade exportadora com mais de 75% de clientes estrangeiros as novas empresas é que têm subido de 5% em 2004 para 8% em 2007 e ainda para 9,5% em 2010.
- Os valores de internacionalização das empresas empreendedoras apresentados para Portugal são algo semelhantes aos resultados médios percentuais das economias avançadas, com Portugal a posicionar-se ligeiramente melhor nos anos em análise, incluindo o registo de percentagens mais baixas por ausência de internacionalização nos negócios empreendedores, quer sejam nascentes e novos, quer de negócios estabelecidos.

Quadro 7.2 – Empreendedorismo e Internacionalização
(% na TEA e EB)

2004	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: Sem clientes no Exterior	59,3	74,3	47,3
TEA: 1-25% clientes no Exterior	35,6	18,3	34,8
TEA: 26-75% clientes no Exterior	0	5,2	10,3
TEA: 76-100% clientes no Exterior	5,1	2,2	7,6
EB: Sem clientes no Exterior	41,7	75,1	55,4
EB: 1-25% clientes no Exterior	55,6	18,8	31,5
EB: 26-75% clientes no Exterior	2,7	4,4	8,7
EB: 76-100% clientes no Exterior	0	1,7	4,4
2007	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: Sem clientes no Exterior	32,51	71,35	42,15
TEA: 1-25% clientes no Exterior	49,96	18,83	34,54
TEA: 26-75% clientes no Exterior	9,55	5,90	14,48
TEA: 76-100% clientes no Exterior	7,98	3,92	8,83
EB: Sem clientes no Exterior	32,79	72,81	47,79
EB: 1-25% clientes no Exterior	51,49	18,24	35,71
EB: 26-75% clientes no Exterior	11,03	6,24	9,74
EB: 76-100% clientes no Exterior	4,69	2,71	6,77

Fonte: Cálculos do autor a partir da Base de Dados Nacional GEM, para 2004 e 2007. Não há dados para 2001.

7.1.8 – Empreendedorismo e Inovação

A inovação continua a ser o fator central do empreendedorismo. Gartner (1988) sublinha que “o comportamento empreendedor é baseado na visão e focalizado na inovação”, enquanto Venkataraman (1997) torna a referir que “os empreendedores são agentes da inovação”. Para medir a inovação, questionam-se os empreendedores iniciais (TEA) e os de negócios estabelecidos há mais de 3,5 anos (EB) sobre o número de clientes que avaliam a novidade do produto ou serviço, aplicando-se três medidas: nenhum cliente / alguns dos clientes / todos os clientes conhecem o produto. As respostas da população adulta em 2004 e 2007 estão registadas no quadro 7.3.

- Em Portugal, verifica-se que o indicador de novidade/inovação é muito desfavorável, sendo a opinião da maioria dos empreendedores que “nenhum” dos seus clientes considera os produtos/serviços novos ou desconhecidos, já que estas proporções se situam acima dos 60% para TEA e dos 80% para a repartição nos negócios com mais anos (EB). Este facto está reforçado no Relatório de 2010, com a opinião dos empreendedores nascentes e novos (TEA) a atingir os 72,9%.
- A opinião de que “todos” os clientes consideram os produtos inovadores, apesar de muito baixa nos dois tipos de duração dos negócios (TEA e EB) melhora nas *start-up* entre 2004 e 2007, verificando-se em Portugal também um aumento na percentagem de empreendedores, que são da opinião que todos os seus clientes consideram os produtos/serviços novos em 2007, a TEA de 12,7%, compara com 14,7% das economias de rendimento médio e 16,1% alcançados pelas economias avançadas.
- A situação intermédia referente à proporção de empreendedores nacionais, nascentes e novos (TEA) e de negócios estabelecidos (EB) que são da opinião que “alguns” dos seus clientes consideram os produtos novos é a que apresenta menor discrepância na comparação com os outros dois tipos de economias em 2007. Já em 2004 as empresas nascentes e novas registam o melhor valor no global dos países. Contudo, nos negócios com mais de 3,5 anos, em 2004 e 2007, existe uma grande diferença desfavorável a Portugal.

Quadro 7.3 – Empreendedorismo e Inovação
(% na TEA e EB)

2004	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: Produtos considerados novos por todos os clientes	4,0	11,7	12,5
TEA: Produtos considerados novos por alguns clientes	28,6	25,5	25,3
TEA: Produtos considerados novos por nenhum dos clientes	67,4	62,9	62,2
EB: Produtos considerados novos por todos os clientes	3,2	9,4	8,1
EB: Produtos considerados novos por alguns clientes	7,2	21,1	18,8
EB: Produtos considerados novos por nenhum dos clientes	89,5	69,5	73,1
2007	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: Produtos considerados novos por todos os clientes	12,73	14,68	16,15
TEA: Produtos considerados novos por alguns clientes	23,14	27,47	30,61
TEA: Produtos considerados novos por nenhum dos clientes	64,14	57,85	53,23
EB: Produtos considerados novos por todos os clientes	2,86	10,72	8,86
EB: Produtos considerados novos por alguns clientes	16,90	20,70	20,72
EB: Produtos considerados novos por nenhum dos clientes	80,24	68,58	70,43

Fonte: Cálculos do autor a partir da Base de Dados Nacional GEM, para 2004 e 2007. Não há dados para 2001.

7.1.9 – Empreendedorismo e Concorrência

Um outro indicador é a avaliação da concorrência, através do número de empresas que oferecem produtos ou serviços semelhantes com respostas do tipo “Muitas”, “Algumas” ou “Nenhuma” (Anexo C ver quadro C.1 no título “Empreendedorismo e Concorrência”).

- Em Portugal os valores atribuídos à concorrência são razoavelmente satisfatórios no referente ao empreendedorismo inicial, apresentando-se com a mesma estrutura entre 2004 e 2007 e mais em linha com os resultados médios associados às economias de rendimento elevado. Enquanto, nos negócios estabelecidos (EB) a atitude empreendedora sobre a concorrência reporta valores desfavoráveis para Portugal já que mais aproximados das economias de rendimento médio.

No entanto, no Relatório de 2010 está referido que Portugal regista um aumento relativamente a 2007 no nível da proporção de empreendedores que consideram ter muitos negócios concorrentes, passando de uma percentagem de 55 em 2007 para 60%, o que é superior à proporção de cerca de 52% das economias avançadas de referência.

- Em média registam-se percentagens mais favoráveis sobre a concorrência de empreendedores nascentes e novos em Portugal do que nos países de rendimento médio.

7.1.10 – Empreendedorismo e Novidade Tecnológica

Neste ponto, avalia-se a inovação tecnológica enquanto potencial de inovação, considerando que pode condicionar a redução dos custos de produção e simultaneamente satisfazer as necessidades dos consumidores. Enquanto, nos pontos anteriores aborda-se o potencial de inovação dos empreendedores, em sentido lato de mercado, que inclui: (i) o conhecimento do produto pelo consumidor e (ii) a quantidade de concorrentes.

Assim, define-se a variável intensidade tecnológica, a qual está agrupada em três níveis de disponibilidade da tecnologia: recente; de 1 a 5 anos; há mais de 5 anos, e avalia-se a sua relação com as dimensões do empreendedorismo: nascente e novo (TEA); há mais de 3,5 anos nos negócios (EB). A integração de questões sobre a intensidade tecnológica só se verificou no GEM 2007, cuja análise sugere o seguinte:

- A maioria dos empreendedores portugueses afirmam que “não utilizam as tecnologias mais recentes”, com a proporção mais elevada para os empreendedores estabelecidos.

Contudo, estas taxas são inferiores às médias dos dois grupos de países: rendimento médio e rendimento elevado, o que beneficia Portugal.

- A utilização de tecnologias recentes pelos empreendedores iniciais nacionais (TEA) é de 14% até 1 ano, seguindo-se as novas tecnologias até 5 anos com cerca de 22%, valores equiparados às economias avançadas.
- Enquanto, tecnologias já amortizadas (disponíveis há mais de 5 anos, conforme o tipo de tecnologia) atinge 64% do empreendedorismo TEA. Este valor apresenta-se mais favorável para Portugal, relativamente ao grupo de países de rendimento elevado (67%) e muito melhor que as economias de menor nível de rendimento (72%), conforme valores calculados para 2007 no Anexo C, quadro C.1 “Empreendedorismo e Grau de Novidade das Tecnologias”.
- No Relatório de 2010, os valores são ligeiramente menos favoráveis que os de 2007 sobre a novidade das tecnologias (12%; 20% e 68%, respetivamente por idade), mas continuam a beneficiar Portugal relativamente aos dois grupos de economias (cf. Anexo C, Q. C.3).

7.1.11 –Atitudes relativas ao Empreendedorismo

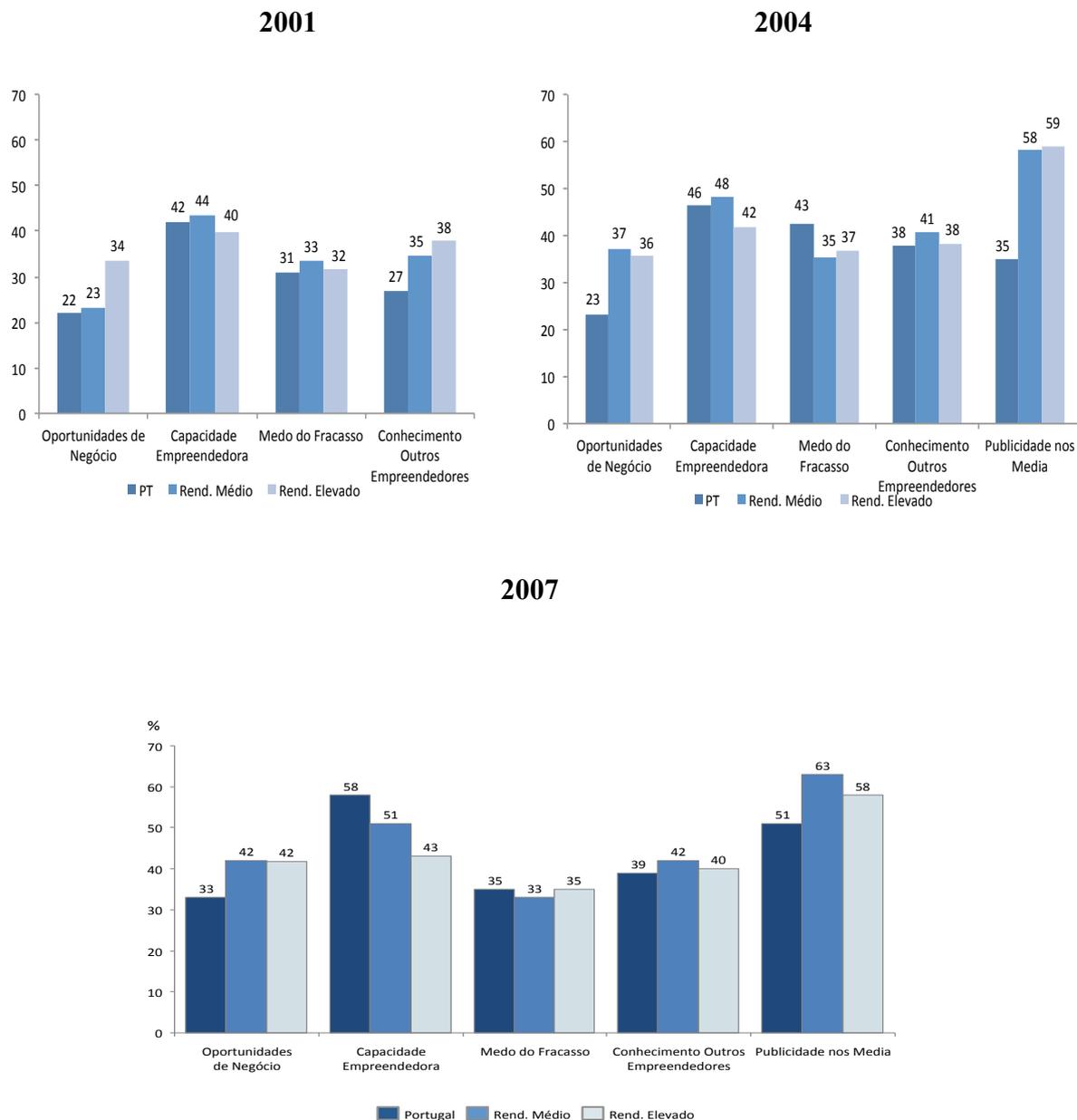
O inquérito geral ao empreendedorismo do GEM tem no primeiro grupo do questionário as cinco questões para avaliar as perceções individuais relativas ao empreendedorismo, tendo sido definidas as cinco variáveis em análise: oportunidades de negócio; capacidade empreendedora; medo do fracasso, conhecimento de outros empreendedores e publicidade nos media, as quais estão identificadas no capítulo 6 da tese e sumariadas no Quadro 6.3 – Conceitos, Variáveis e Medidas.

Nas relações sistémicas com o empreendedorismo está elaborada até agora uma breve caracterização da atividade empreendedora, seguida de uma análise na relação com os fatores básicos demográficos e com o meio envolvente em que se processa. No presente título, identificam-se os tipos de atitudes relevantes para a criação de um negócio, tendo por base a revisão da literatura sobre determinantes do empreendedorismo e crescimento económico (ver secção 3.7).

Os resultados empíricos deste estudo para o período 2001 a 2007 estão refletidos nas três Figuras 7.5, correspondendo à percentagem de todos os indivíduos inquiridos que

responderam “Sim” ao tipo de atitude relativo à atividade empreendedora (questões 1h a 1n do inquérito global e nacional, APS)

Figura 7.5 – Atitudes relativas ao Empreendedorismo, 2001,2004 e 2007
(%)



Fonte: Cálculos do autor a partir da Base de Dados Nacional GEM, para 2001, 2004 e 2007

- Em Portugal e nos dois grupos de países, praticamente todas as proporções dos tipos de atitudes – percepção de oportunidades de negócios, a capacidade empreendedora ou autoconfiança em relação às competências de gestão, a atitude perante o risco no

sentido de medo do fracasso e a imagem social no *networking* e nos *media* – aumentam favoravelmente de 2001 para 2004, com exceção da atitude perante o risco que os indivíduos podem estar dispostos a correr nos novos negócios que piora. A variável “*fearfail*” (medo de fracasso) em 2004 aumenta, com um efeito negativo no empreendedorismo, o que poderá estar relacionado com o decréscimo da TEA nesse ano em todos os países, resultado da contração económica mundial em 2003. Enquanto, em 2007, este indicador já apresenta valores propiciadores do empreendedorismo, à semelhança de todas as outras atitudes.

- A atitude de ausência de medo de falhar nos negócios apresenta-se como um melhor indicador nas economias de rendimento médio (o fato de “*fearfail*” não estar muito associado à atividade empreendedora nas economias intermédias vai também ser confirmado pelas análises posteriores realizadas neste estudo). O inquérito a especialistas também analisa o efeito que a cultura nacional de incentivo ao risco tem sobre o empreendedorismo, verificando-se que os valores quer para Portugal, quer para as economias avançadas ainda se apresentam menos favoráveis que o inquérito ao nível da população.
- Ao longo do período em análise, as economias de rendimento elevado apresentam valores médios estáveis nas perceções individuais sobre empreendedorismo, enquanto os valores de Portugal e os valores médios dos países de rendimento médio subiram com mais significado entre 2001 e 2007.
- Em todos os países, a atitude que se sobrepõe em 2001 é a perceção que o empreendedor tem da sua capacidade empreendedora, ou seja as suas próprias competências, conhecimentos e experiência (variável “*suskil*”), em que cerca de 40% de todos os empreendedores inquiridos a indicam, apresentando Portugal o valor de 42%, o qual é maior que o valor médio das economias de rendimento elevado.
- Nos dois grupos de economias os empreendedores destacam, em 2004 e 2007, a atitude de publicidade nos *media* (variável “*nbmedi*”) como influenciadora da atividade empreendedora, com proporções acima dos 58%. Contudo, em Portugal esta atitude não vai além dos 35% e 51%, respetivamente em 2004 e 2007. A atitude do empreendedor português preponderante nestes dois anos continua a ser a capacidade empreendedora, com indicadores de 46% e 58%, respetivamente.

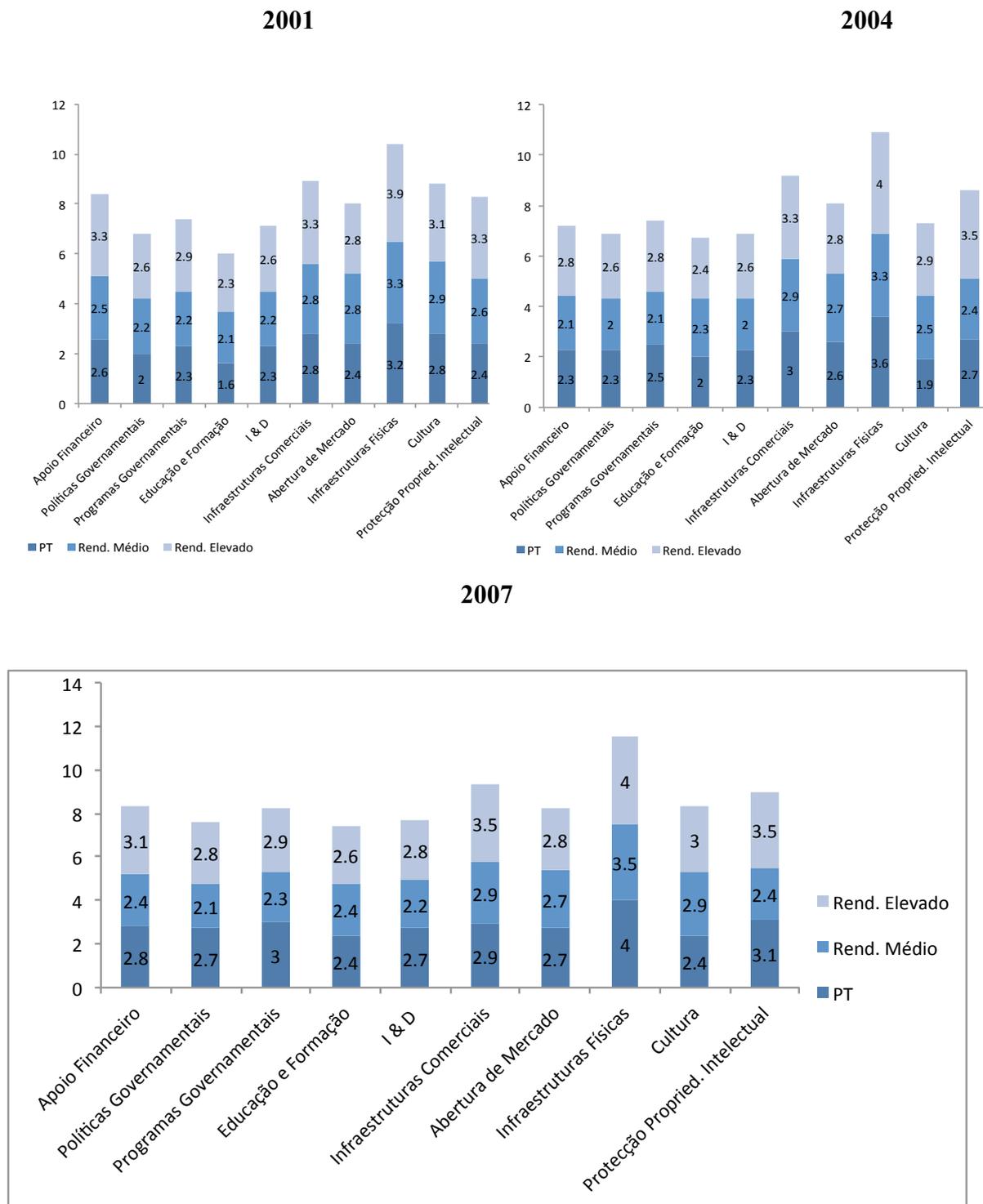
- O medo do fracasso como atitude inibidora da criação de empresas é atribuída em média por 35% dos empreendedores em Portugal, em 2007, e nos países de rendimento elevado, mas com um valor mais baixo para as economias de rendimento médio que não valorizam tanto esta atitude.
- Em Portugal apesar da criação de negócios ser motivada pela oportunidade, a proporção de empreendedores inquiridos que creem existirem boas oportunidades para abrir uma empresa é mais baixa, nos três anos em análise, do que a média dos países de rendimento elevado ou de rendimento médio.
- O conhecimento de outros empreendedores, que na língua inglesa é traduzido para a palavra *networking*, a qual já está muito vulgarizada na língua portuguesa, obtém valores médios para Portugal, nos três anos em análise, mais baixos que os dos restantes países das amostras.

7.1.12 – Condições Estruturais do Empreendedorismo

- No que diz respeito às condições existentes para o empreendedorismo a principal fonte de informação utilizada para avaliar as condições estruturais do empreendedorismo (EFC) foi a Sondagem a Especialistas com 90 questões, cujos conceitos, variáveis e medidas estão sumariadas no Quadro 6.3.
- Para cada condição estrutural do empreendedorismo define-se uma variável através da combinação de respostas às questões associadas à condição estrutural obtendo-se um resultado, na escala de 1 a 5 que varia do muito insuficiente para o total suficiente, para as variáveis como as do apoio financeiro; políticas e programas governamentais; educação e formação, I&D, infraestruturas, comerciais ou profissionais e físicas, barreiras à entrada e para as normas sociais e culturais.

Os resultados das opiniões dos inquiridos de 2001 a 2007 estão sintetizados nas seguintes três figuras:

Figura 7.6 – Condições Estruturais do Empreendedorismo, 2001, 2004 e 2007
(Índices de 1 a 5)



Fonte: Cálculos do autor a partir da Base de Dados Nacional GEM, para 2001, 2004 e 2007

Salientam-se referências como sejam:

- Portugal obtém, em geral, valores baixos nas condições estruturais nos quatro anos em análise, os índices cerca de 2,5, correspondem a percepções “Suficiente”, enquanto a média dos países de rendimento elevado é de “Suficiente Médio Alto”.
- A condição estrutural “Cultura”, que combina 5 questões sobre incentivos ao empreendedorismo (Anexo A – Questionários do Quadro A.3 nas questões da 50 à 54), é a que regista no período a apreciação menos favorável por parte dos especialistas portugueses relativamente aos dois grupos de países, com índices de 1,9 e 2,4, respetivamente em 2004 e 2007, que indicam o intervalo “parcialmente insuficiente”. Em 2001, este indicador obtém a classificação de “suficiente” (índice de quase 3), provavelmente fruto do otimismo económico português do final da década anterior.

Neste contexto de 5 fatores, os especialistas sublinham o resultado muito negativo da falta de estímulo, por parte da cultura nacional, ao êxito individual conseguido através de esforço próprio, mas como em 2004 e em 2010, face a 2007, os especialistas ainda acrescentam o fator referente à debilidade da responsabilidade individual, tal conduz a que nestes dois anos a condição estrutural agregada passe a classificar-se como “insuficiente”.

- A condição estrutural “Educação e Formação” é a que em 2001 obteve a pontuação mais baixa e inferior aos dois grupos de países e, apesar de ter subido nos anos seguintes é baixa e mais alinhada à dos países de rendimento médio. O sistema educacional português, a todos os níveis, é visto como inadequado para fomentar o empreendedorismo.
- A condição estrutural “Políticas Governamentais”, logo de seguida às anteriores, tem uma apreciação insuficiente por parte dos especialistas nacionais, ainda menos favorável com um índice de “2” em 2001 e 2010, que apontam como principal obstáculo a burocracia associada ao processo de empreendedorismo (licenças e autorizações) que resulta em interações ineficientes entre o governo, as agências especializadas e os empreendedores. Enquanto, a variável “Programas Governamentais” apesar de apreciação suficiente vai ter no valor da resposta referente à “Eficácia de Programas Governamentais” valores também insuficientes.

- Nos aspetos mais favoráveis para o empreendedorismo português a apreciação positiva nos quatro anos corresponde à condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas”, que inclusive tem subido no período em análise e alinhada com os países de rendimento elevado, apresentando em 2007 o valor mais elevado do conjunto de países observados, cujo nível de 4 é considerado completamente suficiente. Seguida pela condição “Infraestrutura Comercial e Profissional”, já que os especialistas destacaram a quantidade existente de fornecedores de serviços e consultores como suficiente para apoiar empresas novas e em crescimento (índice de 2,9).
- Nas restantes condições como as referentes ao “Apoio Financeiro”, “I&D” e “Abertura de Mercado”, principalmente em 2007, Portugal também apresenta uma avaliação suficiente (valores muito perto de 3) e consistente com as perceções dos especialistas dos países de rendimento elevado.
- Por último, a condição “Proteção da Propriedade Intelectual”, nomeadamente o registo de patentes, tem fraca perceção em Portugal em 2001, mas sobe muito significativamente nos seis anos seguintes.

7.1.13 – Notas Finais sobre Caracterização Geral do Empreendedorismo

- Considera-se que a análise de amostras de três anos e comentários de um ano (2010) constitui uma base razoável para sustentar alguns dos resultados obtidos aos inquéritos realizados no âmbito do projeto GEM, tendo em consideração que a taxa de empreendedorismo em Portugal não tem sido estável entre 2001 e 2010.
- Consistente com a literatura, o rácio empreendedores/empreendedoras favorece o empreendedorismo masculino português mas tende para o equilíbrio à semelhança das economias avançadas. Enquanto, a distribuição etária do empreendedorismo português, apesar de em termos gerais se apresentar como mais jovem que o verificado nas economias avançadas, ao obter valores muito aproximados nas faixas etárias 25-34 e 35-44 anos, confirma a tendência dos resultados de Bosma e Harding (2007) em que o topo dos novos negócios nas economias maduras está nos 35-44 anos, assim como o empreendedorismo se concentrar no escalão elevado de rendimento das famílias. A característica mais desfavorável vem do sistema educacional, que se deve adequar mais aos parâmetros das economias avançadas.

- Suportando os argumentos de Bosma e Harding (2007) o empreendedorismo ao longo dos anos tem vindo a concentrar-se no setor de atividade orientado ao consumidor, seguido do setor orientado ao cliente organizacional, já que existe um movimento dos produtos de média para a elevada intensidade e novidade tecnológica, quer em Portugal, quer nos países de “Rendimento Elevado”, assim como uma certa orientação para os mercados externos.
- Os resultados que se apresentaram mais desfavoráveis para Portugal são os provenientes das condições culturais, educação e formação e políticas governamentais.
- Enquanto, a proteção da propriedade intelectual que é frequentemente citada como uma das condições básicas para problemas de I&D e de transferência de tecnologia, tem melhorado ao longo dos anos em Portugal e no período mais recente já apresenta um valor moderado mas inferior às economias avançadas. Por outro lado, a disponibilidade financeira é considerada importante para facilitar a atividade empreendedora, apesar dos instrumentos de capital risco, *business angels*, ofertas públicas não estarem maduros em Portugal e da taxa de investimento informal não ser elevada (apesar de maior do que a média dos países de rendimento médio), a condição financeira não se apresenta como desfavorável no período.

7.2 – Resultados da Análise do Modelo

Este ponto da investigação procura avançar no desenvolvimento de um modelo de análise em quatro fases capaz de discutir a relação entre empreendedorismo e crescimento económico, cujos resultados obtidos vão permitir responder às três questões de investigação. Partindo do corpo teórico elaborado com base na literatura relevante sobre esta temática, conclui-se que existem relações sistémicas entre os resultados do empreendedorismo em termos de crescimento económico e determinados fatores, quer sejam as condições estruturais do empreendedorismo (EFC), quer a influência de variáveis do meio envolvente, demográficas, microeconómicas e macroeconómicas.

7.2.1 – 1ª Questão de Investigação – A taxa de empreendedorismo é explicada exclusivamente pelo rendimento económico de um país?

Com base neste modelo conceptual ao pretender-se a resposta para a primeira questão elaborou-se a 1ª fase com os seguintes procedimentos:

- 1º) Analisar a relação entre Taxa de Empreendedorismo Total (TEA) e o Produto Interno Bruto *per capita* (PIBpc_PPC) como variável explicativa;
- 2º) Construir a análise de regressão para obter a taxa de empreendedorismo ajustada ao PIB, excluindo o país Portugal do conjunto de países observados, com o objetivo de não influenciar a análise que compara os países observados com Portugal;

Resultado 1: Explicação da relação entre taxa de empreendedorismo e PIB

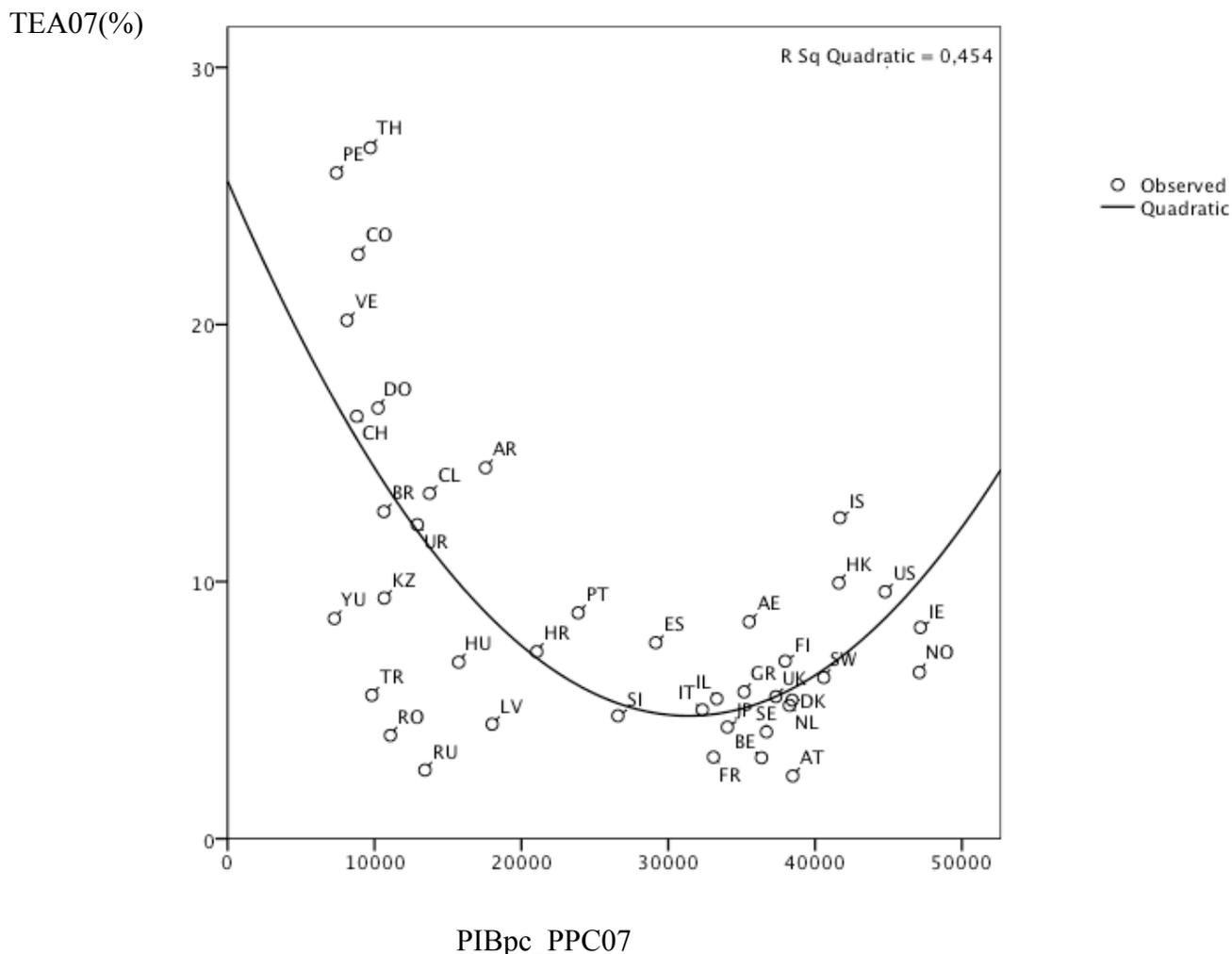
Analisando a qualidade do ajuste da regressão verifica-se a associação quadrática entre TEA e PIBpc_PPC (Figuras 7.7 e 7.8) para os dois³⁵ anos em análise e para o conjunto de países que integram o cálculo da TEA real de cada ano. A equação estimada para a TEA Ajustada, TEA* utiliza a equação (6.1), explicada no capítulo 6:

$$TEA^* = \beta_0 + \beta_1 PIBpc_PPC + \beta_2 (PIBpc_PPC)^2$$

³⁵ O ano de 2001 não é incluído por falta de valores nas variáveis para aplicação do modelo, além disso a regressão obteve valor de R² muito baixo (ver Anexo B – Indicadores de Países no Quadro B.2).

Relativamente aos dados de 2007 observa-se a curva da Figura 7.7

Figura 7.7 – Relação entre Taxa de Empreendedorismo e PIB, 2007



Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM 2007 e do FMI para 2007 (IMF/WEO, October 2007).

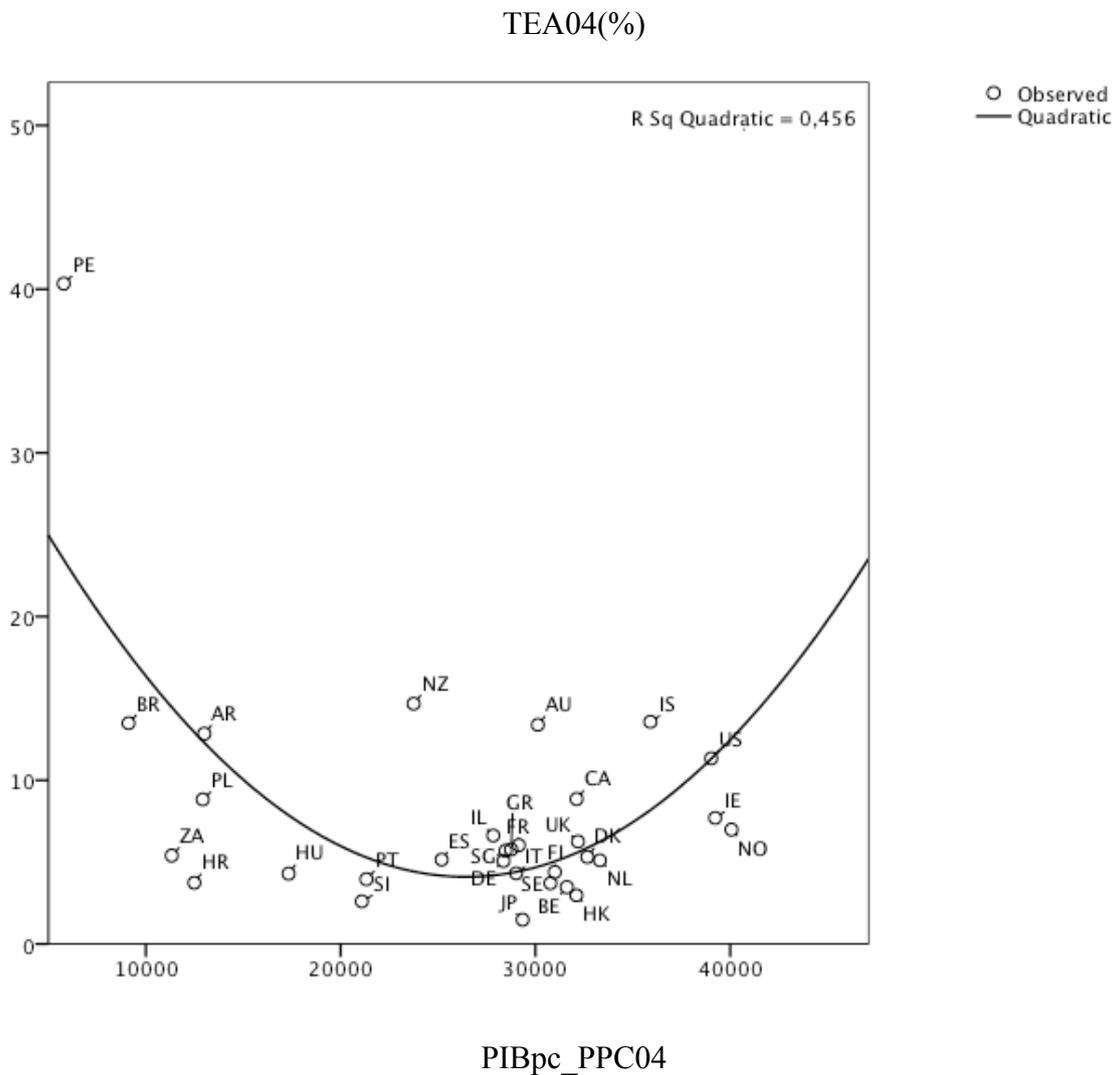
Dos 42 países do inquérito GEM 2007 foram retirados os seguintes países: Índia com rendimento inferior a \$5 000 e Porto Rico por ser apenas uma Região.

Os 40 Países com PIBpc_PPC acima dos \$ 5 000 observados na figura acima são:

AE: Emir.Árabes Unidos	DK: Dinamarca	HU: Hungria	NL: Holanda	SW: Suíça
AR: Argentina	DO: RepDominicana	IE: Irlanda	NO: Noruega	TH: Tailândia
AT: Áustria	ES: Espanha	IL: Israel	PE: Perú	TR: Turquia
BE: Bélgica	FI: Finlândia	IS: Islândia	PT: Portugal	UK: Reino Unido
BR: Brasil	FR: França	IT: Itália	RO: Roménia	US: Esta. Unidos
CH: China	GR: Grécia	JP: Japão	RU: Rússia	UR: Uruguai
CL: Chile	HK: Hong Kong	KZ: Cazaquistão	SE: Suécia	VE: Venezuela
CO: Colômbia	HR: Croácia	LV: Letónia	SI: Eslovénia	YU: Jugoslávia

No que diz respeito aos dados de 2004 observa-se a curva da Figura 7.8

Figura 7.8 – Relação entre Taxa de Empreendedorismo e PIB, 2004



Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM 2004 e do FMI para 2004 (*IMF/WEO, October 2007*).

Dos 34 países do inquérito GEM 2004 foram retirados os países: Uganda; Jordânia e Equador, com rendimentos nacionais inferiores a cinco mil US Dólares/ano.

Os 31 Países com PIBpc_PPC acima dos \$ 5 000 observados na figura acima são:

AR: Argentina	FI: Finlândia	IS: Islândia	PT: Portugal
AU: Austrália	FR: França	IT: Itália	SE: Suécia
BE: Bélgica	GR: Grécia	JP: Japão	SG: Singapura
BR: Brasil	HK: Hong Kong	NL: Holanda	SI: Eslovénia
CA: Canadá	HR: Croácia	NO: Noruega	UK: Reino Unido
DE: Alemanha	HU: Hungria	NZ: Nova Zelândia	US: Estados Unidos
DK: Dinamarca	IE: Irlanda	PE: Peru	ZA: África do Sul
ES: Espanha	IL: Israel	PO: Polónia	

O procedimento inicia-se com a análise de dados de 2007, os mais robustos no período em análise, já que de ano para ano os dados aumentam de fiabilidade e a amostra é maior e, só depois se repete a análise para 2004. Por último, os resultados mais fracos também são apresentados para 2001 no Anexo B, Quadro B.2 – Relação entre TEA e PIBpc_PPC em 2001.

- Para 2007, verifica-se que o modelo de regressão quadrática é estatisticamente significativo, com base no teste F de Análise de Variância, que mede a significância da regressão, mostrando-se favorável para valores de $F = 15,511$, com correspondente significância próxima de zero (ou *p value* de $p=0,000$). Além disso, a variável independente tem poder explicativo, que se traduz no valor de $R^2 = 0,456$, indicando que o rendimento económico (PIBpc_PPC) explica cerca de 46% da atividade empreendedora (TEA) no conjunto de 40 países observados na curva.
- Para 2004, verifica-se também que o modelo de regressão quadrática é estatisticamente significativo para um teste $F = 11,754$ e $p < 0,001$, observando-se o valor de $R^2 = 0,456$, em que o rendimento económico (PIBpc_PPC) tem poder de explicação sobre a atividade empreendedora (TEA) de cerca 46% para o grupo de 31 países, nível de explicação idêntico ao de 2007 para uma amostra com menos 10 observações.
- Para 2007 e 2004, constata-se que todas as estimativas dos parâmetros da regressão são estatisticamente significativas ao nível de 5%, tendo sido usada a estatística *t* (Quadros 7.4 e 7.5).

Igualmente, foram realizados testes de comparação dos valores de R^2 , que representa a correlação entre os valores observados da variável independente (PIBpc_PPC) e os valores da variável dependente (TEA), para a especificação linear com resultados mais baixos, enquanto os testes para a equação cúbica em forma de “S” resultaram em valores praticamente replicados dos valores da quadrática.

Estes resultados vieram confirmar as conclusões de Acs et al. (2005b) e de Bosma et al. (2008):

- Países com rendimento *per capita* médio têm maior probabilidade de serem mais empreendedores do que países de rendimento elevado, tendo a variável PIBpc uma relação negativa com a variável TEA para o conjunto de países que se encontram na faixa decrescente da curva “U” até um ponto de viragem entre os US\$ 20 000 e 25 000,

conforme o intervalo de anos (Figuras 7.7 e 7.8). Segundo Acs et al. (2005b) predomina nestes países com rendimento inferior a vinte mil dólares americanos por habitante e por ano um peso maior do empreendedorismo de necessidade.

- Países com rendimento anual por habitante superior a vinte mil dólares mas próximos do ponto de inflexão, como por exemplo Portugal (PT) e a Eslovénia (SI) em 2004, tendem a que as taxas de empreendedorismo, baixas e abaixo da curva, aumentem e impactem o rendimento económico, o que se verificou com a Eslovénia mas não com Portugal em 2007.
- Após este intervalo de inflexão da curva, nos países de rendimento elevado a taxa de empreendedorismo sobe pouco e os países encontram-se na faixa crescente menos acentuada da referida curva. A tendência da taxa de empreendedorismo destes países tende a manter-se constante à medida que o rendimento dos países é muito elevado, por exemplo: Noruega (NO); Irlanda (IE); Islândia (IS) ; e Estados Unidos (US), ou seja o rendimento *per capita* já tem pouca influência na atividade empreendedora, que passa a ter maior correlação com outros fatores mais associados aos chamados modelos schumpeterianos de crescimento, conforme uma conclusão obtida a partir de uma amostra de 36 países (Stel et al., 2005). Os países europeus que têm políticas económicas e sociais unificadas tendem a formar um grupo na parte central mas ascendente da curva para níveis de PIB entre US\$ 30 000 e 40 000.

É evidente que as duas figuras, apresentando regressões estatisticamente significativas, fornecem a resposta à primeira questão. O rendimento económico do conjunto de países explica só 46% das taxas de empreendedorismo e, por isso, a maioria dos países observados não se posiciona ao longo da curva, significando que nesta relação existem outros fatores, para além do PIB, de ora em diante denominados fatores de empreendedorismo, que serão analisados na secção seguinte. A diferença na posição de cada país em relação à curva “U” corresponde ao diferencial de empreendedorismo entre a TEA real e a TEA ajustada de cada país.

Além disso, confirma-se a segmentação das economias em torno dos US\$ 20 000, pela inversão neste ponto da curva “U”, o que é semelhante à classificação do Fundo Monetário Internacional na variável PIB *per capita*, utilizada neste estudo, entre países avançados ou desenvolvidos e países emergentes ou em vias de desenvolvimento (FMI, 2007) para 2001, 2004 e 2007, já que periodicamente este organismo vai redefinindo o valor e adicionando ou retirando países à lista de classificação.

Resultado 2: Taxas de empreendedorismo ajustadas ao PIB

Construindo a mesma análise excluindo o país em estudo, Portugal, para não influenciar os valores do conjunto de países observados e aplicando a expressão da equação (6.1) aos dados da TEA e PIB_pc_PPC do conjunto de países, é fácil obter as equações (7.1) e (7.2) para calcular a taxa de empreendedorismo ajustada, TEA*, que reflete apenas a variância do PIB *per capita* para cada um dos países em 2004 e 2007.

Os coeficientes da regressão, estatisticamente significativos ao nível de 5%, estão dispostos nos Quadros 7.4 e 7.5 para 2007 e 2004, respetivamente.

Quadro 7.4 – Taxa de Empreendedorismo ajustada ao PIB, 2007

Relação em forma de “U”	Coefficientes de Regressão
Constante	25,970*** (7,5)
PIB <i>per capita</i> _PPC	-1,378*** (4,1)
PIB <i>per capita</i> _PPC Quadrático	0,022** (3,4)
R ²	0,46
Número de casos	39

Nota: Valores da estatística t (*t-values*) em parênteses;

*** p < 0,001; ** p < 0,01

A variável independente é PIB *per capita*/1000

O número de casos refere-se aos países da Figura 7.7 excluindo Portugal

Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM e do FMI.

$$TEA^* = 25,97 - 1,38 \text{ PIBpc_PPC} + 0.022 \text{ PIBpc_PPC}^2 \quad (\text{equação 7.1})$$

Quadro 7.5 – Taxa de Empreendedorismo ajustada ao PIB, 2004

Relação em forma de “U”	Coefficientes de Regressão
Constante	35,700*** (5,9)
PIB <i>per capita</i> _PPC	-2,378 (-4.3)***
PIB <i>per capita</i> _PPC Quadrático	0.045 (3,8)**
R ²	0,45
Número de casos	30

Nota: Valores da estatística t (*t-values*) em parênteses;

*** p < 0,001; ** p < 0,01

A variável independente é PIB *per capita*/1000

O número de casos refere-se aos países da Figura 7.8 excluindo Portugal

Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM e do FMI.

$$TEA^* = 35,7 - 2,38 \text{ PIBpc_PPC} + 0.045 \text{ PIBpc_PPC}^2 \quad (\text{equação 7.2})$$

O passo seguinte consiste em estimar o diferencial de empreendedorismo (ou Delta TEA, ΔTEA) calculado como a diferença entre a taxa real (ou observada como TEA) e a taxa ajustada (ou calculada como TEA*) pelo nível de rendimento económico, o que está relacionado com a posição relativa de cada país na equação quadrática TEA/PIB, que se utiliza como *proxy* da relação entre empreendedorismo e crescimento económico.

A evidência do desvio de empreendedorismo é que recomenda uma investigação mais aprofundada no sentido de encontrar outros pilares no mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico, como os exemplos de economias avançadas que contrariam a literatura sobre a matéria da Nova Zelândia (estudo de 2011, com dados de 2005) e Portugal (estudo presente, com dados de 2007).

7.2.2 – 2ª Questão de Investigação – Os fatores de empreendedorismo diferem na forma como influenciam as economias de rendimento médio relativamente às de rendimento elevado?

Na conceptualização do modelo e para responder à segunda questão de investigação passa-se à segunda fase com os procedimentos de:

- (i) Segmentação de economias, em função do produto interno bruto per capita corrigido pela paridade do poder de compra conforme se situe acima de \$20 000 e entre \$ 5 000 e os \$ 20 000 anuais;
- (ii) Conceptualização de cinco séries de informação, tendo por base os resultados da estatística descritiva das várias variáveis em estudo, na classificação sugerida na revisão da literatura de Wenekers e Thurik (1999), Reynolds et al. (1999 com a adaptação de 2005), Verheul et al. (2002), Stevenson and Lundstrom (2005, 2007) e nos trabalhos empíricos de Hartog et al. (2010) e Frederick et al. (2011). Esta informação vai incluir exclusivamente os fatores de empreendedorismo selecionados no âmbito das condições do meio cultural, do meio envolvente institucional, do sociodemográfico, do microeconómico ou empresarial e da macroeconomia.

Enquanto na terceira fase, a partir dos testes que se apresentam nos Quadros 7.6 e 7.7, medem-se os valores da influência dos fatores de empreendedorismo em relação ao diferencial de empreendedorismo entre a taxa real e a taxa ajustada (TEA*), a constante calculada pelo nível de rendimento económico de cada país, são de dois tipos de acordo com a segmentação das economias.

Resultado 3: Medição dos fatores de empreendedorismo nas economias de rendimento médio e nas de rendimento elevado

A construção empírica do trabalho da terceira fase tem por base as amostras de 30 e 39 países em 2004 e 2007, respetivamente, com exclusão de Portugal por ser país em estudo, com o objetivo de investigar a interação entre o desvio de empreendedorismo e os fatores nos dois grupos de países: rendimento médio e rendimento elevado.

A análise de correlação do diferencial (Delta TEA= TEA-TEA*) de empreendedorismo entre os níveis real e ajustado, como variável dependente, e os fatores, como variáveis independentes, utiliza a contribuição de cada uma das 24 variáveis extraídas das cinco extensas categorias de fatores de empreendedorismo, como explicativas das posições dos países na curva quadrática “TEA/PIBper capita_PPC” e indicativas de diferenças na relação entre empreendedorismo e crescimento económico.

Utilizando a equação (6.3): $\Delta TEA = f$ (Fatores de Empreendedorismo), medem-se os efeitos dos fatores de empreendedorismo sobre o diferencial de empreendedorismo através

de estimativas produzidas pelo teste de *Pearson* (r) e pelo cálculo do nível de significância estatística. É importante mencionar que a análise das variáveis explicativas é realizada através das médias dos países de rendimento médio e de rendimento elevado (Quadro 7.6).

Alguns dos resultados observados em 2007 e em 2004 não são totalmente compatíveis. O facto deriva do número de respostas ao inquérito para algumas das variáveis seleccionadas ser significativamente baixo em 2004, não se tendo disponibilizado as seguintes: respeito pelos direitos de inovação; inovação; seletividade programas de governo e número de proprietários.

A este facto liga-se também a questão da dimensão da amostra ao nível de dados nacionais ser pequena no grupo de países de rendimento médio, enquanto em 2007 o número de respostas é equitativo nos dois grupos de países.

Os valores de correlação estimados para 2004 e 2007 só poderão vir a ser sustentados com séries e amostras maiores, mas segundo Maroco (2007) as amostras pequenas podem conduzir a resultados não “estatisticamente” significativos, mesmo que as diferenças práticas entre os grupos sejam consideráveis e cita-se este autor no seguinte “valores reduzidos de probabilidade de erro tipo I (α) ou a reduzida potência do teste podem determinar efeitos não estatisticamente significativos, mas com importância prática”.

Quadro 7.6 – Resultados da Correlação com o Diferencial de Empreendedorismo

Fatores de Empreendedorismo	Diferencial de Empreendedorismo (Delta TEA)			
	2007		2004	
	Rendimento Médio	Rendimento Elevado	Rendimento Médio	Rendimento Elevado
A. Condições Estruturais (EFC)				
A.1 Cultura				
Risco	- 0,5 +	+ 0,71 **	- 0,18	+ 0,42 *
Criatividade e Cultura de Inovação	- 0,41	+ 0,49 *	- 0,54	+ 0,52 *
Responsabilidade Individual	- 0,40	+ 0,72 **	N/A ³⁶	+ 0,42 *
Respeito Direitos de Inovação	- 0,38	- 0,05	- 0,6 **	N/A
<i>Media</i>	- 0,42	+ 0,3 +	- 0,2	+ 0,12
A.2 Meio Envolve				
Inovação	+ 0,33	+ 0,47 *	+ 0,6 *	N/A
Internacionalização	- 0,45 *	+ 0,37 *	- 0,42*	+ 0,16
Seletividade Programas Governo	- 0,45 *	+ 0,01	N/A	N/A
Eficácia Programas Governo	- 0,46 *	- 0,04	- 0,36	+ 0,04
Proteção Propriedade Intelectual	- 0,5 *	+ 0,08	- 0,57 *	+ 0,16
Registo Patentes, Marcas, Dt. Autor	- 0,47 *	+ 0,01	- 0,77 **	+ 0,12
B. Recursos Demográficos				
% Homens 55-64 anos	- 0,48 *	- 0,2	- 0,32	- 0,37 *
% Mulheres 45-54 anos	- 0,32	+ 0,2	- 0,43	+ 0,24
C. Condições Microeconómicas				
Empreendedorismo de Oportunidade nos Homens	+ 0,94 **	+ 0,68 **	+ 0,98 ***	+0,7 ***
Nº Médio de Proprietários <i>Start-Ups</i>	+ 0,79 **	+ 0,61 **	+ 0,18	N/A
Taxa de Investimento Informal	+ 0,40	+ 0,55 **	+ 0,95 **	+ 0,45 *
D. Condições Macroeconómicas				
Produtividade no Setor Agricultura	- 0,5 +	+ 0,3 +	N/A	+ 0,32 +
Produtividade no Setor Indústria	- 0,2	- 0,56 **	- 0,66 *	- 0,34 +
Produtividade no Setor Serviços	- 0,59 **	- 0,13	- 0,61 *	- 0,32 +
Receita Fiscal (% PIB)	- 0,07	- 0,2	-0,71 *	- 0,13
Despesa Pública na Saúde (%PIB)	- 0,2	- 0,43 *	- 0,5	- 0,08
Despesa Privada na Saúde (%PIB)	- 0,004	+ 0,01	- 0,3	+ 0,08
Custo Unitário do Trabalho ³⁷	- 0,57 *	- 0,24	N/A	- 0,35 +
Índice de Liberdade Económica ³⁸	+ 0,41 +	+ 0,09	+ 0,18	+ 0,2

Nota: + p < 0,10; * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001

Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM, Banco Mundial, OCDE, Heritage Foundation e IMD.

³⁶ N/A Dados não disponíveis ou número insuficiente de respostas

³⁷ A medida da OCDE não disponibiliza valores para economias de rendimento médio, por isso foi utilizada a base de dados mundiais do US Bureau of Labor Statistics “*Total hourly compensation for manufacturing workers*” <http://www.bls.gov>

³⁸ Medida da Interferência do Governo na Economia, valores altos do índice implicam maior interferência.

O Quadro 7.6 apresenta a análise de correlação, verificando-se impactos diferentes nos dois grupos de economias:

- O conjunto de variáveis associadas à cultura nacional é que apresenta significância estatística mais elevada. A associação é positiva nos países de rendimento elevado e é negativa nos países de rendimento médio. Este resultado é indicativo da existência de variabilidade dos fatores culturais no que se refere à probabilidade do país passar de rendimento médio para rendimento elevado, ao excluir o PIB *per capita*_PPC como variável explicativa.
 - O assumir o risco nos negócios; a criatividade e cultura de inovação; a responsabilidade individual são variáveis medidas através das respostas à questão “A cultura nacional encoraja?” cada uma destas três atitudes.
 - No grupo de países de rendimento elevado, estas variáveis têm influência positiva no posicionamento dos países na curva TEA/PIB, com valores “*r*” de Pearson superiores a 0,5 para significâncias estatísticas de $p < 0,05$.
 - No grupo de rendimento médio, as três variáveis culturais obtêm valores “*r*” elevados com um efeito negativo no desvio de empreendedorismo dos países com rendimento entre os 5 000 e 20 000 dólares por ano e por habitante, efeito que tem expressão como demonstra a significância estatística obtida.
 - A publicidade dada a casos de sucesso de projetos empreendedores está fortemente correlacionada com o posicionamento da sociedade perante o risco e com a imagem social do empreendedor como modelo a seguir. Esta variável é indicada por *Media* e revela a mesma tendência das três indicadas no bloco da cultura, se bem que os valores de significância estatística são mas baixos nos dois grupos de países.
- As variáveis selecionadas para o meio envolvente, e que sugerem o envolvimento das políticas públicas de empreendedorismo, apresentam significância estatística elevada e por consequência têm influência no empreendedorismo e crescimento económico, através da relação TEA/PIB. Assim:
 - No grupo de países de rendimento médio, o diferencial de empreendedorismo está associado a valores “*r*” de Pearson negativos da ordem de 0,5 para significância estatística de $p < 0,05$, o que sugere que nestes países as medidas fracas de política

económica afetam a passagem para o nível superior de rendimento económico.

- Nos países de rendimento elevado, o efeito de políticas de governo é neutro, registando coeficientes de correlação baixos, $r < 0,1$ para as variáveis seletividade do empreendedorismo nos programas do governo; eficácia dos programas de governo e a legislação quer de proteção à propriedade intelectual, quer o registo de patentes e marcas. Os resultados apontam para o facto de políticas seletivas ou de legislação associadas ao empreendedorismo não serem consideradas críticas, desde que o financiamento e a envolvente promovam a atividade empreendedora e o crescimento.
- É curioso o facto de nos países de rendimento médio os resultados de variáveis que podem afetar o empreendedorismo, como a proteção à propriedade intelectual ou o registo de patentes, são negativos na correlação com o desvio de empreendedorismo (“ r ” entre -0,5 e -0,8 nos dois anos) e com significância estatística elevada para valores de p menores que 5%, o que sugere que regimes pouco restritivos é que não dificultam o empreendedorismo.
- Ainda na medição de fatores do meio envolvente, os resultados do teste ao potencial de inovação registam uma associação positiva nos dois grupos de países e nos dois anos em análise. Esta medição é obtida a partir das respostas da população envolvida em negócios nascentes ou novos que indicam que “o seu produto ou serviço é novo para alguns dos clientes”. A significância estatística da correlação é maior nos países de rendimento elevado ($r=+0,47$) em 2007.

A explicação deste resultado passa por ligar a inovação a outros fatores, como os setores de atividade. Se as respostas incidem em setores de atividades tradicionais, maioritárias nas economias de rendimento médio (cf. ponto 7.1.6), a propensão para inovar é menor do que se provenientes de setores tecnológicos ou de serviços, nos quais a inovação é maior, daí que estes países tendem a ser menos inovadores. Da mesma forma, a relação com o fator da propriedade intelectual ou com o respeito pela concessão de patentes, *copyrights* e outras formas, que são deficientemente respeitadas no mundo em desenvolvimento, tem como consequência que os inovadores tendem a deslocar-se para os países de rendimento elevado que possuem recursos de capital físico e uma força de trabalho qualificada.

- Nas características do meio envolvente quando se aborda a questão da internacionalização, os resultados são obtidos através das percentagens de indivíduos empreendedores iniciais que indicam que pelo menos 25% dos clientes estão no exterior, existindo uma coerência de resultados dentro de cada grupo de países nos dois anos. Nos países de rendimento elevado a associação é positiva e nos de rendimento médio é negativa, nos valores medidos de “r” de Pearson e confirmada a significâncias estatística nos dois anos em análise.

A característica das exportações apresenta a mesma variabilidade das variáveis do grupo da cultura, existindo a probabilidade de passagem de uma economia para níveis de rendimento superior, já que a forte correlação encontrada permite o mecanismo de transmissão em que o empreendedorismo é convertido em crescimento económico.

- As variáveis selecionadas para o grupo de recursos demográficos têm como objetivo explicar qual a capacidade empreendedora de uma população envelhecida em ambos os sexos, variando o escalão etário conforme o sexo, o resultado é que só se obtém evidência positiva no empreendedorismo feminino nos países de rendimento elevado.
 - O caso do empreendedorismo feminino, principalmente na idade madura, tem estado na agenda e, realmente no estudo apresenta uma associação positiva ($r=+0,2$) nas economias avançadas, mas que é negativa nos países de rendimento médio ($r=-0,32$ e $r=-0,43$, em 2007 e 2004, respetivamente). Do inquérito não está claro a interpretação deste empreendedorismo feminino como de suporte da oportunidade masculina ou se são novos negócios de mulheres em idade madura.
 - Um caso típico de estudo no grupo de economias avançadas é o Japão que aparece no topo do envelhecimento, registando os valores mais baixos em termos de variáveis que podem afetar o empreendedorismo, como a cultura de risco, de criatividade e de inovação, daí obter o resultado expectável de taxas baixas de empreendedorismo, mas tem níveis de rendimento elevado, o que explicando a sua posição abaixo da curva “U” em 2004 e 2007. Por isso, uma estratégia de crescimento económico passa neste caso por aumentar o empreendedorismo através destes fatores, que não são invariantes para a relação TEA/PIB.

- O conjunto de fatores de empreendedorismo designado por “Condições microeconómicas” são variáveis relacionadas com a empresa da seguinte forma: (i) oportunidades para iniciar um negócio, avaliadas por indivíduos do sexo masculino que é o sexo prevalecente nas novas empresas; (ii) número médio de proprietários. Esta variável foi selecionada pelo facto de haver estudos que concluem que um número maior conduz a fatores de risco mais dispersos; (iii) taxa de investimento informal definida a partir das respostas dos indivíduos que aplicaram dinheiro num novo negócio iniciado por outros, excluindo a compra de ações e seguros.
 - Todos os países apresentam uma correlação positiva e estatisticamente significativa, entre as três variáveis e o diferencial de empreendedorismo, com valores “r” de Pearson ainda mais elevados no grupo das economias avançadas. Deste modo, as condições microeconómicas estão relacionadas favoravelmente com o empreendedorismo e podem evidenciar um mecanismo impulsionador de avanço económico.

- As condições macroeconómicas são os índices do Banco Mundial e outras medidas internacionais relativas à atividade económica dos vários países e no modelo estão selecionadas as seguintes: a produtividade nos três setores de atividade económica; a receita fiscal; as despesas de saúde pública ou privada; o custo unitário do trabalho e o índice de liberdade económica. Os testes a estas variáveis vão determinar a sua relação com a equação TEA/PIB e como consequência o impacto no crescimento económico via empreendedorismo.
 - Nos países de rendimento médio, praticamente todas as variáveis têm associação negativa, apresentando condições significativas, em termos estatísticos, as produtividades dos serviços e da agricultura e o custo unitário do trabalho, revelando valores que não propiciam empreendedorismo com crescimento económico. A exceção é o índice de liberdade económica, positivo em 2007, ($r=+0,41$).
 - Nos países de rendimento elevado a associação também é negativa na maioria das variáveis, com significância estatística na produtividade da indústria ($r=-0,56$) e na despesa de saúde pública ($r=-0,43$). A exceção, são os valores positivos, mas pouco acima de zero, da liberdade económica ($r=+0,09$) e da despesa privada na saúde ($r=+0,01$), mas também surge com significância estatística a correlação positiva

com a produtividade na agricultura ($r=+0,3$), a qual vale a pena referir por ser pouco explorado na literatura.

Os valores elevados destes países contribuem para o bom desempenho da economia porque os negócios nascentes e novos agrícolas são maioritariamente constituídos por produtos de grande valor acrescentado e concentram-se em nichos especializados de mercado. Esta afirmação está particularmente bem documentada no artigo de Frederick et al. (2011) para a sociedade Neozelandesa orientada para a pastorícia.

- A receita fiscal apresenta correlação negativa para valores “r” de Pearson baixos e pouco significativos. Não obstante, o ser muito estudada na literatura, praticamente todas as teorias indicam que o aumento dos impostos sobre os indivíduos e empresas ou do custo unitário do trabalho conduzem à diminuição do empreendedorismo por oportunidade não induzindo crescimento económico. Verifica-se ainda que o custo unitário do trabalho nos países de rendimento médio em 2007 é que apresenta significância estatística, nos outros casos o efeito não é relevante.
- O nível de despesas públicas em saúde também tem sido analisado quer na teoria do crescimento, quer nos estudos empíricos sobre empreendedorismo e Hessels-van Gelderen e Thurik (2008) demonstraram a correlação negativa entre esta variável e o nível empreendedorismo nos países de rendimento elevado, nomeadamente os do Norte da Europa com níveis superiores à média de bem-estar social como desincentivadores do empreendedorismo inovador e orientado para a exportação. Esta situação também se verifica nesta investigação mas apenas com significância estatística para as economias de rendimento elevado em 2007.
- O Índice de Liberdade Económica é o publicado pela *Heritage Foundation*, com o objetivo de refletir as condições de bem-estar das populações e uma economia é livre se o Estado não interfere nas atividades privadas dos cidadãos, é construído com base em indicadores da qualidade da política económica.

Nas economias de rendimento elevado a liberdade económica tem o comportamento semelhante às variáveis já analisadas, como a legislação da propriedade individual ou a seletividade de programas de governo, em que a

correlação é positiva e fraco impacto, valores de “r” próximos de zero e significativos, porque nestas economias os aspetos de qualidade do estado e regulação já sedimentados, têm associação neutra no desvio de empreendedorismo e daí na relação em estudo.

- Nas economias de rendimento médio, a liberdade económica tem uma associação positiva, o que também é expectável. Sendo países que em termos de classificação da qualidade de estado (combate à corrupção; qualidade da administração pública; direitos políticos e liberdades civis, entre outros) registam posições a nível mundial quase de fim de lista, é natural que a melhoria do fator terá um efeito positivo na relação TEA e PIB. Por outro lado, o comportamento nestes países das variáveis mais ligadas à regulação ou garantias, como as já referidas, têm um comportamento contrário pois nestes casos a pouca interferência do Estado é que estimula o empreendedorismo, afetando a relação estudada.

Resultado 4: Medida do efeito dos fatores de empreendedorismo

Uma abordagem metodológica que se afigura adequada é a aplicação da transformação “Z de Fisher” para efetuar o teste da diferença entre os dois coeficientes de correlação independentes, em que a interpretação de um *p-value* significativo deve ficar fortemente ao critério do investigador de acordo com o tipo da sua experimentação (Maroco, 2007).

As estatísticas estandardizadas em Z originam novo quadro de resultados, o Quadro 7.7., calculados a partir das equações (6.4), (6.5), (6.6) e (6.7), já explicadas no capítulo 6.

Este teste ao classificar a “dimensão do efeito” permite hierarquizar os fatores no conjunto das economias, reportando a tendência da influência positiva, negativa ou neutra na relação TEA e PIB e daí na análise do mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico.

No período de análise só o ano de 2007 disponibiliza um número de observações relevante, na medida em que o ano de 2004, face à indisponibilidade de vários dados, não permitiu esta abordagem estatística. A par da classificação da magnitude da associação é realizada a verificação da significância estatística do efeito, no sentido da probabilidade das diferenças encontradas ser superior àquela que se esperaria encontrar por mero acaso.

Quadro 7.7 – Medida do Efeito dos Fatores de Empreendedorismo, 2007

	Z1	Z2	EFEITO Z
Influência Negativa (tendência)			
I Negativa em ambos (não há variáveis)			
II Negativa Rendimento Elevado e Neutra Rendimento Médio			
Produtividade na Indústria	- 0,289	- 0,626	1,0 +
Despesa Pública na Saúde (% PIB)	- 0,303	- 0,455	0,43
III Negativa Rendimento Médio e Neutra Rendimento Elevado			
Eficácia legislação Propriedade Intelectual	- 0,547	+ 0,080	1,7 *
Produtividade nos Serviços	- 0,685	- 0,128	1,58 *
Respeito pelo registo de patentes, marcas, reproduções	- 0,504	+ 0,010	1,34 *
Seletividade nos Programas de Empreendedorismo	- 0,486	+ 0,011	1,30 *
Eficácia da Política Governamental	- 0,492	- 0,047	1,16 *
Custo Unitário do Trabalho	- 0,640	- 0,249	1,09*
% Homens 55-64 anos na população	- 0,327	- 0,151	0,49
Impacto Diferencial			
IV Positiva Rendimento Médio e Negativa Rendimento Elevado			
Não há variáveis			
V Negativa Rendimento Médio e Positiva Rendimento Elevado			
Cultura nacional encoraja o risco	- 0,453	+ 0,875	3,4 ***
Internacionalização	- 0,481	+ 0,380	2,50 **
Produtividade na Agricultura	- 0,428	+ 0,260	1,96 +
Influência Positiva (tendência)			
VI Positiva Rendimento Elevado e Neutra Rendimento Médio			
Cultura nacional incentiva a responsabilidade individual	- 0,422	+ 0,914	3,4 ***
Cultura nacional incentiva a criatividade e a inovação	- 0,432	+ 0,544	2,53 **
Media promovem casos de sucesso de empreendedorismo	- 0,442	+ 0,310	1,95 *
Taxa de Investimento Informal	+ 0,420	+ 0,610	0,54
Inovação nas novas empresas (<i>start-ups</i>)	+ 0,337	+ 0,501	0,47
VII Positiva Rendimento Médio e Neutra Rendimento Elevado			
Índice de Liberdade Económica	+ 0,432	+ 0,087	0,98 +
VIII Positiva em ambos			
Índice TEA por oportunidade nos Homens	+ 1,705	+ 0,825	2,5 *
Número médio proprietários nas novas empresas (<i>start-ups</i>)	+ 1,058	+ 0,707	1,0 +
Neutra em ambos			
% Mulheres 45-54 anos na população	- 0,514	+ 0,171	1,9 **
Respeito pelos direitos de inovação	- 0,405	- 0,048	0,93
Receita Fiscal (% do PIB)	- 0,074	- 0,203	0,37
Despesa Privada na Saúde (% PIB)	+ 0,004	+ 0,014	0,03

NOTAS: Efeito Z é o Teste da diferença entre dois coeficientes de correlação, valor “Absoluto”; Z1 o primeiro coeficiente de correlação referente ao número de pares de observações de Rendimento Médio; Z2 o segundo coeficiente de correlação referente ao número de pares de observações de Rendimento Elevado.

+ p < 0,10; * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001

Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM, Banco Mundial, OCDE, Heritage Foundation e IMD

Os resultados obtidos pelo teste de correlações e pelo teste de diferenças de correlação, registados nos Quadros 7.6 e 7.7, permitem identificar condições prévias espantosamente correlacionadas com a relação empreendedorismo e crescimento económico, mas que exibem influências opostas nas economias de rendimento médio relativamente às economias de rendimento elevado.

No presente trabalho académico, o topo da lista de fatores de empreendedorismo de grande variabilidade entre grupos de economias é ocupado pelo *cluster* da cultura. Este está associado a variáveis com valores de Z próximos de 3, como o risco, a responsabilidade individual, a promoção da criatividade e inovação e a atenção dada pelos meios de comunicação a empreendedores de sucesso, vistas como favoráveis ao empreendedorismo de oportunidade nos países de rendimento elevado. Contudo, já se confirma o impacto negativo forte destas variáveis nas economias de rendimento médio, cujos projetos de empreendedorismo mais ligados à necessidade, não mostram uma cultura que valorize essas atitudes como propiciador de um mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico.

Nestas condições, para além das variáveis acima indicadas no fator de empreendedorismo da cultura identificam-se outras influências fortes, cujas variáveis têm efeito $z > 2$, como sejam a orientação empreendedora para o mercado externo ou as atividades empresariais de oportunidade.

Por outro lado, a medida do efeito dos fatores macroeconómicos ou demográficos já são moderados (efeito $z > 1$) onde apenas se destaca as produtividades dos setores de atividades, com o maior peso da agricultura ou nas condições demográficas com representatividade na população empreendedora feminina envelhecida.

Sem prejuízo da discussão que será realizada na secção seguinte, há desde logo a seguinte evidência prévia no âmbito desta 2ª questão, relativa à medição do efeito dos fatores de empreendedorismo em cada um dos tipos de economias em análise:

- As correlações fortes entre os fatores e o diferencial de empreendedorismo mas que apresentem influências opostas em cada um dos grupos de economias. Neste caso, se o país integra o grupo de rendimento elevado e o fator em análise se aproxima da valorização dada pelo grupo de rendimento médio então o fator de empreendedorismo pode constituir-se em mecanismo de retardamento do crescimento económico,

enquanto fatores que se distanciam destas economias de rendimento médio podem potenciar o mecanismo impulsionador de crescimento.

Como corolário do modelo proposto podemos sistematizar as relações entre fatores de empreendedorismo e crescimento da forma seguinte:

	Tópico	Avaliação	Z Fisher
	Cultura Nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Muito elevado impacto <ul style="list-style-type: none"> – Risco e responsabilidade individual – Incentivo à criatividade e inovação. – <i>Media</i> 	Z= 3,4 Z= 2,5 Z= 2,0
	Meio envolvente	<ul style="list-style-type: none"> • Elevado impacto <ul style="list-style-type: none"> – Internacionalização – Propriedade intelectual – Programas de Governo seletivos e eficácia – Inovação em <i>startups</i> (fraca relevância) 	Z= 2,5 Z= 1,7 Z= 1,3 Z= 0,5
	Condições microeconómicas	<ul style="list-style-type: none"> • Médio impacto <ul style="list-style-type: none"> – Oportunidade – Número médio de proprietários – Investimento informal 	Z= 2,5 Z= 1,0 Z= 0,5
	Condições macroeconómicas	<ul style="list-style-type: none"> • Reduzido impacto <ul style="list-style-type: none"> – Produtividade agrícola – Produtividade indústria – Produtividade serviços – Despesas de saúde e receita fiscal (fraca relevância) 	Z= 2 Z= 1,6 Z= 1,0 Z<0,4
	Recursos demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Muito reduzido impacto <ul style="list-style-type: none"> – Recursos sociodemográficos (tem significado o empreendedorismo feminino na idade madura) 	Z<0,5

Adicionalmente, para além do modelo que vimos analisando, a investigação académica pelos trabalhos de Schumpeter, 1934; Solow, 1956 e 1970; Romer, 1986 e 1990; Lucas, 1988; Rebelo, 1991, entre outros, também tem definido variáveis de grande importância na teoria do crescimento económico, que originaram vários estudos empíricos constatando a existência de uma correlação entre o crescimento económico e um conjunto de fatores selecionados pelos investigadores Neves e Rebelo (2001), sintetizados da forma seguinte:

- Abertura comercial: É possível conceber modelos em que a presença de rendimentos constantes à escala torne desejável a proteção de negócios nascentes (os autores citam Krugman, 1987);
- Infraestruturas físicas: Há evidência empírica que as infraestruturas constituem uma importante condição prévia para o crescimento (Aschauer, 1989; Rebelo, 1993);

- Contexto macroeconómico: Existe uma forte relação entre a estabilidade macroeconómica e crescimento económico. Os rácios altos da dívida em relação ao PIB ou a inflação afetam o crescimento (os autores indicam o estudo de Fisher, 1991);
- Setor financeiro: A eficiência do setor constitui um dos mais importantes instrumentos do processo de crescimento (os autores seguem Levine et al., 1992 e La Porta, 2000);
- Fiscalidade: As teorias do crescimento indicam que os aumentos das taxas de imposto sobre indivíduos e empresas conduzem à diminuição da taxa de crescimento económico (os autores recomendam o estudo de Eastery e Rebelo, 1993);
- Investimento direto estrangeiro: Impacto positivo no crescimento porque frequentemente é um veículo importante de novas tecnologias;
- Educação: Crescimento económico e ensino estão intimamente relacionados. A maior parte das novas tecnologias é concebida tendo em conta a realidade dos países desenvolvidos (os autores referem o estudo de Young, 1995 e Hsich, 1998 para o caso de Singapura);
- Investigação e Desenvolvimento: Estas atividades necessitam da criação de um ambiente propício (os autores recomendam Adams, Chiang e Jensen, 2000);
- Qualidade do Estado: Conjunto de índices, como o de Liberdade Económica, que classificam os países (os autores indicam o índice de Gwartney e Lawson, 2000);
- Mudança estrutural: O crescimento não pode ocorrer sem a emergência de novos setores e o desaparecimento de setores antigos e as economias estagnam quando colocam entraves a este processo (Schumpeter, 1911 /1934).

Estes trabalhos sobre teoria do crescimento económico vêm reforçar a conceptualização de fatores de empreendedorismo no modelo investigação proposto sobre crescimento económico gerado via fatores de empreendedorismo.

7.2.3 – 3ª Questão de Investigação – Por que razão, no período em estudo, o aumento dos projetos empreendedores em Portugal acabou por se revelar pouco ou nada influente no crescimento económico?

A resposta à terceira questão de investigação procura confirmar para Portugal os fatores de empreendedorismo que influenciam, para além do rendimento económico, a taxa de empreendedorismo na sua relação com o crescimento económico, através do confronto de Portugal com os dois segmentos de economias que vimos analisando: rendimento médio e rendimento elevado.

A análise, a partir do corpo teórico elaborado e da formulação do modelo conceptual em quatro fases, permite estabelecer as relações sistémicas entre os fatores, a taxa de empreendedorismo e o crescimento económico que vão ser aplicadas a um caso: Portugal.



Fonte: Análise do autor

A estrutura do modelo nas duas primeiras fases, dizendo respeito à construção da relação entre empreendedorismo e rendimento económico e à conceptualização de outros fatores determinantes de empreendedorismo, faz-se a partir da variável dependente, o diferencial de empreendedorismo. Este diferencial é identificado pela divergência da taxa de empreendedorismo real relativamente à sua tendência ajustada ao nível de rendimento económico.

Para a construção desta variável dependente *proxy* da relação entre empreendedorismo e crescimento económico, designada como “Delta TEA”, definida numericamente, recorre-se aos dados obtidos pelo Inquérito à População Adulta (GEM) e aos cálculos da regressão apresentados nos Quadros 7.4 e 7.5.

As variáveis independentes são o conjunto de variáveis explicativas relacionadas com os fatores de empreendedorismo, cujos resultados primários provêm do tratamento, em termos de estatística descritiva, das respostas ao Inquérito à População Adulta GEM, Inquérito a Especialistas e respetivas entrevistas GEM, para além dos Indicadores de Estatísticas Mundiais, referente a milhares de dados provenientes dos países da OCDE que entraram neste estudo: 28 países em 2001; 31 países em 2004; 40 países em 2007. Estas variáveis são numéricas ainda que algumas sejam em escala.

A fase 3 referenciada como a de desenvolvimento da função entre o “Delta TEA” e os fatores de empreendedorismo, utiliza os testes estatísticos à variável dependente e variáveis independentes de *Pearson*, à transformação *Z* de *Fisher* com a análise de significância aos dados de cerca de 145 mil respostas em 2004 e mais de 155 mil respostas em 2007, que permitiram a construção dos Quadros 7.6 e 7.7, que fornecem as respostas às duas primeiras questões de investigação.

Enquanto, a fase 4, permite responder à terceira questão e baseia-se nas premissas seguintes:

- (i) Apresenta o resultado 5 – Estatísticas Descritivas –, que caracteriza os fatores de empreendedorismo assente na quantificação de um conjunto de parâmetros para Portugal, para os países de rendimento médio e para os de rendimento elevado.
- (ii) Apresenta o resultado 6 – Resultados para Portugal –, que mede o efeito dos fatores de empreendedorismo que podem assegurar mecanismos de transmissão ou de travagem do potencial de crescimento da economia através dos valores do modelo para Portugal.

Resultado 5: Estatísticas dos fatores de empreendedorismo

Os efeitos da contribuição de certas variáveis para a relação da atividade empreendedora com o nível de rendimento económico são diferentes numa economia de rendimento médio relativamente a uma economia avançada. Para medir o efeito total dessas variáveis no diferencial de empreendedorismo, ou seja na relação entre empreendedorismo e PIB *per capita*, utilizou-se um método de normalização.

Na presente fase 4, os resultados das fases anteriores são aplicados a Portugal e relacionados com as amostras de 17 países de rendimento médio e de 22 países de rendimento elevado em 2007 (Anexo B) através de procedimentos de estatística descritiva e de estatística de comparação de médias.

A primeira premissa permite obter o resultado 5 relacionado com as Figuras 7.9 a 7.12, em termos das estatísticas da média e da distância em relação à média (desvio padrão) das variáveis independentes integrantes dos grupos de fatores de empreendedorismo: condições estruturais do empreendedorismo (EFC); condições do meio envolvente; condições micro e macroeconómicas.

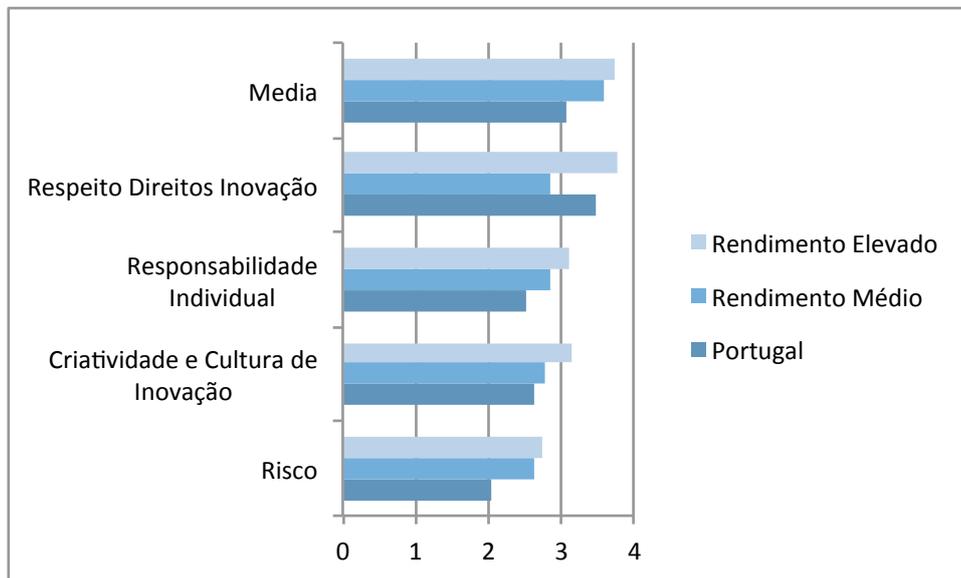
A Cultura como Condição Estrutural do Empreendedorismo

A medida do efeito do fator clima cultural é forte e estatisticamente significativa na relação entre TEA e PIB, conforme os dados do Quadro 7.7. Além disso, em termos da estatística descritiva, o fator cultura agregado revela-se para Portugal abaixo das médias dos dois grupos em análise, como se verifica na Figura 7.6 da secção anterior.

A repartição deste fator é dada pelo diagrama abaixo da Figura 7.9, que tem em conta o valor médio e o desvio padrão. Os resultados indicam que Portugal tem valores abaixo da média dos dois grupos em 4 das 5 variáveis, como sejam:

- (i) os meios de comunicação; a responsabilidade individual; a criatividade e cultura de inovação; e o risco obtêm os resultados mais baixos;
- (ii) só a variável respeito pelos direitos de inovação é melhor que a média apresentada pelos países de rendimento médio.

Figura 7.9 – Repartição do Fator Cultura, 2007
(Índice de 1 a 5)



Fonte: Análise do Autor com base em dados GEM, 2007

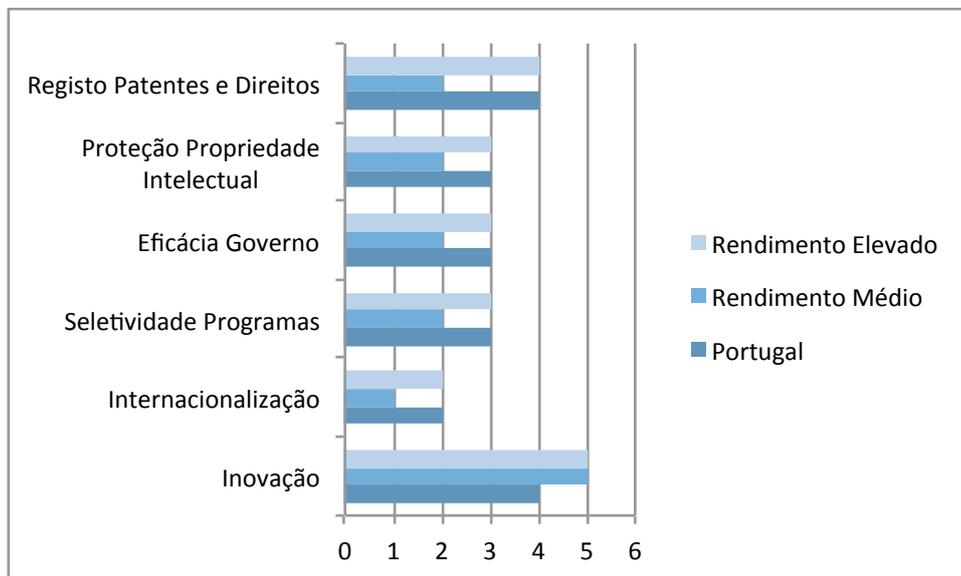
O Meio Envolve como Condição Estrutural do Empreendedorismo

A medida do efeito do fator meio envolvente institucional também é forte nos cinco recursos dos seis dedicados, sendo a exceção a variável inovação, como constatado no Quadro 7.7.

Neste contexto, a repartição deste fator pelas variáveis está apresentada na Figura 7.10, em que Portugal apresenta valores superiores à média dos países de rendimento médio, verificando-se que são:

- (i) as cinco variáveis, referentes à legislação de proteção ao registo de patentes, marcas e direitos de autor; proteção da propriedade intelectual; eficácia do governo; seletividade de programas; internacionalização que obtêm valores comparáveis com as economias de rendimento elevado;
- (ii) a variável da intensidade da inovação em Portugal é relativamente fraca em relação à média global dos 39 países da amostra.

Figura 7.10 – Repartição do Fator Meio Envolve, 2007
(Índice de 1 a 5)



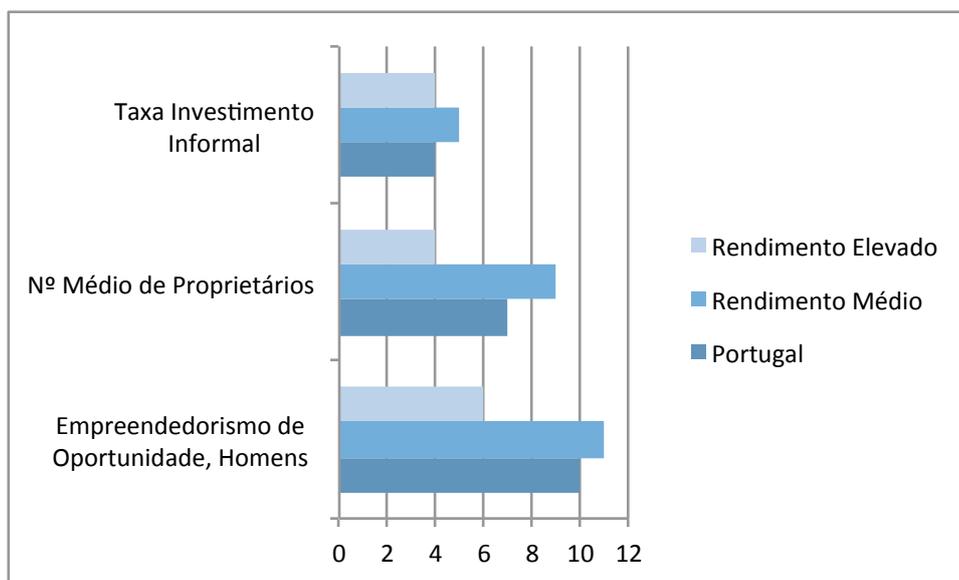
Fonte: Análise do Autor com base em dados GEM, 2007

As Características das Condições Microeconómicas

O efeito das três condições microeconómicas nas empresas nascentes e novas nos países da amostra (Quadro 7.7), obtiveram as seguintes medidas: (i) forte na taxa de empreendedorismo masculina por oportunidade; (ii) moderada no número médio de proprietários por *start-up* e (iii) neutra na taxa de investimento informal.

Em Portugal, em termos de média e desvio padrão, os resultados são favoráveis ao empreendedorismo quer na oportunidade nos negócios, com valores superiores aos países de rendimento elevado, o que se relaciona com a taxa de empreendedorismo total mais elevada, quer noutras variáveis microeconómicas, como o número de proprietários de empresas novas e taxa de investimento informal com valores muito aproximados das médias dos países de rendimento elevado.

Figura 7.11 – Repartição das Condições Microeconómicas, 2007



Fonte: Análise do Autor com base em dados GEM, 2007

As Características das Condições Macroeconómicas

A medida do efeito do fator clima macroeconómico, como um todo, na atividade empreendedora dos dois grupos de economias obteve no Quadro 7.7 um resultado moderado e com fraca significância estatística na hierarquização das variáveis, com exceção da “produtividade nos serviços”.

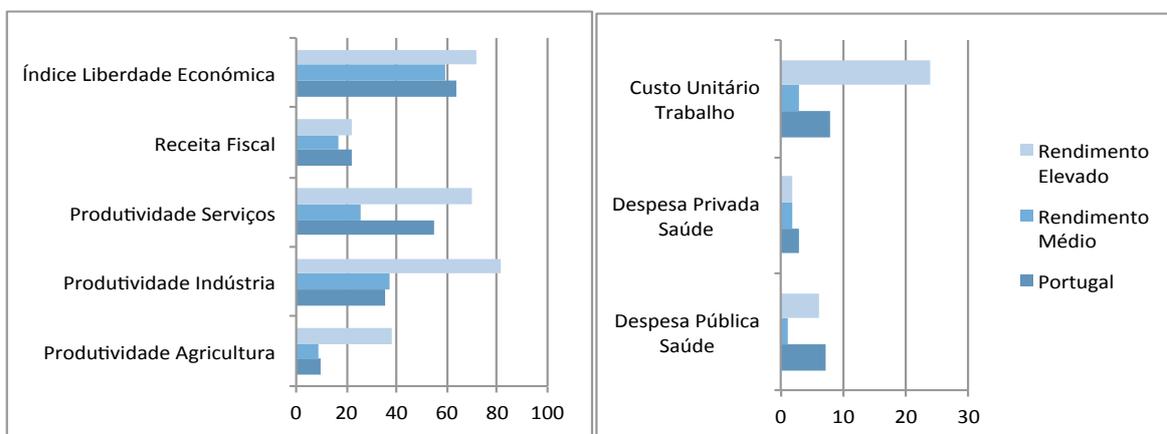
Contudo, a estabilidade macroeconómica é um dos ingredientes chave segundo a teoria do crescimento económico e neste aspeto, em termos da repartição por variáveis, a Figura 7.12 comprova algumas diferenças entre o valor de Portugal e a média global dos países que constituíram a amostra de 2007, como sejam:

(i) os resultados nacionais nas variáveis: produtividade dos serviços; custo unitário do trabalho; índice de liberdade económica; receitas fiscais e despesas de saúde, são superiores à média das economias de rendimento médio.

(ii) a receita fiscal e as despesas de saúde ao apresentarem valores superiores aos das economias de rendimento elevado, sugerem o peso excessivo destes itens como condicionantes do empreendedorismo nacional, o que intuitivamente chama a atenção para uma atenuação destes valores numa política económica de longo prazo pró empreendedorismo

Figura 7.12– Repartição das Condições Macroeconómicas, 2007

(%)



Fonte: Análise do Autor com base em dados GEM, do Banco Mundial, do IMD e da Heritage Foundation

Resultado 6: Resultados para um modelo para Portugal

A segunda premissa da fase 4 do modelo conceptual, ainda no âmbito da 3ª questão de investigação, permite obter o resultado 6, apresentado no Quadro 7.8 com os critérios seguintes:

- 1) Dividiram-se os países em três grupos: (i) Portugal; (ii) o grupo dos países que apresentam um PIB *per capita* anual entre os cinco e vinte mil dólares americanos, considerados de rendimento económico médio (sigla RM) e (iii) o grupo com PIB *per capita* anual acima desse valor, denominado de rendimentos elevados (sigla RE);
- 2) São explicitados cinco grupos de parâmetros explicativos abrangendo vinte e quatro variáveis. A contribuição de uma variável, para Portugal, pode ser positiva mesmo que o sinal da correlação dessa variável seja negativo, porque o efeito só é negativo quando é menor que a média do fator no grupo de países de rendimento médio;
- 3) Os dados do modelo a que chegámos, referem-se a 2007, precisamente um ano antes do início da crise económica mundial, os quais vão ser discutidos no capítulo seguinte com o propósito de explicar o mecanismo de transmissão para o potencial de crescimento da economia.

Quadro 7.8 – Resultados para um Modelo para Portugal, 2007

Fatores de Empreendedorismo (FE)	Rendimento Médio	Rendimento Elevado
	$\Delta(\mu_{\text{Portugal}} - \mu_{\text{RM}})/\sigma_{\text{RM}}$	$\Delta(\mu_{\text{Portugal}} - \mu_{\text{RE}})/\sigma_{\text{RE}}$
A. Condições Estruturais (EFC)		
A.1 Cultura		
1. Risco	- 1,33 *	- 1,1 *
2. Criatividade e Cultura de Inovação	- 0,29	- 0,95
3. Responsabilidade Individual	- 0,87	- 0,94
4. Respeito Direitos de Inovação	+ 1,09 *	- 0,61
5. <i>Media</i>	- 1,25 *	- 1,07 *
A.2 Meio Envolverte		
6. Inovação	- 0,43	- 0,71
7. Internacionalização	+ 0,77	- 0,41
8. Seletividade Programas Governo	+ 1,61 *	- 0,14
9. Eficácia Programas Governo	+ 0,60	- 0,59
10. Proteção Propriedade Intelectual	+ 1,59 *	- 0,93
11. Registo Patentes, Marcas, Dt. Autor	+ 3,38 **	+0,00
B. Recursos Demográficos		
12. % Homens 55-64 anos	+ 1,45 *	- 0,76
13. % Mulheres 45-54 anos	+ 0,39	- 0,66
C. Condições Microeconómicas		
14. Empreendedorismo de Oportunidade nos Homens	- 0,07	+ 1,32 *
15. N° Médio de Proprietários <i>Start-Ups</i>	- 0,4	+ 1,03 *
16. Taxa de Investimento Informal	- 0,33	+ 0,06
D. Condições Macroeconómicas		
17. Produtividade no Setor Agricultura	+ 0,10	- 1,51 *
18. Produtividade no Setor Indústria	- 0,20	- 1,36 *
19. Produtividade no Setor Serviços	+ 2,41 **	- 1,18 *
20. Receita Fiscal (% PIB)	+ 0,93	+ 0,02
21. Despesa Pública na Saúde (%PIB)	+ 2,32 **	+ 0,54
22. Despesa Privada na Saúde (%PIB)	+ 0,41	+ 0,35
23. Custo Unitário do Trabalho	+ 2,60 **	+ 0,03
24. Índice de Liberdade Económica	+ 0,65	- 0,95

Nota: + p < 0,10; * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001

Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM, Banco Mundial, OCDE, Heritage Foundation e IMD

Fator Cultura: Resultados para Portugal

O fator de empreendedorismo “Cultura” é medido pelas primeiras cinco variáveis referentes às condições estruturais do empreendedorismo (EFC). É reconfortante o facto de, estas variáveis estarem fortemente correlacionadas com a relação entre TEA e PIB e apresentam significância estatística, uma vez que:

- O fator estrutural “risco”, definido pela valorização dada pelas respostas do inquirido à afirmação “No meu país, a cultura nacional estimula o empreendedorismo que implica o risco”, apresenta um efeito muito forte, isto é $z=3,4$ (Quadro 7.7). A evidência empírica disponível para Portugal nesta variável apura valores negativos de -1,33 e -1,1 (Quadro 7.8), o que são altos relativamente a países de rendimento médio e elevado, respetivamente, identificando uma situação muito desfavorável. A este comportamento, acresce os resultados da variável “responsabilidade individual” nacional, com a mesma tendência de desincentivo à canalização do potencial de criação das novas empresas.
- “Criatividade e Cultura de Inovação”, definida a partir da opinião dos especialistas que avaliam se o potencial de inovação, em termos de novos produtos ou serviços, de novas tecnologias e de novos modos de trabalhar, é valorizado pelas empresas e pelos consumidores, é uma variável que apresenta uma associação forte, a partir do efeito $z=2,53$ (Quadro 7.7). Em Portugal, também neste caso, os valores de -0,29 e -0,95 (Quadro 7.8) face ao grupo de países inquiridos sugere um efeito desfavorável na relação entre empreendedorismo e crescimento económico.
- “Respeito pelos Direitos de Inovação”, definida a partir da opinião dos especialistas à afirmação “Em que medida é amplamente reconhecido que o direito dos inventores relativamente às suas invenções deve ser respeitado” demonstra um efeito moderado de $z=0,9$, mas no quadro nacional (Quadro 7.8) é um valor francamente favorável de +1,09, estatisticamente significativo, em relação ao grupo de economias de rendimento médio.
- A variável *Media* que avalia a opinião nacional (variável em escala de 1 a 5) referente à afirmação “Em que medida se assiste frequentemente a histórias nos media sobre empreendedores de sucesso” apresenta um efeito forte e normalizado sobre o diferencial de empreendedorismo com significado, isto é $z=1,95$ com $p<0,05$ (Quadro 7.7). Para Portugal, os valores do fator de -1,25 e -1,07 (Quadro 7.8) apresentam-se

como negativos na relação que vimos estudando entre empreendedorismo e crescimento económico.

Fator Meio Envolve: Resultados para Portugal

Os fatores de empreendedorismo relacionados com o meio envolvente, dados de 2007, avaliam o posicionamento das empresas novas e em crescimento portuguesas nos aspetos de internacionalização, inovação e relação com o Estado.

- “Inovação” é a variável construída a partir das respostas referentes a empresas novas e em crescimento que indicam se o produto ou serviço é novo para a maioria dos clientes. A medida do efeito inovação na relação TEA/PIB é fraco, com um valor de $z=0,47$ (Quadro 7.7). Contudo, a inovação nacional ainda apresenta um resultado pior ao registar valores de $-0,43$, abaixo do valor médio dos países de rendimento médio, e ainda desce para $-0,71$, quando se compara com as economias de rendimento elevado (Quadro 7.8).

As estatísticas descritivas apresentadas para o triénio no Quadro 7.3 estão consistentes com esta fraca perceção sobre inovação em Portugal, quer na variável inovação, quer na cultura de inovação, ambas a registarem taxas baixas em 2004 nas empresas nascentes e novas e nas estabelecidas, aumentando significativamente em 2007, mas ainda abaixo do valor médio dos países de rendimento médio.

- “Internacionalização”, variável assim designada a partir das respostas aos questionários realizados a empreendedores das empresas nascentes e novas com mais de 25% de clientes externos. A medida do efeito é forte, $z=2,5$ (Quadro 7.7) com significância estatística, sendo probabilidade “p” de não se dever ao acaso inferior a 1%. Este resultado está consistente com os valores responsáveis pela existência de correlação estável em relação ao desvio de empreendedorismo de $-0,45$ em 2007 e $-0,42$ em 2004 para economias de rendimento médio e de $+0,37$ para economias avançadas em 2007, ambos os grupos têm significância estatística (Quadro 7.6).

Portugal, no Quadro 7.8, mostra que a internacionalização tem resultado positivo face às economias de rendimento médio ($+0,77$) e aproximado das de rendimento elevado, ainda que com valores negativos relativamente a estas economias ($-0,4$). As estatísticas descritivas para o triénio apresentadas anteriormente no Quadro 7.2 sobre

internacionalização, indicam esta consistência, com o valor percentual para os negócios com mais de 25% dos clientes no exterior nos negócios nascentes, novos e estabelecidos, já pesavam 18% do empreendedorismo total no exterior em 2007.

- As variáveis associadas à relação com o Estado selecionadas para o modelo em estudo são a “Seletividade de Programas de Empreendedorismo”, a “Eficácia” dos programas governamentais, a legislação de “Proteção Propriedade Intelectual” e o “Registo Patentes, Marcas, Direitos e Autor”. Todas estas variáveis, se medem em escala de 1 a 5, tendo por base as opiniões expressas da amostra de inquiridos pelo GEM, apresentando efeito moderado elevado, valores de z acima de 1.

Os resultados de todas as variáveis associadas ao Estado são positivos para Portugal, mas os especialistas nacionais tendem a considerar mais favorável a seletividade de programas governamentais do que a eficácia respetiva, assim como o registo de patentes é comparativamente superior à proteção da propriedade intelectual, como se constata nos valores apresentados no Quadro 7.8.

Contudo, na eficácia dos programas governamentais, apesar de um comportamento melhor +0,6, pelo afastamento das economias média encontra paralelo na distância também que está das economias elevadas -0,59, resultado que deve ser equacionado.

Fator Recursos Demográficos: Resultados para Portugal

A análise dos recursos demográficos neste modelo é realizada em termos do envelhecimento da população empreendedora com a seleção dos escalões acima da faixa 35-44 anos para a população masculina e feminina.

Neste fator o efeito na relação empreendedorismo e crescimento económico só é positivo no que diz respeito às economias de rendimento elevado, principalmente o empreendedorismo feminino na idade adulta.

Em Portugal, o desvio é significativo em relação à população empreendedora masculina a partir dos 55 anos e feminina a partir dos 45 anos relativamente países de rendimento médio, estes apresentam muito menos empreendedores.

Ora, Portugal apresenta um empreendedorismo envelhecido, mais aproximado das economias avançadas.

Fator Condições Microeconómicas: Resultados para Portugal

Existe alguma evidência microeconómica apoiada em variáveis como a oportunidade do negócio, o número de proprietários ou a taxa de investimento formal.

- O empreendedorismo de oportunidade no modelo tem valores de $z=2,5$ (Quadro 7.7), que referem um efeito forte e significância estatística elevada.

Em Portugal, o empreendedorismo por oportunidade nos homens é positivo, o resultado é igual a $+1,32$ relativamente ao grupo de rendimento elevado, e valor desprezível próximo de zero quando comparado com o outro grupo de economias (Quadro 7.8).

- A taxa de investimento informal é medida no Inquérito à População Adulta, como a percentagem da população da amostra que disponibiliza fundos próprios para negócios novos e nascentes iniciados por outros. Esta variável tem um efeito moderado baixo de $z=0,54$ (Quadro 7.7) e apresenta correlações positivas nas duas categorias (Quadro 7.6), mais elevada na média das economias avançadas.

Para Portugal a avaliação é pouco significativa em termos estatísticos, mas é favorável o afastamento das economias de rendimento médio ($-0,3$), registando valores aproximados das economias de rendimento elevado ($+0,0$).

- O fator de empreendedorismo que se relaciona com a variável “número de proprietários nas novas empresas” tem um efeito moderado de $z=1$ com significância estatística para todos os países do inquérito de 2007. Em Portugal é favorável no sentido que está acima das economias avançadas com $+1,03$, o que pode estar relacionado com a atenuação de fatores onde Portugal está mal posicionado, como a aversão ao risco e a dificuldade de financiamento das empresas.

Fator Condições Macroeconómicas: Resultados para Portugal

Por último, as variáveis ao nível macroeconómico, não obstante não apresentarem relevância estatística significativa, é notório que Portugal em quase todas as oito variáveis selecionadas apresenta resultados positivos, com exceção da produtividade na indústria (Quadro 7.8), ou seja os valores nacionais apresentam um desfasamento razoável relativamente às médias destas variáveis nos países de rendimento médio.

Contudo, Portugal posiciona-se mal nas três variáveis relacionadas com as produtividades nos três setores de atividade em relação às economias avançadas, valores negativos acima de 1, o que deve ser devidamente equacionado no capítulo seguinte.

Portugal, em relação às economias avançadas apresenta valores positivos nas despesas de saúde e receita fiscal, apesar do rendimento económico nacional ser mais baixo que o valor médio dessas economias, o que não é favorável e, adiante coloca-se em discussão.

Portugal também tem o custo unitário de trabalho mais elevado em relação aos dois grupos de países, com +2,6 relativamente aos países de rendimento médio, mas também levemente acima dos rendimentos elevados (+0,03), o que se mostra desfavorável em termos da competitividade nacional, que pode estagnar o crescimento económico.

Enquanto, no fator índice de liberdade económica apesar de existir ainda um diferencial razoável em relação às economias avançadas (-0,95), o distanciamento nacional deste atributo relativamente aos países de rendimento médio (+0,65) é considerável, permitindo condições de elevada atividade empreendedora com sustentabilidade futura de crescimento.

Os resultados obtidos pelo modelo proposto em quatro fases revelam evidências dos fatores de empreendedorismo para Portugal, que ao serem confrontadas com as teorias de crescimento económico com a profundidade possível, sugere que mesmo em condições de elevada atividade empreendedora as diferenças no mecanismo de gerar empreendedorismo em economias de rendimento elevado podem atuar como limitadoras do correspondente crescimento económico, indutor de um desenvolvimento sustentado.

CAPÍTULO 8 – DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A investigação académica recente definiu com rigor algumas variáveis que podem ser de grande importância como fatores de empreendedorismo, além disso também se verificou que existem estudos a relacionar os fatores de empreendedorismo com os da teoria do crescimento económico. Na nossa ótica, estas teorias constituem uma boa base para a conceção de um modelo conceptual em quatro fases para o estudo desta temática.

Complementarmente nesta tese, é nossa convicção que a robustez dos dados sobre empreendedorismo proveniente da qualidade do inquérito ser global, de aplicação uniforme a vários países e calibrado sistematicamente há mais de uma década, constitui uma razão forte para serem aceites os resultados aqui apresentados com uma base científica.

O estudo parte da evidência que Portugal está associado a uma taxa elevada de empreendedorismo em 2007, a exemplo do já verificado em 2001. Contudo, Portugal não é ainda um caso de sucesso de empreendedorismo, uma vez que os picos de elevadas taxas não impulsionaram o processo de crescimento económico no intervalo de seis anos. Esta constatação resulta de haver fatores de empreendedorismo que criando rigidez no processo não funcionaram como mecanismos de transmissão para o desejado crescimento, que podem ser retirados dos resultados estimados e sintetizados no Quadro 7.8, uma vez que com a aplicação dos mesmos critérios Portugal apresenta fatores distintivos relativamente a um conjunto alargado de países europeus e da OCDE.

Portugal até 2001 está associado a um crescimento mais rápido do que o das economias europeias, conforme se constatou no capítulo 5. Contudo, Portugal não é um caso de sucesso de crescimento, em resultado do progresso verificado na esfera social não ter impulsionado a transformação estrutural que tende a acompanhar e a sustentar o processo de crescimento. As explicações para o crescimento sustentado podem ser retiradas dos modelos matemáticos da teoria do crescimento económico moderno, em que alguns resultados de estudos empíricos efetuados sobre fatores de crescimento foram apresentados sinteticamente no capítulo 7. Mas o comportamento da economia nacional durante a primeira década do século XXI inverteu o crescimento que a entrada na Comunidade Económica Europeia, hoje UE, havia impulsionado e tem demonstrado dificuldades em atingir a estabilidade macroeconómica após a entrada no Euro (2000). Nestas condições, em termos da fase de desenvolvimento económico, Portugal em 2012 encontra-se

aproximadamente na mesma fase em que a economia se encontrava antes da entrada na UE na década de oitenta, caracterizada também por um programa de ajuda internacional visando o ajustamento orçamental e o endividamento externo.

Existem evidências para Portugal de um conjunto de fatores de empreendedorismo que se apresentam como distintivos relativamente a outras economias, ao que se aliam características diferenciadoras dos fatores de crescimento, que ao serem discutidos ao longo deste capítulo, constituem-se como pressupostos para uma conceptualização de um plano de empreendedorismo com crescimento para Portugal.

8.1 – Características Diferenciadoras do Empreendedorismo

Como se viu, o empreendedorismo nacional tem sido marcado por grandes flutuações entre 2001 e 2010 na taxa de criação de negócios nascentes e novas empresas até três anos de atividade, o que contrasta com a estabilidade dessas taxas nas economias avançadas. Esta volatilidade pode indiciar uma dificuldade nacional de sustentabilidade da atividade empreendedora, com consequências para um processo de crescimento económico.

Além disso, em 2007, um ano antes do início da recessão económica e que se prolonga passados cinco anos, à taxa elevada de empreendedorismo nacional correspondeu também uma taxa elevada de cessação da atividade empreendedora. Já no âmbito das economias de rendimento elevado o fluxo de cessação da atividade empreendedora foi significativamente inferior em virtude das novas empresas criadas exibirem habitualmente níveis mais elevados de conhecimentos, que funcionam como importantes amortecedores na resistência às adversidades de mercado (OCDE, 1998 na medida equivalente da taxa natalidade/mortalidade de empresas).

De facto, a importância da exigência da educação que se mostrou como fator determinante nos modelos da teoria do crescimento económico, referidos pelos investigadores Neves e Rebelo (2001), mostra-se, também, como um dos canais privilegiados para impulsionar o empreendedorismo com crescimento económico. Reynolds et al. (1999) e Parker (2005) sugerem que nas economias avançadas os indivíduos com educação superior estão mais envolvidos no autoemprego, provavelmente devido à maior propensão em assumir o risco e ao maior custo de oportunidade associado à alternativa de ser trabalhador. Em Portugal apesar do nível de escolaridade dos indivíduos empreendedores ter aumentado nos últimos anos, não é ainda muito significativo os que detêm níveis acima do profissionalizante.

Outra diferença é dos empreendedores nacionais de negócios nascentes e novos serem mais jovens, em relação às economias de rendimento elevado, ou seja a proporção de indivíduos até aos 24 anos é maior em Portugal e o escalão etário que apresenta a maior proporção de indivíduos nas empresas novas é o dos 25 aos 34 anos nos quatro anos em análise.

Contudo, esta condição de juventude pode ser considerada como não impulsionadora de crescimento económico, já que nas economias de rendimento elevado a média etária dos empreendedores é mais elevada. Existem estudos que provam que é na faixa etária 35-44 anos que se concentra uma maior disponibilidade de recursos financeiros, de capital humano (Evans e Leighton, 1988) e de capital relacional (Genda e Kambayashi, 2002). É a disponibilidade destes recursos que tende a impulsionar outros fatores como os da adoção e difusão de novas tecnologias, bem como a maior propensão para a internacionalização, criando as condições necessárias de sucesso para o crescimento económico.

Ao mesmo tempo, os empreendedores nacionais de negócios já estabelecidos, com mais de três anos e meio de atividade, apresentam-se mais envelhecidos em relação às economias de rendimento elevado, ou seja a proporção de indivíduos na faixa etária 35-44 anos é inferior em Portugal relativamente a essas economias em termos médios no período em análise. Esta situação, ao ser conjugada com a juventude demonstrada no empreendedorismo inicial, mostra consistência com o ritmo elevado de cessação de empresas, podendo pressupor-se que aconteça nesta faixa etária, considerada relevante nas economias de rendimentos elevados.

Para além das características socioeconómicas do empreendedorismo relembre-se outra evidência, a indicada pela relação entre a taxa de empreendedorismo e o nível de rendimento económico nacional apontado na curva “U”, que em 2004 se diferencia por um valor de empreendedorismo baixo, próximo do núcleo da UE-15, com uma taxa até inferior à ajustada ao PIB nacional. Para 2007, com o progresso do empreendedorismo a posição de Portugal em relação à curva teria a tendência de deslocar-se para a direita numa trajetória de aproximação a níveis de rendimento económico mais elevado. No entanto, este aumento do empreendedorismo apenas colocou o país acima da curva, porque o PIB se manteve inalterado, o que evidencia a rigidez no processo de crescimento económico.

A fração do empreendedorismo, não ajustada ao PIB nacional, é o desvio de empreendedorismo, justificado por outros fatores não dependentes do nível de PIB *per capita* do país.

Para evidenciar a razão da rigidez no processo de crescimento económico, apesar do impulso do empreendedorismo, tem que se proceder à medição do efeito dos fatores nesse diferencial de empreendedorismo. Os fatores analisados medidos no capítulo anterior compreendem às condições estruturais do empreendedorismo, às condicionantes do meio envolvente, aos recursos demográficos e às condições micro e macroeconómicas.

Na lista de variáveis associadas a estes fatores interessa na discussão de resultados para Portugal as relativas à produtividade, internacionalização, inovação, qualidade do Estado e cultura, por apresentarem valores estatisticamente significativos e diferenciados das economias de rendimento elevado e médio, de acordo com os resultados apresentados no capítulo anterior. Cada uma delas será analisada de seguida.

8.1.1 – A Melhoria da Produtividade

A produtividade é uma condição essencial do crescimento. Os dados sugerem uma forte associação entre a produtividade dos três setores de atividade com o diferencial de empreendedorismo obtido pela relação entre taxa de empreendedorismo e PIB, em todos os países inquiridos. Os elementos explicativos, a reter dos dados do modelo aplicado a Portugal são os seguintes:

i) Nas economias de rendimento elevado e em Portugal, o setor de atividade que se destaca pela elevada proporção de empreendedorismo TEA é o dos serviços, quer orientados a consumidores, quer às organizações. Sem prejuízo de haver ainda um caminho a percorrer em relação às economias avançadas, este é um fator que pode levar o empreendedorismo a potenciar o crescimento económico.

Mas atente-se que o aumento da proporção de novas empresas de serviços em Portugal, em 2007, pode ser explicada pelas iniciativas que o governo tem estado a dinamizar, ao nível da constituição de polos de competitividade, nomeadamente nos setores da saúde e turismo (QREN, 2009). Contudo, existe o perigo óbvio, que numa situação de elevado desemprego, como se está a verificar em 2012, seja criado um sistema de incentivos ao autoemprego nos serviços a consumidores, que operam a baixos custos com bens de qualidade inferior. Esta emergência temporária pode expor ainda mais a nossa economia a bens não

transacionáveis, os quais como se viu no capítulo 5 criam rigidez no processo de crescimento económico. Esta situação a ocorrer conduziria a um agravamento do fator de produtividade nos serviços com impacto na relação empreendedorismo e PIB.

Nas circunstâncias atuais, estando já em curso, de entre vários programas, o do “Compromisso para o Crescimento, Competitividade e Emprego 2012” com objetivos de melhoria de produtividade conjugado com aumento de emprego, torna-se necessário medir a eficácia do programa, tendo em conta o que é explicado no ponto adiante sobre a qualidade do estado, em que Portugal gera um menor retorno na eficácia dos programas de governo do que as congéneres economias de rendimento elevado.

ii) A produtividade na indústria nas empresas nascentes e novas nacionais é desfavorável relativamente à média de todos os países inquiridos. Este facto, conjugado com os dados também negativos do fator inovação nas empresas novas nacionais, mais adiante explicados, leva a considerar que este é um setor que pouco rejuvenesce e pode funcionar como importante limitador do crescimento económico, tendo em consideração que o setor exportador nacional está maioritariamente ligado à indústria.

iii) A mais baixa produtividade da agricultura nas novas empresas portuguesas face às aos países de rendimento elevado é outro fator retardador do impacto da TEA no crescimento económico. Este desequilíbrio poderá resultar, como já se analisou, da associação elevada da produtividade com o empreendedorismo nestes países estar ligada a produtos de alto valor acrescentado em nichos de mercado, verificando-se que um setor agrícola dinâmico de alto valor não está suficientemente desenvolvido em Portugal.

Ora o crescimento não pode ocorrer sem aquilo que Schumpeter designou como “destruição criativa”, à medida que surgem novos setores, alguns antigos desaparecem. Muitas economias estagnam porque o Estado coloca uma série de entraves a este processo, subsidiando as empresas pertencentes aos setores em declínio. As produtividades nacionais na agricultura e indústria associadas ao empreendedorismo confirmam uma situação deste tipo.

Os empreendedores portugueses têm que contribuir mais para o crescimento e a política económica a seguir deveria ser mais orientada e clara sobre as atividades geradoras de crescimento económico. Se, por um lado deve diminuir o grau de liberdade da atual política fomentadora da criação de autoemprego, cujo paradigma são as ações do

microcrédito que “mimaram” o autoemprego, mais como forma de substituição do desemprego, em detrimento de um empreendedorismo com crescimento. Por outro lado, devem ser criadas as condições para que os indivíduos qualificados sejam empreendedores. Em ambos os casos, devem ser reforçadas as atitudes relativas ao empreendedorismo, que apresentam níveis baixos em Portugal.

8.1.2 – As Oportunidades da Internacionalização

A variável da internacionalização no fator de empreendedorismo relativo ao meio ambiente apresenta-se no modelo claramente favorável a Portugal com as empresas nascentes, novas e estabelecidas a demonstrarem um nível significativo de intensidade exportadora, em que 25% dos clientes são do exterior e, bem afastadas do grupo das economias médias. Contudo, este fator de empreendedorismo deve ser reforçado pois ainda não acompanha a componente externa das economias de rendimento elevado.

Uma das explicações para o fenómeno é o peso económico das exportações nacionais ainda resultarem, mesmo nas empresas novas, da elevada especialização nos setores tradicionais (calçado, cortiça, têxteis, moldes e mobiliário) e com um investimento ainda fraco nos setores de empreendedorismo e crescimento elevado relacionados com a atividade dos serviços³⁹, comércio e distribuição, assim como das engenharias e infraestruturas e as designadas “inteligentes”⁴⁰.

Um elevado potencial de internacionalização nas empresas novas assegura mecanismos de transmissão para o crescimento económico e, nas circunstâncias atuais de relançamento da economia de Portugal, está em curso um programa governamental designado de “Globalização 2012” numa perspetiva de apoio às pequenas empresas portuguesas para que estas passem a integrar as cadeias de valor das multinacionais. A eficácia deste programa poderá conduzir a um processo de crescimento, mas torna-se necessário ligar este fator da internacionalização às medidas de outros como os referentes à seletividade e eficácia de programas governamentais.

³⁹ Muito atual é o segmento “*near shoring*” ou seja a transferência de serviços de apoio ao negócio, como contabilidade, informática ou centros de apoio a clientes para países com afinidades culturais.

⁴⁰ O presidente de *Global Media, Mobile & Platforms* da Google é português e referiu em Maio, 2012, que em Portugal falta um investimento grande num canal do futuro, como sendo o *online* o canal de melhor rentabilidade para as empresas de pequena e média dimensão que representam 99% do tecido empresarial.

8.1.3 – A Inovação como Motor do Crescimento

Os valores da amostra em Portugal continuam a constatar um baixo nível da perceção dos clientes a novos produtos em termos de comparação com as economias de ambos os grupos de países, o que é acentuado pelo afastamento muito desfavorável relativamente às de rendimento elevado. Adicionalmente a inovação, apesar da associação positiva com o empreendedorismo, em geral tem significância baixa em todas as economias, como confirmam alguns estudos empíricos, ao concluírem que a associação da novidade tecnológica, definida como atividade formal de I&D, tende a ser elevada nas grandes empresas e baixa em relação ao empreendedorismo (Carree e Thurik, 2000).

Portugal, desde o início da Agenda de Lisboa da União Europeia (EU, 2000), nos aspetos relacionados com o empreendedorismo, inovação e crescimento, foi dos primeiros países a implementar um plano tecnológico (Estatégia de Lisboa, 2005b), o que de acordo, com as estatísticas apresentadas em 2008 e referidas no capítulo 5, parece ter sido de sucesso.

Contudo, as economias de rendimento elevado (orientadas para a inovação na terminologia do GEM seguindo a definição de Porter et al., 2002) apresentam em média um valor de inovação nas novas empresas muito superior a Portugal (classificado também como economia orientada para a inovação). Esta constatação (Quadro 7.8) leva a questionar se a preferência nacional dada aos parques de ciência, às incubadoras e à assistência a certas empresas novas não foi de privilégios excessivos para os escolhidos em detrimento de uma maior democratização do apoio a outras empresas. A alteração entretanto ocorrida da parte do governo no sentido da concentração de decisões numa só entidade governamental poderá melhorar esta situação.

De facto, o nível potencial de geração de novos produtos em Portugal, sendo baixo nas empresas novas é uma condição de empreendedorismo que não tem conduzido à prosperidade da economia.

8.1.4 – A Qualidade do Estado

A maior parte dos países conheceu um aumento da dimensão e da qualidade do Estado, desde a existência de incentivos nos programas de governo, que passam pela seletividade no empreendedorismo, à eficácia governativa e à regulação dos direitos de propriedade. Em Portugal, a seletividade de programas e o respeito pela proteção intelectual da

propriedade apesar de registar valores não tão favoráveis quanto os das economias avançadas apresenta medidas neste fator efetivamente mais favoráveis que os das economias de rendimento médio.

É um facto que houve uma evolução significativa nalgumas áreas que impulsionaram a taxa elevada verificada no empreendedorismo nacional, havendo setores que analisámos em termos de média e desvio padrão, cujo impacto para o empreendedorismo foi relevante, tais como as infraestruturas de transportes e comunicações, os canais de comercialização, o setor financeiro desenvolvido (outro aspeto é a sua eficácia, abaixo referida) e a abertura de mercado.

Na medição do efeito do fator de empreendedorismo relativo ao meio ambiente a variável da eficácia dos programas de governo apresenta um valor mediano para Portugal entre as economias de rendimento elevado e as de rendimento médio que deve ser equacionado, colocando-se numa posição do tipo “*stuck in the middle*” do modelo de crescimento nas empresas, designado como modelo BCG. Ora encontrando-se Portugal envolvido num programa supranacional de recuperação económica, que inclui vários programas nacionais específicos, este é um dos fatores de empreendedorismo fortemente correlacionado com o crescimento económico que não se apresenta como impulsionador do processo.

Ainda no âmbito do Estado houve medidas dos fatores no grupo das características macroeconómicas que merecem um comentário para Portugal devido à elevada significância no diferencial em relação aos dois grupos de economias.

Aqui surgem as despesas da saúde pública, nas quais Portugal regista um valor superior à média das economias avançadas, o que aumenta o peso negativo desta variável, que se correlacionou negativamente com a relação entre empreendedorismo e crescimento económico em todos os países da OCDE da amostra, mas que se pode considerar um resultado compatibilizado com o modelo social português, introduzido após a revolução de 1974, de níveis elevados de proteção social. O valor apurado para Portugal nesta variável, em 2007, é mais consentâneo com níveis de PIB acima dos US\$35 000 *per capita* como os verificados nas economias avançadas da Escandinávia e com taxas de empreendedorismo baixas e, não para um nível de PIB pouco acima dos US\$ 21 000 por habitante como o nacional, no limite inferior das economias designadas como avançadas.

Neste sentido, um ambiente de estado social com medidas muito protecionistas pode apresentar-se como desincentivador do empreendedorismo e do crescimento económico. No entanto, para Portugal, no curto prazo, recomenda-se um equilíbrio nestas medidas até que o PIB *per capita* atinja valores superiores, induzido por empreendedores orientados para o crescimento, que possam cobrir as despesas de saúde, lógica extensível ao regime de segurança social ou benefícios sociais.

Na mesma linha está a proporção de receitas fiscais, em que o empreendedorismo com crescimento floresce em regimes de impostos moderados. Se em Portugal até 2007 as receitas fiscais tiveram uma influência neutra na relação empreendedorismo e crescimento económico, a grande subida dos impostos diretos e indiretos a partir desta data (Banco de Portugal, 2011), pode sugerir uma inversão da medida deste fator, passando a negativa em termos de determinante do empreendedorismo com crescimento económico.

Em termos de instituições financeiras, verifica-se que a taxa de investimento informal nacional se mostra favorável à fase de criação de negócios em que deve ser o capital informal um recurso maioritário relativamente ao capital formal considerado vital para o potencial de crescimento de negócios e da economia.

De facto, face aos elevados níveis de endividamento público e privado em Portugal, este é um fator que se mostra impulsionador do empreendedorismo com repercussões positivas no crescimento económico.

8.1.5 – A Necessidade da Mudança Cultural

A cultura é um importante elemento do empreendedorismo, esta conclusão aproxima-se das teses dos institucionalistas Powell e DiMaggio (1991) que afirmam que o quadro institucional tem vindo a ter um peso cada vez maior na volatilidade das economias do momento atual e, quando é estável e credível é que motiva ciclos de mudança cultural, que são os mais demorados e são geracionais.

O empreendedorismo é muito estimulado em culturas que incentivam o risco nos negócios e a responsabilidade individual relativamente à coletiva, e tendem a manifestar combinações com outras variáveis culturais como a criatividade, as atitudes de inovação e a atenção dada pelos *media* aos negócios emergentes e, no seu todo, propiciam perspetivas de crescimento económico.

Portugal obtém os piores indicadores na condição cultural. O modelo sugere a cultura como o fator de topo que afeta a relação entre empreendedorismo e crescimento económico. No entanto, os empreendedores nacionais só revelam a contribuição positiva do fator cultural relativo ao respeito pelos direitos de inovação e registo de patentes, o que está mais relacionado com a regulação imposta pela pertença à União Europeia. Além disso, é significativo o que se sabe, por outros estudos e indicadores: *Globe Study* (Jesuino, 2007); *Global Competitiveness Report* (WEF, 2008); IMD (2008), que o tipo de cultura nacional, que é coletiva, de aversão ao risco e de não promoção da criatividade e da inovação, é uma característica dos empreendedores mas que abrange toda a população, o que reforça o peso negativo da cultura na economia.

Nas economias avançadas coexistem as culturas de países como a Alemanha ou o Japão que têm níveis baixos culturais quer de tomada de risco quer de inovação e criatividade, mas apresentam também taxas de empreendedorismo baixas, enquanto os Estados Unidos e os tigres asiáticos – Singapura, Taiwan, Hong Kong e Coreia do Sul – têm índices elevados nas condições culturais ligados ao empreendedorismo com taxas de empreendedorismo elevadas. Apesar de comportamentos diferentes dentro do grupo, a associação é sempre positiva nas economias desenvolvidas.

Portugal ao pertencer ao grupo de economias avançadas como classificado pelo FMI, ou de rendimento elevado pelo Banco Mundial, ou ainda orientada para a inovação como definido pelo GEM seguindo a classificação de Porter et al. (2002) apresenta taxas elevadas de empreendedorismo, apesar do contributo negativo da sua cultura. Este fator, muito forte, gera em Portugal distorções no mecanismo de transmissão do empreendedorismo não se verificando o efeito mencionado por Acs et al. (2008b) de *spillover* no crescimento económico.

O sinal mais negativo vem da aversão ao risco evidenciada pela maioria dos empreendedores nacionais, reflexo da nossa cultura social. Esta componente é tão adversa em termos globais em toda a sociedade portuguesa que peritos internacionais⁴¹ referem que as universidades sendo usualmente criadoras de novas empresas (*start-ups*) com escala

⁴¹ A referir Henrique Castro, Presidente da GOOGLE Mobile e Media em Maio de 2012.

mundial, em Portugal, apesar de prestigiadas, têm de ser empurradas para o risco de lançar mais e novas empresas.

Igualmente, os inquiridos registaram uma igual falta de tolerância pela sociedade perante o insucesso nos negócios, enquanto a experiência dos países anglo-saxónicos é o de encarar o fracasso como experiências para o sucesso de tentativas posteriores. Outro sinal negativo, vem da falta exposição dada pelos *media* à figura “ideal” do empreendedor que cria o próprio emprego e riqueza.

Além disso, no trabalho desenvolvido nesta tese, quando se analisa o fator da cultura sobressai um tipo de cultura coletivista nos empreendedores nacionais, como resultado do fraco indicador da responsabilidade individual atribuída aos indivíduos ligados a negócios nascentes ou à criação de novas empresas.

Ou seja, a cultura individualista, definida por Hofstede em 1980, foi medida neste estudo pela variável responsabilidade individual, tendo-se verificado quer nos países de rendimento por habitante abaixo dos \$20 000, principalmente no grupo mais significativo dos países inquiridos no ano de 2007, quer nos países de rendimento elevado uma cultura de responsabilidade individual entre os empreendedores, pondo até em questão alguns resultados já avaliados na revisão da literatura, segundo os quais só países de cultura individualista é que incentivam o empreendedorismo com crescimento económico. Neste caso, pode-se acrescentar que como a oportunidade de negócios é um canal de excelência para propiciar boas perspectivas de crescimento, o que acontece nas economias de rendimento médio é que a cultura mesmo a individualista ao propiciar o empreendedorismo é muito marcada pela necessidade, daí não ativando um processo de crescimento.

Portugal no fator responsabilidade individual no empreendedorismo é um *outlier*, afasta-se de todos os países em 2007, apresentando-se como uma sociedade de cultura coletivista logo à partida pouco incentivadora do empreendedorismo, o que aliado a outros fatores de empreendedorismo com impacto positivo no empreendedorismo das economias avançadas dos quais Portugal se encontra muito distanciado como sejam: (1) tolerância ao risco; (2) cultura de criatividade e inovação e (3) imagem social da figura do empreendedor tendem, no seu todo, são fatores muito fortes a limitar o impacto positivo da taxa de empreendedorismo no crescimento económico.

8.2 – Características Diferenciadoras dos Fatores de Crescimento

As secções precedentes deste capítulo 8 pretenderam evidenciar os efeitos de erosão do empreendedorismo pelos impactos desfavoráveis de alguns fatores, que inviabilizam que o processo de empreendedorismo se repercuta no crescimento. O que esta secção traz de novo é que também há fatores, muitos deles semelhantes aos do empreendedorismo, mas provenientes da teoria do crescimento económico.

Ambos os processos, do empreendedorismo e do crescimento económico, referenciam questões modelizadas por investigadores como Solow (1956 e 1970), Romer (1986 e 1990), Lucas (1988), Rebelo (1991), Aghion e Howitt (1992 e 1998), Grossman e Helpman (1991), Barro e Sala-i-Martin (1992), entre outros. Assim, apoiado pelos elementos explicativos apresentados na secção 7.2.2 e referidos pelos investigadores Neves e Rebelo (2001), sintetizam-se algumas características para Portugal.

Em termos do meio envolvente classifica-se como possuindo: i) uma economia aberta seguindo as regras da UE; ii) infraestruturas que registam indicadores muito favoráveis, as quais constituem uma condição prévia para o crescimento; iii) um setor financeiro eficiente, o que constitui um dos mais importantes instrumentos do processo de crescimento; iv) uma falta de emergência de novos setores e o não desaparecimento de setores antigos devido aos inúmeros obstáculos existentes, como o de um mercado de trabalho fortemente regulamentado, impondo restrições consideráveis a nível dos indivíduos à mobilidade regional; v) uma qualidade do Estado com ineficiência no sistema judicial, o que é um dos principais obstáculos ao processo de crescimento e vi) um ambiente pouco propício a atividades de Investigação e Desenvolvimento.

Nas condições socioeconómicas Portugal possui: vii) na educação um investimento considerável realizado nos últimos 20 anos mas continua a comparar-se mal em termos internacionais de aferição sobre a qualidade do seu ensino, com sejam os resultados do Programa Pisa da OCDE, parecendo difícil a melhoria do sistema educativo.

Nas condições macroeconómicas Portugal possui: viii) uma das mais elevadas taxas de imposto de valor acrescentado (IVA) definidas por lei na Europa e Portugal, contrariamente a muitos países europeus, não contempla incentivos ao investimento em I & D nem à indústria de alta tecnologia, o que facilita a fuga para o exterior das sedes destas empresas e conduz à diminuição da taxa de crescimento; ix) rácios altos da dívida, pública e externa, em relação ao PIB, o que não permite atingir a estabilidade

macroeconómica e tem afetado o crescimento após a entrada no Euro e x) uma falta de investimento direto estrangeiro com impacto positivo no crescimento porque este é frequentemente um veículo importante de novas tecnologias.

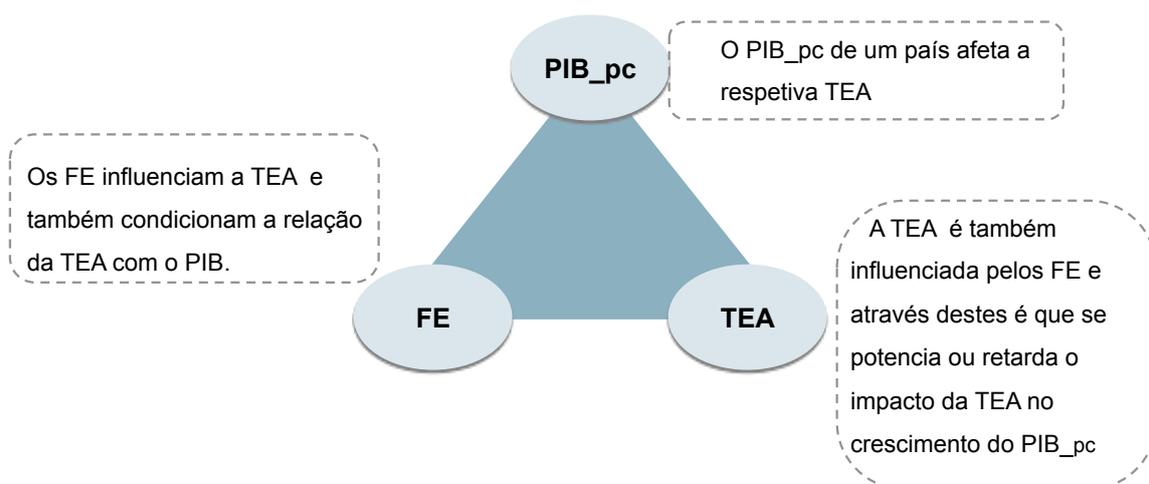
Neves e Rebelo, no trabalho realizado em 2001, concluem que as perspectivas de crescimento para Portugal nas próximas décadas está comprometida pela ausência de mudança estrutural da economia, em setores como os da administração pública, justiça, mercado de trabalho, educação, programas de governo eficientes (de referir as mais recentes e contestadas Parcerias Público-Privadas, PPP). De facto, em 2007 à semelhança de 2001, Portugal apesar de pertencer às economias desenvolvidas mantinha-se no último lugar da classificação atribuída pelo FMI.

8.3 – Interligação entre Empreendedorismo, PIB e Fatores

Como corolário desta discussão de resultados, com base no modelo de investigação em 4 fases, demonstra-se a importância da interligação existente entre três intervenientes: PIB *per capita*; Taxa de Empreendedorismo e Fatores, conforme um esquema descrito na Figura 8.1.

Figura 8.1 – Interligação Empreendedorismo, PIB e Fatores

Interligação entre PIB e taxa de empreendedorismo, via fatores de empreendedorismo



Legenda:

Pib_{pc}: Produto Interno Bruto ou rendimento per capita; TEA: *Total Entrepreneurial Activity* ou taxa de empreendedorismo; FE: fatores de empreendedorismo

Fonte: Análise do Autor

Em síntese, a taxa de empreendedorismo de um país (TEA) depende do nível de rendimento económico nacional (PIB_{pc}), que no entanto só permite explicar uma fração daquela. São os fatores de empreendedorismo (FE) que – dependem da cultura, das condicionantes do meio envolvente, micro e macroeconómicas –, ajudam a explicar o remanescente da parcela de empreendedorismo pela respetiva influência que exercem na capacidade de um país/região criar novas empresas e negócios nascentes.

O modelo do autor demonstra ainda que o modo como estes determinantes (FE) afetam a taxa de empreendedorismo não é independente do nível de desenvolvimento da economia, pelo que se procedeu à segmentação da amostra dos países num grupo de economias de rendimento elevado e noutro de rendimento médio.

Por sua vez, estes determinantes (FE) que influenciam por um lado o nível de empreendedorismo, podem-se tornar tanto num mecanismo de transmissão das vantagens do empreendedorismo que potencie o rendimento económico, como num mecanismo que limita a propagação dessas mesmas vantagens para a economia.

Para se gerar um processo sustentado de crescimento económico urge atuar naqueles fatores que constituam uma barreira na transmissão da dinâmica do empreendedorismo à economia.

A relação descrita de crescimento económico através de um processo de empreendedorismo pode ser visualizada através da interligação na Figura 8.1

CAPÍTULO 9 – CONCLUSÕES, CONTRIBUTOS E LIMITAÇÕES

“ De facto, são os denominadores comuns que se extraem da informação que promovem as instituições e que avançam com os objetivos da sociedade.”

Herbert Simon⁴²

Neste último capítulo apresentam-se os principais resultados obtidos na investigação realizada, mostrando as limitações que foram detetadas, para que a interpretação das evidências encontradas para Portugal seja relevante para uma série de outras experiências, assim como propicie outras perspetivas sobre o tema objeto de estudo.

A organização da conclusão da tese ao ligar as coordenadas da investigação referidas no capítulo introdutório com os contributos surgidos do trabalho empírico de investigação, enquadrada na revisão teórica da literatura e partindo da formulação de um modelo conceptual em quatro fases que vai beneficiar da base de dados robusta e internacional, vai permitir o desenvolvimento de algumas conclusões fundamentais.

9.1 – Objetivos e Conclusões da Investigação

A parte teórica da tese inicia-se com a afirmação do “The Economist” que cita Thomas Jefferson para refletir sobre o que é hoje o empreendedorismo e considerá-lo a revolução da atual geração. No âmbito da turbulência do início do século XXI, relacionar o empreendedorismo com o crescimento económico revela-se um tópico crítico e, simultaneamente, um ingrediente chave para o futuro.

Esta relação é decisiva no processo de viragem do clima económico nas economias em que o perfil do empreendedorismo, através de vários fatores, pode estruturar um ecossistema fértil para a inovação, emprego e crescimento.

Todavia, a componente dinâmica do processo de relacionamento de empreendedorismo com crescimento económico conduz ao estudo de fatores que o influenciam, o qual sendo um trabalho sempre inacabado deve ser flexível e manter-se em aberto, de modo a que não só outros fatores possam ser incluídos, como outros métodos utilizados.

⁴² Herbert Simon (1916-2001), Economista, foi um influente cientista social do século XX e ganhou o prémio Nobel em 1978.

Além disso, a incerteza económica com que os países se deparam, principalmente a União Europeia com o atual teste sobre os quase 60 anos de integração económica, coloca esta investigação ainda mais aberta e exposta a confirmações de evidências empíricas. Este facto pode relacionar-se com a visão de Taleb (2010) dos impactos altamente improváveis ou “Cisnes Negros” aplicado à volatilidade dos tempos modernos que, no caso de Portugal, se pode colocar em relação ao Euro, um tópico na agenda diária dos países que não atingiram a estabilidade macroeconómica necessária ao crescimento, após a adoção da moeda única.

Neste contexto, considerou-se haver motivo para uma investigação que procure analisar os fatores influenciadores da relação empreendedorismo e crescimento económico e tente obter evidências para Portugal sobre a questão associada ao facto de taxas elevadas de empreendedorismo não se traduzirem no correspondente crescimento económico.

As demonstrações efetuadas e as conclusões encontradas ao longo da tese podem ser vistas como abordagens complementares, mais do que contraditórias, a outras análises que estudam o tema com diferentes metodologias utilizadas no campo da relação do empreendedorismo com o crescimento económico.

9.1.1 – Problema e Objetivos

A questão do crescimento lento e do declínio da competitividade, como se tem verificado em Portugal há uma década, não obstante as taxas elevadas de empreendedorismo verificadas em 2001 e 2007, parece contrariar a literatura sobre a relação entre empreendedorismo e crescimento económico nas economias avançadas e, por isso, considera-se ser objeto de estudo mais aprofundado.

Este estudo demonstrou:

- A evidência de elevada atividade empreendedora em 2001 e 2007 na economia portuguesa, que pertence ao grupo de economias avançadas como caracterizado pelos vários organismos internacionais, resulta mais da existência de medidas pontuais de política económica expansionista e outras protecionistas que conduziram a condições pró-empreendedorismo, do que da capacidade empreendedora da população.
- A evidência de elevadas taxas de empreendedorismo não garantiu a Portugal um movimento para a direita no espetro da curva que relaciona empreendedorismo com

PIB *per capita*, para acompanhar o grupo das economias avançadas e as da EU. Para que tal se verificasse, as taxas de empreendedorismo portuguesas, elevadas relativamente a estas economias, deveriam ter sido orientadas por fatores que funcionassem como mecanismos de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico, com simultânea redução dos que introduzem bloqueios neste processo.

O objetivo de investigação que se coloca ao tema escolhido de: “Empreendedorismo e Crescimento Económico: Evidências para Portugal” é de explicar o que bloqueia o mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico.

Para o concretizar, a argumentação vem no sentido do desenho de um modelo conceptual sobre a interação empreendedorismo e crescimento económico, a partir da avaliação das condições e fatores que afetam a relação através de uma segmentação por grupos de economias; para depois, analisar os fatores percecionados que contribuem ou que retardam o potencial de crescimento da economia nacional.

As questões de investigação diretamente ligada ao objetivo estão detalhadas da seguinte forma:

1ª. Questão: A taxa de empreendedorismo é explicada exclusivamente pelo rendimento económico de um país?

2ª. Questão: Os fatores de empreendedorismo diferem na forma como influenciam as economias de rendimento médio relativamente às de rendimento elevado?

3ª. Questão: Por que razão, no período em análise, o aumento dos projetos empreendedores em Portugal acabou por se revelar pouco ou nada influente no crescimento económico?

Os resultados do modelo conceptual em quatro fases implementado para responder às questões de investigação estão apresentados no capítulo sete e permitem sintetizar as conclusões propostas nas duas secções seguintes a 9.1.2 da literatura até ao modelo proposto e a 9.1.3 sobre a aplicação do modelo a Portugal.

9.1.2 – Conclusões da Literatura até ao Modelo Proposto

As teorias provenientes da academia começam por apresentar a evolução do conceito de empreendedorismo e das características do empreendedor ao longo do tempo, salientando que as características individuais contribuem com informação importante para o empreendedorismo, quer seja na abordagem dos traços através da personalidade dos indivíduos, quer sejam os atributos pessoais como a idade ou o género. E, mais tarde, enriquecida com as perspetivas do capital humano como o nível educacional, rendimento familiar, experiência, profissão e o capital social disponível (volume de capitais próprios) segundo Davidsson e Honig, 2003. Nas abordagens em torno da perspetiva económica, os determinantes são os processos, dando ênfase ao de inovação, marcado pela definição de empreendedor de Schumpeter; à exploração de oportunidades lucrativas (Venkataraman, 2000); às políticas e instituições (Lundstrom e Stevenson, 2005) e às várias interações como o meio ambiente (Davidsson et al., 2011).

A pesquisa abordada na revisão da literatura na relação entre empreendedorismo e crescimento económico inicia-se com a questão provocativa de Baumol (1990) no sentido de saber em que condições o empreendedorismo traz benefícios para a sociedade, seguindo-se vários trabalhos a partir de inícios do século XX, utilizando diversas bases de dados e medidas, que têm sido publicados em artigos pelas selecionadas e exigentes editoras internacionais. Como se debruça na abordagem económica, a presente tese utiliza os estudos empíricos de Carree et al. (2002, 2007), Wennekers et al. (2005 e 2010) e Van Stel et al. (2005), entre outros, que sugerem a relação entre empreendedorismo e o nível de rendimento económico dos países. Para caracterizar os determinantes da atividade empreendedora utilizam-se fundamentalmente as referências de Thurik et al. (1999), Reynolds et al. (1999; 2005), Lundstrom e Stevenson (2001, 2005) e Verheul et al. (2002).

Apesar das diferenças entre teorias e modelos todos têm em comum o facto do reconhecimento da categoria heterogénea do empreendedorismo e dos fatores antecedentes incluindo os individuais, económicos e sociais e as consequências a vários níveis, incluindo na economia e da conclusão que o empreendedorismo tem efeito no crescimento económico.

Para investigar o que bloqueia o mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico propõe-se a formulação do modelo em quatro fases, explicando-se na primeira fase a relação entre empreendedorismo e nível de produto interno bruto das

economias; numa segunda fase a conceptualização de outros fatores determinantes e a respetiva segmentação por grupo de economias; na terceira fase, de desenvolvimento, os testes aos fatores pelo seu efeito no diferencial de empreendedorismo, excluindo a influência do nível de PIB; para finalmente, na quarta fase se articular as contribuições para a relação entre empreendedorismo e crescimento económico sugeridas pelos resultados das fases antecedentes com os fatores exibidos em Portugal. E, por último, a pergunta: Que lições a retirar do caso nacional?

9.1.3 – Conclusões da Aplicação do Modelo a Portugal

Ao construir um modelo que integra as lições que podem ser retiradas de muitas fontes diferentes e ao desenvolver um estudo empírico dos fatores de empreendedorismo segmentados por grupos de economias, beneficiando da base de dados internacional e robusta, este trabalho orienta a confirmação para Portugal da lista de fatores que pode potenciar ou travar o impacto do empreendedorismo no crescimento económico. Esta investigação pretende alcançar o objetivo desejado de perspetivar o crescimento da economia portuguesa através de um processo de empreendedorismo e, simultaneamente, adquirir novos conhecimentos.

Atendendo à complexidade do fenómeno em estudo, tornou-se indispensável no trabalho empírico utilizar quatro fases, tendo por base na fase 1: efetuar a modelação de dados utilizando a técnica estatística da regressão para obter o nível de empreendedorismo ajustado ao rendimento económico de cada país, definindo como variável dependente a taxa de atividade empreendedora (TEA) e como variável independente o PIB *per capita* corrigido pela paridade do poder de compra e proceder à estimação do diferencial de empreendedorismo entre a taxa observada e a taxa calculada pela equação de regressão para determinar a fração do empreendedorismo não influenciada pelo PIB e influenciada por outros fatores; na fase 2: conceptualizar os fatores determinantes do empreendedorismo; na fase 3: utilizar a estatística de correlação entre o diferencial de empreendedorismo que é função de fatores, variáveis explicativas, segmentados por grupos de economia e, adicionalmente, medir o efeito normalizado dos fatores de empreendedorismo para identificar a respetiva lista de topo destes fatores; na fase 4: utilizar procedimentos estatísticos de diferença de médias para comparar dimensões entre Portugal e os grupos de economias em análise.

Para se proceder à investigação empírica sobre o empreendedorismo utilizou-se a base de dados do GEM referente aos Inquiridos à População Adulta e a Especialistas dos vários países da OCDE, cujos questionários integram requisitos técnicos complexos de acordo com padrões internacionais. A dimensão desta base de dados individuais envolve um número de observações da ordem das centenas de milhar, o que corresponde a bases nacionais com dimensão sempre acima das 30 observações. A opção por esta recolha de dados secundários foi a de obter uma dimensão significativa de dados transversais e normalizados a vários países, considerando-se que, até à data, o GEM é o organismo que tem proporcionado o leque mais abrangente de indicadores de empreendedorismo.

Para complementar a discussão das conclusões relacionam-se os resultados empíricos obtidos pelo modelo desta tese com os outros da teoria do crescimento económico a partir da análise realizada por investigadores da macroeconomia relativamente à posição de Portugal num processo de crescimento económico.

No final do capítulo 8 obtêm-se as evidências através da apresentação de um conjunto de fatores que potenciam o empreendedorismo e podem funcionar como mecanismos de transmissão ou de retardamento do processo de crescimento económico, o que constituiu uma análise inovadora para Portugal.

Em resumo, a relação do empreendedorismo com o crescimento económico, a partir dos seus pontos fortes e fracos podem ser classificados da seguinte forma:

Perspetivas do processo de empreendedorismo no Modelo para Portugal
(modelo do Autor)

Pontos Fracos
 $\Delta(\mu_{\text{Portugal}} - \mu_{\text{RE}}) / \sigma_{\text{RE}} \approx -1$
 $\Delta(\mu_{\text{Portugal}} - \mu_{\text{RM}}) / \sigma_{\text{RM}} \approx -1$

- Cultura de tolerância ao risco
- Cultura de Responsabilidade individual
- Cultura de criatividade e inovação
- Promoção pelos Media
- Produtividade setorial
- Inovação
- Eficácia programas públicos

Pontos Fortes
 $\Delta(\mu_{\text{Portugal}} - \mu_{\text{RE}}) / \sigma_{\text{RE}} \approx -0,5$
 $\Delta(\mu_{\text{Portugal}} - \mu_{\text{RM}}) / \sigma_{\text{RM}} > 1$

- + Infraestruturas
- + Internacionalização
- + Proteção propriedade individual
- + N° médio proprietários *start-up*
- + Investimento Informal
- + Índice Liberdade Económica
- + Oportunidade

Constata-se que na análise realizada por Neves e Rebelo (2001) no estudo sobre crescimento económico para Portugal há também um conjunto de pontos fortes e fracos que complementam os detetados no âmbito do modelo da tese.

Perspetivas do processo de crescimento económico na economia portuguesa
(modelo de Neves e Rebelo, 2001)

<u>Pontos Fracos</u>	<u>Pontos Fortes</u>
- Eficiência do serviço público	+ Regulação
- Qualidade do ensino	+ Infraestrutura física
- Sistema judicial	+ Setor financeiro
- Sistema fiscal	+ Estabilidade macroeconómica
- Rigidez laboral	+ Economia aberta

Considerações finais

Este estudo examina o que se verificou em Portugal no período de seis anos em que se registaram dois picos nas taxas de empreendedorismo, a maior da UE-15 em 2007, à semelhança da taxa elevada já verificada em 2001, e dá ênfase a alguns bloqueios no processo de empreendedorismo, consistentes com os provenientes da teoria do crescimento económico, que não impulsionam o crescimento económico de Portugal. A nossa recomendação no âmbito do empreendedorismo é de “soltar” fatores que possam induzir o crescimento económico.

Portugal pertence, há já algum tempo, ao grupo de economias de rendimento elevado ou de economias avançadas e desenvolvidas ou, ainda, das orientadas para a inovação, conforme o organismo internacional que realiza a classificação. Contudo, mantém-se no período em análise na última posição da lista classificativa de economias avançadas pelo FMI, que estabelece a fronteira do produto interno bruto de um país nos vinte mil dólares americanos por habitante e por ano.

Os resultados finais do trabalho desenvolvido mostram que havendo relação entre

empreendedorismo e crescimento económico o mecanismo de transmissão do empreendedorismo depende dos fatores de empreendedorismo que acabam por constituir o argumento principal desta tese.

Portugal é culturalmente uma economia aberta, mas não exhibe progressos económicos, estando a explicação no grande impacto dos efeitos culturais verificados nas economias congéneres de rendimento elevado relativamente aos valores da economia nacional.

Portugal comparativamente ao grupo de referência, UE-15, apresenta no modelo conceptual proposto como fatores fracos: (i) a cultura de tolerância ao risco; (ii) a cultura de responsabilidade individual, identificada como cultura coletivista (iii) cultura de criatividade e inovação, para além (iv) da inexistência de uma cultura de promoção pelos *media* do papel desempenhado pelo empreendedor na sociedade. Ora, são estes fatores fracos que na presente investigação limitaram o mecanismo de transmissão das vantagens do empreendedorismo que potencie o rendimento económico nacional.

Mas a mudança cultural não se faz de imediato e, vários autores mencionados nos capítulos anteriores nomeadamente os institucionalistas, argumentam que a cultura tende a ser resistente à mudança e se mantém estável durante períodos longos. Contudo, outros países, e refira-se pela sua atualidade o caso da Finlândia, que tendo como objetivo a manutenção dos níveis elevados de rendimento económico e de bem-estar, para além da necessidade de ultrapassar as variações demográficas das próximas décadas, iniciaram uma mudança de longo prazo a nível cultural, enquadrada numa estratégia clara de política pública explícita de empreendedorismo e inovação através do sistema de educação, que se prolonga de 2000 até 2020. Este exemplo pode servir de referência de estudo para Portugal.

Outro fator que deve ser “solto”, na terminologia já usada, é a eficácia dos programas governamentais considerada, igualmente, como fraca na revisão efetuada com os países comparáveis. O argumento de Carlsson (2006) refere os critérios rigorosos de avaliação do impacto dos incentivos governamentais no crescimento económico, a partir das empresas nascentes. Adicionalmente, menciona a necessidade deste apoio se justificar na fase inicial de risco até à construção de uma base comercial que a permita autonomizar dos apoios governamentais. Já no que se refere às novas empresas o apoio governamental, segundo o mesmo autor, deve estar dependente da avaliação e respetivo acompanhamento dos resultados de crescimento. Esta análise pode ser um elemento para Portugal melhorar a

eficácia dos programas governamentais que não se têm focalizado na respetiva avaliação, mas antes nos objetivos propostos.

As mudanças necessárias não sendo da responsabilidade exclusiva de um ou outro ator, têm de acontecer principalmente em três grandes áreas: (i) nos indivíduos com a respetiva mudança cultural; (ii) nas organizações empresariais com o aumento de produtividade e (iii) no estado com as políticas públicas na educação e na eficácia governativa que provocam também as mudanças culturais que são fulcrais.

A alteração desejada nos fatores de empreendedorismo que afetam negativamente o crescimento é uma condição necessária para mover o país para a direita no espetro da curva desenhada que relaciona empreendedorismo com PIB *per capita*. No entanto, para além da alteração dos fatores de empreendedorismo é necessário garantir que as taxas de empreendedorismo se manterão elevadas relativamente à EU-15, como a obtida em 2007, mas ajustada entretanto por fatores de empreendedorismo que potenciem o crescimento económico.

9.2 – Contributos da Investigação

Esta tese entende-se na perspetiva de construção da investigação e a originalidade surge da conjugação de três elementos importantes: o modelo que relaciona empreendedorismo e crescimento económico; o GEM com dados robustos a nível internacional; e Portugal como uma economia avançada.

Em termos de contributos científicos pretende acrescentar uma classificação própria relativa ao mecanismo de transmissão que origine um avanço da investigação na modelação da relação empreendedorismo e crescimento económico que, de acordo com a teoria, se relacionam e influenciam reciprocamente. Ao longo do trabalho podem apontar-se as seguintes evidências:

- Um enquadramento composto por quatro fases pode ser considerado mais eficaz por identificar as referências de aprendizagem para cada uma das fases;
- A possibilidade de atingir medições válidas com o desenho escolhido;
- A uniformidade de pensamento para a aplicação a outros países e outras regiões no mundo;

- A preponderância dos fatores exógenos que pode fragilizar a confirmação da evidência empírica, conforme referido na parte introdutória deste capítulo 9 sobre a incerteza das economias.

Em termos das evidências para Portugal estão identificados os bloqueios no mecanismo de transmissão do empreendedorismo para o crescimento económico. Neste âmbito, os vários intervenientes na sociedade, desde os empreendedores, até ao governo e às instituições todos têm responsabilidades em estimular a atividade empreendedora potenciadora do crescimento económico de longo prazo.

Assim, o contributo que se pode esperar desta investigação apoiada em método científico vai no sentido de uma recomendação de instituições estáveis e políticas de empreendedorismo, que tenham em conta as relações dos determinantes do empreendedorismo com crescimento económico.

9.3 – Limitações da Investigação

A adequada interpretação dos resultados requer que se tornem explícitas as limitações detetadas na investigação.

Já é uma generalidade afirmar-se que a utilização da base de dados do Global Entrepreneurship Monitor apresenta restrições importantes, as quais foram aqui mitigadas pela conveniência no acesso à informação, pelo sua característica internacional e pela possibilidade de repetir a investigação empírica para outros anos e para outros países.

Para o investigador, a conveniência referida e a facilidade na rápida disponibilização dos dados da ordem das centenas de milhar cobrindo muitos países foi o aspeto positivo, mas teve como contrapartida a dificuldade encontrada no tratamento dos dados do GEM, a qual quando estudada apenas por um investigador tem como consequência a morosidade na constituição da informação para análise. Nesta tese demorou mais de um ano, tendo decorrido desde Outubro de 2010, aquando da abertura dos dados GEM 2007, até finais de 2011. De salientar sinteticamente o seguinte:

- A necessidade de compatibilização dos conceitos e das definições das variáveis, que variaram ao longo do período em estudo, o que obrigou a várias interações.

- O grupo de países de rendimento médio representa uma amostra sempre inferior aos de rendimento elevado e, igualmente, apresenta uma grande falta de dados para as múltiplas variáveis utilizadas no projeto GEM, levando à decisão de se optar pelas que continham a maior informação disponível, o que só é possível após várias iterações e decomposições.
- A grande dificuldade para obter consistência nos dados deriva de se terem utilizado inquéritos individuais por país em vez dos nacionais. Estes últimos são preferíveis pela compatibilização e pelo afastamento de possíveis erros que a equipa GEM realiza. Contudo, verificou-se que este aspeto tem vindo a ser solucionado, nomeadamente a melhoria é significativa entre a base de dados de 2007 relativamente à de 2001.
- As dificuldades detetadas para o caso de Portugal, que foi analisado separadamente e não em termos médios, resultando alguma incongruência em certos dados, quando muito aproximados. Refiram-se os explicados na secção 7.1.4 referente à taxa TEA por escalão etário em 2007, assim como os registos vazios por setor de atividade nesse ano, apesar de terem sido apurados no relatório GEM para Portugal (Anexo C, Quadro C.1 – Empreendedorismo e Setores de Atividade, 2007).

O estudo enferma, igualmente, das fragilidades de índole genérica identificadas para todos os modelos teóricos que são propostos, pois limita-se a considerar uma lista incompleta de fatores determinantes e a utilizar dados medidos a partir de números índices, sendo que a incorporação de novas variáveis e outras técnicas de pesquisa poderia melhorar o trabalho.

Em termos mais concretos, os resultados estão ajustados aos dados de três momentos diferentes com um intervalo de três anos, conjugado com o facto de não se encontrarem todas as variáveis disponíveis para todo o período que se pretendia analisar, o que só permitiu um modelo simplificado em termos de variáveis explicativas observáveis. Acrescente-se, ainda, a utilização de algumas variáveis “*proxy*”, enquanto outras referenciadas na literatura não foram testadas.

Por último, em termos estatísticos, a amostra do número de países pode não ser representativa, ou o número de casos observados de países, “N”, pode ser insuficiente. E finalmente é de realçar que os valores observados e retirados do inquérito a especialistas pode diferir muito em termos de qualidade e desempenho estatístico das variáveis macroeconómicas.

9.4 – Sugestões para Investigação Futura

As oportunidades para futuras pesquisas decorrem do processo de investigação realizado nesta tese e das limitações detetadas, assim como de todo o trabalho que a academia tem desenvolvido sobre o tema.

Parece de todo aconselhável efetuar estudos futuros focalizados noutros países que façam parte de economias quer de rendimento elevado, quer de rendimento médio, bem como a produção de análises longitudinais com utilização da base de dados do GEM, das quais existe escassez de trabalhos. Adicionalmente, testar a estabilidade estrutural das equações utilizadas no modelo ao longo de um período alargado.

Uma linha de seguimento da presente investigação será implementar métodos de estatística para a aferição de resultados de causalidade: regressão logística / Logit probit; multivariada; análise fatorial; sistemas de equações estruturais. Assim como, testar correlações com desfasamento temporal e não apenas correlações simples como as que puderam ser realizadas neste trabalho.

Igualmente, efetuar análises qualitativas com recurso a estudos de caso, no sentido de aprofundar o conhecimento sobre a questão em investigação e também como um meio privilegiado para melhor se compreender os fenómenos da atividade empreendedora em Portugal, assim como a sua submissão a análises sucessivas no tempo.

BIBLIOGRAFIA

- Acs, Z. J. (2006). How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization* , 1 (1), 97-107.
- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008c). Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. *Small Business Economics* , 31 (3), 305-322.
- Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2005b). *GEM 2004 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.
- Acs, Z. J., & Armington, C. (2004a). Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies* , 38 (8), 911-927.
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1987). Innovation, Market Structure and Firm Size. *Review of Economics and Statistics* , 69, 567-574.
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1990). *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA, USA: MIT Press.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2004b). The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth. *Discussion Paper*, 478. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR).
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Desai, S., & Welpe, I. (2010). On Experiments in Entrepreneurship Research. *Journal of Economic Behavior & Organization* , 76 (1), 1-2.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Evans, D. S. (1994). Why Does the Self-employment Rate Vary Across Countries and Over Time? *Discussion Paper*, 871. London: CEPR.
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D., & Carlsson, B. (2009b). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics* , 32, 15-30.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008a). Entrepreneurship, Economic Development and Institutions. *Small Business Economics* , 31 (3), 219-234.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. (2008b). What Does "Entrepreneurship" Data Really Show? *Small Business Economics* , 31 (3), 265-281.
- Acs, Z. J., & Storey, D. (2004c). Introduction: Entrepreneurship and Economic Development. *Regional Studies* , 38 (8), 871-877.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics* , 28 (2), 109-122.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2009a). The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX). *Economic Research Papers* #28. Jena: Max Planck Institute of Economics.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2011). *Global Entrepreneurship and Development Index 2011*. Cheltenham, UK / Northampton MA, US: Edward Elgar.
- Acs, Z. J., & Varga, A. (2005a). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics* , 24 (3), 323-334.

Aghion, P., Blundell, R., Grithier, R., Howitt, P., & Prant, S. (2006). The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity. *Discussion Paper SP II 2006-18*. Berlin: Social Science Research Center.

Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica: Journal of the Econometric Society* , 60 (2), 323-351.

Aghion, P., & Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Ahmad, N., & Hoffmann, A. N. (2008). A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. *Statistics Working Paper STD/DOC (2008) 2*. Paris: OECD.

Aldridge, T., & Audretsch, D. (2008). Review of Radical Innovation in Small and Large Firms. *International Journal of Entrepreneurship Education* , 6 (4), 241-254.

Amaral, J. F., Serra, A. A., & Estevão, J. (2008). *Economia do Crescimento*. (Coleções Económicas II Série, N°6, Ed.) Lisboa, Portugal: Publicações Almedina.

Amaral, L. M. (2008). *Economia Tech da Indústria à Sociedade da Informação e do Conhecimento*. Lisboa, Portugal: Booknomics.

Amorós, J. E. (2006). Entrepreneurship Dynamics and Competitiveness in Latin America. *Papers on Entrepreneurship* , 3.

Ansoff. (1965). *Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion*. USA: McGraw-Hill.

Ardagna, S., & Lussardi, A. (2010). Heterogeneity in the Effect of Regulation on Entrepreneurship And Entry Size. *Journal of The European Economic Association*, 8(2),594-605.

Arend. (2006). Implications for Including Shared Strategic Control in Multi-party Relationship Models. *European Management Journal* , 24 (1), 38-48.

Armington, C., & Acs, Z. (2002). The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies* , 36, 33-45.

Arrow, K. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economics and Statistics* , 80, 155-173.

Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA, USA: MIT Press.

Audretsch, D. (2007). Entrepreneurship Capital and Economic Growth. *Oxford Review of Economic Policy* , 23 (1), 63-78.

Audretsch, D., Bonte, W., & Keilbach, M. (2008). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Journal of Business Venturing* , 23, 687-698.

Audretsch, D., Carree, M., Van Stel, A., & Thurik, A. (2002c). Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty. *International Review for Social Sciences*, 55 (1)81-98.

Audretsch, D., Carree, M., Thurik, A., & Van Stel, A. (2005). Does Self-Employment Reduce Unemployment? *Discussion Paper 5057*. London: Centre of Economic Policy Research (CEPR).

Audretsch, D., & Fritsch, M. (1994). The Geography of Firm Births in Germany. *Regional Studies*, 28, 359-365.

Audretsch, D., & Fritsch, M. (2002a). Growth Regimes over Time and Space. *Regional Studies*, 36 (2), 113-124.

Audretsch, D., Grilo, I., & Thurik, A. (2007). *Handbook of Research on Entrepreneur Policy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38, 949-959.

Audretsch, D., & Keilbach, M. (2006). Entrepreneurship, Growth and Restructuring. *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 1306. Jena: Max Planck Institute.

Audretsch, D., & Thurik, A. (2001a). Linking Entrepreneurship to Growth. *Working Paper DSTI/DOC 2001 (2)*. 74-98. Paris: OECD.

Audretsch, D., & Thurik, A. (2001b). What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), 267-315.

Audretsch, D., Thurik, A., Verheul, I., & Wennekers, S. (2002b). *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Bain, J. S. (1968). *Industrial Organization*. NY: Wiley.

Banco de Portugal. (2011). *Cenário Macroeconómico da Assistência Financeira UE/FMI*. Lisboa, Portugal.

Banco de Portugal. (2012a, Julho). *Revisão Trimestral do Memorando 4ª Avaliação*. Occasional Papers 111. Comissão Europeia.

Banco de Portugal. (2012b). *Projeções para a Economia Portuguesa: 2012-2014*. Lisboa

Banco Portugal e Ministério Finanças. (2011, Julho). *Relatório de Desvalorização Fiscal*. Lisboa, Portugal: Banco Portugal.

Baptista, R. (2004). Culture, Institutions and Government Attitudes Towards New Firm Entry. *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy #39/2004*. Jena: Max Planck Institute of Economics.

Baptista, R. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Employment. *Repository*. Georgia Institute of Technology.

Baptista, R., & Amaral, A. M. (2006a). Serial vs One Business Entrepreneur: Longitudinal Investigation of Entry Into Serial Entrepreneurship. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 26 (7).

- Baptista, R., Escária, V., & Madruga, P. (2008). Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: The Case of Portugal. *Small Business Economics* , 30, 49-58.
- Baptista, R., & Preto, M. T. (2011). New Firm Formation and Employment Growth: Regional and Business Dynamics. *Small Business Economics* , 36 (4), 419-442.
- Baptista, R., & Thurik, A. R. (2007). The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment. Is Portugal an outlier? (Elsevier, Ed.) *Technological Forecasting and Social Change* , 74, 75-89.
- Baptista, R., Van Stel, A., & Thurik, A. R. (2006b). Entrepreneurship, Industrial Restructuring and Unemployment in Portugal. *Entrepreneurship, Growth & Innovation* , 223-241.
- Barreto, H. (1989). *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*. London: Routledge.
- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy* , 223-251.
- Barros, A. A., & Pereira, C. (2008). Empreendedorismo e Crescimento Económico: Uma Análise Empírica. *Revista de Administração Contemporânea* , 12 (4).
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58 (2), 64-71.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy* , 98 (5), 893-921.
- Baumol, W. J. (1993). *Entrepreneurship Management and Structure of Payoff*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Baumol, W. J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle*. Princeton University Press.
- Baumol, W. J. (2004). Four Sources of Innovation and Stimulation of Growth in the Dutsch Economy. *De Economist* , 152.
- Behraves, N. (7 de September de 2010). Great Recession or Great Depression? *citação, Economist's Forum February 2009, IHS Global Insight* . (J. B. Judis, Ed.) The Republican.
- Bento, V. (2009). *Perceber a Crise para Encontrar o Caminho*. Lisboa, Portugal: bnomics.
- Bento, V. (2010). *O Nó Cego da Economia*. Lisboa, Portugal: bnomics.
- Bento, V. (2011). *Economia Moral e Política*. Lisboa, Portugal: Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Birch, D. (1979). *The Job Generation Process*. Economic Development Administration , Washington, DC. MIT Program on Neighbourhood and Regional Change.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD Countries. *Labor Economics*, 7(5), 471-505.

- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labour Economics* , 16 (1), 26-60.
- Borges, A. (2010). *Faculdade de Economia ,19 de Setembro de 2010*. Lisboa, Portugal: Católica Lisbon.
- Bosma, N., Acs, Z., Autio, E., Conduras, A., & Levie, J. (2009b). *GEM 2008 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park: Babson, MA, USA; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; London, UK: London Business School.
- Bosma, N., & Harding, R. (2007). *GEM 2006 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, L. (2008). *GEM 2007 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.
- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *GEM 2009 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Reykjavik, Iceland: Reykjavik University.
- Bosma, N., & Nieuwenhuijsen, H. (2000a). *Turbulence and Productivity in Netherlands*. NEUHYS Paper nr. 9909/e. Research Institute for Small and Medium Sized Business in the Netherlands.
- Bosma, N., & Schutjens, V. (2009a). Mapping Entrepreneurial Activity and Entrepreneurial Attitudes in European Regions. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* , 7 (2), 191-213.
- Bosma, N., & Schutjen, V. (2011). Creative Destruction and Regional Productivity Growth: Evidence from the Dutch Manufacturing and Services Industries. *Small Business Economics* , 36 (4), 401-418.
- Bosma, N., Wennekers, S. A., & Zwinkels, W. S. (1999). *Scanning the Future of Entrepreneurship*. Report 9901/E. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- Bosma, N., Wennekers, S. A., & Zwinkels, W. S. (2000b). Modelling Business Ownership in the Netherlands. *Papers 9911/E*. Netherlands: Research Institute for Small and Medium Sized.
- Brock, W. A., & Evans, S. D. (1989). Small Business Economics. *Small Business Economics* , 1 (1), 7-20.
- Brockhaus, R. H. (1982). The Psychology of the Entrepreneur. In C. Kent, D. Sexton, & D. Vesper (Edits.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 25-48). Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Brockhaus, R. H., & Nord, W. R. (1979). An Exploration of Factors Affecting the Entrepreneurial Decision: Personal Characteristics vs Environmental Conditions. *Proceedings of the Annual Meeting of Academy of Management* .
- Bygrave, W. (1993). Theory Building in the Entrepreneurship Paradigma. *Journal of Business Venturing* , 8 (3), 225-280.

- Cabral, L., & Mata, J. (2003). On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory. *American Economic Review* , 93, 1075-1090.
- Caixa Geral de Depósitos. (2010). *Desenvolvimento da Economia Portuguesa*. Lisboa, Portugal: Caixa Geral de Depósitos.
- Callejon, M., & Segarra, A. (1999). Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions: The Case of Spain. *Small Business Economics* , 13 (4), 253-271.
- Cantillon, R. (1755; 1931). *Essai sur la Nature du Commerce en General*. (H.Higgs, Ed.) London: MacMillan.
- Cardoso, T. (2011). As Estatísticas do Banco de Portugal, a Economia e as Empresas. *1ª Conferência da Central de Balanços*. Lisboa, Portugal: Banco de Portugal.
- Carland, J. W., Boulton, W. R., & Carland, J. C. (1984). Differ from Small Business Owners: A Conceptualization entiating Entrepreneurs. *Academy of Management Review* , 9 (2), 354-359.
- Carlsson, B. (2006). Internationalization of Innovations Systems: A Survey of Literature. *Research Policy*, 35 (1), 56-67.
- Carrasco, F. C., & Cuevas, J. G. (2010). Functional and Productive Dependence: New Characteristics for the Analysis of Enterprises from a Macroeconomic View. *International Entrepreneurship Management Journal* , 6, 117-130.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (1996). Entry and Exit in Retailing: Incentives, Barriers, Displacement and Replacement. *Review of Industrial Organization* , 11 (2), 155-172.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (1999). Industrial Structure and Economic Growth. In D. B. Audretsch, & A. R. Thurik (Edits.), *Innovation, Industry Evolution and Employment* (pp. 86-110). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2003). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Z. J. Acs, & D. B. Audretsch (Edits.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 437-471). Boston and Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth* (Vol. 6). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Carree, M. A., Van Stel, A., Thurik, A. R., & Wennekers, S. A. (2002). Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996. *Small Business Economics* , 19, 271-290.
- Carree, M. A., Van Stel, A., Thurik, A. R., & Wennekers, S. A. (2007). The Relationship Between Economic Development and Business Ownership Revisited. *Entrepreneurship and Regional Development* , 19, 281-291.
- Casson, M. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. (2. 2nd Edition Edward Elgar, Ed.) Oxford, UK: Martin Roberston.
- Castanhar, J. C. (2007). Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional no Brasil: Uma Análise da Relação entre a Criação de Empresas e o Desenvolvimento Regional ao Longo

do Tempo e de Estratégias de Empreendedores Seleccionados. *Repositório*. Lisboa: ISCTE – Escola de Gestão – Instituto Universitário de Lisboa.

Caves, R. (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms. *Discussion Paper 1808*. Harvard Institute of Economic Research. Harvard University.

Chandler, A. (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA, USA: Harvard University Press.

Cipolla, C. M. (1981). *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy 1000-1700* (Vol. 2nd edition). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Clark, K., & Drinkwater, S. (2010). Recent Trends in Minority Ethnic Entrepreneurship in Britain. *International Small Business Journal* , 28 (2), 136-146.

Coase, R. H. (1937). *The nature of the Firm*. Wiley /Economica Series.

Coase, R. H. (1960). *The Problem of Social Cost*. Wiley.

Cohen, J., & Cohen, P. (1983). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. (2nd, Ed.) NJ, USA: Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Collins, O. F., & Moore, D. (1970). *The Organization Maket*. New York: Appleton-Century.

Cooper, A. C. (1970). Incubator Organizations, Spin-offs and Technical Entrepreneurship. *Indiana Academy of the Social Sciences 3rd series* , 4.

Corbin, J., & Strauss, A. (1990). Grounded Theory Research: Procedures, Canons, and Evaluative Criteria. *Qualitative Sociology* , 13 (1), 3-21.

Corner, P. D., & Ho, M. (2010). How Opportunities Develop in Social Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice, Special Issue* , 34 (4), 635-659.

Costa, L. F., Lains, P., & Miranda, S. M. (2011). *História Económica de Portugal 1143-2010*. Lisboa, Portugal: A Esfera dos Livros.

Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 16, 7-25.

Creswell, J. W. (1998). *Qualitative Inquiry and Research Design*. Sage Publications.

Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16, 297-334.

Cuevas, J. G., & Carrasco, C. (2007). Entrepreneurial Structure Qualitative Analysis: The Case of Seville (Spain). *International Advances in Economic Research* , 13, 488-494.

Cuevas, J. G., Carrasco, C., & Soriano, D. R. (2009). Functional Dependence and Productive Dependence of SMEs. *Small Business Economics* , 32, 317-330.

Davidsson, P. (1989). *Continued Entrepreneurship and Small Firm Growth*. Stockholm: The Economic Research Institute.

- Davidsson, P. (1995). Culture, Structure and Regional Levels of Entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 41-62.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18 (3), 301-331.
- Davidsson, P., & Wiklund, J. (2011). The Future of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (1), 1-9.
- DeCarlo, J. F., & Lyons, P. R. (1979). A Comparison of Selected Personal Characteristics of Minority and Non-minority Female Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 17, 22-29.
- DeClercq, D., Hessels, J., & Van Stel, A. (2008). Knowledge Spillovers and New Venture Export Orientation. *Small Business Economics*, 31 (3), 288-303.
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12 (1), 1-23.
- Dess, G., & Lumpkin, G. (1997). Entrepreneurial Strategy Making and Firm Performance: Tests of Contingency and Configurational Models. *Strategic Management Journal*, 18 (9), 667-695.
- Dollinger, M. (2003). *Entrepreneurship Strategies and Resources*. Prentice Hall.
- Dreher, A., & Gassebner, M. (2007). Greasing the Wheels of Entrepreneurship? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry. *Working Papers Series 2013*. Munich: CESifo Group.
- Drouin, J. (2011). *Os Grandes Economistas*. Lisboa, Portugal: Textos & Grafia.
- Drucker, P. (1964). *Managing for Results*. New York: Harper and Row.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship, Practices and Principles*. New York: Harper and Row.
- Drucker, P. (1992). *Managing for the Future*. New York: Harper Collins.
- Drucker, P. (2001). *The Essential Drucker*. New York: Harper Business.
- Economist's Forum, February 2009. (7 de September de 2010). You Say Recession, I Say Depression. *The New Republic*.
- Eliasson, G. (1995). Economic Growth through Competitive Selection. *22nd Annual EARIE Conference, 3-6 September*. EARIE.
- Escária, V. (1997). *A Análise dos Défices Estruturais*. Departamento de Prospectiva e Planeamento. Lisboa, Portugal: Ministério do Equipamento, Planeamento e Administração do Território.
- Estratégia de Lisboa – Portugal. (2005a). *Portugal de Novo – Programa Nacional de Acção para o Crescimento e Emprego 2005-2008, PNACE*. Conselho de Ministros, 183/2005, Lisboa, Portugal.

Estratégia de Lisboa – Portugal. (2005b). *Plano Tecnológico*. Conselho de Ministros, Estrutura de Coordenação da Estratégia de Lisboa / Carlos Zorrinho, Lisboa, Portugal.

European Commission. (2000). *Observatório Europeu sobre as PME, 6º Relatório*. European Commission.

European Commission. (2003a). *Definição de Micro, Pequenas e Médias Empresas*. Recomendação 2003/361/CE de 6 de Maio. Lei Portuguesa no Decreto-Lei nº 372/2007, de 6 de Novembro (anexo nº1, artigo 2).

European Commission. (2003b). *Entrepreneurship in Europe*. COM (2003) 27.

European Commission. (2004). *Innobarometer*. Enterprise Directorate General.

European Commission. (2005). *Implementing the Community Lisbon Programme – Modern SME Policy for Growth and Employment*. COM (2005), 551.

European Commission. (2008). *SBS Size Class*. Eurostat 31/2008.

European Commission. (2009). *Eurobarometer Survey Data*. Enterprise Directorate General.

European Commission. (2010). *Europa 2020 – Estratégia para um Crescimento Inteligente Sustentável e Inclusivo* (versão em Português). COM de 3 de Março 2010.

European Commission. (2011, Spring). *AMECO, Spring 2011*. Annual Macro-Economic Database of the European Commission, DG ECFIN.

European Commission. (2011, 26 Abril). *Eurostat*, release 60711.

European Innovation Scoreboard, EIS. (2008). INNO METRICS Pro Inno Europe.

European Union. (2000). *Lisbon Strategy*. Council, 23/24 March 2000.

European Union. (2006). *The Relunched Lisbon Strategy. Strategy for Jobs and Growth*. Council 23/24 March.

European Union. (2007). *The Treaty of Lisbon*. Official Journal 2007/C306.

Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1990). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79, 519-535.

Fayolle, A. (1999). Les Dimensions Structurantes de l'Accompagnement en Création d'Entreprise. *La Revue des Sciences de Gestion*, 210, 77.

Ferreira, J. (2009). Notas de uma Auto-Análise a Partir de um olhar sobre o Método. *COMPOS*, XVIII, 1-15.

Figueiredo, A. M., Pessoa, A., & Silva, M. R. (2008). *Crescimento Económico*. Lisboa, Portugal: Escolar Editora.

Figueiredo, O., Paulo, G., & Woodward, D. (2002). Home Field Advantage: Location Decisions of Portuguese Entrepreneurs. *Journal of Urban Economics*, 52 (2), 341-361.

Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e Proprietários-Gerentes de Pequenos Negócios. *Revista de Administração*, 3 (2).

Fundo Monetário Internacional (2007). *World Economic Outlook Database, October 2007*. IMF Organization

Fontenele, R. (2010). Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Económico: Evidências Empíricas. *RAC*, 14 (6), 1094-1112.

Frederick, H., & Monsen, E. (2011). New Zealand's Perfect Storm of Entrepreneurship and Economic Development. *Small Business Economics*, 37, 187-204.

Freeman, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*. (2nd, Ed.) Cambridge, MA, USA: MIT Press.

Freytag, A., & Thurik, A. R. (2007). Entrepreneurship and its Determinants in a Cross-country Setting. *Journal of Evolutionary Economics*, 17, 117-131.

Fritsch, M. (2008). How Does New Business Formation Effect Regional Development? (Springer, Ed.) *Small Business Economics*, 30 (Special), 1-14.

Frisch, M., & Mueller, P. (2004). The Effects of New Business Formation on Regional Development Over Time. *Regional Studies*, 38, 961-975.

Galbraith, J. K. (1956). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin.

Galbraith, J. K. (1967). *The New Industrial State*. London: Hamish Hamilton.

Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.

Gartner, W. B. (1988). Who Is An Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12 (4), 11-32.

Gartner, W. B., & Carter, N. M. (2003). Entrepreneurial Behavior and Firm Organizing Processes. In D. B. Audretsch, & Z. J. Acs (Edits.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 195-221). Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Gaspar, F. C. (2008). Fomentar o Empreendedorismo Através do Capital de Risco e da Incubação de Empresas – Um Estudo Empírico em Portugal. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão – INDEG*, 3, 71-84.

Gaspar, F. C., & Pinho, L. F. (2007). Environmental Determinants of Firm Creation Across Portuguese Regions. *ISBE 30th Conference, 7-9th November* (pp. 1-14). Glasgow, UK: Institute for Small Business & Entrepreneurship.

Gaspar, V. (2012). Portugal: Restoring Credibility and Confidence. *London School of Economics and Political Science, 1st February 2012*. London: pressoffice@lse.ac.uk.

GEM. (2001). *2001 Portugal Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor & Nova Forum. Lisbon: Universidade Nova de Lisboa.

GEM. (2005a). *2004 Portugal Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor & Nova Forum. Lisbon: Universidade Nova de Lisboa; Sociedade Portuguesa de Inovação, SPI.

GEM. (2005b). *Projeto GEM Portugal 2004*. Global Entrepreneurship Monitor & Nova Forum. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa; Sociedade Portuguesa de Inovação, SPI.

- GEM. (2008a). *2007 Portugal Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Lisbon: SPI; IAPMEI.
- GEM. (2008b). *Projeto GEM Portugal 2007*. Global Entrepreneurship Monitor. Lisboa: SPI; IAPMEI.
- GEM. (2011). *GEM Portugal 2010 – Estudo sobre o Empreendedorismo*. Global Entrepreneurship Monitor. Lisboa: SPI Ventures; IAPMEI.
- Genda, Y., & Kambayashi. (2002). Declining of Self-Employment in Japan. *Journal of Japanese and International Economics* , 16 (1), 73-91.
- Geroski, P. (1989). Entry, Innovation and Productivity Growth. *The Review of Economics and Statistics* , 71 (4), 572-578.
- Geroski, P. (1995). *Market Structure, Corporate Performance and Innovative Activity*. USA: Oxford University Press.
- Geroski, P., Mata, J., & Portugal, P. (2010). Foundating Conditions and the Survival of New Firms. *Strategic Management Journal* , 31 (5), 510-529.
- Glaser, G. B., & Strauss, A. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Transaction Publishers.
- Gort, M., & Sung, N. (1999). Competition and Productivity Growth: The Case of the US Telephone Industry. *Economic Inquiry* , 37 (4), 678-691.
- Greatti, L., Senhorini, V. (2000). Empreendedorismo-uma visão comportamentalista. In: *I Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, Maringá, Brasil
- Grégoire, D., Deryr, & Béchar, J. P. (2001). Evolving Conversations: A Look of the Convergence in Entrepreneurship Research. *Babson 13-17 June*. Babson, MA: Babson College.
- Grilo, I., & Irigoyen, J. M. (2006). Entrepreneurship in the EU: To Wish and Not to Be. *Small Business Economics* , 26 (4), 305-316.
- Grilo, I., & Thurik, A. R. (2004). Determinants of Entrepreneurship in Europe. *Discussion Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 3004*. Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.
- Grilo, I., & Thurik, A. R. (2008). Determinants of Entrepreneurial Engagement Levels in Europe and US. *Industrial and Corporate Change* , 17, 1113-1145.
- Grossman, G., & Helpman, E. (1991). Trade, Knowledge Spillovers and Growth. *European Economic Review* , 35 (2/3), 517-526.
- Guilford, J. P., & Fruchter, B. (1978). *Fundamental Statistics in Psychology and Education*. (6th, Ed.) New York: Mc Graw-Hill.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis*. (7th, Ed.) Prentice Hall.

- Hartog, C., Van Stel, A., & Storey, D. J. (2010). Institutions and Entrepreneurship: The Role of the Rule of Law. *EIM Scales Paper H201003*. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- Hébert, R., & Link, A. L. (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1, 39-49.
- Hessels, J., Van Gelderen, M., & Thurik, A. R. (2008). Entrepreneurial Aspirations, Motivations and Their Drivers. *Small Business Economics*, 31 (3), 323-339.
- Hill, A., & Hill, M. M. (2008). *Investigação por Questionário*. (2ª ed, Ed. Sílabo.) Lisboa, Portugal: Publicações Almedina.
- Hisrich, R. D. (1986). *Entrepreneurship, Entrepreneur and Venture Capital*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship*. (5th, Ed.) New York, USA: Mc Graw-Hill / Irwin.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2005). *Entrepreneurship*. (6th, Ed.) New York, USA: Mc Graw-Hill.
- Hitt, M. A., Ireland, D. R., Camp, M. S., & Sexton, D. L. (2001). Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Nations. *Strategic Management Journal*, 22 (6-7), 479-491.
- Hjorth, D. (2006). Nordic Entrepreneurship Research 1. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32 (2), 313-338.
- Hjorth, D., & Johannisson, B. (2008). Building New Roads for Entrepreneurship Research to Travel By on the Work of William B Gartner. *Small Business Economics*, 31 (4), 341-350.
- Hofstede, G., Hofstede, J. & Minkov, M. (2010). *Culture and Organizations*. (3rd, Ed.) New York, USA: Mc Graw-Hill.
- Holanda, A. (2006). *Análise Psicológica*, 3 (XXIV), 336-772.
- IAPMEI. (2008). *Resultados do Inquérito 2007, Agosto de 2008*. Observatório da Criação de Empresas, Direcção de Planeamento e Estudos. Lisboa, Portugal: Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação.
- Ilmakunnas, P., Kannianen, V., Lammi, U. (1999). Entrepreneurship, Economic Risks and Risk-Insurance in Welfare State. *Working Papers Series 1999-03*. EPRV
- IMD. (2008). *European Innovation Scoreboard 2008*. EIS2008. Institute for Management and Development.
- IMD. (2002; 2005; 2008). *World Competitiveness Yearbook*. Institute for Management and Development.
- INE. (2009). *Empreendedorismo em Portugal, 2004-2007*. Demografia das Empresas. Lisboa, Portugal: Instituto Nacional Estatística.

- INE. (2010). *Micro, Pequenas e Médias Empresas em Portugal, 2008*. Estudos sobre Estatísticas Estruturais das Empresas. Lisboa, Portugal: Instituto Nacional de Estatística.
- INE. (2011a). *Empresas em Portugal 2009*. Lisboa, Portugal: Instituto Nacional de Estatística.
- INE. (2011b). *O Perfil Exportador das PME em Portugal 2007-2009*. Estudos sobre Estatísticas Estruturais, 30 de Junho 2011. Lisboa, Portugal: Instituto Nacional de Estatística.
- Ireland, D., Covin, J., & Kuratko, D. (2009). Conceptualization Corporate Strategy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (1), 19-46.
- Jesuino, J. (2007). Leadership and Culture in Portugal. In Chhokar, J., Brodbeck, F., House, R. (Eds), *Culture and Leadership Across the World* (pp.583-621). New Jersey: Lawrence Earlbaum Associates Publishers.
- Jesuino, J. C., Reis, E., & Cruz, E. (1988). Motivações Empresariais em Portugal. Uma Perspetiva Transcultural. *Revista de Gestão*, 3-4, 43-50.
- Jones, & Wadhvani. (2006). Entrepreneurship and Business History. Renewing the Research. *Working Paper*. Harvard Business School.
- Karlsson, C., Friis, C., & Paulsson, T. (2004). Relating Entrepreneurship to Economic Growth. *CESIS Paper 13*. Centre of Excellence for Studies in Science and Innovation.
- Kelley, D., Bosma, N., & Amorós, J. (2011). *GEM 2010 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor, Babson Park, MA, USA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo.
- Kent, C. A., Sexton, D., & Vesper, K. H. (1982). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Kilby, P. (1971). Hunting the Heffalump. In P. Kilby (Ed.), *Entrepreneurship and Economic Development* (pp. 1-40). New York: Free Press.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, USA: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1979). *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago, USA: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1997). *How Markets Work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery*. London, UK: The Institute of Economic Affairs.
- Klapper, L., Amit, R., Guillen, M., & Quesada, J. (2007). Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. *Working Paper Series 4313*. World Bank.
- Klepper, S. (1996). Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle. *American Economic Review*, 86 (3), 562-583.
- Klofsten, & Jones-Evans. (2000). Comparing Academic Entrepreneurship in Europe. The Case of Sweden and Ireland. *Small Business Economics*, 14, 299-309.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Houghton Mifflin.

- Koellinger, P. (2008). Why Are Some Entrepreneurs More Innovative Than Others? *Small Business Economics* , 31 (3), 21-37.
- Koellinger, P., & Thurik, R. (2009). Entrepreneurship and the Business Cycle. *Discussion Paper 2009-032/3*. Zoetermeer, The Netherlands: Tinbergen Institute.
- Krugman, P. R. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, MA, USA: MIT Press.
- Kyro, P., & Hyrsky, K. (2008). Woman Entrepreneurship Programme Breaks Government Gender Neutrality in Finland. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management* , 8 (6), 607-623.
- Landstrom, H., & Lohrke, J. (2010). *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lee, J. (2001). Entrepreneurship and Business Development among African Americans, Koreans and Jewes: Exploring Some Structural Differences. In H. Corder-Guzmán, R. C. Smith, & R. Grosfoguei (Edits.), *Migration, Transnationalization and Race in a Changing New York* (pp. 258-278). Philadelphia: Temple University Press.
- Lee, S., Florida, R., & Acs, X. (2004). Creativity and Entrepreneurship. A Regional Analysis of New Firm Formation. *Regional Studies* , 38 (8), 879-891.
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and Development. *The American Economic Review* , 58 (2), 72-83.
- Leitão, J., & Baptista, R. (2009). *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective* (Vol. 22). (S. I. Entrepreneurship, Ed.) Springer Verlag.
- Leitão, J., Ferreira, J. M., & Azevedo, S. G. (2008). *Dimensões Competitivas de Portugal*. Lisboa, Portugal: Centro Atlântico.
- Lepoutre, J., Justo, R., Terjesen, S., & Bosma, N. (2011). Designing a Global Standardized Methodology for Measuring Social Entrepreneurship Activity: The Global Entrepreneurship Monitor Social Entrepreneurship Study. *Working Paper Series nr: 11-07*
- Lever, M., & Nieuwenhuijgen, H. (1999). The Impact of Competition on Productivity in Dutch Manufacturing. In R. Thurik, & D. B. Audretsch (Edits.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge University Press.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model. *Small Business Economics* , 31 (3), 235-263.
- Levie, J., & Hunt, S. (2005). *Culture, Institutions and New Business Activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor*. Frontiers of Entrepreneurship Research 2004. Babson Park, MA: S.A. Zhara et al (Eds).
- Lewis, A. (1954). *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*. Manchester, UK: Manchester School.
- Liles, P. (1974). Who are the Entrepreneurs? *MSU Business Topics* , 22, 5-14.
- Lilion, J. L. (1997). From Entrepreneurship to Entreprenology. *42 th World Conference: Entrepreneurship the Engine og Global Economic Development*. San Francisco: ICSB.

- Lobo, M., Pereira, P., Sousa, L., & Craveiro, A. (2010). Open Budget Index: Portugal. Open Budget Index.
- Lopes, E. R. (2008). *A Economia no Futuro de Portugal*. Lisbon, Portugal: Jornal Sol.
- Lucas, R. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *The Bell Journal of Economics* , 9, 508-523.
- Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics* , 22 (1), 3-42.
- Lucas, R. (1993). Making a Miracle. *Econometrica* , 61 (2), 251-272.
- Lumpkin, G., & Dess, G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review* , 21 (1), 135-172.
- Lumpkin, G., & Dess, G. (2001). Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance. The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle. *Journal of Business Venturing* , 16 (5), 429-451.
- Lundstrom, A., & Stevenson, L. (2001). *Entrepreneurship Policy for the Future*. Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Lundstrom, A., & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. (International Studies in Entrepreneurship, Ed.) NY, USA: Springer.
- Maroco, J. (2007). *Análise Estatística com Utilização do SPSS*. (3. Sílabo, Ed.) Lisboa: Almerinda.
- Marshall, A. (1890; 1930). *Principles of Economics*. (1890, Ed.) London: MacMillan.
- Martin, M.-A. G., & Cuevas, J. G. (2010). Entrepreneurship and Socioeconomics. *International Entrepreneurship Management Journal* , 6, 113-115.
- Martínez, J. A. (2005). Equilibrium Entrepreneurship Rate, Economic Development and Growth. Evidence from Spanish Regions. *Entrepreneurship & Regional Development* , 17, 145-161.
- Mata, J. (1996). Business Conditions and Business Starts. *International Journal of the Economics of Business* , 3 (3), 295-305.
- Mata, J., & Portugal, P. (2000). Closure and Diversity by Foreign Entrants: The Impact of Entry, Post-Entry Strategies. *Strategic Management Journal* , 21 (5), 549-562.
- Mata, J., & Portugal, P. (2002). The Survival of New Domestic and Foreign Owned Firms. *Strategic Management Journal* , 23, 323-343.
- Mata, J., & Portugal, P. (2004). Patterns of Entry, Post-Entry, Growth and Survival: A Comparison Between Domestic and Foreign Firms. *Small Business Economics* , 22 (3_4), 283-298.
- Mateus, A. M. (2009). *A Grande Crise Financeira do Início do Século XXI*. (H. Piriquito, Ed.) Lisboa: bnomics.

- Mateus, Augusto. (1992). *Análise Social*.
- McCarty, M. H. (2011). *Como os Grandes Economistas Deram Forma ao Pensamento Económico*. Lisbon, Portugal: Prefácio-Edição de Livros e Revistas.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- McClelland, D. (1987). Characteristics of Successful Entrepreneurs. *Journal of Creative Behavior*, 21 (3), 219-232.
- McKinsey & Company. (2011). *The Power of Many. Realizing the Socioeconomic Potential of Entrepreneurs in 21st Century*. G 20 Young Entrepreneur Summit.
- Menger, C. (1871; 1994). *Principles of Economy*. (J. D. (1994), Trad.) Grove City: Libertarian Press.
- Mill, J. S. (1848; 2004). *Principles of Political Economy*. (Amazon, Ed.) Prometheus Books.
- Miller, D. (1983). The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms. *Management science*, 29 (7), 770-791.
- Ministério das Finanças. (2008). *Estatísticas com base AMECO, Comissão Europeia (2008)*. GPEARI.
- Ministério das Finanças. (2012). *Documento de Estratégia Orçamental*. Lisboa, Portugal
- Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). *2005 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.
- Mintzberg, H. (1973). *The Nature of Managerial Work*. New York: Harper and Row.
- Mintzberg, H. (1980). Structure in Five's: a Synthesis of Research in Organization Design. *Management Science*, 26, 322-341.
- Morris, M. (1998). *Entrepreneurial Intensity: Sustainable Advantages for Individuals*. Greenwood Publishing Group.
- Morris, M., Lewis, P., & Sexton, D. (1994). Reconceptualizing Entrepreneurship: An input-output Perspective. *SAM Advanced Management Journal*, 59 (Winter), 21-31.
- Moustakas, C. E. (1994). *Phenomenological Research Methods*. Sage.
- Nelson, R. R., & Phelps, E. (1966). Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth. *American Economic Review*, 61, 69-75.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA, USA: Belknap Press.
- Neto, H. (2011). *Uma Estratégia para Portugal*. Lisboa, Portugal: Lua de Papel.
- Neves, J., & Rebelo, S. (2001). *O Desenvolvimento Económico em Portugal*. Fórum de Administradores de Empresas e Bertrand Editora.

- Nickel, S. (1996). Competition and Corporate Performance. *Journal of Political Economy*, 104, 724-746.
- Nickell, S., Nicolitsas, P., & Dryden, N. (1997). What Makes Firms Perform Well? *European Economic Review*, 41, 783-796.
- Nicolau, & Shane. (2008). Can Genetic Factors Influence the Likelihood of Engaging in Entrepreneurial Activities. *Journal of Business Venturing*, 24 (1), 1-22.
- Nijkam, P. (2003). Entrepreneurship in a Modern Network Economy. *Regional Studies*, 37, 395-405.
- Nooderhaven, N., Wennekers, S., Hofsted, G., Thurik, R., & Wildeman, R. (1999). *Self-Employment out of Dissatisfaction: An International Study*. Institute for Research on Intercultural Corporation (IRIC). Tilburg: Tilburg University, Netherlands.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. (1994). Economic Performance Through Time. *American Economic Review*, 84, 359-368.
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- OECD. (1998). *Fostering Entrepreneurship*. Local Economic and Employment Development (LEED) Programme, Centre of Entrepreneurship, SMEs and Local Development. Paris: OECD.
- OECD. (2008a). *Measuring Entrepreneurship. A Digest of Indicators*. Eurostat Entrepreneurship Indicators Program. OECD.
- OECD. (2008b). *The State of The Public Service*. OECD.
- OECD. (2009). *Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators*. Eurostat Entrepreneurship Indicators Program. OECD.
- Parker, S. C. (May de 2005). The Economics of Entrepreneurship: What We Know and What We Don't. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Wiley.
- Pereira, A. S. (2011). *Portugal na Hora da Verdade*. Lisbon, Portugal: Gradiva.
- Pinchot, G. C. (1985). *Intraempreendedorismo: Why You Don't Have to Leave The Corporation to Become An Entrepreneur*. New York: Harper and Row.
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Portela, J., & et al. (2007). *Estudo de Avaliação Prospectiva do Microempreendedorismo em Portugal*. Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social. Lisboa: POEFDS.

- Porter, M. E. (1981). The Contribution of Industrial Organization to Strategic Management. *Academy of Management Review* , 6 (4), 609-620.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, Macmillan, Inc.
- Porter, M. E., Sachs, J. D., & McArthur, J. W. (2002). Competitiveness and Stages of Economic Development. In M. E. Porter, J. D. Sachs, P. K. Cornelius, J. W. McArthur, & K. Schwab (Eds.), *The Global Competitiveness Report 2001-2002* (pp. 16-25). New York: Oxford University Press.
- Powell, W., & DiMaggio, P. (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- QREN. (2009). *Avaliação da Operacionalização dos Sistemas de Incentivos - Relatório Final*. Augusto Mateus & Associados. Lisboa, Portugal: Quadro de Referência Estratégico Nacional.
- Raposo, M. (2009). Support Policies to Entrepreneurship. In J. Leitão, & R. Baptista, *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective* (Vol. 22, pp. 133-150). Springer Verlag.
- Raposo, M., Ferreira, J., Paço, A., & Rodrigues, R. G. (2008). Propensity to Firm Creation: Empirical Research Using Structural Equations. *International Entrepreneurship Management* , 4 (4), 485-504.
- Raposo, M., Rodrigues, R., Dinis, A., do Paço, A., & Ferreira, J. (2011). Contributions to Understand the Influence of Competitiveness and Regulations in Entrepreneurial Activity: An Analysis at Country Level. *RENT Annual Conference*. Maastricht: ECSB.
- Raposo, M., & Silva, M. (2000). Entrepreneurship: Uma Nova Área Do Pensamento Científico. *Revista de Gestão e Economia* , 0, 57-65.
- Rebelo, S. (1991). Long Run Policy Analysis and Long Run Growth. *Journal of Political Economy* , 99, 500-521.
- Reis, P. (2011). *Voltar A Crescer*. Lisbon, Portugal: Alêtheia.
- Reynolds, P. (1991). Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 16 (2), 47-70.
- Reynolds, P. (1997). Who Starts New Firms? *Small Business Economics* , 9, 449-462.
- Reynolds, P. (1999a). Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth? In B. C. Z. Acs (Ed.), *Entrepreneurship, Small and Medium Enterprises*.
- Reynolds, P. (2004). Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the US: Evidence from the PaineL Study of Entrepreneurial Dynamics. *Small Business Economics* , 23, 263-284.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., et al. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics* , 24 (3), 205-231.

Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L., & Hay, M. (2002). *GEM 2002 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.

Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., & et al. (2003). *GEM 2003 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.

Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E., & Hay, M. (2001). *GEM 2001 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.

Reynolds, P., Hay, M., & Camp, S. (1999b). *GEM 1999 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA; USA: Babson College; London, UK: London Business School.

Reynolds, P., Hay, M., Bygrave, W., Camp, S., & Autio, E. (2000). *GEM 2000 Executive Report*. Global Entrepreneurship Monitor. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.

Rogoff, K. (Setembro de 2009). (*Revista Exame, Entrevistador*) Lisboa, Portugal.

Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*(94), 1002-1037.

Romer, P. M. (1990). Endogenous Technical Change. *Journal of Political Economy* , 98(5), 71-102.

Rostow, W. (1960). *The Stages of Economic Growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Rotter, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs General and Applied* , 80 (1), 1-28.

Samuelson, P. (1958). An Exact Consumption - Loan Model of Interest Without The Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy* , 66, 467.

Sarkar, S. (2007, 2009). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisbon, Portugal: Escolar Editora.

Sarmento, E., & Nunes, A. (2009). Getting Smaller: Size Dynamics of Employer Enterprises in Portugal. *Discussion Paper, Biblioteca Digital IPB*. Universidade do Minho.

Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2007). *Research Methods for Business Students*. (4th, Ed.) UK: FT Prentice Hall.

Say, J. A. (1803, 1971). *A Treatise on Political Economy*. (E. N. Reprinted by Transactions Publishers, Ed.) London: Sherwood, Neely and Jones.

Schultz, T. (1975). The Value of the Ability To Deal With Disequilibria. *Journal of Economic Literature* , 13 (3), 827-846.

Schultz, T. (1988). Education Investment and Returns. In H. C. Srinivasan (Ed.), *Handbook of Development Economics* (pp. 543-630). Amsterdam/New York.

Schumpeter, J. (1911; 1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (1934,1961). The Fundamental Phenomenon of Economic Development. In J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (R. Opie, Trad., pp. 57-94). New York, USA: Oxford University Press, 1961.

Schumpeter, J. (1939). *Business Cycles. A Theoretical Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.

Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. Routledge.

Schwab, & Sachs. (2009). *The Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.

Sen, A. (1991). *Origins of the Human Development Approach*. Human Development Reports. UNDP.

Sen, A. (1988). The Concept of Development. In H. C. Srinivasar (Ed.), *Handbook of Development Economics* (Vol. 1, pp. 9-26). I: Elsevier.

Sexton, D., & Smilor, R. (1986). *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ballinger Publishing Company.

Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science* , 11 (4), 448-469.

Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual Opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review* , 25 (1), 217-226.

Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1991). Person, Process, and Choice; The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice* , Winter, 23-42.

Silva, A. (2007). Metamorfoses do Conceito de Abdução em Pierce. O Exemplo de Keppler. *Repositório da Universidade de Lisboa*. Faculdade de Ciências / Secção de História e Filosofia da Ciência.

Silva, M. (2003). Capacidade Inovadora Empresarial. Estudo dos Fatores Impulsionadores e Limitadores nas Empresas Industriais Portuguesas. *Repositório do Departamento de Gestão e Economia*. Covilhã, Portugal: Universidade da Beira Interior.

Silva, M. (2009). Reinforcing the Entrepreneurial Innovation Capacity of Industrial SMEs with Networks. In J. Leitão, & R. Baptista (Orgs.). *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: European Perspective* (Vol. 22, pp. 151-161). Springer Verlag.

Smallbone, D., Kitching, J., & Athayde, R. (2010). Ethnic Diversity, Entrepreneurship and Competitiveness in a Global City. *International Small Business Journal*, 28 (2), 174-190.

- Smallbone, D., & Welter, F. (2001). The Distinctiveness of the Entrepreneurship in Transition Economics. *Small Business Economics* , 16 (4), 249-262.
- Smith, A. (1776; 1995). *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (W. Playfair, Ed.) Amazon.
- Smith, B., Peterson, M. F., & Schwartz, S. H. (2002). Cultural Values, Sources of Guidance, and Their Relevance to Managerial Behavior. *Journal of Cross-Cultural Psychology* , 33 (2), 188-208.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* , 70, 65-94.
- Solow, R. (1970). *Growth Theory: A Exposition*. NY, USA: Oxford University Press.
- Souza & Guimarães. (2005). O Ensino do Empreendedorismo em Instituições de Ensino Superior Brasileiras. In *Empreendedorismo para Além do Plano de Negócios*. S. Paulo, Brasil: Atlas.
- Stevenson, H. (1983). A Perspective on Entrepreneurship. *Working Paper #9-384-131*. Harvard Business School.
- Stevenson, H., & Gumpert, D. (1985). The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review* , 85 (2), 85-94.
- Stevenson, H., Roberts, M., & Grousbeck, H. I. (1994). *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Burr Ridge, IL: Irwin (4 ed).
- Stevenson, L., & Lundstrom, A. (2007). Dressing the Emperor - The Fabric of Entrepreneurship Policy. In D. Audretsch, & I. Grilo (Edits.), *Handbook of Research on Entrepreneurship Polic*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Stiglitz, J. (2005). *Os Loucos Anos Noventa*. (1ª, Ed.) Lisboa, Portugal: Terramar.
- Stiglitz, J; Sen, A; Fitoussi, J. (2009). *Estudo das Medidas de Desenvolvimento Económico e do Progresso Social* (tradução em português). Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Setor*. London, UK: Routledge.
- Storey, D. (1999). Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Business in Developed Countries. In D. Sexton, & H. Landstrom (Edits.), *Handbook of Entrepreneurship* (pp. 176-194). Blackwell: Oxford.
- Stough, R. R., Haynes, K. E., & Champbell, H. S. (1998). Small Business Entrepreneurship in the High Technology Services Setor: An Assessment for the Edge Cities of the US National Capital Region. *Small Business Economics* , 10, 61-74.
- Strauss, A., & Corbin, J. (1990). *Basics of Quantitative Research: Grounded Theory and Procedures and Technique*.
- Stuart, R., & Abetti, P. (1987). Startup Ventures: Toward the Prediction of Initial Success. *Journal of Business Venture* , 2, 215-230.

Tavares, L. V., Mateus, A., & Cabral, S. F. *Reformar Portugal - 17 Estratégias de Mudança*. Lisbon, 2003: Oficina do Livro.

The Economist. (14th-20th de March de 2009). Global Heroes. A Special Report on Entrepreneurship. *The Economist* .

Thompson, P., Jones-Evans, D., & Kwong, C. (2009). Women and Home-based Entrepreneurship: Evidence from the United Kingdom. *International Small Business Journal* , 27 (2), 227-239.

Thurik, R., Carree, M., Van Stel, & Audretsch, D. (2008). Does Self-employment Reduce Employment? *Journal of Business Venturing* , 23, 673-686.

Thurik, R., Wennekers, S., & Uhlaner, L. (2003). Entrepreneurship and Economic Performance: A Macro Perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education* , 1 (2), 157-179.

Thurik, R., & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development* , 11, 140-149.

Thurik, R., Wennekers, S., & Van Stel. (2004). The Role of Dissatisfaction and *Per Capita* Income in Explaining Self-employment Across 15 European Countries. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 28, 447-466.

Trigo, V. (2003). *Entre o Estado e o Mercado Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China*. (A. Litteram, Ed.) Lisboa: Coleção ISCTE- Escola de Gestão.

Trigo, V., Calapez, T., & Santos, M. (2008). SMEs and Internationalization. An Empirical Study of SMEs in Portugal. *Management Research Center, MRC*. Lisboa: ISCTE - Lisbon University Institute.

Uhlaner, L., Thurik, R. (2004). Post-Materialism. A Culture Factor Influencing Total Entrepreneurial Activity Across Nations. *Papers on Entrepreneurship Growth and Public Policy*. Max Planck Institute of Economics. Jena, Germany

Van Fraassen, B. (1985). *The Scientific Image*. Oxford: Clarendon Press.

Van Praag, M. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship. *The Economist* , 147 (3), 311-335.

Van Praag, M., & Versloot, P. (2007). What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. *Small Business Economics* , 29, 351-382.

Van Stel, A. (2005). COMPENDIA: Harmonizing Business Ownership Data Across Countries and Over Time. *International Entrepreneurship and Management Journal* , 1 (1), 105-123.

Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2004a). The Effect of Entrepreneurship on National Economic Growth: An Analysis using GEM Data base. *SCALES Paper N200820*. Zoetermeer, NL: EIM.

Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics* , 24 (3), 311-321.

- Van Stel, A., & Storey, D. (2004b). The Link Between Firms Births and Job Creation: Is there a Upas tree effect. *Regional studies* , 38, 893-909.
- Van Stel, A., Storey, D., & Thurik, A. R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics* , 28 (2-3), 171-186.
- Veciana, J. (1999). Empresario Y Creacion de Empresas. *Revista Europea de Dirección Y Economía* , 8 (3), 11-36.
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth* , 3, 119-138.
- Verheul, I., Wennekers, S., & Thurik, R. (2002). An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture. In D. B. Audretsch, A. R. Thurik, I. Verheul, & A. R. Wennekers (Edits.), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Vesper, K. H. (1980). *New Venture Strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Von Mises, L. (1949). *Human Action*. New Haven: Yale University Press.
- Von Thunen, J. (1966). *Isolated State, An English Version*. NY, USA: Pergamon Press.
- Weber, M. (1904/2003). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. (T. Parsons, Trad.) Courier Dover Publications.
- Weber, M. (1930/1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. (T. Parsons, Trad.) New York: The Free Press.
- WEF. (2008). *World Competitiveness Report 2008-2009*. Geneve: World Economic Forum.
- WEF. (2011). *World Competitiveness Report 2011-2012*. Geneve: World Economic Forum.
- Welter, F., & Smallbone, D. (2011). Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. *Journal of Small Business Management, Special Issue* , 49 (1), 107-125.
- Wennekers, S. (2006). *Entrepreneurship at Country Level: Economic and Noneconomics Determinants*. Rotterdam: ERIM.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* , 13 (1), 27-55.
- Wennekers, S., Uhlaner, L., & Thurik, R. (2002). Entrepreneurship and its Conditions: A Macro Perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education* , 1 (1), 25-64.
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics* , 24 (3), 293-309.

Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2010). The Relationship Between Entrepreneurship and Economic Development: Is it U-shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship* , 6 (3), 167-237.

Williamson, O. (1973). Market and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review* , 63 (2), 316-325.

Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions*. New York: Free Press.

Williamson, O. (1989). Transaction Cost Economics. In R. Schmalensee, & R. Wllig, *Handbook of Industrial Organization*. Amesterdam: Elsevier.

Williamson, O. (1998). The Institutions of Governance. *American Economic Review* , 88, 75-79.

Winter, S. (1994). Schumpeterian Competition in Alternative Tecgnological Regimes. *Journal of Economic Behavior and Organization*5 , 287-320.

Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics* , 24, 335-350.

World Bank. (2007). *Doing Business 2007. How to Reform*. Washington D.C: The World Bank.

Zahra, S., & Covin, J. G. (1995). Contextual Influence on the Corporate Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* , 10, 43-58.

Fontes retiradas da Internet

GEM – Global Entrepreneurship Monitor (base de dados acedida pela última vez a 3 de Janeiro de 2012)

http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=gem_datasets

International Entrepreneurship (valores de TEA para 2001, acedido pela última vez 3 de Janeiro de 2012)

http://internationalentrepreneurship.com/total_entrepreneur_activity.asp

Fundo Monetário Internacional, *World Economic Outlook Database, October 2007*

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/index.aspx>

OECD, Statistics from A to Z

<http://www.oecd.org/statistics/>

The Heritage Foundation

<http://www.heritage.org/>

Banco Mundial, *Data World Bank*

<http://data.worldbank.org/indicator>

PORDATA

<http://pordata.pt>

Banco de Portugal

<http://www.bportugal.pt>

Comissão Europeia Estatísticas Económicas

http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm

ANEXOS

ANEXO A – INQUÉRITOS

Quadro A.1 – Questionário à População Adulta (versão original)

GEM Adult Population Survey (APS)

Questionário – Secção 1

Questões 1a-1f – para todos os inquiridos

GEM Adult Population Survey: Items related to individual involvement in entrepreneurial activity

(1a)	You are, alone or with others, currently trying to start a new business, including any self-employment or selling any goods or services to others
(1b)	You are, alone or with others, currently trying to start a new business or a new venture for your employer – an effort that is part of your normal work
(1c)	You are, alone or with others, currently the owner of a company you help manage, self-employed, or selling any goods or services to others
(1d)	You have, in the past three years, personally provided funds for a new business started by someone else, excluding any purchases of stocks or mutual funds
(1e)	You are, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years
(1f)	You have, in the past 12 months, shut down, discontinued or quit a business you owned and managed, any form of self-employed, or selling goods or services to anyone. Do not count a business that was sold

Questões 1g-1n – aleatório grupo A) e grupo B)

GEM Adult Population Survey: Items related to individual attitudes and perceptions regarding entrepreneurial activity

Group A

- | | |
|------|--|
| (1g) | Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? |
| (1h) | In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live? |
| (1i) | Do you have the knowledge, skill and experience required to start a business? |
| (1j) | Would fear of failure prevent you from starting a business? |

Group B

- | | |
|------|--|
| (1k) | In your country, most people would prefer that everyone had a similar standard of living |
| (1l) | In your country, most people consider starting a new business a desirable career choice |
| (1m) | In your country, those successful at starting a new business have a high level of status and respect |
| (1n) | In your country, you will often see stories in the public media about successful new businesses |

Nota: Questionário GEM à População Adulta (APS), versão original. Inclui algumas das questões sintetizadas na Figura 6.3 e Quadro 6.1 mantendo a numeração da questão do questionário original.

Fonte: Sítio da internet do GEM / Operations Manual 2005

Questionário – Secção 2

(para todos os inquiridos que responderam “Sim” às questões 1a. ou 1b., considerada atividade start-up)

- 2a. Over the past twelve months have you done anything to help start a new business, such as looking for equipment or a location, organizing a start-up team, working on a business plan, beginning to save money, or any other activity that would help launch a business?
- 2b. Will you personally own all, part, or none of this business?
- 2c. How many people, including yourself, will both own and manage this new business?
- 2ci. Are you, or do you expect to be employed full-time in this business?
- 2cii. As a rough estimate, what percentage of your personal income do you expect this business to provide?
- 2d. Has the new business paid any salaries, wages, or payments in kind, including your own, for more than three months?
- 2d1. What was the first year the owners received wages, profits, or payments in kind?
- 2e. What kind of business is this?
- 2e1. Will all, some, or none of your potential customers consider this product or service new and unfamiliar?
- 2e2. Right now, are there many, few, or no other businesses offering the same products or services to your potential customers?
- 2e3. Were the technologies or procedures required for this product or service generally available for less than a year, between one to five years, or longer than five years?
- 2e4. What proportion of your customers will normally live outside your country? Is it more than 90%, more than 75%, more than 50%, more than 25%, more than 10%, or 10% or less?
- 2f1. Right now how many people, not counting the owners but including exclusive subcontractors, are working for this business?
- 2f2. How many people will be working for this business, not counting the owners but including all exclusive subcontractors, when it is five years old?
- 2g. Are you involved in this start-up to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work?
- 2g i. Which of the following, do you feel, is the most important motive for pursuing this opportunity: to have greater independence and freedom in your working life; to increase income; or just to maintain your personal income?
- 2g ii. Which of the following, do you feel, came first: the specific idea for the business or the desire to start a business?
- 2h1. How much money, in total, will be required to start this new business?
- 2h2. How much of your own money, in total, do you expect to provide to this new business?
- 2h3. NO ITEM ASSOCIATED WITH THIS NUMBER.
- 2h4. How long do you think it will be before you get back the full amount of your contribution to this new firm?

Nota: Questionário GEM à População Adulta (APS), versão original.

Fonte: Sítio da internet do GEM / Operations Manual 2005

Questionário – Secção 3

(questões replicadas para dono-gestor de negócio estabelecido)

- 3a. Do you personally own all, part, or none of this business?
- 3b. How many people both own and manage this business?
- 3bi. Are you, or do you expect to be employed full-time in this business?
- 3bii. As a rough estimate, what percentage of your personal income do you expect this business to provide?
- 3c. What was the first year the owners received wages, profits, or payments in kind?
- 3d. What kind of business is this?
- 3d1. Do all, some, or none of your potential customers consider this product or service new and unfamiliar?
- 3d2. Right now, are there many, few, or no other businesses offering the same products or services to your potential customers?
- 3d3. Were technologies or procedures required by this product or service generally available more than a year ago?
- 3d4. What proportion of your customers normally live outside your country. Is it more than 90%, more than 75%, more than 50%, more than 25%, more than 10%, or 10% or less?
- 3d5. What proportion of your customers have more than one hour of ground travel (by foot, bicycle, personal auto or public transportation) to get to your business? Is it more than 90%, more than 75%, more than 50%, more than 25%, more than 10%, or 10% or less?
- 3d6. In a typical year, what percentage of your sales, income, or fees would be provided by your single largest customer?
- 3e. Right now how many people, not counting the owners but including exclusive subcontractors, are working for this business?
- 3f. Five years from now how many people, not counting the owners but including all exclusive subcontractors, will be working for this business?
- 3g. Are you involved in this firm to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work?
- 3g i. Which of the following, do you feel, is the most important motive for pursuing this opportunity: to have greater independence and freedom in your working life; to increase income; or just to maintain your personal income?
- 3g ii. Which of the following, do you feel, came first: the specific idea for the business or the desire to start a business?

Nota: Questionário GEM à População Adulta (APS), versão original.

Fonte: Sítio da internet do GEM / Operations Manual 2005

Questionário – Secção 4

(para todos os inquiridos que responderam “Sim” à questão 1d.)

- | | |
|------|--|
| 4a. | Approximately how much, in total, have you personally provided to these business start-ups in the past three years, not counting any investments in publicly traded stocks or mutual funds |
| 4b. | Considering only the most recent personal investment in a business start-up, what kind of business were you investing in |
| 4c. | What was your relationship with the person that received your most recent personal investment? |
| 4d1. | How long do you think it will be before they pay back the full amount of your contribution to this new firm? |
| 4d2. | In the next ten years, what payback do you expect to get on the money you put into this start-up? |

Nota: Questionário GEM à População Adulta (APS), versão original.

Fonte: Sítio da internet do GEM / Operations Manual 2005

Quadro A.2 – Questionário à População Adulta (versão em português)

GEM Adult Population Survey (APS) em português

País de origem (nome)	
Identificador de país baseado no código telefone ou internet (recomendações UIT)	
Género (F/M)	
Idade atual	
Idade em intervalo	
Ano do Inquérito	
Mês do Inquérito	
Peso atribuído pelo analista	
Peso dos trabalhadores 18-64 anos	
Peso da população dos 18-99 anos	
Questões 1a – 1f – para todos os inquiridos	
1a.	Está sozinho ou acompanhado no início do novo negócio, incluindo autoemprego ou venda de produtos e serviços para terceiros?
1b.	Está sozinho ou acompanhado no início do novo negócio ou em parceria com o seu empregador como parte do seu trabalho normal?
1c.	Está sozinho ou acompanhado como proprietário da empresa que gere, autoemprego ou venda de produtos e serviços para terceiros?
1d.	Nos últimos três anos aplicou dinheiro num novo negócio iniciado por outros (não-fundador), excluindo a compra de ações ou seguros?
1e.	Está sozinho ou acompanhado na expectativa de iniciar um novo negócio, incluindo autoemprego, nos próximos 3 anos?
1f.	Nos últimos 12 meses, vendeu, fechou, descontinuou ou saiu de um negócio que possuía ou geria ou qualquer forma de autoemprego ou venda de produtos e serviços para terceiros?
Questões 1g – 1n – aleatório grupo A) e grupo B)	
1g.	Conhece alguém que iniciou um negócio nos últimos 2 anos?
1h.	Nos próximos 6 meses haverá boas oportunidades para iniciar um negócio no local onde vive?
1i.	Tem os conhecimentos, competências e experiência requerida para iniciar um negócio?
1j.	O medo de falhar pode inibi-lo de iniciar um novo negócio?
1k.	No meu país, a maioria das pessoas prefere que todos tenham um nível de vida equiparado?
1l.	No meu país, a maioria das pessoas considera que iniciar um negócio é uma escolha de carreira desejável?
1m.	No meu país, aqueles que têm sucesso no negócio novo são respeitados e têm status?
1n.	No meu país, frequentemente são referidos publicamente casos de sucesso de novos negócios nos media?

Questões Secção 2 - para todos os inquiridos que responderam “Sim” às questões 1a ou 1b com atividade start-up

- 2a.** Nos últimos 12 meses prestou apoio para se poder iniciar um negócio, como seja a pesquisa de equipamento ou do local, organização da equipa da start-up, elaboração do plano de negócios, poupança ou outra atividade necessária no arranque de uma start-up?
- 2b.** Pessoalmente, possui a totalidade ou parte do negócio onde trabalha?
- 2c.** Quantas pessoas, incluindo o próprio, poderão gerir e ser dono do negócio novo?
- 2d.** O novo negócio pagou algum salário ou qualquer outro tipo de pagamento durante mais de três meses?
- 2d1.** Qual foi o primeiro ano em que os proprietários do negócio receberam salários, lucros ou pagamentos de outra espécie?
- 2e.** Que tipo de negócio?
- 2e1.** Os potenciais clientes, todos, alguns ou nenhum, poderão considerar este produto ou serviço novo e invulgar?
- 2e2.** Neste momento, há muitos, poucos ou nenhum negócio oferecendo os mesmos produtos ou serviços para potenciais clientes?
- 2e3.** As tecnologias para o produto/serviço estão disponíveis há menos de 1 ano, entre 1 e 5 anos ou há mais de 5 anos?
- 2e4.** Qual a proporção de clientes que normalmente vivem fora do país? Mais de 90%, mais de 75%, mais de 50%, mais de 25%, mais de 10% ou menos de 10%?
- 2f1.** Neste momento, quantas pessoas, excluindo os proprietários mas incluindo os de subcontratação com exclusividade, estão a trabalhar neste negócio?
- 2f2.** Nos próximos 5 anos, quantas pessoas, excluindo os proprietários mas incluindo os de subcontratação com exclusividade, estão a trabalhar neste negócio?
- 2g.** Está envolvido nesta start-up porque considerou ser uma oportunidade de negócio ou porque não tinha outra alternativa de trabalho?
- 2g1.** Para si, qual foi o motivo mais importante para aproveitar esta oportunidade de negócio: aumento de rendimento; ou só para manter o seu rendimento pessoal?
- 2g2.** Qual dos seguintes sentimentos apareceu de imediato: a ideia específica do negócio ou o desejo de iniciar um novo negócio?
- 2h1.** Quanto o montante em dinheiro, total, será necessário para se iniciar um novo negócio?
- 2h2.** Quanto do seu dinheiro, totalidade, espera aplicar neste novo negócio?
- 2h3.** Sem questão
- 2h4.** Quanto tempo julga necessário para o reembolso do que contribuiu na nova empresa?

Questões Secção 3 – questões replicadas para dono-gestor de negócio estabelecido

- 3a.** Pessoalmente, possui a totalidade ou parte do negócio onde trabalha?
- 3b.** Quantas pessoas, incluindo o próprio, poderão gerir e ser dono do negócio novo?
- 3b1.** Está empregado, ou espera vir a estar, a tempo inteiro neste negócio?
- 3b2.** Em termos gerais, qual a % do seu rendimento pessoal espera que esteja associado a este negócio?
- 3c.** Qual foi o primeiro ano em que os proprietários do negócio receberam salários, lucros ou pagamentos de outra espécie?
- 3d.** Que tipo de negócio?
- 3d1.** Os potenciais clientes, todos, alguns ou nenhum, poderão considerar este produto ou serviço novo e invulgar?
- 3d2.** Neste momento, há muitos, poucos ou nenhum negócio oferecendo os mesmos produtos ou serviços para potenciais clientes?
- 3d3.** As tecnologias para o produto/serviço estão disponíveis há mais de 1 ano?
- 3d4.** Qual a proporção de clientes que normalmente vivem fora do país? Mais de 90%, mais de 75%, mais de 50%, mais de 25%, mais de 10% ou menos de 10%?
- 3d5.** Qual a proporção dos seus clientes que estão localizados a mais de 1h de distância para obterem o seu produto/serviço? Mais de 90%, mais de 75%, mais de 50%, mais de 25%, mais de 10% ou menos de 10%?
- 3d6.** Num ano típico, qual a percentagem de vendas, rendimento ou taxas é proveniente de um único cliente?
- 3e.** Neste momento, quantas pessoas, excluindo os proprietários mas incluindo os de subcontratação com exclusividade, estão a trabalhar neste negócio?
- 3f.** Nos próximos 5 anos, quantas pessoas, excluindo os proprietários mas incluindo os de subcontratação com exclusividade, estão a trabalhar neste negócio?
- 3g.** Está envolvido nesta start-up porque considerou ser uma oportunidade de negócio ou porque não tinha outra alternativa de trabalho?
- 3g1.** Para si, qual foi o motivo mais importante para aproveitar esta oportunidade de negócio: o aumento de rendimento ou só manter o seu rendimento pessoal?
- 3g2.** Qual dos seguintes sentimentos apareceu de imediato: a ideia específica do negócio ou o desejo de iniciar um novo negócio?

Questões Secção 4 - para todos os inquiridos que responderam “Sim”

à questão 1d

- 4a.** Nos últimos três anos, qual o montante em dinheiro que aplicou neste novo negócio, excluindo o investimento em publicidade, em ações da bolsa ou comercializáveis publicamente e em seguros?
- 4b.** Considerando apenas o seu investimento pessoal mais recente num negócio de start-up, qual o tipo de negócio desse investimento?
- 4c.** Qual o seu relacionamento com a pessoa que recebeu o seu investimento pessoal mais recente?
- 4d1.** Quanto tempo que espera que irá decorrer até ser reembolsado da totalidade da sua contribuição nesta nova empresa?
- 4d2.** Nos próximos 10 anos, qual a rentabilidade (*payback*) que espera atingir com o dinheiro colocado nesta start-up?

Fonte: Tradução do autor, com base no GEM 2005 Operations Manual

Quadro A.3 – Questionário a Especialistas Nacionais (versão em português)

(NES, GEM)

1	País de origem (nome)
2	Identificador de país baseado nas recomendações da UIT (União Internacional Telecomunicações), código telefone ou internet
Apoio Financeiro	
3	No meu país, existe financiamento por fundos de financiamento (Equity) suficiente disponível para empresas novas e em crescimento.
4	No meu país, existe financiamento por empréstimos (debt) suficiente disponível para empresas novas e em crescimento.
5	No meu país, existem subsídios governamentais suficientes disponíveis para empresas novas e em crescimento.
6	No meu país, existe financiamento privados (não fundadores) suficiente e disponível para empresas novas e em crescimento.
7	No meu país, existe financiamento por capital de risco (Venture Capital) disponível para empresas novas e em crescimento.
8	No meu país, existe financiamento por ofertas públicas iniciais (IPO) suficiente disponível para empresas novas e em crescimento.
Políticas Governamentais	
9	No meu país, as políticas governamentais (ex: contratação pública) favorecem as novas empresas de forma consciente.
10	No meu país, o apoio às empresas novas e em crescimento é uma prioridade política do governo nacional.
11	No meu país, o apoio às empresas novas e em crescimento é uma prioridade política ao nível local.
12	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem obter a maioria das autorizações e licenças no prazo de uma semana.
13	No meu país, o montante de impostos não é uma sobrecarga para as empresas novas e em crescimento.
14	No meu país, os impostos e outras normas governamentais são aplicados às empresas novas e em crescimento de forma previsível e lógica.
15	No meu país, lidar com a burocracia, regras e pedidos de licenças governamentais não é demasiado difícil.
Programas Governamentais	
16	No meu país, os diversos apoios para empresas novas e em crescimento podem ser obtidos através de contactos com uma única agência.
17	No meu país, os parques de ciência e tecnologia e as incubadoras de empresas prestam um apoio efetivo a empresas novas e em crescimento.
18	No meu país, existe um número adequado de programas governamentais para empresas novas e em crescimento.
19	No meu país, as pessoas que trabalham para as agências governamentais são competentes e eficientes no apoio a empresas novas e em crescimento.
20	No meu país, alguém que necessite de apoio de programas governamentais para empresas novas e em crescimento consegue obter o que necessita
21	No meu país, os programas governamentais de apoio às empresas novas e em crescimento <u>são eficazes</u>

Educação e Formação	
22	No meu país, o ensino primário e secundário estimulam a criatividade, a autossuficiência e a iniciativa pessoal.
23	No meu país, o ensino primário e secundário proporcionam uma instrução adequada sobre os princípios da economia de mercado.
24	No meu país, o ensino primário e secundário dão atenção adequada ao empreendedorismo e criação de novas empresas.
25	No meu país, as universidades e as outras instituições de ensino superior asseguram uma preparação adequada para a criação e desenvolvimento de novas empresas
26	No meu país, o nível de educação em negócios e gestão assegura uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas.
27	No meu país, o sistema de formação profissional assegura uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas.
Transferência de Investigação e Desenvolvimento (I&D)	
28	No meu país, a nova tecnologia, a ciência e o conhecimento são eficientemente transferidos das universidades e centros de investigação públicos para empresas novas e em crescimento
29	No meu país, as empresas novas e em crescimento têm tanto acesso à investigação e tecnologia como as empresas grandes já estabelecidas.
30	No meu país, as empresas novas e em crescimento têm capacidade para adquirir tecnologia recente
31	No meu país, há subsídios governamentais adequados para as empresas novas e em crescimento adquirirem tecnologia recente.
32	No meu país, a base científica e tecnológica apoia de forma eficiente a criação de novos negócios tecnológicos de nível mundial, em pelo menos uma área.
33	No meu país, existem apoios disponíveis para engenheiros e cientistas comercializarem as suas ideias através de novas empresas.
Infraestrutura Comercial e Profissional	
34	No meu país, há fornecedores de serviços e consultores suficientes para apoiar empresas novas e em crescimento.
35	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem comportar o custo de recorrer a fornecedores de serviços e consultores.
36	No meu país, é fácil para as empresas novas e em crescimento conseguir bons fornecedores de serviços e consultores.
37	No meu país, é fácil para as empresas novas e em crescimento conseguir bons serviços jurídicos e contabilísticos.
38	No meu país, é fácil para as empresas novas e em crescimento ter bons serviços bancários (verificação de contas, transações monetárias com o exterior, letras de crédito, etc.).
Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada	
39	No meu país, os mercados de bens de consumo e serviços mudam radicalmente de ano para ano.
40	No meu país, os mercados de negócios entre empresas (B2B) mudam radicalmente de ano para ano.
41	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem facilmente penetrar em novos mercados
42	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem suportar o custo de entrada no mercado
43	No meu país, as empresas novas e em crescimento podem entrar no mercado sem que sejam injustamente bloqueadas pelas empresas já estabelecidas.
44	No meu país, a legislação anti-trust é eficaz e bem aplicada

Acesso a Infraestruturas Físicas	
45	No meu país, as infraestruturas físicas (estradas, <i>utilities</i> , comunicações, tratamento de resíduos) proporcionam um bom apoio para as empresas novas e em crescimento.
46	No meu país, não é demasiado dispendioso para empresas novas e em crescimento ter bom acesso a infraestruturas de telecomunicações (telefone, internet etc.).
47	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem ter bom acesso às telecomunicações no prazo de 1 semana.
48	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem suportar o custo das <i>utilities</i> básicas (gás, eletricidade, água e saneamento básico).
49	No meu país, as empresas novas e em crescimento conseguem ter bom acesso às <i>utilities</i> básicas (gás, eletricidade, água e saneamento básico) no prazo de 1 mês.
Normas Culturais e Sociais	
50	No meu país, a cultura nacional estimula o êxito individual conseguido através do esforço próprio.
51	No meu país, a cultura nacional estimula a autossuficiência, a autonomia e a iniciativa.
52	No meu país, a cultura nacional estimula o empreendedorismo que <u>implica o risco</u>
53	No meu país, a cultura nacional estimula a criatividade e a inovação.
54	No meu país, a cultura nacional estimula a responsabilidade que o indivíduo (em detrimento do coletivo) tem na gestão da sua vida.
Oportunidades para iniciar um negócio	
55	No meu país, existem bastantes boas oportunidades para a criação de novas empresas.
56	No meu país, existem boas oportunidades para a criação de novas empresas do que pessoas capazes de tirar partido dessas oportunidades.
57	No meu país, as oportunidades para a criação de novas empresas aumentaram consideravelmente nos últimos 5 anos.
58	No meu país, os empreendedores conseguem facilmente aproveitar as oportunidades existentes.
59	No meu país, existem boas oportunidades para criar empresas de grande crescimento.
Capacidades e Conhecimentos para começar um negócio	
60	No meu país, muitas pessoas sabem como criar e gerir um negócio de grande crescimento.
61	No meu país, muitas pessoas sabem como criar e gerir um pequeno negócio.
62	No meu país, muitas pessoas têm experiência na criação de um negócio.
63	No meu país, muitas pessoas conseguem reagir rapidamente a boas oportunidades para criar um negócio.
64	No meu país, muitas pessoas, têm capacidade de organizar os recursos necessários para criar um negócio.
Imagem Social dos Empreendedores	
65	No meu país, a criação de um novo negócio é considerada uma forma adequada para enriquecer.
66	No meu país, a maioria das pessoas considera que tornar-se empreendedor é uma opção de carreira.
67	No meu país, os empreendedores de sucesso têm um elevado estatuto social e são respeitados.
68	No meu país, frequentemente se assiste a histórias nos media sobre empreendedores de sucesso.
69	No meu país, a maioria das pessoas pensa nos empreendedores enquanto indivíduos competentes

Proteção de Direitos de Propriedade Intelectual	
70	No meu país, a legislação relativa aos Direitos de Propriedade Intelectual (DPI) é abrangente.
71	No meu país, a legislação relativa aos Direitos de Propriedade Intelectual (DPI) é aplicada com eficiência.
72	No meu país, as vendas ilegais de software pirateado, assim como vídeos, CD e outros produtos com direitos de autor não são comuns
73	No meu país, as empresas novas e em crescimento podem confiar que as suas patentes, direitos de autor e marcas registadas são respeitadas.
74	No meu país, é amplamente reconhecido que o direito dos inventores relativamente às suas invenções deve ser respeitado.
Aceitação do Empreendedorismo Feminino	
75	No meu país, há serviços sociais suficientes para que as mulheres possam continuar a trabalhar, mesmo após formarem família.
76	No meu país, criar um negócio é uma opção de carreira socialmente respeitada para as mulheres.
77	No meu país, as mulheres são incentivadas a criarem o seu próprio emprego ou a iniciarem um novo negócio
78	No meu país, os homens e as mulheres são igualmente expostos a boas oportunidades para iniciar um novo negócio.
79	No meu país, os homens e as mulheres são igualmente capazes de criar um negócio.
Atenção dada ao Empreendedorismo de Elevado Crescimento	
80	No meu país, há diversas iniciativas de apoio especialmente concebidas para atividades empreendedoras de elevado crescimento.
81	No meu país, os políticos estão conscientes da importância das atividades empreendedoras de elevado crescimento.
82	No meu país, as pessoas que trabalham em iniciativas de apoio ao empreendedorismo têm habilitações e competências suficientes para apoiar empresas de elevado crescimento.
83	No meu país, o potencial de elevado crescimento é muitas vezes usado como um critério de seleção aquando da escolha dos destinatários de apoios ao empreendedorismo
84	No meu país, apoiar o crescimento rápido das empresas é uma prioridade na política de empreendedorismo.
Abertura para a Inovação	
85	No meu país, as empresas gostam de experimentar novas tecnologias e novos modelos de fazer as coisas.
86	No meu país os consumidores gostam de experimentar novos produtos e serviços.
87	No meu país, a inovação é altamente valorizada pelas empresas.
88	No meu país, a inovação é altamente valorizada pelos consumidores.
89	No meu país, as empresas já estabelecidas estão disponíveis para usarem novas empresas como suas fornecedoras.
90	No meu país, os consumidores estão disponíveis para comprar produtos e serviços de empresas novas e empreendedoras.

Nota: A numeração das perguntas neste quadro é igual à numeração do GEM 2007 NES Global referente às mesmas questões

Fonte: Tradução do autor, baseada no GEM Portugal 2010, referente a GEM 2007 NES Global – National Level Data

ANEXO B – INDICADORES DE PAÍSES**Quadro B.1 – Construção da Variável Rendimento**

Para a realização da análise descritiva, e atendendo aos objetivos de comparação entre Portugal e os grupos de países de rendimento médio e de rendimento elevado, foi criada a variável **PIPpc_PPC YY** que agrupou os países de acordo com o Produto Interno Bruto Per capita, ajustado pela Paridade de Poder de Compra, em US\$.

O critério estabelecido para 2001, 2004 e 2007 foi:

Rendimento Médio = PIBpc_PPC > \$5000;

Rendimento Elevado = PIBpc_PPC ≥ \$20000

2001			
PORTUGAL		Rendimento Médio	Rendimento Elevado
PT	20.064,82	RU 7.637,02	NZ 20.450,30
		BR 8.113,44	ES 22.583,10
		MX 9.120,31	SG 23.391,86
		ZA 9.752,13	IL 25.783,45
		PL 10.871,96	AU 26.235,98
		AR 11.832,23	DE 26.341,74
		HU 14.109,54	JP 26.398,17
		KR 17.075,98	FR 26.576,84
			IT 26.815,38
			SE 26.955,51
			FI 27.233,92
			UK 28.142,72
			BE 28.457,03
			CA 28.668,31
			DK 29.944,80
			NL 30.790,39
			IE 33.314,82
			US 34.845,74
			NO 35.801,96

Fonte: Fundo Monetário Internacional, estatísticas de IMF/WEO, **OCTOBER 2007**

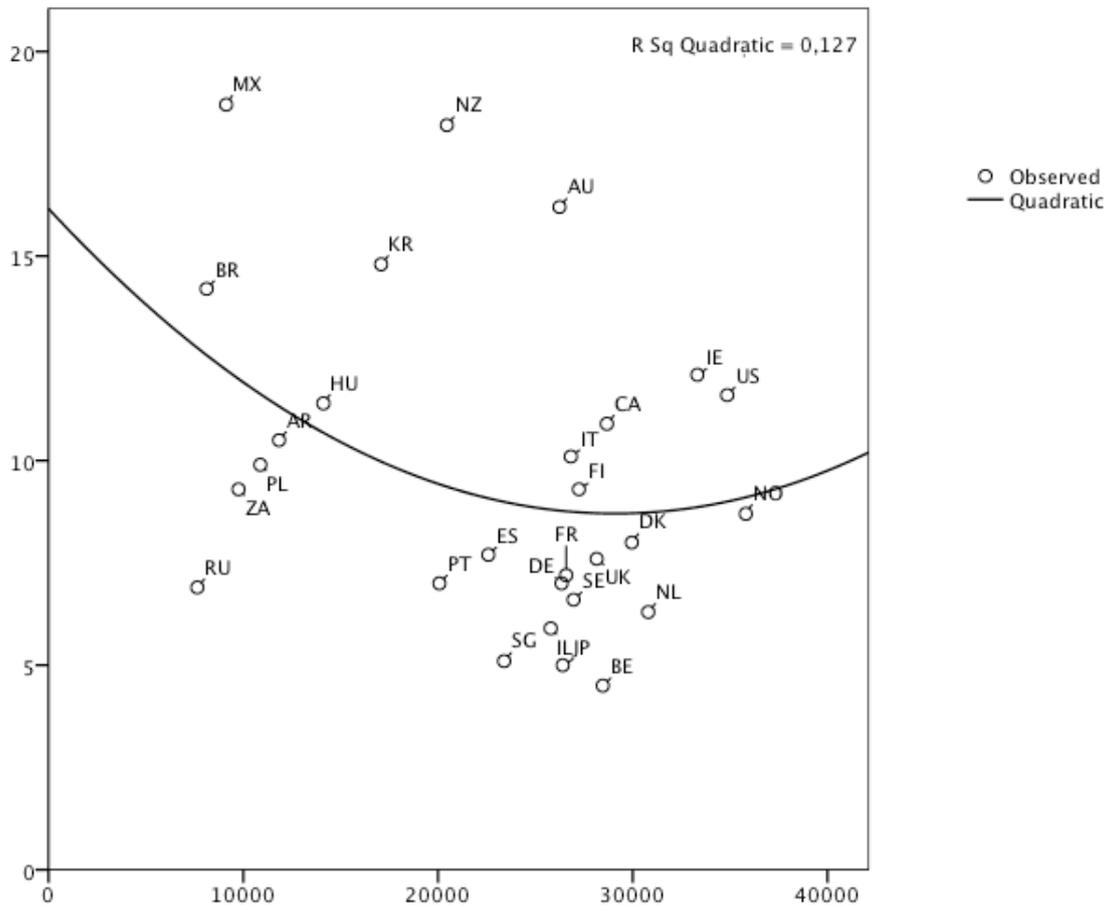
2004		
PORTUGAL	Rendimento Médio	Rendimento Elevado
PT 21.323,66	PE 5.782,15	SI 21.090,27
	BR 9.113,09	NZ 23.749,50
	ZA 11.324,45	ES 25.186,83
	HR 12.486,24	IL 27.832,79
	PL 12.922,23	DE 28.362,25
	AR 12.999,67	SG 28.468,23
	HU 17.330,90	GR 28.752,14
		IT 29.012,12
		FR 29.147,69
		JP 29.341,48
		AU 30.122,87
		SE 30.767,95
		FI 30.998,26
		BE 31.615,45
		HK 32.100,87
		CA 32.113,65
		UK 32.187,56
		DK 32.671,12
		NL 33.311,36
		IS 35.902,94
		US 39.028,09
		IE 39.229,07
		NO 40.064,89

Fonte: Fundo Monetário Internacional, estatísticas de IMF/WEO, **OCTOBER 2007**

2007					
PORTUGAL		Rendimento Médio		Rendimento Elevado	
PT	23.866,59	YU	7.265,16	HR	21.040,42
		PE	7.409,96	SI	26.576,03
		VE	8.124,72	ES	29.147,95
		CH	8.788,23	IT	32.319,32
		CO	8.891,18	FR	33.077,84
		TH	9.714,50	IL	33.299,24
		TR	9.815,55	JP	34.023,94
		DO	10.240,62	GR	35.166,97
		BR	10.636,66	AE	35.516,11
		KZ	10.658,36	BE	36.354,73
		RO	11.079,08	SE	36.687,15
		UR	12.916,81	UK	37.328,17
		RU	13.432,18	FI	37.956,97
		CL	13.744,51	NL	38.252,48
		HU	15.733,14	DK	38.437,56
		AR	17.558,87	AT	38.473,61
		LV	18.005,32	SW	40.590,32
				HK	41.613,69
				IS	41.680,19
				US	44.764,59
				NO	47.097,60
				IE	47.168,67

Fonte: Fundo Monetário Internacional, estatísticas de IMF/WEO, **OCTOBER 2007**

Quadro B.2 – Relação entre TEA e PIB *per capita* (2001)



PIBpc_PPC01

Fonte: Cálculos do autor com base nos dados GEM 2001 e FMI (2007, IMF/WEO, October 2007) dados de 2001

$$\text{TEA} = 16,158 + -0,0005123803265692371 * x + 8,809E^{-8} * x^2$$

Verifica-se que o modelo de regressão quadrática tem um poder explicativo reduzido ($R^2 = 0,127$) não sendo estatisticamente significativo $F(2,25)=1,813$, $p=0,184$ n.s.

ANEXO C – ESTATÍSTICA DESCRITIVA**Quadro C.1 – Empreendedorismo e Características Socioeconómicas****2001– Empreendedorismo e características demográficas: Idade (% TEA e EB)**

(Base de Dados Individual)

	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: 18 a 24 anos	11,1	16,6	9,4
TEA: 25 a 34 anos	31,9	35,4	28,8
TEA: 35 a 44 anos	27,2	25	28
TEA: 45 a 54 anos	23,7	16,5	22,1
TEA: 55 a 64 anos	6,1	6,3	11,8
EB: 18 a 24 anos	3,3	4,1	1,2
EB: 25 a 34 anos	19,8	19,2	13,1
EB: 35 a 44 anos	28	28,1	28,8
EB: 45 a 54 anos	33,1	35,1	33,6
EB: 55 a 64 anos	15,7	13,5	22,9

2004– Empreendedorismo e características demográficas: Idade (% TEA e EB)

(Base Individual)

	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: 18 a 24 anos	25,9	20,8	10,1
TEA: 25 a 34 anos	49,2	34,4	29,8
TEA: 35 a 44 anos	13,5	24,2	30,8
TEA: 45 a 54 anos	5,7	14,2	20
TEA: 55 a 64 anos	5,7	9,5	9,5
EB: 18 a 24 anos	1,2	1,7	1,7
EB: 25 a 34 anos	15,2	12,9	12,9
EB: 35 a 44 anos	31	30,9	30,9
EB: 45 a 54 anos	33,4	25,8	30,1
EB: 55 a 64 anos	19,2	15	24,3

2007– Empreendedorismo e características demográficas: Idade (% TEA e EB)

(Base Individual)

	PORTUGAL	RENDIMENTO MÉDIO	RENDIMENTO ELEVADO
TEA: 18 a 24 anos	11,2	16,7	9,9
TEA: 25 a 34 anos	32,3	32,1	31
TEA: 35 a 44 anos	31,6	26,4	28
TEA: 45 a 54 anos	13,4	18	20,9
TEA: 55 a 64 anos	11,4	6,8	10,2
EB: 18 a 24 anos	2,4	4,2	2,6
EB: 25 a 34 anos	20,4	19,8	14,1
EB: 35 a 44 anos	27,4	30,6	30,3
EB: 45 a 54 anos	28,8	28,1	30,5
EB: 55 a 64 anos	21	17,3	22,5

2001 – Empreendedorismo e características demográficas: Nível de Escolaridade (% de Adultos)

(Base Individual)

	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Nível Ensino Secundário Incompleto	4,7	8,5	4,7
TEA: Nível Ensino Secundário	6,7	9,4	5,1
TEA: Nível Ensino Profissionalizante	4,9	12,5	6,8
TEA: Nível Ensino Superior	0	16,9	10,6
EB: Nível Ensino Secundário Incompleto	5,4	3,5	4,1
EB: Nível Ensino Secundário	3,8	7,1	3,9
EB: Nível Ensino Profissionalizante	3,4	5,8	4,9
EB: Nível de Ensino Superior	0	7,8	7,4

2004 – Empreendedorismo e características demográficas: Nível de Escolaridade (% de Adultos)

(Base Individual)

	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Nível Ensino Secundário Incompleto	2,8	11	3,9
TEA: Nível Ensino Secundário	3,7	11,8	5,2
TEA: Nível Ensino Profissionalizante	20,5	14,9	6,4
TEA: Nível Ensino Superior	8,3	18	7,7
EB: Nível Ensino Secundário Incompleto	8,1	6,2	6,2
EB: Nível Ensino Secundário	5,2	6,4	5,1
EB: Nível Ensino Profissionalizante	2,9	6,1	6,1
EB: Nível de Ensino Superior	8,6	9,9	6,1

2007 – Empreendedorismo e características demográficas: Nível de Escolaridade (% de Adultos)

(Base Individual)

	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Nível Ensino Secundário Incompleto	6,9	14,8	5,5
TEA: Nível Ensino Secundário	9,2	12,1	6,3
TEA: Nível Ensino Profissionalizante	17,4	11,7	6,2
TEA: Nível Ensino Superior	10,4	13,4	8,5
EB: Nível Ensino Secundário Incompleto	7,7	11,1	5,5
EB: Nível Ensino Secundário	5,8	7,1	5,6
EB: Nível Ensino Profissionalizante	7,6	6,1	5,4
EB: Nível de Ensino Superior	7,8	8,2	6,5

2001 – Empreendedorismo e características demográficas: Nível de Rendimento (% Adultos)

(Base Individual)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Escalão Baixo	2,7	8,5	4,4
TEA: Escalão Médio	3,8	9,2	5,8
TEA: Escalão Elevado	7,1	18,4	8,0
EB: Escalão Baixo	2,6	4,4	2,3
EB: Escalão Médio	6,0	5,2	4,6
EB: Escalão Elevado	3,8	9,2	7,7

2004 – Empreendedorismo e características demográficas: Nível de Rendimento (% Adultos)

(Base Individual)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Escalão Baixo	0	0	7,2
TEA: Escalão Médio	0	0	5,2
TEA: Escalão Elevado	0	0	7,3
EB: Escalão Baixo	0	0	0,6
EB: Escalão Médio	0	0	0,7
EB: Escalão Elevado	0	0	3,3

2007 – Empreendedorismo e características demográficas: - Nível de Rendimento (% Adultos)

(Base Individual)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Escalão Baixo	5,4	13,1	5,1
TEA: Escalão Médio	9,5	13,5	6,0
TEA: Escalão Elevado	13,9	14,8	9,0
EB: Escalão Baixo	3,7	7,0	3,5
EB: Escalão Médio	5,5	8,8	5,0
EB: Escalão Elevado	13,8	9,6	9,1

2001 – Empreendedorismo e Setores de Atividade (% TEA e EB)

(Base Individual)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Setor Extrativo	2,2	4,7	7,6
TEA: Setor Transformação	37,1	28,1	27,4
TEA: Setor Orientado ao Cliente Organizacional	14,1	13,9	29,5
TEA: Setor Orientado ao Consumidor	46,0	53,3	35,6
EB: Setor Extrativo	7,9	7,2	14,3
EB: Setor da Transformação	30,8	37,9	34,3
EB: Setor Orientado ao Cliente Organizacional	15,5	12,7	23,9
EB: Setor Orientado ao Consumidor	45,8	42,2	27,5

2004 – Empreendedorismo e Setores de Atividade (% TEA e EB)

(TEA – Base Nacional e EB – Base Individual)

	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Setor Extrativo	0,00	6,55	6,67
TEA: Setor Transformação	18,30	27,69	26,65
TEA: Setor Orientado ao Cliente Organizacional	11,24	12,19	26,72
TEA: Setor Orientado ao Consumidor	70,46	53,56	39,96
EB: Setor Extrativo	1,1	8,4	13,8
EB: Setor Transformação	25,6	35,4	35,8
EB: Setor Orientado ao Cliente Organizacional	15,3	10,4	22,5
EB: Setor Orientado ao Consumidor	57,9	45,9	27,9

2007 – Empreendedorismo e Setores de Atividade (% TEA e EB)			
(Base Individual)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Setor Extrativo	0	6,6	3,9
TEA: Setor da Transformação	0	25,5	26,5
TEA: Setor Orientado Cliente Organizacional	0	11,2	29,4
TEA: Setor orientado ao Consumidor	0	56,7	40,2
EB: Setor Extrativo	0	8,5	9,0
EB: Setor da Transformação	0	28,8	33,2
EB: Setor orientado ao Cliente Organizacional	0	11,5	26,4
EB: Setor orientado ao Consumidor	0	51,3	31,4
2004 – Empreendedorismo e Concorrência (% TEA e EB)			
(Base Individual)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Muitos outros negócios oferecem produtos similares	61,2	64,4	54,2
TEA: Poucos outros negócios oferecem produtos similares	29,1	29,1	37,7
TEA: Nenhum outro negócio oferece produtos similares	9,7	6,4	8,2
EB: Muitos outros negócios oferecem produtos similares	76,3	74	62,2
EB: Poucos outros negócios oferecem produtos similares	21,8	22,9	31,3
EB: Nenhum outro negócio oferece produtos similares	1,9	3,1	6,6
2007 – Empreendedorismo e Concorrência (% TEA e EB)			
(Base de Dados Nacional)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Muitos outros negócios oferecem produtos similares	54,74	61,38	52,58
TEA: Poucos outros negócios oferecem produtos similares	35,76	30,98	38,16
TEA: Nenhum outro negócio oferece produtos similares	9,50	7,64	9,26
EB: Muitos outros negócios oferecem produtos similares	80,90	71,54	66,97
EB: Poucos outros negócios oferecem produtos similares	15,98	23,25	28,26
EB: Nenhum outro negócio oferece produtos similares	3,12	5,21	4,77
2007 – Empreendedorismo e Grau da Novidade das Tecnologias (% TEA e EB)			
(Base Nacional)	PORTUGAL	REND. MÉDIO	REND. ELEVADO
TEA: Utilização de tecnologias mais recentes	13,89	7,89	13,02
TEA: Utilização de tecnologias novas (disponíveis há mais de 1 ano e menos de 5 anos)	21,92	20,09	19,95
TEA: Utilização de tecnologias mais antigas (disponíveis há mais de 5 anos)	64,19	72,01	67,03
EB: Utilização de tecnologias mais recentes	2,04	1,48	6,18
EB: Utilização de tecnologias novas (disponíveis há + 1 ano e menos de 5)	13,64	11,48	13,34
EB: Utilização de tecnologias mais antigas (disponíveis há mais de 5 anos)	84,32	87,04	80,48

Fonte: Cálculos do autor a partir da Base de Dados Individuais e Nacionais do GEM 2001, 2004 e 2007

http://fatores.gemconsortium.org/about.aspx?page=gem_datasets

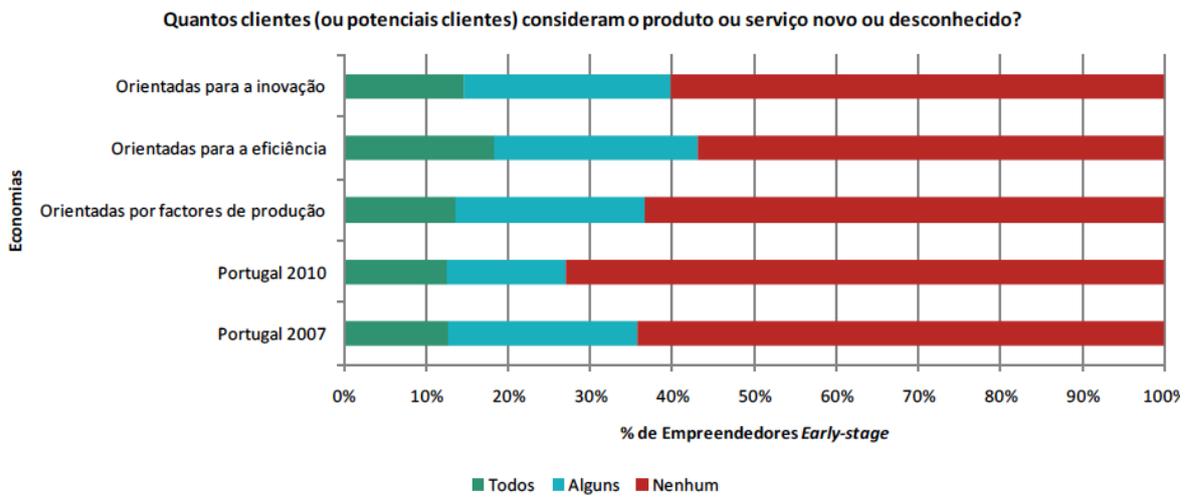
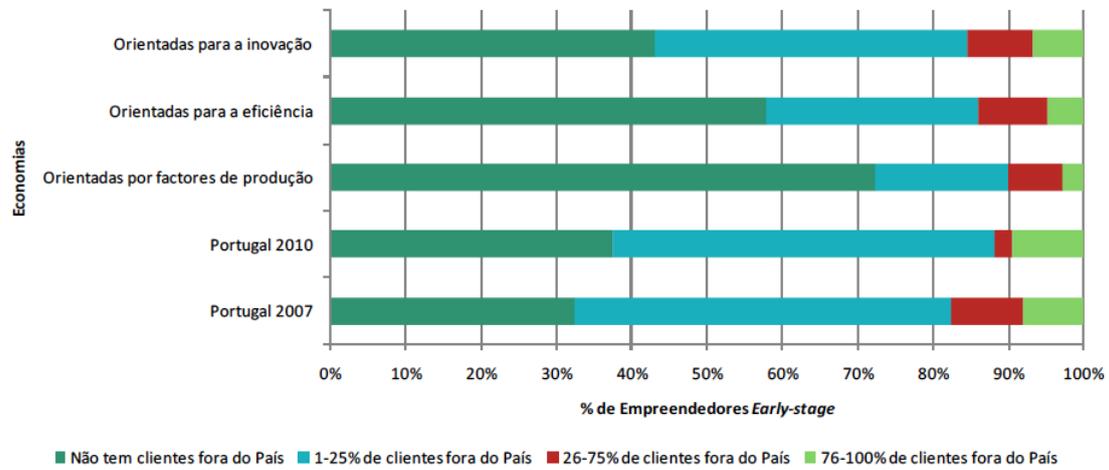
Quadro C.2 – Empreendedorismo e Fatores Estruturais, 2007

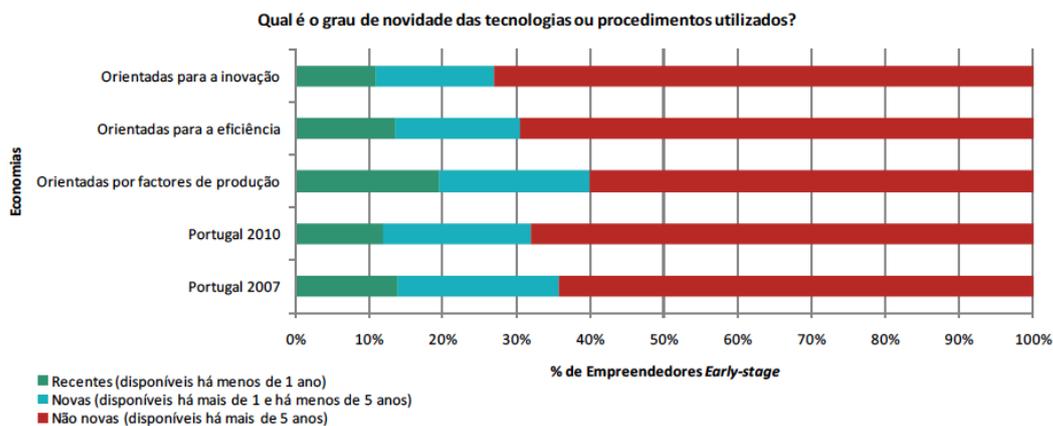
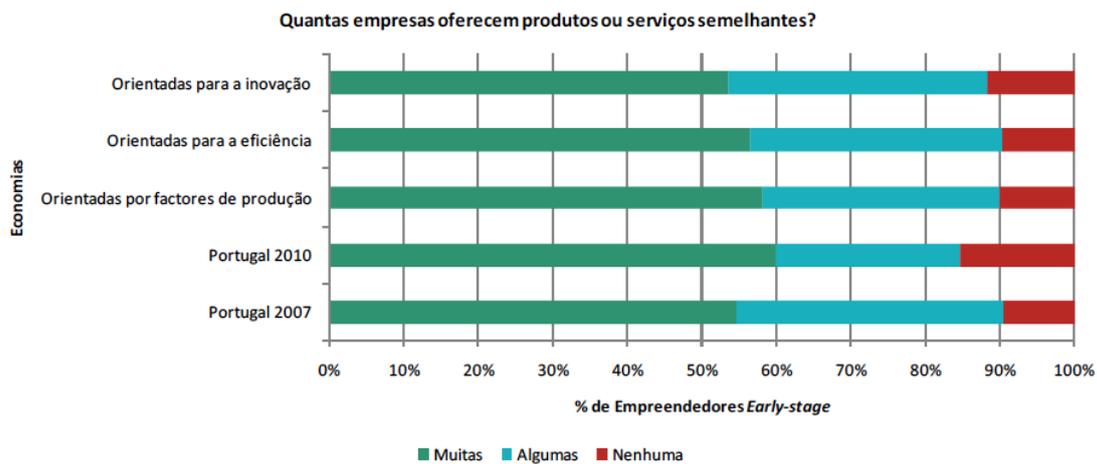
Fatores Estruturais	Portugal	<u>Rendimento Médio</u>		<u>Rendimento Elevado</u>	
		Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão
Cultura					
Risco	2,04	2,64	0,45	2,74	0,72
Criatividade e Cultura de Inovação	2,62	2,77	0,51	3,15	0,56
Responsabilidade Individual	2,50	2,83	0,38	3,11	0,65
Respeito Direitos de Inovação	3,46	2,83	0,58	3,77	0,51
<i>Media</i>	3,08	3,58	0,4	3,72	0,60
Meio Envolverte					
Inovação	36,00	45,39	21,74	45,95	14,00
Internacionalização	18,00	11,18	8,90	22,09	9,99
Seletividade Programas Governo	3,33	2,62	0,44	3,41	0,57
Eficiência Programas Governo	2,69	2,42	0,45	2,88	0,32
Proteção Propriedade Intelectual	2,88	2,29	0,37	3,42	0,58
Registo Patentes, Marcas, Dt.	3,52	2,44	0,32	3,52	0,54
Recursos Demográficos					
% Homens 55-64 anos	16,70	12,83	2,67	18,37	2,19
% Mulheres 45-54 anos	21,10	20,08	2,62	22,10	1,51
Condições Microeconómicas					
Empreendedorismo de Oportunidade nos Homens	10,11	10,49	5,27	6,37	2,83
Nº Médio de Proprietários <i>Start-</i>	6,97	9,13	5,46	4,45	2,44
Taxa de Investimento Informal	3,78	4,68	2,72	3,65	2,05
Condições Macroeconómicas					
Produtividade no Setor	9,90	9,23	7,04	38,50	19,00
Produtividade no Setor Indústria	34,90	37,40	12,60	81,00	34,00
Produtividade no Setor Serviços	54,60	26,40	11,70	70,00	13,00
Receita Fiscal (% PIB)	21,74	16,70	5,40	21,57	7,90
Despesa Pública na Saúde (%PIB)	7,07	3,71	1,45	6,32	1,40
Despesa Privada na Saúde (%PIB)	2,94	2,43	1,25	2,41	1,51
Custo Unitário do Trabalho	7,64	2,70	1,9	23,80	9,71
Índice de Liberdade Económica	64,00	59,26	7,30	71,79	8,18

Nota: + p < 0,10; * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001

Fonte: Cálculos do autor com base em dados GEM, Banco Mundial, OCDE, Heritage Foundation e IMD

Quadro C.3 – Estatísticas do Relatório GEM Portugal 2010





Fonte: Relatório GEM Portugal 2010 – Estudo sobre Empreendedorismo, p. 29-32