



MESTRADO EM ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO E  
INTERNACIONALIZAÇÃO

Determinantes do Empreendedorismo em Portugal  
Uma Visão Integrada

Luís Filipe Bártolo da Palma Martins

Lisboa 2023

Luís Filipe Bártolo da Palma Martins

Determinantes do Empreendedorismo em Portugal  
Uma Visão Integrada

Dissertação apresentada ao Instituto Superior de  
Gestão como requisito parcial para a obtenção  
do grau de Mestrado em Estratégia de  
Investimento e Internacionalização

Orientador: Professor Doutor Henrique Morais

Lisboa 2023

## Agradecimentos

Na realização da presente dissertação, contei com o apoio direto ou indireto de múltiplas pessoas e instituições às quais estou profundamente grato.

De um modo particular gostaria de agradecer a Deus, por todas as oportunidades concedidas até ao dia de hoje e pela resiliência que me conferiu nos momentos de maior adversidade.

Gostaria de deixar um profundo agradecimento à minha família por todo o apoio concedido, de modo particular à minha mãe Paula e ao meu pai Luís pela força e pelo carinho que sempre me concederam ao longo de toda a vida e por sempre acreditarem nas minhas capacidades.

Aos meus irmãos, José e Joaquim, obrigado por estarem sempre presentes, encorajando-me e alegrando todos os meus dias, vocês são sem margem de dúvida uma fonte de inspiração para tudo o que faço na vida.

Um sincero agradecimento ao Professor Doutor Henrique Morais, orientador desta dissertação, a sua experiência e sabedoria foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

Um agradecimento especial à professora Cátia e ao Professor Rui.

A todos os meus amigos, de um modo especial ao Sebastião, Gabriel e Mariana, agradeço a vossa amizade, as conversas inspiradoras e por todos os momentos que já vivemos.

Gostaria de deixar uma nota ao meu companheiro, Scott, que infelizmente não está mais entre nós. Scott, foste um companheiro leal, obrigado pelas distrações durante as pausas do trabalho.

Por fim, a todos que direta ou indiretamente fizeram parte desta jornada, o meu sincero obrigado.

## Resumo

Este estudo propõe-se a examinar os determinantes que influenciam a percepção e prática do empreendedorismo em Portugal, inserindo-se num quadro teórico que engloba tanto teorias clássicas como contemporâneas do empreendedorismo. A pesquisa fundamenta-se no enquadramento teórico dos determinantes do empreendedorismo, adaptado do quadro estabelecido pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) e suas subseqüentes atualizações desde a sua criação. Este estudo foca-se em seis dimensões principais: Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso a Financiamento, Criação e Difusão do Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e Cultura.

A metodologia utilizada no estudo foi a análise de variância (ANOVA) com um nível de significância de 0,10, permitindo uma avaliação flexível e detalhada das tendências e relações subtis entre os determinantes. As hipóteses nulas e alternativas para cada dimensão são exploradas, abordando questões específicas como o impacto das políticas fiscais, o envolvimento governamental, a disponibilidade de financiamento, a colaboração entre instituições de ensino superior e indústria, a educação empreendedora e as atitudes culturais na dinâmica empreendedora de Portugal. Os resultados obtidos realçam a importância de variáveis chave, tais como políticas fiscais, envolvimento governamental, financiamento, a colaboração entre as universidades e a indústria, educação empreendedora e atitudes culturais, no contexto do empreendedorismo português.

O estudo visa contribuir para um entendimento mais abrangente e aprofundado do empreendedorismo no contexto português, fornecendo *insights* valiosos para a formulação de políticas eficazes e estratégias de apoio ao empreendedorismo. Ao investigar estas variáveis numa perspetiva integrada e multidimensional, espera-se esclarecer a complexidade e a interconexão dos elementos que influenciam o empreendedorismo em Portugal.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo, Empreendedor, Determinantes, Portugal, OCDE

## Abstract

This study aims to examine the determinants that influence the perception and practice of entrepreneurship in Portugal, within a theoretical framework that encompasses both classic and contemporary theories of entrepreneurship. The research is based on the theoretical framework of the determinants of entrepreneurship, adapted from the framework established by the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and its subsequent updates since its creation. This study focuses on six main dimensions: Regulatory Framework, Market Conditions, Access to Finance, Knowledge Creation and Diffusion, Entrepreneurial Capabilities and Culture.

The methodology used in the study was analysis of variance (ANOVA) with a significance level of 0.10, allowing for a flexible and detailed assessment of trends and subtle relationships between the determinants. The null and alternative hypotheses for each dimension are explored, addressing specific issues such as the impact of fiscal policies, government involvement, the availability of funding, collaboration between higher education institutions and industry, entrepreneurial education, and cultural attitudes on Portugal's entrepreneurial dynamics. The results highlight the importance of key variables such as tax policies, government involvement, funding, collaboration between universities and industry, entrepreneurial education and cultural attitudes in the context of Portuguese entrepreneurship.

The study aims to contribute to a more comprehensive and in-depth understanding of entrepreneurship in the Portuguese context, providing valuable insights for the formulation of effective policies and strategies to support entrepreneurship. By investigating these variables from an integrated and multidimensional perspective, it is hoped to shed light on the complexity and interconnectedness of the elements that influence entrepreneurship in Portugal.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneur, Determinants, Portugal, OECD

## Índice

<b>1. Introdução.....</b>	<b>8</b>
<b>2 Revisão de Literatura.....</b>	<b>9</b>
<b>2.1 Empreendedorismo .....</b>	<b>9</b>
2.1.1 Origem do Empreendedorismo.....	9
2.1.2 Evolução do Empreendedorismo.....	13
<b>2.2 Teorias do Empreendedorismo.....</b>	<b>16</b>
2.2.1 Empreendedorismo económico .....	16
2.2.2 Abordagem Contemporâneas .....	27
<b>2.3 Os Determinantes e o Empreendedor.....</b>	<b>33</b>
2.3.1 O Empreendedor.....	33
2.3.2 Determinantes do Empreendedorismo .....	40
<b>3 Metodologia.....</b>	<b>50</b>
<b>3.1 Problemática e Objetivo em Estudo .....</b>	<b>50</b>
<b>3.2 Delimitação do estudo, caracterização da amostra e instrumento de recolha de dados</b>	<b>52</b>
<b>4 Apresentação de Resultados.....</b>	<b>56</b>
<b>4.1 Análise Descritiva .....</b>	<b>56</b>
<b>4.2 Teste de Independência – ANOVA .....</b>	<b>79</b>
<b>4.3 Discussão dos Resultados.....</b>	<b>81</b>
<b>5 Considerações Finais.....</b>	<b>84</b>
<b>6 Anexos.....</b>	<b>100</b>

## Índice de Figuras

Quadro OCDE/Eurostat Determinantes do Empreendedorismo .....	43
--	----

## Índice de Gráficos

Idade .....	56
Gênero .....	56
Formação Acadêmica .....	57
Zona de Residência.....	58
Idade Empreendedores .....	60
Acessibilidade a fontes de financiamento .....	66
Maiores desafios enfrentados pelos empreendedores.....	67

## Índice de Tabelas

Fontes de financiamento utilizada pelos empreendedores .....	65
Acessibilidade a fontes de financiamento .....	66
Maiores desafios enfrentados pelos empreendedores.....	67
Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões do Quadro Regulatório (QR_01,QR_02,QR_03) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor .....	68
Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões das Condições de Mercado (CM_01,CM_02,CM_03) – Total , Empreendedor e Não Empreendedor .....	70
Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões do Acesso a Financiamento (AF_01,AF_02,AF_03) – Total , Empreendedor e Não Empreendedor.....	72
Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões da Criação e Difusão do Conhecimento (CDC_01,CDC_02, CDC_03) – Total , Empreendedor e Não Empreendedor.....	73

Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões das Capacidades Empreendedoras (CE_01,CE_02) – Total , Empreendedor e Não Empreendedor.....	74
Estatística descritiva da Questão CE_03 (Condições de Mercado).....	75
Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões da Cultura (CUL_01,CUL_02,CM_CUL_03) – Total , Empreendedor e Não Empreendedor.....	77
Estatística descritiva (média) para questão Deter_impact (Ordenar os Determinantes hierarquicamente) – Total Empreendedor e Não Empreendedor .....	78
Teste de Independência – ANOVA ( $\alpha =0,10$ ) .....	80

## Lista de siglas, acrónimos e abreviaturas

- CEI - Consórcio Internacional para o Empreendedorismo
- FF - Fonte de financiamento
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor
- ICE - Indivíduos que se consideram empreendedores
- I&D - Investigação e Desenvolvimento
- INCE - Indivíduos que não se consideram empreendedores
- MPMEs - Micro Pequenas e Médias Empresas
- OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
- PMA - Processo de Mercado Austríaco
- PEI - Programa de Indicadores de Empreendedorismo
- TE - Trabalhadores-Estudantes

## 1. Introdução

O empreendedorismo é amplamente reconhecido como uma força motriz do crescimento económico, da criação de emprego e da inovação (Shane e Venkataraman, 2000). O empreendedorismo ganhou destaque significativo nos últimos anos devido ao seu potencial para impulsionar o crescimento económico, a inovação e a criação de emprego (Audretsch, 2015). O Global Entrepreneurship Monitor (2023) evidencia que o empreendedorismo é um mecanismo-chave que facilita os processos inovadores e, como tal, alimenta o progresso e a renovação económica. Praticamente todos os países do mundo sublinham a importância dos

talentos empresariais no lançamento de novas iniciativas e na sua transformação em projetos que contribuem para a economia local, nacional e, por vezes, até mundial.

Portugal não é exceção, uma vez que sofreu recentemente uma transformação no sentido de uma economia mais empreendedora, tornando-se um dos países de topo na Europa em termos de empreendedorismo (Comissão Europeia, 2020).

De acordo com os dados mais recentes do Global Entrepreneurship Monitor (2021), a taxa de atividade empreendedora de Portugal foi de 10.2%, o que é superior à média da Europa e da Ásia Central. Adicionalmente, Portugal tem registado um aumento do número de startups, com Lisboa a ser reconhecida como um dos principais hub de startups na Europa (Startup Genome, 2021). Esta tendência deve-se provavelmente ao ecossistema empreendedor de apoio do país, que inclui iniciativas como a Estratégia Nacional para o Empreendedorismo e o Programa Startup Portugal (Comissão Europeia, 2020). No entanto, apesar dos progressos registados, Portugal ainda enfrenta desafios relacionados com a sustentabilidade e o crescimento dos empreendimentos empresariais. Um relatório da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE, 2021) refere que, embora Portugal tenha melhorado as suas condições de enquadramento para o empreendedorismo, como o acesso ao financiamento e o ambiente regulamentar, continua a ficar atrás de outros países em termos de inovação e transferência de tecnologia.

## 1 Revisão de Literatura

### 1.1 Empreendedorismo

#### 1.1.1 Origem do Empreendedorismo

No que concerne à origem da função do empreender e a natureza do empreendedorismo, Parker (2009, p. 39) aponta que diversos autores têm especulado sobre tal temática. Posto isto, o empreendedorismo, apresenta-se como um fenómeno multifacetado e complexo, tendo raízes históricas profundas e diversificadas.

Hébert e Link (1988, p. 15) destacam que, embora o empreendedorismo na antiguidade estivesse relacionado com a superação do risco e das restrições institucionais, a sua manifestação moderna é substancialmente diferente. Baumol (1990) complementa essa visão, sugerindo que o mecanismo empreendedor está sempre presente nas comunidades e sociedades,

mas evidencia que a sua manifestação depende das lógicas dominantes e dos sistemas de recompensa.

Neste sentido, no que se refere às origens da atividade empreendedora, estas remontam ao início da história humana, evidenciadas pela troca de ferramentas e recursos essenciais à sobrevivência das comunidades tribais, conforme relatado por Murphy et al., (2006). Xenophon, um filósofo da Grécia Antiga, foi um dos primeiros a abordar o conceito de empreendedorismo, descrevendo-o como as atividades dos cidadãos livres na Grécia Antiga (Karayiannis, 2003).

Posteriormente, o filósofo grego e discípulo de Platão, Aristóteles, conceituou a atividade econômica como um jogo de soma zero, (Praag, 1999 cit. por Monteiro, 2010). Naquela época, a visão dominante entre os filósofos era de que o lucro equivalia a uma ação de roubo (Praag, 1999).

Cerca do ano 50 d.C., na Roma Antiga, ocorreu uma mudança significativa na atividade empreendedora, marcada pela implementação de impostos sobre a agricultura (Hébert e Link, 1988, p. 16 cit. por Murphy et al., (2006). Neste contexto, o empreendedorismo estava associado à perda de prestígio social ou político, e a acumulação de riqueza pessoal era tolerada desde que não envolvesse a participação direta na indústria ou no comércio. Assim, os comerciantes da época procuravam gerar riqueza através de três fontes primárias: (1) a posse de terras, propriedade mantida ou alugada a terceiros por alguém com prestígio social, baseado na hierarquia do sistema feudal; (2) a prática da usura<sup>1</sup>, obtendo lucro através de juros sobre empréstimos; e (3) o recebimento de pagamentos políticos, como butim<sup>2</sup> de guerra, indenizações ou porções de impostos desviados do tesouro público para as mãos de indivíduos privados Murphy et al., (2016).

Durante o início da Idade Média, entre 500 e 1000 d.C., testemunhou-se o surgimento de novas formas de empreendedorismo na Europa (De Roover, 1963 cit. por Murphy et al., (2016), tendo este período sido marcado por uma associação predominante entre o empreendedorismo e as atividades militares, deixando o sucesso de ser assegurado pela posse

---

<sup>1</sup> Contrato pelo qual se cede certa quantia ou objeto, mediante retribuição legal ou a que for estipulada enquanto não se restitui essa quantia ou objeto.

<sup>2</sup> Butin: conjunto de bens e/ou de prisioneiros que se toma ao inimigo na sequência de ataque, de batalha ou de guerra

de terras ou do status social, mas sim alcançado através de estratégias militares preventivas e da guerra. Posto isto, Murphy et al., (2006) destacam que nesta fase, a inovação assumia um papel crucial, contribuindo para avanços significativos nas táticas e estratégias militares.

No período compreendido entre os anos 1000 e 1500 d.C., marcado pela estabilização religiosa no Ocidente, campos como o da arquitetura, engenharia e agricultura emergiram como atividades empreendedoras de destaque, gerando lucro e valor. A rejeição da prática da usura pela Igreja impulsionou a necessidade de um conhecimento especializado para a identificação de novas oportunidades de empreendimento Murphy et al., (2006).

Neste período os monges destacavam-se como empreendedores, envolvendo-se na operação de “engenhos”, como moinhos de água, e na implementação de inovações tecnológicas que permitiam a otimização do tempo dedicado às práticas monásticas, conforme destacado por Murphy et al., (2006).

Na França do século XVIII, as primeiras proposições sobre o empreendedor surgiram, segundo historiadores económicos citados por Parker (2009, p. 39). Braudel (1982) encontrou um exemplo da palavra empreendedor datado de 1709, e o termo, utilizado no sentido de alguém que controla uma empresa, teria surgido em 1770 com Abbé Galiani. Posteriormente, Saint Simon, após 1823, contribuiu para a difusão do termo. De acordo com Braudel (1982), foi durante o século XVIII que se observaram mudanças significativas a nível de desenvolvimento industrial. Neste período, a França, embora ainda estivesse atrás da Inglaterra em termos de desenvolvimento industrial, testemunhou o surgimento de novas manufaturas e fábricas. Paralelamente, junto às unidades produtivas artesanais, começaram a formar-se empresas com características claramente capitalistas (Braudel, 1982).

O conceito de empreendedor evoluiu com o tempo, tendo Hoselitz (1951) observado que os enciclopedistas do século XVIII consideravam o empreendedor como alguém que se encarregava de uma obra, conforme o dicionário francês organizado por Littré (2005) em 1889, a palavra "entrepreneur" (empreendedor) definida como alguém que empreende alguma coisa. Esse termo emergiu durante a Idade Média, evoluindo naturalmente do verbo francês "*entreprendre*", que carrega a noção de iniciar algo. Durante o século XVI, o conceito de empreendedor estava fortemente ligado aos empreendimentos militares, a conotação evoluiu para considerar uma pessoa cuja atividade implicava tomar riscos elevados, geralmente associados a empreendimentos de obra pública com o soberano (Parker, 2009).

Já no século XVII, o significado evoluiu para descrever indivíduos que assumiam riscos significativos, em geral, associados a empreendimentos envolvendo um contrato de obra pública com o soberano.

Vérin (2011), na sua análise semântica e semiológica do termo, nota que, a partir do século XVII, o conceito de empreendedor passou a ser associado a quatro áreas principais: política, guerra, justiça e finanças. Vérin (2011) conclui que a característica marcante desse perfil, particularmente nos séculos XVII e XVIII, era a capacidade de influenciar e alterar a estabilidade social.

Além de França, a atividade empreendedora também teve manifestações históricas significativas na Grécia e Roma Antigas. Karayiannis (2003) aponta que foi o filósofo grego Xenophon quem introduziu uma das primeiras abordagens ao empreendedorismo, enquanto Aristóteles via a atividade económica como um jogo de soma zero (Praag, 1999 cit. por Monteiro, 2010).

A atividade empreendedora ganhou novas dimensões com a Revolução Industrial. Richard Cantillon, um economista de origem irlandesa, foi pioneiro ao utilizar o termo francês *entreprendre*, estabelecendo uma clara visão socioeconómica do empreendedor (Etemad, 2004 cit. por Monteiro, 2010). Cantillon foi também o primeiro a fornecer uma descrição do empreendedor como alguém que assume riscos num empreendimento, adquirindo algo por um certo preço para vender por um preço incerto (Cantillon, 1964). Cantillon distinguiu-se como o pioneiro ao oferecer uma perspetiva nítida sobre o papel socioeconómico do empreendedor, conforme identificado por Hébert e Link (1988). Esta abordagem de Cantillon impulsionou os economistas a investigarem de forma mais aprofundada o comportamento humano, com o objetivo de desenvolver uma teoria económica coesa e fundamentada, como Grebel et al., (2003) observaram.

A análise de Baumol (2010) contrasta com a perspetiva de Schumpeter (1991). Enquanto Baumol (2010) atribui o mérito a Cantillon, Schumpeter (1991) atribui a difusão dos conceitos de empreendedorismo em Inglaterra a Say (2008) e não a Cantillon (1848). Schumpeter (1991) que foi Jean Baptist Say quem influenciou a introdução destas ideias na literatura inglesa, nomeadamente através de John Stuart Mill .

Casson (2003) salienta que Mill teve um papel significativo na popularização do termo no território inglês. Contudo, esse conceito perdeu relevância posteriormente, confundindo-se com a ideia de capitalista. Na Inglaterra do final do século XVIII, a figura do empreendedor era predominantemente vista como um fornecedor de capital financeiro, uma perceção que se fortaleceu durante o século XIX com o avanço da industrialização, conforme descrito por Hebert e Link (2011). Apesar de inicialmente serem usados termos como *undertaker*, foi a incorporação definitiva do termo *entrepreneur* na literatura de língua inglesa, em grande parte graças a Schumpeter (1971).

Blackburn (2011) enfatiza que o empreendedorismo, embora não seja um conceito recente, é dinâmico por natureza. Tanto Cantillon (1775) quanto Say (1803) são reconhecidos por serem os primeiros a tratar do empreendedorismo de forma mais estruturada. Na obra seminal de Cantillon (1775), "Essai sur la Nature du Commerce en Général", o empreendedor é descrito como alguém que assume riscos inerentes a um empreendimento, comprando a um preço certo para vender por um preço incerto. Say, na sua publicação de 1803, define o empreendedor como um mediador, que une diferentes fatores de produção para criar um produto específico, além de ter a capacidade de implementar inovações e utilizar invenções. Say (1803) também atuou como empreendedor no setor de fiação e tecelagem, mas, limitado por um modelo económico focado em equilíbrio e estabilidade, não percebeu a ligação entre a atividade empreendedora, a acumulação de capital e o desenvolvimento económico.

Quesnay (1888), ao analisar a estrutura socioeconómica do capitalismo agrário, incorporou o papel do empreendedor no seu estudo. Contudo, nem Quesnay (1888) nem os seus seguidores conseguiram vislumbrar o poder produtivo e criativo que viria com a indústria, aspeto este que seria posteriormente explorado por Schumpeter (1971) ao caracterizar o empreendedor como um agente de inovação e motor do desenvolvimento económico.

### **1.1.2 Evolução do Empreendedorismo**

A conceptualização do conceito de empreendedorismo tem sido objeto de intenso debate académico, dada a multiplicidade de interpretações encontradas na literatura (Bygrave & Hofer, 1991; Churchill & Lewis, 1986; Cunningham & Lischeron, 1991). Adicionalmente, é relevante explorar a etimologia do termo "Empreendedorismo", que tem origem no francês "entre" e "prende", significando "estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor" (Sarkar, 2010). Esta origem linguística reflete a posição central do empreendedor no mercado, mediando as relações entre diferentes atores.

Cantillon (1755), um dos pioneiros na abordagem do tema do empreendedorismo, destacou em meados de 1730 que um indivíduo que não apresentasse um vinculado perante um terceiro ou aferisse um emprego remunerado seria categorizado como empreendedor. Esta perspetiva destacava a incerteza inerente àqueles que optavam por criar o seu próprio emprego face aos indivíduos que eram contratados para fazer um trabalho (Cantillon, 1755; Long, 1983). Posteriormente, o economista Jean Baptiste Say (1800) propôs que o empreendedorismo envolvia a realocação de recursos de áreas de baixa produtividade para áreas de maior produtividade, nas quais as utilizações destes recursos por consequência seriam geradoras de

maiores rendimentos, posicionando o empreendedor como um agente equilibrador na economia.

Schumpeter (1969) introduziu uma perspectiva revolucionária, argumentando que o empreendedorismo ultrapassava a simples criação e gestão de um negócio. Para ele, o cerne do empreendedorismo residia na inovação, caracterizada pela introdução de novos conceitos, métodos ou ferramentas. Schumpeter (1969) enfatizou o papel do empreendedor como catalisador do desenvolvimento económico, impulsionando mudanças criativas nos processos produtivos (Smith & Chimucheka, 2014). Joseph Alois Schumpeter (1934) e Drucker (1985), apresentam uma definição que tem como foco a inovação. O primeiro define o empreendedorismo como o ato de inovar e implementar mudanças nos mercados através da realização de novas combinações, enquanto Drucker (1985) vê a inovação como o instrumento específico do empreendedorismo.

Na década de 80 e 90, a literatura começou a focar-se na identificação e exploração de oportunidades como essência do empreendedorismo (Peterson, 1985; Stevenson & Jarillo, 1990). Seguindo uma abordagem similar, Venkataraman em 1997 evidencia a oportunidade como elemento central do empreendedorismo, defendendo que este define-se pela descoberta e avaliação de bens e serviços futuros, fazendo de seguida utilização dos mesmos, para que sejam explorados da melhor forma. Casson (1982) e Shane e Venkataraman (2000) convergiram na ideia de que uma oportunidade empreendedora é caracterizada pela emergência de novas relações económicas incentivadas através de novos bens, serviços, mercados, entre outros. Eckhardt e Shane (2003) enfatizaram a distinção entre oportunidades empreendedoras e outras formas de oportunidades de criação de valor.

Pesquisas recentes apontam que o empreendedorismo é conceituado como o iniciativa à criação de um empreendimento, abraçando integralmente todos os riscos e responsabilidades inerentes à criação do mesmo (Chauhan & Aggarwal, 2017). Chauhan e Aggarwal (2017) elucidam que tal iniciativa não se restringe meramente à criação de uma nova entidade empresarial, mas engloba todas as operações vitais para assegurar a sua sustentabilidade e continuidade.

Alguns autores abordam o empreendedorismo como um elemento que transcende a mera ação e pode ser interpretado como uma mentalidade intrínseca. Esta mentalidade, detida por indivíduos que empreendem, é composta por atributos distintos, tais como a liderança, confiança e determinação. Estas características, segundo Fernández-Salineró e De la Riva (2014), são passíveis de serem aprimoradas e cultivadas, beneficiando tanto o indivíduo quanto a prática empreendedora em si.

Ao analisar definições contemporâneas, torna-se evidente que a concepção de empreendedorismo proposta por Schumpeter (1934) mantém sua relevância e aplicabilidade. À medida que a sociedade evolui, o conceito também tem apresentado mutações concepcionais, culminando em modelos de empreendedorismo que enfatizam não apenas a inovação, mas também a estratégia e estruturação de um negócio, bem como sua gestão financeira. Esta abordagem holística destaca a assunção de responsabilidade, seja pelo triunfo ou pelo eventual insucesso do empreendimento (Mehmood et al., 2019)

Nielsen et al. (2021) também propõem uma definição de empreendedorismo, argumentando que se trata de um fenómeno abrangente, centrado primordialmente na identificação e implementação de novas oportunidades e metodologias. Estes autores salientam que o empreendedorismo não se limita à criação de negócios isolados, mas pode ser adaptado a diversos contextos, incluindo o âmbito organizacional. Podemos ainda acrescentar que a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), reconhecida internacionalmente pelo seu compromisso em promover o desenvolvimento sustentável das economias, posiciona o empreendedorismo como um elemento fundamental da sua agenda. De acordo com Ahmad e Seymour (2012), a OCDE conceitua o empreendedorismo como um fenómeno intrinsecamente ligado à atividade empreendedora, caracterizado pela "ação humana proativa pela procura na geração de valor, através da criação ou ampliação da atividade económica, bem como pela identificação e capitalização de novos produtos, processos ou mercados". Em paralelo, Bosma et al. (2012) reforça que o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), uma entidade de referência na avaliação do empreendedorismo numa escala global e nacional, propõe uma definição que enfatiza a capacidade de adotar uma abordagem holística e equilibrada em termos de liderança. Bosma et al. (2012) elucidam que, para o GEM, o empreendedorismo é a habilidade de refletir e agir estrategicamente perante oportunidades emergentes, visando a geração de riqueza.

Ratten (2023) enfatiza que a importância do Empreendedorismo na sociedade tem-se tornado cada vez mais relevante no ambiente pós COVID-19.

Apesar da popularidade do empreendedorismo, continua a existir um debate permanente sobre o seu verdadeiro significado (Ratten e Usmanij, 2021). Isto deve-se ao facto de a palavra "empreendedorismo" significar coisas diferentes consoante o contexto (Ratten et al, 2017). Para muitos, o Empreendedorismo é semelhante à inovação, mas envolve um empreendimento comercial e para outros refere-se a uma mentalidade ou forma de se comportar (Solomon e Mathias, 2020).

Ratten (2023) afirma que algumas coisas continuam idênticas em termos de indivíduos que querem agir de forma empreendedora, onde o resultado do Empreendedorismo varia ao longo do tempo, sendo que os novos empreendimentos de base tecnológica tendem a ter um efeito mais imediato do que as inovações incrementais a longo prazo. A revolução da Internet e da tecnologia digital alterou a forma como o Empreendedorismo era definido Ratten (2023).

Ratten (2023) reconhecem que o empreendedorismo está a mudar devido às novas tecnologias, como o *Big Data*, a análise, as redes sociais e o *crowdfunding*, que alteram as práticas empresariais, resultando no aparecimento de novas formas de empreendedorismo, como o empreendedorismo digital, que reconhece novas formas de fazer negócios. O Empreendedorismo digital reconhece que os negócios existentes estão a ser transformados através de capacidades digitais (Gupta e Bamel, 2023).

## 1.2 Teorias do Empreendedorismo

### 1.2.1 Empreendedorismo económico

#### **Teoria Clássica**

##### Resumo

A teoria clássica do empreendedorismo, desenvolvida por renomados economistas e teóricos ao longo dos séculos XVIII e XIX, estabeleceu as bases para a compreensão do papel do empreendedor na economia. Autores como Richard Cantillon (1931), Adam Smith (1776), Jean-Baptiste Say (1803) contribuíram significativamente para a teoria clássica do empreendedorismo, enfatizando a importância do empreendedorismo na criação de riqueza, na alocação eficiente de recursos e no progresso económico. Cada autor trouxe perspectivas únicas para a compreensão do empreendedorismo, desde a alocação espacial de recursos até a teoria do valor e precificação. Suas obras influenciaram a compreensão do empreendedorismo como um agente de mudança, inovação e coordenação de recursos na economia. Ao analisar as contribuições de cada autor, é possível compreender a evolução da teoria clássica do empreendedorismo e sua relevância contínua para a compreensão da dinâmica econômica.

#### **Richard Cantillon**

Richard Cantillon (1755), frequentemente reconhecido como um dos primeiros precursores da teoria económica clássica, aborda a importância do papel desempenhado pelos empreendedores no capítulo XVIII na sua obra "Essay sur la Nature do Commerce en Général." De acordo Wenekers e Thurik (1999) e Praag (1999), em 1755, Cantillon identificou a

existência de três agentes fundamentais no sistema económico: os proprietários de terras (capitalistas), os empreendedores (árbitros) e os trabalhadores assalariados (mercenários).

O economista franco-irlandês, descreveu na sua obra o que podemos compreender como empreendedorismo, atribuindo a essa função um papel especial no contexto económico. Cantillon, introduziu pela primeira vez o termo "empreendedor", o mesmo imaginou um agente que celebra contratos com fornecedores a preços conhecidos (fixo), a fim de produzir bens que podem ser vendidos mais tarde a preços incertos. Aqui temos uma afirmação clara de que o lucro do empreendedor é um resíduo (o que resta). Wenekers e Thurik (1999) e Peneder (2009) reforçam que Cantillon já antecipava, naquela época, a existência de agentes responsáveis por adquirir bens e mão de obra a custos definidos, com o objetivo de produzir bens que seriam posteriormente vendidos a preços incertos. O lucro, nesse contexto, era a recompensa para o empreendedor que assumia riscos, lidava com a incerteza e esforçava-se para reduzir os custos, muitas vezes por meio da aplicação de novas técnicas de produção (Peneder, 2009)

Desta forma, fica evidente que o empreendedor não necessariamente detém a posse dos recursos utilizados nas suas atividades e que os lucros são variáveis e incertos, enquanto os custos permanecem fixos. Em casos nos quais o empreendedor não dispõe de capital próprio, o mesmo pode recorrer ao mercado monetário para obter os recursos necessários, comprometendo-se a pagar um preço pelo empréstimo (Praag, 1999). Assim, o empreendedor desempenha um papel central na economia, sendo responsável por facilitar as trocas e a circulação de bens e serviços (Praag, 1999).

A intervenção dos empreendedores, como intermediários, desempenha um papel crucial na manutenção do equilíbrio entre oferta e procura (Praag, 1999). Por outro lado, a relação entre oferta e procura determina o número de empreendedores que enfrentam dificuldades financeiras em cada setor da economia (Praag, 1999). A visão de mercado apresentada por Cantillon (1755) cit. por Praag (1998), retrata-o como uma rede autorreguladora de acordos de trocas mútuas. De acordo com Etemed (2004) e Link (2006), a definição do conceito de empreendedor apresentada por Cantillon é uma das mais simples e abrangentes na história do estudo do empreendedorismo.

### **Adam Smith**

Adam Smith, na sua obra "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" de 1776, enfatizou a importância do empreendedorismo na criação de riqueza e no desenvolvimento económico. Smith destacou o papel do empreendedor na divisão do trabalho e na especialização, argumentando que o empreendedorismo é fundamental para o progresso

económico. A obra de Smith, acabou por exercer alguma influência no que se refere à compreensão do empreendedorismo como um motor de crescimento económico e inovação.

Esta obra desempenhou um papel de extrema relevância no desenvolvimento da teoria económica, estabelecendo os fundamentos para a análise do funcionamento da economia de mercado, conforme destacado por Landström (2004).

Smith (1776) salienta que a eficiência pode decorrer de três fontes: (1) a melhoria das competências dos trabalhadores nas suas funções; (2) a redução do intervalo de tempo entre a conclusão e o início de atividades; e (3) a otimização dos processos produtivos por meio da incorporação de máquinas (Smith, 1776, cit. por Michael, 2007).

O autor defende que o empreendedorismo pode ser definido como o estudo das ações humanas que provocam alterações na divisão do trabalho. Smith (1776) argumenta, portanto, que a extensão da divisão do trabalho está diretamente relacionada a outros dois fatores: densidade geográfica e eficácia dos sistemas de transporte. Nações mais amplas, mercados mais vastos ou cidades com um desenvolvimento avançado suportam uma maior subdivisão do trabalho, resultando em maior geração de riqueza.

Apesar de Smith (1776) ter identificado esses três caminhos para a especialização, Young (1928, cit. por Michael, 2007) argumenta que, na maioria dos casos, a maior influência provém da utilização de máquinas. O processo de divisão do trabalho leva à decomposição de tarefas complexas em tarefas mais simples, passíveis de automação por meio de ferramentas ou máquinas. Além disso, se o mercado é suficientemente amplo, onde as máquinas podem ser comercializadas para outros indivíduos, formando assim a base para o surgimento de novas empresas, setores industriais e mercados (Young, 1928).

Embora Smith (1776) tenha contribuído para sistematizar a relação entre empreendedorismo, geração de riqueza e o crescimento de empresas, indústrias e mercados, o mesmo não foi capaz de estabelecer uma distinção clara entre o papel do capitalista (fornecedores de recursos) e o do empreendedor (tomadores de decisões). Posto isto, o capitalista acabou por ocupar uma posição predominante, seguindo a tendência de outros economistas clássicos (Landström, 2004 cit. Pinto, 2019).

### **Jean-Baptiste Say**

O economista francês, Jean-Baptiste Say, nos finais do século XVIII e inícios do século XIX, desempenhou um papel central na formulação da teoria clássica do empreendedorismo. Na obra "*A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*", publicada em 1803, atribui ao empreendedor um papel vital na coordenação dos

processos de produção e distribuição, conforme observado por Praag (1999). Say (1803) considera que o empreendedor é um agente económico que combina e coordena os fatores de produção, aquele que desloca os recursos de baixa produtividade e baixo rendimento para a área de maior produtividade e rentabilidade, identificando três tipos de indústria que podem criar valor: as indústrias agrícola, de transformação e comerciais, que partilham a sequência das operações (1-construção do conhecimento teórico, 2-aplicação do conhecimento e 3-execução), raramente executadas pela mesma pessoa (Praag, 1999). Na lista de operações, o empreendedor é responsável pela aplicação de conhecimento na criação de um produto para consumo humano (Say, 1803, 1971 cit. por Praag, 1999).

O economista, confirma as principais características do espírito empreendedor na produção e mostra que o empreendedor constrói uma cadeia recursos - fatores - capital mais produtivos (Praag, 1999).

Jean-Baptiste Say (1803) conferiu ao trabalho empreendedor uma posição de destaque, rejeitando explicitamente a ideia de uma economia de jogo de soma zero. Consciente ou inconscientemente, o mesmo deslocou o foco da singularidade do papel empreendedor, como observado por Herbert e Link (1988) cit. por Praag (1999). Posto isto, a primeira vez que surgiu a ideia de que a criação de utilidade estava associada à oferta de recursos existentes (habilidades e capital) por meio da produção, um conceito que Say denominou de "produção de riqueza" (Praag, 1999).

Antes de Say, a maioria dos economistas partilhavam a ideia de que os ganhos de um indivíduo resultavam nas perdas de outros, e a riqueza de uma pessoa não poderia ser aumentada sem que outra pessoa sofresse uma diminuição proporcional (Say (1803, 1971) cit. por Praag (1999)

Embora Say (1803, 1971) cit. por Praag (1999) tenha reconhecido que o empreendedor não necessita de deter o seu próprio capital para financiar empreendimentos, o mesmo reforça a necessidade de beneficiar de uma reputação de inteligência, prudência e ligações, para obter o empréstimo de capital (Praag, 1999). Dadas as exigências, o número de competidores no mercado era limitado, e, conseqüentemente, o preço do trabalho empreendedor era elevado (Praag, 1999).

### **Teoria Neoclássica**

A Teoria neoclássica surgiu das críticas ao modelo clássico e indicava que os fenómenos económicos podiam ser relegados para instâncias de pura troca, refletiam uma relação ótima e ocorriam num sistema económico basicamente fechado. O sistema económico era constituído

pelos participantes na troca, pelas ocorrências de troca e pelo impacto dos resultados da troca sobre outros intervenientes no mercado. A importância da troca, associada à diminuição da utilidade marginal, criou um impulso suficiente para o empreendedorismo no movimento neoclássico (Murphy et al., 2006 cit Simpeh, 2011).

### **Alfred Marshall**

Alfred Marshall, economista inglês, na sua obra "*Principles of Economics*," publicada em 1890, sintetizou as teorias da oferta e da procura, da utilidade marginal e custos de produção. De acordo com Marshall (1920), a função do empreendedor na sociedade é a de fornecer bens por meio de métodos inovadores que impulsionem o progresso.

Marshall (1920), reconhece que as empresas que mais beneficiam a sociedade podem não ser as mais propensas a sobreviver num ambiente competitivo. A recompensa do empreendedor está mais relacionada aos benefícios diretos (privados) do que aos benefícios indiretos (sociais) que proporciona à sociedade (Marshall, 1920). Dentro da empresa, o empreendedor assume total responsabilidade e controle (Praag, 1999).

O economista, delineia as capacidades essenciais para um empreendedor bem-sucedido, devendo este procurar continuamente oportunidades (inovações) que minimizem os custos de um determinado trabalho e possuir as seguintes capacidades: capacidade geral, capacidade especializada, inteligência e liderança natural (Marshall, 1920 cit. por Monteiro, 2009). Estas capacidades dependem ainda de três fatores: contexto familiar, educação e capacidade inata (Marshall, 1920 cit. por Praag, 1999). Para além das características referidas, o empreendedor deve possuir capitais próprios que permitam o seu sucesso.

Marshall (1920, cit. por Praag, 1999) argumenta que os empreendedores que dependem de empréstimos estão em desvantagem em comparação com aqueles que utilizam os seus próprios capitais, uma vez que resultados menos favoráveis podem levar os financiadores a retirar os empréstimos concedidos. Além disso, o autor destaca que os filhos de empreendedores têm vantagens adicionais quando iniciam um negócio, pois testemunham com proximidade os fracassos e sucessos dos pais, tornando-os mais propensos a assumir riscos e a procurar o sucesso (Marshall, 1920 cit. por Praag, 1999).

No entanto, o retorno financeiro no empreendedorismo é incerto e variável, tornando-o desafiador, esse facto, pode acabar por desencorajar alguns, apesar do potencial de ganhos elevados. As capacidades necessárias para o sucesso empreendedor limitam a oferta de empreendedores, e o equilíbrio entre oferta e a procura determina a entrada e a saída de empreendedores no mercado (Marshall, 1920).

Os ganhos financeiros no empreendedorismo diferem substancialmente de outras carreiras, como empregos assalariados. Esses ganhos são geralmente incertos e variáveis, representando uma remuneração que compensa as habilidades únicas que os empreendedores trazem para a realização das suas tarefas (Marshall, 1920).

Embora o potencial de obter lucros significantes no mundo empreendedor seja atraente e possa proporcionar um grande senso de autoestima, a complexidade, o *stress* e a flutuação nos ganhos podem desencorajar potenciais interessados (Marshall, 1920 cit. por Monteiro, 2009).

Embora o potencial de obter lucros significativos no mundo empreendedor seja atraente e possa proporcionar um grande senso de autoestima, a complexidade, o estresse no trabalho e a flutuação nos ganhos podem desencorajar potenciais interessados (Marshall, 1920 cit. por Monteiro, 2009).

Marshall (1920) evidencia que enquanto existir oportunidades de negócios no mercado e os lucros líquidos provenientes das atividades empresariais superarem os ganhos que um empreendedor poderia obter em outras ocupações, novos empreendedores continuarão a entrar, no entanto, se existir um excesso de empreendedores em relação às oportunidades disponíveis, o princípio da "sobrevivência do mais apto" determinará quais os empreendedores que subsistirão no mercado.

### **Joseph Schumpeter**

Joseph Schumpeter (1949), centra o empreendedorismo nas inovações conduzidas pela liderança transformacional, que constitui decisões de gestão sobre investimento de capital, desenvolvimento de inovações baseadas em valores utilitários e adaptação à dinâmica do mercado.

A teoria schumpeteriana parte do pressuposto de que o empreendedorismo está entrelaçado com as influências socioculturais e a transmissão de valores sociais. Muitos empreendedores abraçam uma filosofia altruística, procurando contribuir mais para o bem-estar da sociedade do que apenas procurar ganhos financeiros. Essa perspectiva empreendedora manifesta-se através de empresas sociais que adotam abordagens de responsabilidade social, destacando os benefícios económicos a longo prazo. No entanto, o empreendedorismo também pode ser percebido como uma atividade “egoísta” no setor privado, onde o objetivo principal é a procura de ganhos financeiros (Ebner, 2006).

A abordagem schumpeteriana abrange uma análise da importância do capital, a origem do lucro e os ciclos económicos, nesta perspectiva, Schumpeter descreve um cenário dinâmico

e contrastante que denomina de "fluxo circular", no qual o empreendedor desempenha um papel central ao procurar oportunidades e situações que resultem em mudanças (Praag, 1999).

Para Schumpeter, o empreendedor é caracterizado pela sua natureza não conformista e pela sua abordagem proativa na procura de oportunidades não exploradas. Essas oportunidades, também referidas como "novas combinações", não se limitam apenas a novos produtos ou técnicas de produção de bens e serviços. Elas englobam, por exemplo, a identificação de novas fontes de matérias-primas, a exploração de novos mercados e a introdução de novas formas de organização na indústria (Praag, 1999).

Schumpeter (1949), desafia o paradigma predominante sobre empreendedorismo da sua época, que via o empreendedor como um capitalista e alguém que assumia riscos, propondo uma visão alternativa na qual o empreendedor é como o líder da empresa, um inovador e o principal motor do sistema económico (Praag, 1999 cit. por Monteiro, 2010).

As funções económicas atribuídas aos empreendedores incluem a capacidade de inovação, liderança e tomada de decisões estratégicas para a empresa (Praag, 1999). A inovação empreendedora é considerada a principal força impulsionadora de mudança endógena e desenvolvimento no sistema económico. As novas combinações empresariais disruptivas rompem com o equilíbrio previamente estabelecido na economia e provocam uma alteração na natureza da procura, afetando as preferências dos consumidores segundo Schumpeter (1934). Essa reestruturação é predominantemente resultado da destruição criativa promovida pelo empreendedor e acarreta mudanças e desequilíbrios duradouros (Schumpeter, 1934 cit. por Praag, 1999).

A teoria schumpeteriana do espírito empreendedor defende que as empresas devem desenvolver configurações de mercado a longo prazo, compreendendo a dinâmica do mercado e investindo na inovação a longo prazo (Ricketts, 2009).

O economista propõe uma divisão do processo de desenvolvimento económico em três etapas consecutivas: invenção, inovação e imitação. Schumpeter (1934) argumenta que a criação de oportunidades é uma responsabilidade do inventor, enquanto o empreendedor desempenha um papel crucial na implementação dessas ideias até que as inovações sejam concretizadas e aplicadas na prática, as mesmas permanecem economicamente irrelevantes. Transformar uma ideia numa melhoria tangível requer capacidades distintas daquelas que são envolvidas na fase de invenção e exige um conjunto diferente de aptidões (Schumpeter, 1934).

As inovações podem ser financiadas com recursos próprios ou por meio de empréstimo de capital, conferindo temporariamente ao empreendedor um poder de monopólio (Praag, 1999). Além disso, o processo de inovação não segue um curso linear no tempo, quando os

empreendedores ultrapassam as barreiras iniciais e começam a recolher lucros com a implementação das inovações, outros indivíduos são incentivados a caminhar no mesmo sentido levando-os a entrar, ou não, no mesmo mercado (Landström, 2004). Se os ganhos permanecerem acima da média, os novos concorrentes imitam o empreendedor inovador, resultando numa competição que pode levar à perda da posição inicial (lucrativa), como resultado, o sistema retorna eventualmente a um estado de equilíbrio (Praag, 1999).

Schumpeter (1934), evidencia que os empreendedores não realizam as tarefas para satisfazer os seus próprios desejos de consumo, de acordo com o economista, as motivações por trás deste comportamento devem ser sustentadas no sonho e na vontade de atingir o sucesso, na procura do reconhecimento social, na vontade de conquistar, de lutar, de provar a si próprio ser superior aos demais, pela alegria da criação, de conseguir realizar feitos, de gastar energia e pela satisfação da mudança (Praag, 1999, cit. por Monteiro, 2010).

Na visão de Schumpeter (1934), o lucro do empreendedor é a chave para o crescimento económico (Schumpeter, 1934 cit. por Praag, 1999).

Schumpeter (1934) justifica a posição de que o empreendedorismo é o principal fator de desenvolvimento económico, onde os empreendedores inovadores são o motor do progresso económico e a causa das mudanças estruturais cíclicas. A atividade do empreendedor é a “espinha dorsal” do desenvolvimento económico que assegura a transição da economia de um estado de equilíbrio para outro. O desenvolvimento representa a "implementação de novas combinações" existentes na esfera das coisas e das forças. Schumpeter (1934) reconhece as principais características do empreendedorismo, destacando as principais características da promoção de inovações no mercado através de um negócio de risco, garantindo assim um crescimento económico dinâmico. O crescimento dinâmico da economia implica a criação e a utilização de novo capital pelos proprietários, dessa forma, a atividade empreendedora e os lucros obtidos não são de natureza permanente (Praag, 1999, cit. por Monteiro, 2010).

### **Frank Knight**

Ao ser o primeiro a distinguir explicitamente os conceitos de risco e incerteza, Frank Knight, desempenhou um papel preponderante no desenvolvimento da teoria do empreendedorismo através da sua tese de doutoramento intitulada "*Risk, Uncertainty and Profit*" publicada em 1921. Enquanto o risco se refere a situações em que é possível calcular a probabilidade de um determinado resultado, a incerteza envolve situações em que essa probabilidade não pode ser mensurada (Emmett, 1999).

O papel do empreendedor recai essencialmente por enfrentar a incerteza associada às mudanças nas necessidades dos consumidores e no poder de compra, enquanto os demais agentes se concentram no sistema produtivo, recebendo em troca uma remuneração fixa (Monteiro, 2010). Os empreendedores destacam-se por serem agentes de decisão, exercendo a capacidade de julgar por meio da formulação de estimativas e da subsequente valorização das suas ações. Frequentemente, essas decisões envolvem o planejamento de quando, onde e que tipo de produtos ou serviços devem ser criados (Praag, 1999).

A redução da incerteza e as economias associadas representam uma vantagem significativa para a sociedade. Por esse motivo, é de extrema importância identificar os indivíduos mais adequados para ocupar posições empresariais, uma vez que têm a capacidade de criar valor adicional (Knight, 1921, cit. por Praag, 1999). Embora o empreendedorismo bem-sucedido dependa da disponibilidade de capital, também são necessárias certas capacidades e características pessoais para um empreendedor, como um alto nível de autoconfiança, a capacidade de avaliar suas próprias aptidões em relação às de outros, a disposição para agir de acordo com suas próprias convicções, a capacidade de previsão, a disposição para aventuras, a capacidade intelectual para tomar decisões e, ocasionalmente, um elemento de sorte (Knight, 1921, cit. por Monteiro, 2010).

Para Knight (1921, cit. por Praag, 1999), o empreendedor é reconhecido como o agente responsável pelo progresso econômico e pelas melhorias tecnológicas nas organizações. No que diz respeito aos lucros resultantes da atividade empreendedora, Knight (1921, cit. por Ripsas, 1998) enfatiza que os mesmos representam uma recompensa pela disposição em aceitar a incerteza. O rendimento do empreendedor não é determinado pelo lucro em si, mas pela oferta de capacidade empreendedora na sociedade, sendo maior à medida que a capacidade e a sorte do empreendedor aumentam (Praag, 1999). Portanto, Knight (1921, cit. por Praag, 1999), generaliza a teoria do empreendedorismo proposta por Cantillon e adiciona, por meio de uma análise aprofundada, as motivações e características necessárias para que um indivíduo se torne um empreendedor bem-sucedido: ser capaz de enfrentar com êxito a incerteza e tomar decisões críticas.

Foi Knight (1921) que propôs efetivamente desconstruir o gestor de negócios de Marshall e realçar o elemento empreendedor, partindo da proposição de que não existia lucro

num equilíbrio perfeitamente competitivo walrasiano<sup>3</sup>, seguiu-se que os lucros estavam relacionados com a existência de desequilíbrio.

Os preços de "mercado" assegurariam que os portadores de risco seriam ressarcidos e que o risco seria distribuído de forma ótima pela população. Para Knight (1921), o lucro não estava ligado à assunção de riscos, mas com a assunção de incertezas. Uma situação de incerteza era aquela em que as probabilidades não podiam ser atribuídas aos resultados, pelo que a tomada de decisões era impossível de modelar em termos de otimização neoclássica.

### **Peter Drucker**

Reconhecido como o pai da gestão moderna, Peter Drucker, um filósofo e economista de origem austríaca, abordou em profundidade na sua publicação de 1985, "Innovation and Entrepreneurship", os temas do empreendedorismo e da figura do empreendedor, recorrendo a observações pessoais.

Drucker (1985), no seu trabalho enfatiza que ser empreendedor não implica ser o agente inicial da transformação, mas sim em ser capaz de identificar e aproveitar as oportunidades que surgem com estas. Esta abordagem distingue-se das definições antecedentes de empreendedorismo, como a proposta por Kirzner em 1973, que se concentra na perceção de oportunidades lucrativas. Drucker (1985) enfatiza a centralidade das oportunidades na essência do empreendedorismo e salienta que para alcançar o sucesso, o empreendedor deve ser orientado e adaptar-se às forças do mercado.

A teoria baseada na oportunidade está diretamente ligada a Peter Drucker. Uma abordagem baseada na oportunidade fornece um quadro concetual abrangente para a investigação sobre o espírito empreendedor (Fiet, 2002; Shane, 2000).

Os empreendedores não provocam a mudança (como defende a escola schumpeteriana ou austríaca), mas exploram as oportunidades que a mudança cria (Drucker, 1985). O que é evidente no conceito de oportunidade de Drucker é que os empreendedores estão mais atentos às possibilidades criadas pela mudança do que aos problemas, onde esta abordagem distingue-se das definições antecedentes de empreendedorismo, como a proposta por Kirzner em 1973,

---

<sup>3</sup> Sistema Walrasiano: A lei de Walras é uma teoria económica que afirma que a existência de excesso de oferta num mercado deve ser compensada por excesso de procura noutra mercado, para que ambos os fatores sejam equilibrados. A lei de Walras afirma que um mercado examinado deve estar em equilíbrio se todos os outros mercados estiverem em equilíbrio.

concentrando-se na percepção da oportunidade lucrativa. Drucker (1985) enfatiza a centralidade das oportunidades na essência do empreendedorismo e salienta que para alcançar o sucesso, o empreendedor deve ser orientado e adaptar-se às forças do mercado. Drucker (1985) enfatiza a importância da inovação no empreendedorismo, considerando-a fundamental para a sustentabilidade dos negócios e um meio de sobrevivência no ambiente corporativo.

Drucker (1985) enfatiza a importância da inovação no empreendedorismo, considerando-a crucial para a sustentabilidade dos negócios e um meio de sobrevivência no ambiente corporativo. Segundo Drucker, a habilidade do empreendedor consiste em gerar e aplicar coisas novas, assim como a sua disposição para fazer as coisas de maneira diferente e melhorada, são características fundamentais (Kiessling e Richey, 2004 cit. por Coutinho, 2008). Para Peter Drucker, a inovação é a ferramenta principal do empreendedorismo, uma noção também defendida por Cromie (2000) e Gurol e Atsan (2006).

O papel do empreendedor, conforme descrito por Drucker, é o de criar novos mercados e consumidores, atendendo às suas necessidades. O autor argumenta que aqueles que iniciam novos empreendimentos, mas não cumprem esses critérios não se enquadram na definição de empreendedores. Os empreendedores devem ter qualidades únicas e ser capazes de inovar, alterando ou transformando valores existentes (atuais). Drucker (1985) reforça que a inovação é a ferramenta específica do empreendedorismo, transformando recursos em meios de gerar riqueza. A inovação, portanto, é um ato de criação de recursos, e nada é considerado um "recurso" até que o homem lhe atribua um uso e valor econômico.

Segundo Drucker (1985), a inovação é uma alteração induzida pelo homem nos recursos disponíveis, procurando a criação de riqueza. Ela não precisa necessariamente de técnica, podendo ter um caráter social. Assim, a inovação é mais um conceito econômico ou social do que técnico, definido pela mudança de valor e satisfação que proporciona ao consumidor através dos recursos.

A relação entre inovação e empreendedorismo proposta por Drucker (1985) implica que o empreendedor deve aprender e praticar a inovação de maneira sistemática. Para ter sucesso nessa inovação sistemática, é necessário monitorar sete fontes de oportunidades, que Drucker (1985), conforme cit. por Coutinho (2008), divide em dois grupos: os internos e externos à organização ou setor. Estes incluem: 1) Inesperado (Sucesso inesperado, falência inesperada ou evento externo inesperado.); 2) Incongruência (diferença entre a realidade tal como a conhecemos e a realidade hipotética); 3) Inovação baseada na necessidade do processo; 4) Mudanças na estrutura da indústria ou do mercado; 5) Mudanças demográficas; 6) Mudanças na percepção e 7) disposição e significado e novos conhecimentos.

## **David McClelland**

A teoria de McClelland (1961) sobre o empreendedorismo destaca o papel fundamental da necessidade de realização como um traço distintivo dos empreendedores. Segundo McClelland (1961), a assunção de riscos é uma característica essencial enfrentada pelos empreendedores, e a definição de empreendedorismo deve centrar-se nas responsabilidades de iniciar e ser responsável pelas decisões de negócios. O autor argumenta que empreendedores devem incluir tanto os proprietários de pequenas empresas quanto outros gestores com responsabilidades de tomada de decisão (McClelland, 1961).

Essa perspectiva ressalta que o empreendedorismo não se limita à criação de novos negócios, mas abrange um papel mais amplo de liderança e tomada de decisão em contextos empresariais (McClelland, 1961). A necessidade de realização, conforme proposta por McClelland (1961), refere-se à motivação intrínseca de uma pessoa para alcançar metas desafiadoras e superar obstáculos

McClelland (1961) nesse contexto, defende que os empreendedores são indivíduos que procuram constantemente desafios e estão dispostos a assumir riscos calculados para alcançar metas específicas. Eles são movidos por uma forte necessidade de realizar e destacam-se na identificação de oportunidades e na tomada de decisões empresariais.

### **1.2.2 Abordagem Contemporâneas**

A escola de pensamento moderna evoluiu com base nas críticas às perspectivas filosóficas da escola clássica e da escola neoclássica, que se encontravam centradas, em grande medida, na inovação e no crescimento económico impulsionados pelo ambiente capitalista.

### **Teorias Psicológicas Do Empreendedorismo**

As teorias psicológicas do empreendedorismo, focam-se no indivíduo como salienta Landstrom (1998), enfatizam características pessoais essenciais ao empreendedorismo. Estas teorias destacam traços de personalidade, a necessidade de realização e o locus de controlo, fornecendo evidências empíricas sobre três novas características associadas à tendência empreendedora: assunção de riscos, inovação e tolerância à ambiguidade. Coon (2004) define os traços de personalidade como "qualidades estáveis que uma pessoa demonstra na maioria das situações

Para os teóricos dos traços acreditam que certos traços inerentes predispõem uma pessoa ao empreendedorismo, tornando o mesmo naturalmente em um empreendedor. Embora não

haja uma lista exaustiva desses traços, o modelo oferece pistas, identificando características associadas aos empreendedores. Coon (2004) levanta uma questão óbvia ou lógica que se coloca: "Quais são exatamente os traços/qualidades inatas?" A resposta não é direta, uma vez que não podemos apontar para traços específicos. No entanto, este modelo apresenta algumas indicações sobre esses traços ou qualidades inatas, identificando as características associadas ao empreendedor. As características dão-nos uma pista ou uma compreensão desses traços ou potenciais inatos. De facto, explicar os traços de personalidade significa fazer inferências a partir do comportamento.

Simpeh (2011) reforça que os empreendedores são frequentemente caracterizados por uma forte orientação para as oportunidades, onde os mesmos exibem alta criatividade e inovação, juntamente com notáveis habilidades de gestão e conhecimento no campo dos negócios.

O empreendedor, segundo Simpeh (2011) é otimista, vendo o lado positivo das situações, além de possuir uma forte resiliência emocional e energia mental. Estes indivíduos são reconhecidos pelo seu trabalho árduo, dedicação, espírito competitivo. Frequentemente insatisfeitos com o estado atual das coisas, os mesmos procuram a melhoria e a transformação. Os empreendedores são aprendizes ao longo da vida, capazes de usar o fracasso como uma ferramenta para o sucesso, estes acreditam na sua capacidade de fazer a diferença, mantêm integridade e são, acima de tudo, visionários Simpeh (2011).

### ***Locus de Controlo***

O locus de controlo é um aspeto importante da personalidade. O conceito foi introduzido pela primeira vez por Julian Rotter na década de 1950. Rotter (1966) refere-se ao locus de controlo como a perceção de um indivíduo sobre as principais causas subjacentes aos acontecimentos da sua vida. Pelas palavras de Simpeh (2011), uma orientação para o locus de controlo é uma crença sobre se os resultados das nossas acções dependem daquilo que fazemos (orientação para o controlo interno) ou de acontecimentos fora do nosso controlo pessoal (orientação para o controlo externo).

Neste contexto, o êxito do empreendedor resulta das suas próprias capacidades e também do apoio do exterior. O primeiro é designado por "locus de controlo interno" e o segundo por "locus de controlo externo". Enquanto os indivíduos com um locus de controlo interno acreditam que são capazes de controlar os acontecimentos da vida, os indivíduos com um locus de controlo externo acreditam que os acontecimentos da vida são o resultado de fatores externos, como o acaso, a sorte ou o destino.

A literatura refere que o locus de controlo interno é uma característica empreendedora tendo-se verificado numa amostra de estudantes, verificou-se que o locus de controlo interno estava positivamente associado ao desejo de se tornar empreendedor (Bonnett & Furnham, 1991, Cromie, 2000, Ho e Koh, 1992; Koh, 1996; Robinson et al., 1991).

Rauch e Frese (2000) também descobriram que os empreendedores têm um locus de controlo interno ligeiramente mais elevado do que outras populações. Outros estudos encontraram um elevado grau de inovação, agressividade competitiva e relatos de autonomia (Utsch et al., 1999), o mesmo acontecendo com as crenças protestantes sobre a ética do trabalho (Bonnet e Furnham, 1991), bem como com a assunção de riscos (Begley & Boyd, 1987).

### **Teoria da necessidade de realização**

Enquanto o modelo dos traços se centra nas qualidades inatas duradouras e o locus de controlo nas percepções do indivíduo sobre as recompensas e os castigos na sua vida (Pervin, 1980), a teoria da necessidade de realização de McClelland (1961) explica que os seres humanos têm necessidade de ter êxito, de se realizar, de se distinguir ou de alcançar objetivos. Os empreendedores são movidos por esta necessidade de realização e de excelência. Embora não existam provas de investigação que sustentem os traços de personalidade, existem provas da relação entre a motivação para a realização e o espírito empreendedor (Johnson, 1990). A motivação para a realização pode ser o único fator psicológico convincente relacionado com a criação de novas empresas (Shaver & Scott, 1991).

A assunção a riscos e a capacidade de inovação, a necessidade de realização e a tolerância à ambiguidade tiveram uma influência positiva e significativa na propensão para o empreendedorismo Mohar et al. (2007). Contudo, o locus de controlo teve uma influência negativa na inclinação empreendedora. A recente descoberta sobre a tomada de riscos reforça estudos empíricos anteriores que indicam que a aversão ao risco diminui à medida que a riqueza aumenta, ou seja, os ativos líquidos de uma pessoa e o valor do rendimento futuro (Szpiro, 1986). Complementando a observação de Szpiro (1986), Eisenhauer (1995) sugere que o sucesso no empreendedorismo, ao aumentar a riqueza, pode reduzir o grau de aversão ao risco do empreendedor e encorajar mais empreendimentos. Na opinião do autor, o espírito empreendedor pode, por conseguinte, ser um processo que se perpetua a si próprio (Eisenhauer, 1995). Outros dados sugerem que alguns empreendedores apresentam um comportamento ligeiramente amante do risco preferindo os riscos e os desafios da aventura à segurança de um rendimento estável (Brockhaus, 1980).

## **Teoria Sociológica do Empreendedorismo**

A teoria sociológica é a terceira das principais teorias do empreendedorismo. No que concerne às teorias sociológicas, deve referir-se que o nível de análise é tradicionalmente a sociedade (Landstrom, 1998).

Reynolds (1991) identificou quatro contextos sociais que se relacionam com a oportunidade empreendedora. O primeiro é o das redes sociais. Neste, a tónica é colocada na construção de relações e laços sociais que promovam a confiança e não o oportunismo. Por outras palavras, o empreendedor não deve tirar partido indevido das pessoas para ser bem-sucedido, em vez disso, o sucesso é o resultado da confiança que mantém nas pessoas.

A segunda, designada por contexto da fase do curso de vida, envolve a análise das situações de vida e das características dos indivíduos que decidiram tornar-se empresários. As experiências das pessoas podem influenciar o seu pensamento e a sua ação para que queiram fazer algo de significativo com as suas vidas Reynolds (1991). O terceiro contexto é a identificação étnica. A origem sociológica é um dos fatores decisivos para se tornar um empresário. Por exemplo, a origem social de uma pessoa determina até onde ela pode ir. Os grupos marginalizados podem ultrapassar todos os obstáculos e lutar pelo sucesso, estimulados pela sua origem desfavorecida a melhorar a sua vida Reynolds (1991). O quarto contexto social é designado por ecologia populacional. A ideia é que os fatores ambientais desempenham um papel importante na sobrevivência das empresas. O sistema político, a legislação governamental, os clientes, os trabalhadores e a concorrência são alguns dos fatores ambientais que podem ter um impacto na sobrevivência de uma nova empresa ou no êxito do empresário Reynolds (1991).

## **Teoria Antropológica do Empreendedorismo**

Segundo Simpeh (2011), a cultura das pessoas da comunidade. Simpeh (2011) afirma que a teoria antropológica diz que para alguém iniciar com sucesso um empreendimento, os contextos sociais e culturais devem ser examinados ou considerados. Neste caso Simpeh (2011), coloca a ênfase no modelo de empreendedorismo cultural, enaltecendo que o modelo diz que o novo empreendimento é criado pela influência da cultura de cada um. As práticas culturais conduzem a atitudes empresariais, tais como a inovação, que também conduzem ao comportamento de criação de projectos. A etnia individual afeta a atitude e o comportamento e a cultura reflete complexidades étnicas, sociais, económicas, ecológicas e políticas específicas dos indivíduos (Baskerville, 2003; Mitchell et al., 2002a). Assim, os ambientes culturais podem

produzir diferenças de atitude bem como diferenças de comportamento empreendedor (Baskerville, 2003; North, 1990; Shane 1994).

### **Teoria do Empreendedorismo Baseado nas Oportunidades**

A teoria baseada na oportunidade está diretamente ligada a nomes como Peter Drucker e Howard Stevenson. Uma abordagem baseada na oportunidade fornece um quadro conceitual abrangente para a investigação sobre o espírito empreendedor (Fiet, 2002; Shane, 2000). Os empresários não provocam a mudança (como afirma a escola Schumpeteriana ou Austríaca) mas exploram as oportunidades que a mudança (na tecnologia, nas preferências dos consumidores, etc.) cria (Drucker, 1985). Drucker (1985) esclarece: "Isto define o empresário e o espírito empreendedor: o empresário procura sempre a mudança, responde-lhe e explora-a como uma oportunidade". O que é evidente no conceito de oportunidade de Drucker (1985) é que os empresários estão mais atentos às possibilidades criadas pela mudança do que aos problemas.

Stevenson (1990) alarga o conceito de oportunidade de Drucker (1985) de modo a incluir a capacidade de recursos. Este conceito baseia-se numa investigação destinada a determinar as diferenças entre a gestão empresarial e a gestão administrativa gestão. Conclui que o núcleo da gestão empresarial é a "procura de oportunidades sem ter em conta os recursos atualmente controlados.

### **Teorias do Empreendedorismo Baseadas nos Recursos**

A teoria do empreendedorismo baseada nos recursos argumenta que o acesso a recursos pelos fundadores é um importante previsor do empreendedorismo baseado em oportunidades e do crescimento de novas empresas (Alvarez & Busenitz, 2001). Esta teoria salienta a importância dos recursos financeiros, sociais e humanos (Aldrich, 1999). Assim, o acesso aos recursos aumenta a capacidade do indivíduo para detetar e agir sobre as oportunidades descobertas (Davidson & Honing, 2003). O capital financeiro, social e humano representa três classes de teorias no âmbito das teorias do empreendedorismo baseadas em recursos.

### **Teoria do Capital Financeiro/Liquidez**

A investigação empírica demonstrou que a criação de novas empresas é mais frequente quando as pessoas têm acesso a capital financeiro (Blanchflower et al, 2001, Evans & Jovanovic, 1989, e Holtz-Eakin et al, 1994). Por implicação, esta teoria sugere que as pessoas

com capital financeiro são mais capazes de adquirir recursos para explorar de forma eficaz as oportunidades e criar uma empresa para o fazer (Clausen, 2006).

No entanto, outros estudos contestam esta teoria, uma vez que é demonstrado que a maioria dos fundadores inicia novas empresas sem muito capital e que o capital financeiro não está significativamente relacionado com a probabilidade de serem empresários (Aldrich, 1999 Kim, Aldrich & Keister, 2003 Davidson & Honing, 2003 Hurst & Lusardi, 2004). Esta aparente confusão deve-se ao facto de a linha de investigação ligada à teoria das restrições de liquidez ter geralmente como objetivo resolver se o acesso de um fundador ao capital é determinado pelo montante de capital utilizado para iniciar uma nova empresa Clausen (2006). O acesso dos fundadores ao capital é um importante fator de previsão do crescimento de uma nova empresa, mas não necessariamente importante para a criação de uma nova empresa (Hurst & Lusardi, 2004). Esta teoria argumenta que os empresários têm recursos específicos individuais que facilitam o reconhecimento de novas oportunidades e a montagem de novos recursos para a empresa emergente (Alvarez & Busenitz, 2001). A investigação mostra que alguns sujeitos são mais capazes de reconhecer e explorar oportunidades do que outros porque têm melhor acesso à informação e ao conhecimento (Aldrich, 1999, Anderson & Miller, 2003, Shane 2000, 2003, Shane & Venkataraman, 2000).

### **Capital social ou Teoria das Redes Sociais**

Os empreendedores estão inseridos numa estrutura de rede social (*network*) mais vasta que constitui uma proporção significativa da sua estrutura de oportunidades (Clausen, 2006). Shane e Eckhardt (2003) afirmam que "*um indivíduo pode ter a capacidade de reconhecer a existência de uma determinada oportunidade empreendedora, mas pode não ter as ligações sociais (network) necessárias para transformar a oportunidade numa empresa em fase de arranque. Pensa-se que o acesso a uma rede social (network) mais alargada pode ajudar a ultrapassar este problema*".

Na mesma linha, Reynolds (1991) mencionou a rede social nas suas quatro fases da teoria sociológica. A literatura sobre esta teoria mostra que laços sociais mais fortes com os fornecedores de recursos facilitam a aquisição de recursos e aumentam a probabilidade de exploração de oportunidades (Aldrich & Zimmers, 1986). Outros investigadores sugeriram que é importante para os fundadores emergentes terem acesso a empresários na sua rede social, uma vez que a competência que estas pessoas têm representa uma espécie de capital cultural que as empresas emergentes podem utilizar para detetar oportunidades (Aldrich & Cliff, 2003, Kim, Aldrich & Keister, 2003, Gartner et al., 2004).

## **Teoria do Empreendedorismo do Capital Humano**

Na base da teoria do capital humano para o empreendedorismo encontra-se dois fatores, a educação e a experiência (Becker, 1975). O conhecimento adquirido com a educação e a experiência representa um recurso que é distribuído de forma heterogênea entre os indivíduos e, de facto, é fundamental para compreender as diferenças na identificação e exploração de oportunidades (Anderson & Miller, 2003, Chandler & Hanks, 1998, Gartner et al, 2005, Shane & Venkataraman, 2000).

Os estudos empíricos mostram que os fatores de capital humano estão positivamente relacionados com o facto de se tornar um empresário nascente (Kim, Aldrich & Keister, 2003, Davidson & Honing, 2003, Korunka et al, 2003), aumentar o reconhecimento de oportunidades e até o sucesso empreendedor (Anderson & Miller, 2003, Davidson & Honing, 2003).

### **1.3 Os Determinantes e o Empreendedor**

#### **1.3.1 O Empreendedor**

Para Bygrave e Hofer (1991), era importante entender que a essência do empreendedorismo se encontrava no empreendedor. O empreendedor, destaca-se pela sua capacidade de identificar oportunidades e estabelecer empresas para capitalizá-las, exibindo traços como curiosidade e uma consciência aguçada do seu ambiente (Bygrave & Hofer, 1991; Kirzner, 1973; Schumpeter, 1949). De acordo com Holt (1992), o empreendedor é inovador, gera novas ideias, cria empresas a partir delas e, por extensão, contribui valor à sociedade através das suas iniciativas de negócio. Siropolis (1997) evidencia que para alcançar o sucesso, os empreendedores precisam deter um conjunto de qualidades especiais, nomeadamente: capacidade para de correr riscos, deve ser inovador, confiante em si próprio, estabelecer objetivos, ter empenho no seu trabalho e responsabilizar-se pelas suas ações. O empreendedor é o indivíduo que se aproveita de inovação ou inovações para conseguir entrar no mercado de trabalho, para competir no mesmo, causar-lhe mudanças ou até criar um novo mercado (Tiftik, 2014).

Bizaguet (1991) destacou quatro fatores que definem o empreendedor e seu impacto na sociedade no início dos anos 90: 1) A sociedade apresentava uma imagem cada vez mais positiva do indivíduo empreendedor, uma vez que se tinham corrompido algumas ideologias que ligavam este a uma visão negativa do capitalismo; 2) O desenvolvimento da sociedade e do Homem via-se renascer o individualismo, a afirmação da vontade de independência, o desejo de materializar ideias novas; 3) O empreendedor poderia representar melhorias na dimensão

económica, com a criação de postos de trabalho, de novas franquias e de pequenas empresas que garantiam aos negócios de grandes dimensões a prestação de serviços. 4) Fomento Governamental: à criação de pequenas empresas, que eram uma ferramenta importante para o desenvolvimento económico local e para a criação de empregos.

Recentemente, Ellis & Williams (2011) definiram o empreendedor como alguém que trabalha por conta própria ou aspira a isso, procurando estabelecer ou desenvolver novos negócios, seja na economia formal ou informal, tendo como objetivo gerar rendimentos.

Van Aardt et al. (2008) descreveram o empreendedor como um agente económico capaz de identificar oportunidades de mercado e reunir os recursos necessários para capitalizar essas oportunidades. Este pode ainda ser percecionado como um agente económico, que é capaz de encontrar oportunidades no mercado e de seguida procura ter os fatores necessários para retirar as mais valias da mesma (Van Aardt et al., 2008). Tiftik (2014) enfatizou que para ser bem-sucedido e gerar rendimentos, um empreendedor deve ser criativo, estabelecer metas e estratégias claras. Segundo Dornelas (2021), é crucial que o empreendedor seja visionário, concretizando os sonhos e tendo uma visão clara de seu futuro no empreendedorismo. Para isso, deve possuir habilidades decisórias, não ceder à insegurança e saber lidar com adversidades, implementando soluções de maneira eficiente e eficaz (Dornelas, 2021).

### **Perfil Empreendedor**

A pesquisa sobre as características da personalidade dos empreendedores tem sido um campo de interesse para a comunidade científica ao longo dos anos (Coutinho, 2008). As qualidades pessoais mais frequentemente citadas na literatura da gestão, que compõem o perfil do empreendedor, incluem autoconfiança, proatividade e uma forte necessidade de realização (McClelland, 1961 cit. por Tajjedini e Mueller, 2009 e Sorensen e Chang, 2008). Além disso, a inovação e o locus de controle interno são também característicos fundamentais (Burdner 1962, Rotter, 1966 cit. por Tajjedini e Mueller, 2009). Finalmente, a disposição para assumir riscos é outra característica chave (Liles, 1974, Mintzberg, 1973 e Khilstrom e Laffont, 1979 cit. por Tajjedini e Mueller, 2009).

### **Autoconfiança**

A autoconfiança<sup>4</sup> é um aspeto crucial da personalidade, essencial para o sucesso de qualquer indivíduo. Tajjedini e Mueller (2009) destacam que essa característica se desenvolve ao longo do tempo, a partir de experiências acumuladas. (Gürol e Atsan, 2006 cit. por Tajjedini e Mueller, 2009, afirmam que os empreendedores são pessoas com elevada autoconfiança e autoestima, qualidades indispensáveis para enfrentar com êxito as complexas tarefas que assumem. De acordo com Tajjedini e Mueller (2009), os empreendedores possuem uma forte crença em suas próprias capacidades, convencidos de que podem alcançar qualquer objetivo, superar expectativas e ser bem-sucedidos onde outros poderiam falhar. Busenitz e Barney (1997), também citados por Tajjedini e Mueller (2009), destacam que a superação de projetos arriscados é altamente improvável sem uma dose significativa de autoconfiança por parte dos empreendedores.

### **Proatividade**

Monteiro (2010) reflete que na literatura da gestão, parece existir uma a definição consensual relativa ao empreendedor, como sendo um indivíduo automotivado, visionário, que interpreta o mercado, identifica e explora as oportunidades de negócio e que conseqüentemente, toma a iniciativa de criar empresas que refletem os seus objetivos pessoais e visão, conforme mencionado por Zinga (2007). No processo de de criação de um novo negócio, o empreendedor destaca-se pela sua capacidade de antecipar tendências, concebendo novas soluções, processos de produção, produtos, adota e implementa estratégias competitivas, lidera a organização, inspira confiança e motiva os empregados a sentirem a organização como parte importante das suas vidas, na promoção de parte da sua auto-realização.

O Global Entrepreneurship Monitor (2023) destaca que o empreendedorismo desenvolve-se quando os indivíduos procuram oportunidades que percebem no seu ambiente.

Monteiro (2010) reforça que os empreendedores constituem o elemento vital do desempenho das empresas, dado que são eles os agentes dotados de capacidade de visão e imaginação necessárias à descoberta e exploração das oportunidades lucrativas e os principais responsáveis pela condução do processo, no seio da organização (Penrose, 1959 cit. por Zinga, 2007). As vantagens claras da descoberta antecipada de oportunidades lucrativas colocam a ênfase no “*first mover*” como a melhor estratégia para capitalizar as oportunidades de negócios

---

<sup>4</sup> Autoconfiança: sentimento ou consciência do poder próprio, a fé de um indivíduo agir correctamente e de maneira eficaz na procura do sucesso.

(Zinga, 2007). A tomada de iniciativa antecipada em relação à concorrência, na descoberta e exploração de oportunidades é designada de proatividade (Zinga, 2007).

Bateman e Crant (1993) cit. por (Malho, 2008) introduziram o conceito de proatividade, entendido como sendo uma prática de empreender para influenciar e modificar o ambiente. Conforme tem sido enfatizado no estudo do empreendedorismo, a proatividade é uma característica fundamental manifestada pelos empreendedores, no processo de criação de novos negócios (Lumpkin e Dess, 1996 & Becherer e Maurer, 1999 cit. por Zinga, 2007). Monteiro (2010) evidencia que na visão destes autores, a proatividade constitui uma atitude de antecipação de problemas futuros, necessidades e mudanças no mercado. Na definição de Venkatraman (1989a) cit. por Zinga (2007), a proatividade constitui um processo que pressupõe a identificação precoce de necessidades futuras e atuação na exploração das oportunidades lucrativas, independentemente de estarem ou não relacionadas com o negócio inicial, produtos e serviços e estrategicamente substituírem operações em fase de maturidade ou declínio.

Ratten e Jones (2021) dão ênfase aos resultados que a proatividade podem ter nos Empreendedores.

As pesquisas conduzidas no campo do empreendedorismo revelam uma correlação entre a proatividade e a eficácia empreendedora (Koop e Frese, 2000 cit. por Zinga, 2007). Uma investigação de Rauch e Frese (2000) cit. por Malho (2008) descobriu diferenças entre os empreendedores e os gestores e a presença de uma relação positiva, pouco significativa entre a proatividade e o sucesso.

### **Necessidade de realização**

Identificado e explorada por David MacClelland, em 1961, a necessidade de realização, é um dos principais traços psicológicos da personalidade do empreendedor (Sorensen e Chang, 2008; Coutinho, 2008). Lee e Tsang (2001), Begley e Boyd, 1987 cit. por Utsch e Rauch, 2000 e Tajjedini e Mueller (2009) destacam a influência da necessidade de realização na motivação dos indivíduos para superar obstáculos e dificuldades em ambientes desafiadores e competitivos, visando a excelência. MacClelland (1961), Lee (1992), Epstein e Harackiewicz (1992) e Sagie e Elizur (1999) realçam que esta procura da realização não está diretamente conectada a recompensas extrínsecas. Na opinião de Shane (2003) cit. por Coutinho (2008), as pessoas com elevada necessidade de realização estão mais habilitadas a procurar as oportunidades empreendedoras.

A capacidade de enfrentar desafios e problemas novos é crucial na procura de oportunidades empreendedoras (Shane, 2003 cit. por Coutinho, 2008), juntamente com a

importância de definir objetivos, planejar e angariar dados, (Miner, 2000 cit. por Coutinho, 2008). MacClelland (1961) cit. por Sorensen e Chang (2008) evidenciou que a necessidade de realização é um factor determinante no sucesso dos empreendedores, quando analisado comparativamente com a procura dos lucros, orientando os indivíduos no sentido do contributo para o desenvolvimento económico, este traço pode ser treinado através da socialização, evidenciou o autor.

### ***Locus de controlo interno***

Rotter, em 1996, introduziu o conceito de locus de controlo interno no contexto da aprendizagem social, conforme descrito por Praag et al. (2004). O conceito de locus de controlo interno refere-se à crença de que os resultados não são determinados por fatores externos ou pelo destino, mas sim pelo controle pessoal, compreensão e ações individuais, uma noção suportada por Rotter e posteriormente discutida por Praag et al. (2004), Sorensen e Chang (2008), e Tajjedini e Mueller (2009). Indivíduos com um forte locus de controlo interno tendem a acreditar que os resultados são fruto dos seus próprios esforços, comportamentos e características inerentes, como salientam Praag et al. (2004) e Vandekerckhove e Dentchev (2005). Esta crença torna o individuo mais propensos a procurar proativamente novas oportunidades de negócio, conforme observado por Lee e Tsang (2001).

A relevância do locus de controlo interno na estabilidade, comportamento e desempenho individual é corroborada por evidências empíricas da psicologia (Boone e De Brabander, 1993 cit. por Praag et al., 2004). Em contraste, o locus de controlo externo está positivamente relacionado ao aumento do risco de stress (Baron, 1968 cit. por Praag et al., 2004), além de uma tendência para a aversão ao risco, prevalecendo um comportamentos conservadores (Baron, 1968 cit. por Praag et al., 2004) e uma capacidade reduzida de lidar com informações (Coppel e Smith, 1980 cit. por Praag et al., 2004).

A literatura refere que o locus de controlo interno é uma característica empresarial (Cromie, 2000, Ho e Koh, 1992; Koh, 1996; Robinson et al., 1991). A literatura refere que o locus de controlo interno é uma característica empreendedora (Cromie, 2000, Ho e Koh, 1992; Koh, 1996; Robinson et al., 1991). Numa amostra de estudantes, verificou-se que o locus de controlo interno estava positivamente associado ao desejo de se tornar empreendedor (Bonnett & Furnham, 1991). A literatura refere que o locus de controlo interno é uma característica empreendedora (Cromie, 2000, Ho e Koh, 1992; Koh, 1996; Robinson et al., 1991). Numa amostra de estudantes, verificou-se que o locus de controlo interno estava positivamente associado ao desejo de se tornar empreendedor (Bonnett & Furnham, 1991). Rauch e Frese

(2000) também descobriram que os empresários têm um locus de controlo interno ligeiramente mais elevado do que outras populações. Outros estudos encontraram um elevado grau de inovação, agressividade competitiva e relatos de autonomia (Utsch et al., 1999).

### **Assunção do risco**

Segundo Mohar et al., (2007) a assunção de riscos é uma das características que apresentam uma influência positiva e significativa na propensão para o empreendedorismo. Petrakis (2005) cita Forlani e Mullins (2000) definindo o risco como a medida da incerteza e da possível perda que pode resultar de um comportamento específico ou de um conjunto de ações. Manuel (2005) aborda o risco como a discrepância entre as expectativas e a realidade efetiva. A assunção de riscos reflete a tomada de decisões empresariais complexas e novas, sem conhecimento à priori das consequências, por insuficiência de dados, informação ou conhecimento (Vandekerckhove & Dentchev, 2005; Tajjedini & Mueller, 2009).

A característica que distingue os empreendedores dos gestores é a capacidade de assumir riscos (Mill, 1984 cit. por Tajjedini & Mueller, 2009) e de lidar com a incerteza (Tajjedini e Mueller, 2009), onde a escolha da via empreendedora é uma decisão individual e difícil (Liles, 1974 cit. por Coutinho, 2008). A análise da relação entre o risco e tomada de decisões pelos empreendedores é reconhecida pela sua complexidade, como destacado por Ray (1994) e discutido posteriormente por Petrakis (2005). O estudo de Kihlstrom e Lafont (1979) cit. por Vereschagina e Hopenhayn (2008) comprovou a diferença de aversão ao risco de indivíduo para indivíduo.

Giannetti e Simonov (2005) argumentam que a disposição para assumir riscos é um componente fundamental para o sucesso empreendedor. Segundo Vereschagina et al., (2008), a decisão de entrar no mundo do empreendedorismo implica uma propensão para correr riscos, onde aqueles que tem uma menor aversão ao risco frequentemente alcançam mais sucesso. Os empreendedores tendem a ver a vida de maneira mais otimista, quase como um jogo (Palich e Bagby, 1995 e Norton e Moore, 2002 cit. por Sorensen e Chang, 2008), onde a visão otimista é um fator que os diferencia dos trabalhadores por conta de outrem e tornando-os mais propensos a optar pela carreira empreendedora (van Praag, 2002 cit. por Sorensen e Chang, 2008).

### **Fatores demográficos**

Koster (2007) salienta que variáveis como a idade, o género e o nível educacional de uma população são essenciais para compreender as taxas de criação de novas empresas.

Adicionalmente, Sternberg e Wagner (2005) e Bosma e Schutjens (2011) enfatizam que, dado o caráter pessoal da decisão de iniciar um negócio, as características individuais dos empreendedores são determinantes significativos no processo de formação de empresas.

Há um aumento notável do número de mulheres que se dedicam ao Empreendedorismo, mas a investigação mostra consistentemente uma disparidade acentuada entre homens e mulheres na sua inclinação para iniciar e manter empreendimentos por conta própria (Minniti et al., 2005, como referido por Minniti e Nardone, 2007). Os homens apresentam geralmente maiores tendências para iniciar e manter o autoemprego (Reynolds et al., 2002; Minniti et al., 2005 cit. por Malho, 2008). As razões subjacentes a estas diferenças são frequentemente atribuídas a traços de personalidade distintos entre géneros (Rúbio Lopez, Cordón Pozo, e Agote Martin, 1999; Brenner, 1992cit. por Malho, 2008). Além disso, os homens e as mulheres têm geralmente atitudes diferentes em relação ao trabalho (Brenner, Pringle, e Greenhaus, 1991cit. por Malho, 2008) e exibem diferenças notáveis nos atributos psicológicos (Sexton e Bowman-Upton, 1990cit. por Malho, 2008).

Outra perspetiva sugere que as diferenças de idade ao longo da vida ativa explicam as disparidades de género no Empreendedorismo (Malho, 2008). Considera-se que fatores como o casamento e a maternidade têm um impacto negativo na probabilidade de emprego das mulheres (Charles et al., 2001). Matheus e Moser (1996), tal como cit. por Malho (2008), observaram que a idade em que os indivíduos decidem iniciar um negócio varia consoante o género, sendo que as mulheres normalmente se lançam em empreendimentos empresariais numa idade mais jovem do que os homens.

As mulheres, em comparação com os homens, têm frequentemente períodos mais curtos e menos estáveis de atividade por conta própria (Lin et al., 2000 cit. por Malho). Os empreendimentos empresariais das mulheres são bastante diversificados, predominantemente a tempo parcial e frequentemente associados a níveis de rendimento mais baixos (Malho, 2008).

O consenso atual da investigação indica que a idade de um Empreendedor tem um impacto significativo e não linear na duração do autoemprego (Malho, 2008). O modelo da "curva da banheira" propõe que os indivíduos no terço inicial da sua vida ativa são mais propensos a criar empresas, enquanto os do terço final são menos propensos a fazê-lo. A relutância em enveredar pelo Empreendedorismo no início da sua carreira é atribuída à falta de experiência profissional e, nos últimos anos, a uma maior aversão ao risco (Malho, 2008). Lévesque e Minniti (2005), tal como referido por Malho (2008), argumentam que a menor probabilidade de criar uma empresa na fase final da vida ativa se deve à atração por empregos assalariados que oferecem uma remuneração mais elevada.

## **Empreendedor e a inovação**

A inovação pode ser definida como o compromisso e a capacidade de desenvolvimento tecnológico e é considerado um fator determinante da atividade empreendedora (Schumpeter, 1934). O empreendedorismo e a inovação têm raízes comuns em Schumpeter (1934), este que estabeleceu o conceito de "empreendedor como inovador" como um componente essencial do desenvolvimento económico (Wong, Ho & Autio, 2005). Vários campos científicos têm explorado os conceitos de inovação e empreendedorismo (Landström, Åström, & Harirchi, 2015). A partir das teorias originais de Schumpeter (1934) até aos estudos contemporâneos sobre a influência da inovação no desenvolvimento empresarial (Winter, 2006), tem-se observado uma crescente interdependência entre a inovação e o empreendedorismo. Uma das questões abordadas nestes debates é se as oportunidades são criadas ou descobertas (Alvarez, Barney, & Anderson, 2013; Ardichvili, Cardozo, & Ray, 2003; Buenstorf, 2007). Adicionalmente, é analisado em que medida as novas empresas (*startups*) podem estimular a competitividade entre as empresas já estabelecidas (Winter, 2006) e as condições que favorecem, simultaneamente, o empreendedorismo e inovação (Acs, Autio, & Szerb, 2014; Autio, Kenney, Mustar, Siegel, & Wright, 2014; Shane, 2009).

Zhao, (2005) realça que a inovação é a fonte do empreendedorismo e o empreendedorismo permite que a inovação prospere e concretize o seu valor social e económico. O empreendedorismo está relacionado com a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades. A dinâmica empreendedora é crucial para a renovação e para o crescimento económico (Shane & Venkataraman, 2000). Crossan e Apaydin, (2010) destaca que a inovação está relacionada com o desenvolvimento, adoção e exploração de atividades que acrescentam valor económico, social e ambiental. Os empreendedores são reconhecidos pelo seu papel fundamental como agentes do crescimento económico, estimulando a economia através da inovação e produção de (Barwinski, Qiu, Aslam, & Clauss, 2020; Ferreira, Fernandes, & Ferreira, 2019; McDowell, Peake, Coder, & Harris, 2018).

### **1.3.2 Determinantes do Empreendedorismo**

O desempenho empresarial de um país depende de uma multiplicidade de fatores subjacentes, juntamente com os atributos pessoais dos Empreendedores (Eurostat,2012). O quadro da OCDE (2012) reúne estes fatores e, agrupando-os em temas separados.

A OCDE baseia-se em muitos dos contributos importantes para a literatura neste domínio, como os de Audretsch, Thurik e Verheul (Audretsch et. al, 2002); o quadro político desenvolvido nos trabalhos de Lundström e Stevenson (Lundström e Stevenson, 2005) e o Índice de Empreendedorismo Dinamarquês (Hoffmann, 2007), combinados com uma abordagem política pragmática (Eurostat, 2012).

Na literatura são utilizadas muitas palavras e frases para descrever os fatores que afetam o Empreendedorismo (Schramm, 2006). Mas as diferenças entre estes diversos estudos são muitas vezes em grande parte semânticas; a maioria concorda, por exemplo, que os empreendedores e o Empreendedorismo são criados por uma combinação de três fatores: oportunidades, pessoas qualificadas e recursos. Estes três fatores são todos afetados por dois fatores importantes (temas): o quadro regulamentar circundante e a cultura.

Os recursos refletem o acesso ao capital, à Investigação e Desenvolvimento (I&D) e à tecnologia. Estes são os fatores importantes para os Empreendedores e o Empreendedorismo em geral. De facto, muitos estudos sobre o Empreendedorismo destacam o capital como um dos fatores mais críticos para o sucesso (UE, 2003). O capital abrange todas as fases da vida empresarial, desde o acesso aos primeiros fundos de arranque até ao acesso aos mercados de ações. A I&D cria novas invenções que o Empreendedor e as empresas empreendedoras podem transformar em novos produtos ou processos. Neste contexto, a I&D deve ser entendida como um recurso que pode ser criado ou adquirido, quer diretamente, quer sob uma forma incorporada ou difundida.

Neste contexto, as pessoas qualificadas estão relacionadas com as capacidades do Empreendedor e com o acesso a outras capacidades no âmbito da infraestrutura empresarial (Lee et. al, 2000).

As oportunidades são criadas pelas condições de mercado no país. Estas condições de mercado incluem o envolvimento público nos mercados, a concorrência nos mercados, o acesso a mercados estrangeiros, a regulamentação dos contratos públicos, etc.

O Empreendedorismo ocorre dentro de um quadro regulamentar, que afeta o desempenho. Uma combinação de oportunidades, capacidades e recursos não conduz necessariamente ao empreendedorismo se os custos de oportunidade (por exemplo, perda de salário e de seguro de saúde) e os custos de arranque ultrapassarem os potenciais benefícios. Neste caso, um potencial Empreendedor racional não aproveitará a oportunidade e não criará valor através de um novo produto, processo ou mercado.

Neste quadro, o quadro regulamentar é definido de forma muito ampla e inclui todos os impostos, regulamentos e outras regras e instituições públicas que afetam o Empreendedorismo.

Todos os indicadores que medem impostos, regulamentos ou outras regulamentações que aumentam ou diminuem o incentivo às atividades empresariais são abrangidos por este tema.

Por último, a cultura afeta todas as partes do modelo e é incluída como o último fator do quadro. A cultura influencia o comportamento, as atitudes e a eficácia global de um Empreendedor e, além disso, passa muitas vezes despercebida pelo Empreendedor (Ivancevich & Matteson, 1996). Neste quadro, a cultura compreende os pressupostos, adaptações, percepções e aprendizagem de cada indivíduo.

O Empreendedorismo é também afetado por condições macroeconómicas básicas. É de esperar que uma taxa de desemprego elevada, por exemplo, aumente a percentagem de indivíduos motivados para se tornarem empreendedores. No entanto, apesar da sua importância óbvia para o Empreendedorismo, estas condições estão atualmente excluídas deste quadro.

Em suma, seis temas (acesso ao capital, acesso à I&D e à tecnologia, capacidades, condições de mercado, quadro regulamentar e cultura) descrevem os fatores determinantes do espírito empresarial (Figura 1).

As seis principais determinantes temáticas do Empreendedorismo acima descritas são afetadas por muitas áreas políticas diferentes. Os domínios de intervenção não são, normalmente, conceitos bem definidos, uma vez que refletem geralmente um simples conjunto de instrumentos políticos com objetivos semelhantes. Por exemplo, a promoção de investimentos em capital de risco pode ser dividida em modos mais pormenorizados de acesso ao capital, como empréstimos, capital de risco ou business angels.


Além disso, os domínios de intervenção podem afetar mais do que um destinatário. No entanto, cada área política descrita a seguir é colocada em relação ao fator determinante que se pensa afetar mais.

O número de domínios de intervenção descritos a seguir reflete as deliberações do PEI e dos seus parceiros e, em especial, os seminários organizados pelo Eurostat em 2007. Estas deliberações resultaram numa lista de 38 domínios de intervenção. A lista procura ser tão exaustiva quanto possível, na medida em que tenta abranger os domínios políticos mais importantes. Mas também é vista como um ponto de partida, permitindo que sejam feitas adições e alterações ao longo do tempo, à medida que o nosso conhecimento coletivo sobre o Empreendedorismo se expande.

No Anexo 2 são apresentados pormenores sobre cada um dos domínios atualizados. Ao longo do tempo, serão efetuadas análises mais profundas para determinar os domínios críticos para o Empreendedorismo e, na verdade, a importância de cada determinante na criação ou no

impedimento do Empreendedorismo e dos empreendedores, bem como a sua relação com os indicadores específicos de desempenho do Empreendedorismo.

Figura 1: Quadro OCDE/Eurostat Determinantes do Empreendedorismo

Determinantes						Desempenho Empresarial	Impacto																								
Quadro regulatório	Condições de mercado	Acesso a financiamento	Criação e difusão de conhecimento	Capacidades empreendedoras	Cultura	Empresas	Criação de Emprego																								
Encargos administrativos de entrada	Leis da concorrência	Acesso a financiamento por dívida	Investimento em I&D	Formação e experiência dos empreendedores	Atitude face ao risco na sociedade	Emprego	Crescimento Económico																								
Encargos administrativos de crescimento	Concorrência	Business angels	Interface universidade/indústria	Educação em negócios e empreendedorismo (competências)	Atitudes em relação aos empreendedores	Riqueza	Redução da Pobreza																								
Regulação da insolvência	Acesso ao mercado interno	Venture Capital	Cooperação tecnológica entre empresas	Infraestruturas de empreendedorismo	Aspiração à propriedade empresarial (negócio próprio)		Formalização do setor informal																								
Regulamentos de segurança, saúde e ambiente	Acesso aos mercados externos	Crowdfunding	Difusão tecnológica	Imigração	Educação para o empreendedorismo (mentalidade)																										
Regulamentação de produtos	Grau de envolvimento público	Acesso a outros tipos de capital próprio	Acesso a internet																												
Regulamentação do mercado de trabalho	Procedimento de contratação pública	Mercado de ações																													
Estrutura jurídica e tribunal																															
Segurança social e saúde																															
Impostos sobre o rendimento: impostos sobre herança																															
Impostos sobre empresas e capitais																															
						<table border="1"> <thead> <tr> <th>Empresas</th> <th>Emprego</th> <th>Riqueza</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Taxa de nascimento de empresas empregadoras</td> <td>Participação de empresas de alto crescimento (por emprego)</td> <td>Participação de empresas de alto crescimento (por faturamento)</td> </tr> <tr> <td>Taxa de morte de empresas empregadoras</td> <td>Participação de gazetas (por emprego)</td> <td>Participação de gazetas (por faturamento)</td> </tr> <tr> <td>Rotatividade de negócios</td> <td>Taxa de propriedade de start-ups</td> <td>Valor adicionado, empresas jovens ou pequenas</td> </tr> <tr> <td>Crescimento da população de novos negócios</td> <td>Taxa de propriedade da população empresarial</td> <td>Contribuição de produtividade, empresas jovens ou pequenas</td> </tr> <tr> <td>Taxas de sobrevivência aos 3 e 5 anos</td> <td>Emprego em empresas de 3 e 5 anos</td> <td>Desempenho de inovação, empresas jovens ou pequenas</td> </tr> <tr> <td>Proporção de empresas de 3 e 5 anos que são antigas</td> <td>Tamanho médio das empresas após 3 e 5 anos</td> <td>Desempenho de exportação, empresas jovens ou pequenas</td> </tr> <tr> <td>Tamanho médio das empresas após 3 e 5 anos</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Empresas	Emprego	Riqueza	Taxa de nascimento de empresas empregadoras	Participação de empresas de alto crescimento (por emprego)	Participação de empresas de alto crescimento (por faturamento)	Taxa de morte de empresas empregadoras	Participação de gazetas (por emprego)	Participação de gazetas (por faturamento)	Rotatividade de negócios	Taxa de propriedade de start-ups	Valor adicionado, empresas jovens ou pequenas	Crescimento da população de novos negócios	Taxa de propriedade da população empresarial	Contribuição de produtividade, empresas jovens ou pequenas	Taxas de sobrevivência aos 3 e 5 anos	Emprego em empresas de 3 e 5 anos	Desempenho de inovação, empresas jovens ou pequenas	Proporção de empresas de 3 e 5 anos que são antigas	Tamanho médio das empresas após 3 e 5 anos	Desempenho de exportação, empresas jovens ou pequenas	Tamanho médio das empresas após 3 e 5 anos			
Empresas	Emprego	Riqueza																													
Taxa de nascimento de empresas empregadoras	Participação de empresas de alto crescimento (por emprego)	Participação de empresas de alto crescimento (por faturamento)																													
Taxa de morte de empresas empregadoras	Participação de gazetas (por emprego)	Participação de gazetas (por faturamento)																													
Rotatividade de negócios	Taxa de propriedade de start-ups	Valor adicionado, empresas jovens ou pequenas																													
Crescimento da população de novos negócios	Taxa de propriedade da população empresarial	Contribuição de produtividade, empresas jovens ou pequenas																													
Taxas de sobrevivência aos 3 e 5 anos	Emprego em empresas de 3 e 5 anos	Desempenho de inovação, empresas jovens ou pequenas																													
Proporção de empresas de 3 e 5 anos que são antigas	Tamanho médio das empresas após 3 e 5 anos	Desempenho de exportação, empresas jovens ou pequenas																													
Tamanho médio das empresas após 3 e 5 anos																															

Fonte: Elaboração Própria com base em Quadro OCDE/ Eurostat- Determinantes do Empreendedorismo

Segundo o Eurostat (2012) muitos dos indicadores determinantes já se encontram disponíveis, o que, de facto, constituiu parte da justificação para a sua inclusão, apresentando o exemplo do Consórcio Internacional para o Empreendedorismo (CIE) recolhe e avalia anualmente a qualidade de uma série de indicadores de empreendedorismo facilmente disponíveis (Hoffmann, 2006).

No entanto, muitos outros terão ainda de ser desenvolvidos e elaborados de forma a torná-los tão comparáveis quanto possível a nível internacional, em especial os que são de natureza mais subjetiva, como os que se inserem no tema da cultura. Mas, como já foi mencionado, o desenvolvimento do quadro é um passo importante e necessário para que isso seja possível Eurostat (2012).

### Quadro Regulatório

O empreendedorismo é amplamente reconhecido como um motor de crescimento económico e inovação, desempenhando um papel central no desenvolvimento de novos

produtos, serviços e mercados (Audretsch, 2007; Shane, 2003). Uma dimensão crítica que influencia a atividade empreendedora é o quadro regulatório dentro do qual os indivíduos operam (Djankov et al., 2002). Este quadro compreende a legislação, regulação e procedimentos administrativos que definem o caminho para a criação e gestão de novos empreendimentos (Baumol, 1990).

A literatura sobre a relação entre regulação e empreendedorismo é extensa e oferece perspectivas variadas. Djankov et al. (2002) argumentam que as cargas administrativas, como o custo e a complexidade de iniciar um negócio, têm um impacto significativo na decisão de entrar no empreendedorismo. A sua análise demonstra que uma maior regulação está associada a uma redução no número de novas firmas. De maneira semelhante, Klapper, Laeven e Rajan (2006) encontraram uma relação negativa entre regulações de entrada de negócios e a variedade de produtos no mercado.

Uma certa medida de regulação pode proteger os empresários de práticas anticoncorrenciais e falhas de mercado, assim como promover a justiça e a transparência (Acs, Audretsch, & Evans, 1994). Neste contexto, uma abordagem equilibrada de regulação pode efetivamente incentivar a atividade empreendedora (Baumol, Litan, & Schramm, 2007).

Outro aspecto do quadro regulatório é a regulação de falências, que pode influenciar a percepção de risco e a disposição para empreender (Lee, Yamakawa, Peng, & Barney, 2011). Regulações que permitem um recomeço após falências sem penalizações excessivas podem encorajar a tomada de risco e inovação (Armour & Cumming, 2008).

Adicionalmente, regulações do mercado de trabalho, tais como a dificuldade de despedir e contratar, podem afetar a flexibilidade com que as empresas respondem às mudanças do mercado e gerem os seus recursos humanos (Botero et al., 2004). Uma maior rigidez pode dissuadir o investimento em novas empresas devido ao potencial aumento dos custos laborais (Griffith, Redding, & Van Reenen, 2004).

Finalmente, o quadro judicial e legal que garante a execução de contratos é fundamental para o desenvolvimento empresarial (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 1997). Um sistema judicial eficiente reduz a incerteza e os custos de transação, promovendo assim a atividade empreendedora (Dakolias, 1999).

Segundo Rashid e Ratten (2021) as regras do ambiente em termos de regulamentação afetam a criação de empresas.

Em suma, o "Quadro Regulatório" apresenta uma relação complexa com o empreendedorismo. Uma regulação excessiva pode inibir a entrada de novos empreendedores, enquanto um sistema regulatório bem desenhado pode facilitar o empreendedorismo e o

desenvolvimento de novos negócios (Acs & Szerb, 2007). Portanto, é essencial que os decisores das políticas considerem cuidadosamente o impacto das regulações no comportamento empreendedor ao desenvolver políticas para fomentar a atividade empreendedora.

A tabela de subdivisões do determinante Quadro Regulatório pode ser consultada no Anexo 2.

### **Condições de mercado**

O empreendedorismo é fundamental para o crescimento económico e inovação, sendo profundamente influenciado pelas condições de mercado. Estas condições, que variam desde leis antitruste até ao acesso a mercados estrangeiros, moldam o ambiente onde os empreendedores operam. Conforme destacado por Baumol (1990), leis antitruste eficazes são essenciais para assegurar a concorrência e prevenir monopólios, criando um ambiente propício para novos empreendimentos. Audretsch e Thurik (2001) enfatizam a importância de regulamentações equitativas em setores de rede, como telecomunicações, que promovem a inovação e a entrada de novos players no mercado.

A capacidade de penetrar em mercados internacionais, segundo Krugman (1991), é crucial para o crescimento dos negócios, e políticas que facilitam este acesso podem impulsionar o empreendedorismo transfronteiriço. Por outro lado, a participação do estado na economia, analisada por North (1990), pode tanto estimular quanto inibir o empreendedorismo, dependendo de como é equilibrada. Djankov et al. (2002) demonstram que processos simplificados de licenciamento podem incentivar a criação de empresas, enquanto a estrutura do sistema bancário, crucial para o fornecimento de capital, é destacada por Levine (2005) como fundamental para empreendedores.

Além disso, outros fatores, como a procura do consumidor e controles de preços, são relevantes. A pesquisa de Porter (2000) sobre a vantagem competitiva ilustra como a compreensão da procura do consumidor pode levar a inovações e sucesso empresarial. Em resumo, as condições de mercado são determinantes fundamentais do empreendedorismo, influenciando decisões de negócios, inovação e crescimento, como argumentado por Acs & Audretsch (1988). A compreensão destes fatores é essencial para criar um ambiente que promova o desenvolvimento empresarial.

A tabela de subdivisões do determinante Condições de Mercado pode ser consultada no Anexo 2.

## **Acesso a financiamento**

O acesso ao financiamento é um elemento fundamental no contexto do empreendedorismo, desempenhando um papel crucial no desenvolvimento económico e na inovação. Como destaca Ferreira (2022), no cenário português, compreender como as restrições financeiras afetam os empreendedores é vital para promover um empreendedorismo de alta qualidade que contribua para a criação de empregos e crescimento económico.

Ferreira (2022) analisa profundamente a influência do acesso ao financiamento no empreendedorismo em Portugal, utilizando o programa 'Montante Único' como um estudo de caso. Este programa evidencia que "um acréscimo de mil euros no financiamento aumenta a probabilidade de se tornar empreendedor em 0,12 pontos percentuais" (Ferreira, 2022), sublinhando a importância do alívio das restrições financeiras para o desenvolvimento de empresas inovadoras e de rápido crescimento.

Globalmente, as pequenas e médias empresas (PMEs) enfrentam desafios significativos no acesso ao financiamento. Beck & Demirguc-Kunt (2006) exploram essas restrições, enfatizando que "SMEs form a large part of private sector in many developed and developing countries" (Beck & Demirguc-Kunt, 2006). A pesquisa sugere que o desenvolvimento financeiro e institucional é essencial para reduzir as barreiras ao crescimento das PMEs.

No que diz respeito às start-ups, Cassar (2004) investiga os determinantes da estrutura de capital e do uso de financiamento, destacando que "*the larger the start-up, the greater the proportion of debt, long-term debt, and outside and bank financing in the firm*" (Cassar, 2004). Esse estudo ressalta a importância de fatores como escala, ativos tangíveis e intenções de crescimento nas decisões de financiamento das start-ups.

Além dos empréstimos bancários tradicionais, existem várias outras fontes de financiamento disponíveis para os empreendedores. Business angels, conforme explorado por Mason e Harrison (2000), oferecem não apenas capital, mas também experiência e redes de contatos. O venture capital, segundo Gompers e Lerner (2001), fornece recursos e conhecimentos essenciais para o crescimento e escalabilidade das empresas. O crowdfunding, destacado por Mollick (2014), permite que ideias inovadoras ganhem suporte direto de uma ampla base de pequenos investidores. Além disso, o acesso ao mercado de ações, como discutido por Ritter e Welch (2002), pode fornecer um caminho significativo para a capitalização de empresas mais estabelecidas.

A combinação das análises de Ferreira (2022), Beck & Demirguc-Kunt (2006), Cassar (2004), juntamente com os insights de outros pesquisadores sobre diversas fontes de financiamento, oferece uma visão abrangente do papel do acesso ao financiamento no

empreendedorismo. Estes estudos e informações coletivamente destacam que, seja em Portugal ou em um contexto global, a superação das restrições financeiras e a escolha da fonte de financiamento adequada são essenciais para o sucesso e expansão das empresas no cenário empreendedor.

A tabela de subdivisões do determinante Acesso a Financiamento pode ser consultada no Anexo 2.

### **Criação e difusão de conhecimento**

O investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (I&D) é um motor essencial para a inovação e o desenvolvimento empresarial. Bozeman e Link (2015) destacam a importância das parcerias público-privadas em I&D, argumentando que "essas colaborações são vitais para o avanço da inovação tecnológica" (Bozeman & Link, 2015). Hall e Lerner (2010) complementam essa visão, examinando como diferentes métodos de financiamento impactam a pesquisa e o desenvolvimento, ressaltando que "as formas de financiamento podem moldar significativamente o caminho da inovação" (Hall & Lerner, 2010).

A interação entre universidades e indústrias é fundamental para o empreendedorismo. Etzkowitz e Leydesdorff (2000) exploram a dinâmica dessa colaboração no modelo da Triple Helix, afirmando que "a interface universidade-indústria é crucial para a inovação e o empreendedorismo" (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000). Perkmann et al. (2013) oferecem uma análise abrangente das relações universidade-indústria, enfatizando que "a colaboração acadêmica com a indústria é um fenômeno crescente e essencial para o desenvolvimento tecnológico" (Perkmann et al., 2013).

A cooperação tecnológica entre empresas é um pilar para a inovação e o crescimento empresarial. Powell et al. (1996) demonstram como as redes interorganizacionais na biotecnologia promovem a inovação, destacando que "as parcerias entre empresas podem acelerar o desenvolvimento e a comercialização de tecnologias" (Powell et al., 1996). Teece (1992) aborda a importância da cooperação para o progresso tecnológico, salientando que "regimes de inovação rápida muitas vezes dependem de arranjos organizacionais que fomentam a cooperação" (Teece, 1992).

Rogers (2003) é um autor fundamental no estudo da difusão tecnológica, com seu trabalho "*Diffusion of Innovations*" oferecendo insights profundos sobre como as inovações se espalham. Rogers afirma que "a difusão é um processo social, através do qual uma inovação é comunicada ao longo do tempo entre os participantes de um sistema social" (Rogers, 2003). Greenhalgh et al. (2004) analisam a difusão de inovações em organizações de serviços,

ressaltando que "compreender os fatores que influenciam a difusão de inovações é crucial para o sucesso empresarial" (Greenhalgh et al., 2004).

O acesso à internet é um fator decisivo na era da informação, influenciando fortemente a disseminação de conhecimento. Castells (2001), em "*The Internet Galaxy*", discute o impacto abrangente da internet, observando que "a internet é tanto um meio quanto um resultado de inovações digitais que estão remodelando a sociedade" (Castells, 2001) e DiMaggio et al. (2001) exploram as implicações sociais da internet, destacando seu papel na transformação das práticas sociais e empresariais.

A tabela de subdivisões da Criação e difusão do Conhecimento pode ser consultada no Anexo 2.

### **Capacidades empreendedoras**

Zampier e Takahashi destacam a importância das competências empreendedoras e dos processos de aprendizagem empreendedora, sugerindo que estes aspectos são cruciais para a eficácia e sucesso dos empreendedores. Esta abordagem é reforçada por Dias, Nardelli e Vilas Boas (2008), que sublinham a necessidade de uma ampla gama de habilidades sociais para a interação eficaz e gestão dentro do cenário empreendedor.

Bittencourt (2005) e Freitas e Brandão (2006) salientam a relevância do processo de aprendizagem no desenvolvimento de competências empreendedoras, integrando conhecimento e prática de forma a aprimorar as habilidades necessárias para o empreendedorismo. Le Boterf (2003) e Feuerschütte e Alperstedt (2008) destacam a associação entre competência e processo de aprendizagem, indicando que a competência se expressa na ação, envolvida em conhecimentos e experiências acumulados. Politis (2005) acrescenta que é essencial incluir conceitos e teorias que abordem a aprendizagem empreendedora como um processo experiencial.

A integração de teorias de aprendizagem empreendedora e competências empreendedoras é exemplificada nos modelos de Rae (2004) e Politis (2005), que oferecem uma visão conceitual abrangente sobre o tema. Além disso, Long (1983), Swieringa e Wierdsma (1992), Demo (1994), Cooley (1990) e Rae (2005) relacionam o conceito de empreendedor a competências gerenciais e a capacidade de identificar oportunidades.

Incorporando as perspectivas de Marvel et al. (2020), a discussão sobre a capacidade empreendedora se expande para incluir a importância do capital humano geral e a *coachability* na inovação de produtos e serviços, enfatizando que um conhecimento abrangente e a capacidade de aprendizado são cruciais para a inovação empreendedora. Markman e Baron

(2003) complementam essa visão destacando a importância do alinhamento entre as qualidades individuais dos empreendedores e os desafios do empreendedorismo, enquanto Shane e Venkataraman (2000) sublinham a relevância da detecção e exploração de oportunidades empreendedoras.

Em conclusão, a capacidade empreendedora engloba um espectro amplo de habilidades, conhecimentos e experiências, onde a formação contínua, a aprendizagem experiencial e a capacidade de adaptar-se a cenários em constante mudança são elementos-chave para o sucesso no empreendedorismo. Este campo de estudo continua a evoluir, refletindo a dinâmica e a complexidade do ambiente empresarial contemporâneo.

A tabela de subdivisões do determinante Capacidades Empreendedoras pode ser consultada no Anexo 2.

### **Cultura**

A cultura empreendedora, elemento-chave no fomento do empreendedorismo, é influenciada por diversos fatores, incluindo a atitude face ao risco, as atitudes em relação aos empreendedores, a aspiração à propriedade empresarial e a educação para o empreendedorismo. No contexto português, a compreensão desta cultura é essencial para entender as dinâmicas subjacentes e as barreiras enfrentadas pelos empreendedores. Hayton, George e Zahra (2002) enfatizam a importância da cultura nacional no comportamento empreendedor, salientando como diferentes aspetos culturais podem afetar a propensão para empreender.

A perceção social do empreendedorismo em Portugal tem evoluído significativamente, principalmente após a crise económica de 2008. Santos (2016) observa que esta evolução reflete uma mudança na valorização do empreendedorismo como uma rota viável e desejável para o desenvolvimento profissional e pessoal. Esta mudança é evidenciada pelo aumento no número de start-ups e pela maior cobertura mediática de empreendedores de sucesso.

No âmbito educacional, a importância da formação empreendedora é cada vez mais reconhecida nas escolas e universidades portuguesas. Costa, Soares e de Sousa (2019) salientam a importância destes programas na promoção de competências empresariais e na sensibilização para a carreira empreendedora. Estes esforços educacionais estabelecem uma base sólida para futuros empreendedores, necessárias e promovendo uma mentalidade empreendedora.

Um aspeto crítico da cultura empreendedora é a relação com o risco e o fracasso. Tradicionalmente, em muitas culturas, incluindo a portuguesa, existe uma tendência de aversão ao risco e um estigma associado ao fracasso empresarial, Silva (2008) sublinha a relação intrínseca entre a cultura nacional portuguesa e a atitude face ao risco, destacando a prevalência

do medo de falhar e uma aversão ao risco, elementos que potencialmente inibem a atividade empreendedora em Portugal

Reis, Ferreira e Seruca (2018) argumentam que superar essa barreira cultural é essencial para criar um ambiente mais favorável ao empreendedorismo, onde o risco é visto como uma parte inerente da inovação e do crescimento empresarial.

As redes sociais e as comunidades empreendedoras fornecem suporte, recursos, conhecimento e um sentido de pertença, essenciais para os empreendedores. Ferreira, Fayolle e Fernandes (2017) destacam a importância dessas redes na criação de um ecossistema favorável ao empreendedorismo em Portugal, onde os indivíduos podem compartilhar experiências, aprender uns com os outros e obter acesso a recursos cruciais.

No que concerne à educação para o empreendedorismo, a abordagem de Hofstede (1980) sobre cultura nacional fornece insights valiosos. O modelo de Hofstede destaca como os valores culturais influenciam o sistema educacional, incluindo a formação empreendedora, enfatizando a necessidade de alinhar a educação para o empreendedorismo com o contexto cultural específico.

A tabela de subdivisões do determinante Cultura pode ser consultada no Anexo 2.

## **2 Metodologia**

### **2.1 Problemática e Objetivo em Estudo**

A presente investigação propõe-se a examinar os determinantes que influenciam a percepção e a prática do empreendedorismo no contexto português. À luz do crescimento global dedicado ao estudo sobre o empreendedorismo, e tendo inúmeros decisores políticos e académicos a sublinhar a sua importância estratégica, emerge a necessidade de aprofundar o conhecimento sobre os fatores que moldam o ecossistema empreendedor em Portugal.

O *Global Entrepreneurship Monitor* (2023) evidencia que o medo de falhar em Portugal ascendia em 2019 os 49%, neste sentido, o estudo centra-se na exploração e análise dos determinantes que influenciam a percepção do empreendedor em Portugal.

O objetivo principal é identificar os fatores que têm maior impacto na decisão de empreender e na autopercepção dos indivíduos como empreendedores. Além disso, procura entender a relação entre o contexto regulatório, as condições de mercado, o acesso a financiamento, a criação e difusão do conhecimento, as capacidades empreendedoras e a cultura empreendedora. Este estudo procura responder a estas questões através de uma análise de variância (ANOVA) com um nível de significância de 0.10, proporcionando um critério flexível

para captar tendências emergentes e relações sutis. Esta metodologia permitirá uma avaliação mais abrangente dos múltiplos aspetos que influenciam o ecossistema empreendedor português, fornecendo insights para a formulação de políticas eficazes e estratégias de apoio ao empreendedorismo.

**Hipótese Nula (H0):** Não existe associação entre os determinantes observados (Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso a Financiamento, Criação e Difusão do Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e a Cultura) e a probabilidade de uma pessoa se considerar empreendedor ou estar diretamente ligada a uma atividade empreendedora.

**Hipótese Alternativa (H1):** Existe uma associação entre os determinantes observados (Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso a Financiamento, Criação e Difusão do Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e a Cultura) e a probabilidade de uma pessoa se considerar empreendedor ou estar diretamente ligada a uma atividade empreendedora.

## **Questões de Investigação**

Com base no quadro dos determinantes do empreendedorismo da OCDE iniciado em 2006 e que ao longo dos tempos tem vindo a sofrer alterações, foram elaboradas um conjunto de questões de investigação para cada uma das seis dimensões em estudo (Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso a Financiamento, Criação e Difusão do Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e Cultura).

**Quadro Regulatório:** Como é que as políticas fiscais e o ambiente regulatório afetam a perceção do empreendedorismo em Portugal?

H0: O quadro regulatório e as políticas fiscais não têm impacto significativo na perceção do empreendedorismo em Portugal

H1: O quadro regulatório e as políticas fiscais têm um impacto significativo na perceção do empreendedorismo em Portugal.

**Condições de Mercado:** Qual o impacto do envolvimento do governamental e do investimento das empresas públicas na motivação para empreender?

H0: O envolvimento governamental e o investimento das empresas públicas não influenciam significativamente a motivação para empreender em Portugal.

H1: O envolvimento governamental e o investimento das empresas públicas influenciam significativamente a motivação para empreender em Portugal.

**Acesso a Financiamento:** De que forma a disponibilidade de financiamento influencia a decisão de iniciar um negócio (empreender)?

H0: A disponibilidade de financiamento não afeta significativamente a decisão de iniciar um negócio em Portugal.

H1: A disponibilidade de financiamento afeta significativamente a decisão de iniciar um negócio em Portugal.

**Criação e Difusão do Conhecimento:** Qual o papel da colaboração entre as universidades e a indústria e o financiamento à pesquisa na promoção do empreendedorismo?

H0: A colaboração entre as universidades e a indústria e o financiamento à pesquisa não têm um impacto significativo na promoção do empreendedorismo em Portugal.

H1: A colaboração entre universidades e a indústria e o financiamento à pesquisa têm um impacto significativo na promoção do empreendedorismo em Portugal.

**Capacidades Empreendedoras:** De que forma a educação empreendedora e as infraestruturas de apoio impactam a capacidade de empreender?

H0: A educação empreendedora e as infraestruturas de apoio não impactam significativamente a capacidade de empreender em Portugal.

H1: A educação empreendedora e as infraestruturas de apoio impactam significativamente a capacidade de empreender em Portugal.

**Cultura:** De que maneira as atitudes culturais, como a disposição para empreender e o medo do fracasso, moldam o ambiente empreendedor em Portugal?

H0: As atitudes culturais, incluindo a disposição para empreender e o medo do fracasso, não moldam significativamente o ambiente empreendedor em Portugal.

H1: As atitudes culturais, incluindo a disposição para empreender e o medo do fracasso, moldam significativamente o ambiente empreendedor em Portugal.

2.2 Delimitação do estudo, caracterização da amostra e instrumento de recolha de dados

A realização do presente estudo tem por base dados recolhidos através de um questionário elaborado e tratado através da plataforma Qualtrics XM no durante os dias 12 de Dezembro e 20 de Dezembro do ano 2023.

No que concerne à amostra, esta trata-se de indivíduos escolhidos aleatoriamente e, que foram convidados a colaborar na recolha de dados. Para a realização do presente estudo, optou-se por recolher dados através da partilha de um questionário através de redes sociais, método este que conferiu uma representatividade extensiva e uma heterogeneidade demográfica e comportamental intrínseca que estas plataformas oferecem.

A formulação do questionário teve por base o quadro de determinantes do empreendedorismo figura 1 da OCDE (2017), onde foram analisadas a relação entre as questões dos Determinantes e a perceção empreendedora dos inquiridos

No que se refere aos dados recolhidos, os mesmos foram tratados e analisados através da plataforma Qualtrics XM e Microsoft Excel.

Em seguida, foi proposta uma investigação sobre as variáveis dos determinantes que podem influenciar a auto perceção de indivíduos como empreendedores ou sua associação direta com atividades empreendedoras. Para a devida análise, será aplicada a Análise de Variância (ANOVA), uma ferramenta estatística destinada a comparar médias entre múltiplos grupos independentes.

O objetivo primário deste teste estatístico é avaliar se as diferenças nas médias de resposta a questões específicas, cada qual representando um determinante como o Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso a Financiamento, Criação e Difusão do Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e a Cultura são estatisticamente significativas. Isso permitirá identificar os fatores que têm um impacto na perceção empreendedora dos indivíduos. A ANOVA será conduzida com um nível de significância estipulado em 0,10 ( $\alpha=0,10$ ).

### **Caracterização da Amostra**

Para a realização do presente estudo, participaram 322 inquiridos dos quais 178 (55,3%) do sexo feminino, 143 (44,4%) do sexo masculino e 1 (0,3%) preferiu não se identificar. Verificou-se que as idades dos participantes variaram entre os 12 e os 77 anos ( $M = 37,7$ ;  $DP = 14,5$ ).

No decorrer do questionário os inquiridos foram conduzidos a responder se os mesmos se identificavam como empreendedores, constatou-se que 108 (33,5%) identificava-se como sendo empreendedor e 214 (66,4%) como não o sendo. Relativamente aos inquiridos

empreendedores 63 (58,3%) são do género masculino, 44 (40,7%) do género feminino e 1 (0,3%) preferi-o não se identificar, tendo-se verificado que as idades dos empreendedores variaram entre os 15 e os 77 anos ( $M = 40,1$ ;  $DP = 14,3$ ).

No que respeita ao grau de formação académica da amostra global (322 inquiridos), verificou-se que 140 participantes (43,5%) tem uma licenciatura, 88 (27,3%) afirmou ter concluído o Ensino Secundário, 58 (18%) o Mestrado, 20 (6,2%), 6 (1,9%) o Doutoramento, o 3º Ciclo do Ensino Básico, 3 (0,9%) o 1º Ciclo do Ensino Básico, 3 (0,9%) o 2º Ciclo do Ensino Básico, 3 (0,93%) Pós-Graduação e 1 (0,31%) afirma ter Bacharelato. Nota-se que os 4 participantes que selecionaram a opção “Outro” incluem-se nas categorias de Pós-Graduação e Bacharelato.

Relativamente ao grau de formação académica dos inquiridos que se consideram empreendedores verificou-se que 48 (44,4%) tem uma licenciatura, 36 (33,3%) afirmou ter concluído o Ensino Secundário, 12 (11,1%) o Mestrado, 7 (6,5%) o 3º Ciclo do Ensino Básico, 2 (1,9%) o 1º Ciclo do Ensino Básico, 1 (0,9%) o 2º Ciclo do Ensino Básico, 1 (0,9%) Doutoramento e 1 (0,9%) Bacharelato.

Constatou-se que a zona de residência da amostra global (322 inquiridos) apresentava uma predominância de indivíduos do Alentejo, com 154 participantes (47,83%) a afirmarem residir nesta zona de Portugal, 86 (26,71%) de Lisboa e Vale do Tejo, 48 (14,9%) do Centro, 17 (5,3%) do Norte, 8 (2,5%) do Algarve, 5 (1,6%) Não residem em Portugal, 2 (0,6%) na Madeira e 2 (0,6%) nos Açores.

Relativamente à zona de residência dos inquiridos que se consideram empreendedores, observou-se uma predominância de indivíduos do Alentejo, com 59 participantes (54,6%) a afirmarem residir nesta zona de Portugal, 27 (25%) de Lisboa e Vale do Tejo, 11 (10,2%) do Centro, 5 (4,6%) do Algarve, 3 (2,8%) do Norte, 2 (1,9%) Não residem em Portugal e 1 (0,9%) nos **Açores**.

### **Instrumento de Recolha de dados**

Para a recolha de dados, recorreu-se a um questionário que consta no Anexo 1, composto pelos seguintes blocos de questões: a) consentimento informado; b) dados sociodemográficos; c) Questões direcionadas só para empreendedores; d) Questões sobre os determinantes (transversal a todos os inquiridos); e) Pergunta final para hierarquização dos Determinantes. De notar que os itens foram apresentados de forma aleatória dentro do bloco dos Determinantes, pelo que em anexo serão apresentados pela ordem anteriormente referida, todos os restantes

blocos foram visualizados pela ordem quem consta no anexo anteriormente referido, sendo que o Bloco e) foi constituído de forma a possibilitar a resposta do bloco d) de forma aleatória.

O bloco referente ao consentimento informado, foi constituído por uma questão relacionada com a aceitação de participação no estudo, onde foi transmitido aos inquiridos a finalidade da utilização dos dados e também referido que os mesmos seriam tratados com a máxima confidencialidade e rigor. O bloco referente aos dados sociodemográficos foi constituído por oito questões, tendo em atenção características específicas dos respondentes como o caso dos trabalhadores-estudantes, onde se procurou que os inquiridos especificassem tanto o setor como a localização do local onde estudam e trabalha. Adicionalmente no bloco b) procurou-se dividir a amostra e perceber os inquiridos que se identificam como sendo empreendedores.

O terceiro bloco de questões (Questões direcionadas só para empreendedores) só foi visualizado por os inquiridos que se identificassem como sendo empreendedores, o mesmo era constituído por 8 questões.

O bloco d) Questões sobre os determinantes (transversal a todos os inquiridos) é de visualização geral, os inquiridos que não se consideravam empreendedores iriam visualizar o mesmo após o segundo bloco e os empreendedores após responderem terceiro bloco. O quarto bloco é composto por 18 questões direcionadas integralmente para os determinantes do empreendedorismo, sendo que cada dimensão dos determinantes (Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso ao Financiamento, Criação e Difusão de Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e Cultura) tinha associado 3 questões, é de notar que os inquiridos não detinham conhecimento a este tipo de informação (perguntas associadas aos determinantes).

O quinto e último bloco corresponde a uma pergunta final onde os inquiridos teriam que ordenar por relevância os determinantes que consideravam ter maior impacto para o empreendedorismo em Portugal.

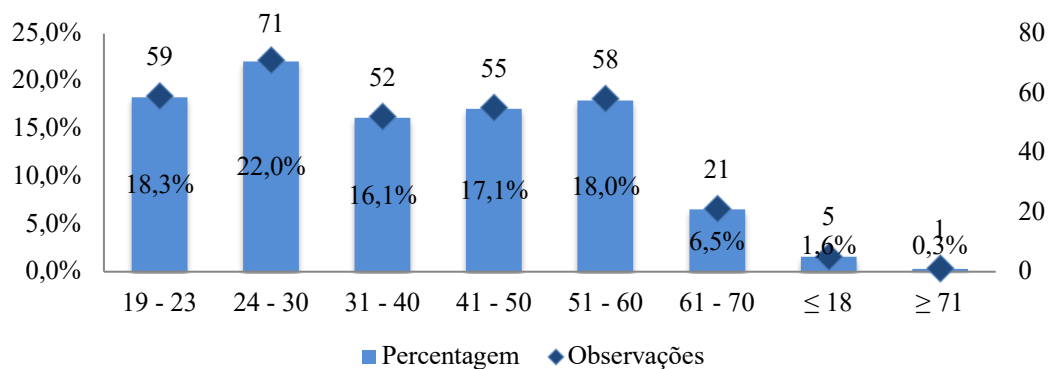
### 3 Apresentação de Resultados

#### 3.1 Análise Descritiva

##### Questões Sociodemográficas

Age: Idade

Gráfico 1: Idade

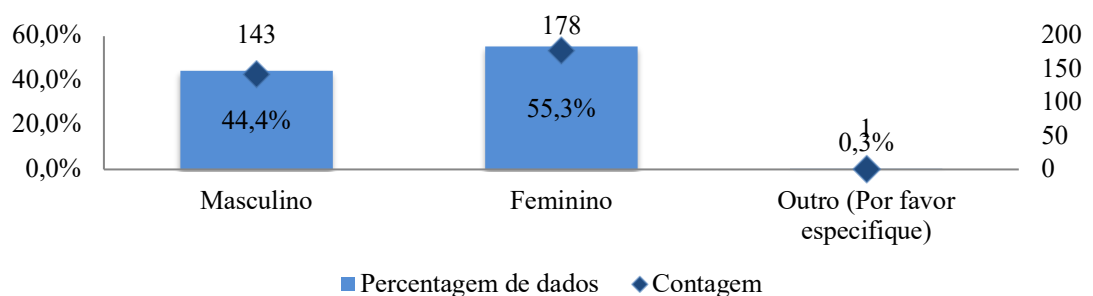


Fonte: Elaboração Própria

Verificou-se que as idades dos participantes variaram entre os 12 e os 77 anos ( $M = 37.7$ ;  $DP = 14.5$ ).

Gender: Com que género se identifica?

Gráfico 2: Género

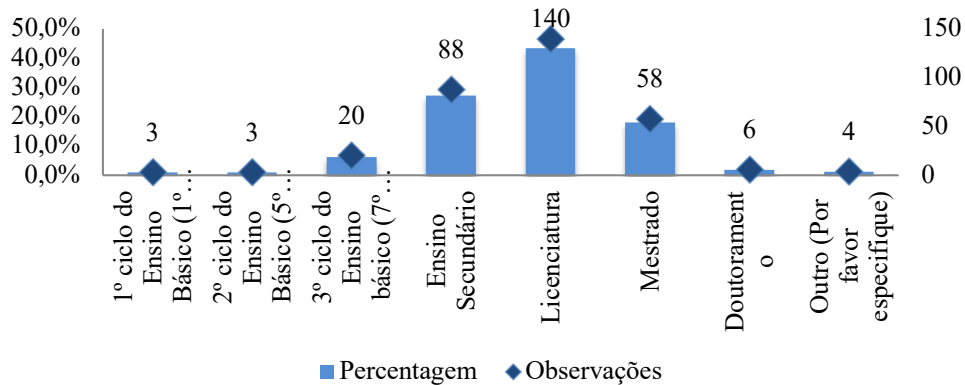


Fonte: Elaboração Própria

No gráfico X, é possível constatar que dos 322 inquiridos, 178 (55.3%) eram sexo feminino, 143 (44.4%) do sexo masculino e 1 (0.3%) preferi-o não se identificar. Verificou-se que as idades dos participantes variaram entre os 12 e os 77 anos ( $M = 37.7$ ;  $DP = 14.5$ ).

### Acadform: Qual o seu grau de formação académica?

Gráfico 3: Formação Académica

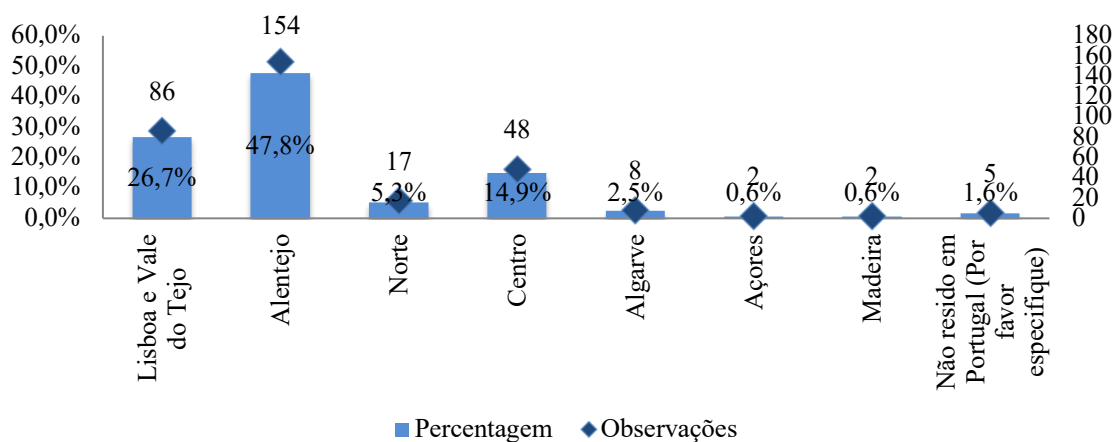


Fonte: Elaboração Própria

No que respeita ao grau de formação académica, verificou-se que 140 participantes (43.5%) tem uma licenciatura, 88 (27.3%) afirmou ter concluído o Ensino Secundário, 58 (18%) o Mestrado, 20 (6.2%) o 3º Ciclo do Ensino Básico, 3 (0.9%) o 1º Ciclo do Ensino Básico, 3 (0.9%) o 2º Ciclo do Ensino Básico, 3 (0.93%) Pós-Graduação e 1 (0.31%) afirma ter Bacharelato. Nota-se que os 4 participantes que selecionaram a opção “Outro” incluem-se nas categorias de Pós-Graduação e Bacharelato.

## Residence : Em que zona de Portugal reside?

Gráfico 4: Zona de Residência



Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à zona de residência, observou-se uma predominância de indivíduos do Alentejo, com 154 participantes (47.83%) a afirmarem residir nesta zona de Portugal, 86 (26.71%) de Lisboa e Vale do Tejo, 48 (14.9%) do Centro, 17 (5.3%) do Norte, 8 (2.5%) do Algarve, 5 (1.6%) Não residem em Portugal, 2 (0.6%) na Madeira e 2 (0.6%) nos Açores.

## Job: Qual a sua situação profissional atual?

Em seguida, os Inquiridos foram questionados sobre a sua situação profissional atual, observando-se que 189 (58.7%) dos inquiridos são empregados por conta de outrem, 46 (14.3%) são estudantes, 36 (11.2%) são proprietários de negócios/ Empreendedores, 25 (7.8%) são trabalhadores-estudantes, 12 (3.7%) são reformados, 8 (2.5%) são desempregados e 6 (1.9%) são Freelancer/ Trabalhador Autônomo.

## joblocation1 - Em que zona de Portugal trabalha e/ou estuda?

Foram obtidas 297 respostas para a questão sobre a zona de Portugal onde trabalha e/ou estuda, sendo que 25 (7.8%) dos inquiridos indicaram ser trabalhadores-estudantes e não visualizar esta questão e a seguinte. Verificou-se que 134 (45.12%) trabalham e/ou estudam no Alentejo, 79 (26.60%) em Lisboa e Vale do Tejo, 47 (15.82%) no Centro, 13 (4.38%) no Norte, 9 (3.03%) no Algarve, 2 (0.67%) na Madeira, 1 (0.34%) nos Açores e 12 (4.04%) não trabalham e/ou estudam em Portugal.

### *Worksector - Qual o setor de atividade em que trabalha e/ou estuda?*

Obteve-se 292 respostas à pergunta referente ao setor de atividade em que trabalham e/ou estudam, constatou-se que 43 (14.7%) dos inquiridos trabalham em Comércio, 42 (14.4%) em Gestão, 38 (13.0%) em Saúde e Biotecnologia, 36 (12.3%) em Ensino e Educação, 28 (9.6%) em categorias diversas agrupadas em "Outro", 26 (8.9%) na Indústria, 23 (7.9%) em Tecnologia de Informação, 17 (5.8%) em Agricultura e Pesca, 7 (2.4%) no Setor Público, 7 (2.4%) em Turismo, 5 (1.7%) em Direito, 4 (1.4%) em Arte e Design, 4 (1.4%) em Construção Civil, 3 (1%) em Desporto, 3 (1.0%) em Finanças, 2 (0.7%) em Contabilidade, 2 (0.7%) no Mercado Imobiliário, 2 (0.7%) em Saúde.

Adicionalmente verificou-se que comparativamente à questão anterior “Em que zona de Portugal trabalha e/ou estuda” 5 dos 297 inquiridos preferiram não responder a esta questão (corresponderia a 0.16% das 297 respostas).

### **Trabalhadores-Estudantes**

#### *studylocation T/E Em que zona de Portugal estuda? (trabalhador-estudante)*

Verificou-se que 16 (64%) dos 25 trabalhadores /estudantes estudam em Lisboa e Vale do Tejo, 3 (12%) no Alentejo, 2 (8%) no Algarve, 2 (8%) no Centro, 1 (4%) no Norte e 1 estuda fora de Portugal.

#### *studysector T/E Qual o setor de atividade em que estuda? ? (trabalhador-estudante)*

Obtiveram-se respetivamente respostas para a pergunta relacionada com o setor de atividade do estudo para os trabalhadores-estudantes, 11 (44%) estuda Gestão, 3 (12%) Saúde e Biotecnologia, 2 (8%) Educação e Ensino, 2 (8%) Tecnologia de Informação, 2 (8%) Turismo e Lazer, 1 (4%) Agricultura e Pesca, 1 (4%) Comercio, 1 (4%) Marketing, , 1 (4%) Análise e Gestão de Risco e , 1 (4%) não especificou.

#### *Worklocation T/E Em que zona de Portugal trabalha? ? (trabalhador-estudante)*

Verificou-se que 15 (60%) dos 25 trabalhadores /estudantes trabalha em Lisboa e Vale do Tejo, 6 (24%) no Alentejo, 1 (4%) no Algarve, 1 (4%) no Centro, 1 (4%) no Norte e 1 trabalha fora de Portugal.

*worksector T/E Qual o setor de atividade em que trabalha? (trabalhador-estudante)*

Constatou-se que 8 (32%) inquiridos dos 25 trabalhadores /estudantes trabalha no setor de Gestão, 3 (12%) Educação e Ensino, 3 (12%) Saúde e Biotecnologia, 2 (8%) Tecnologia de Informação, 1 (4%) Agricultura e Pesca, 1 (4%) Arte e design, 1 (4%) Contabilidade, 1 (4%) Comercio e, 1 (4%) Desporto e 4 (16%) não especificaram.

### **Dados Demográficos (Empreendedores)**

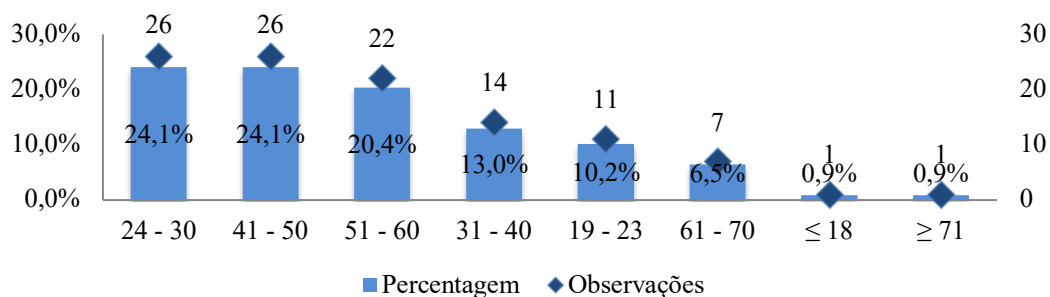
Com o propósito de melhorar a qualidade das respostas e possibilitar uma melhor compreensão da matéria em estudo os inquiridos tiveram que responder se os mesmos se consideravam ou não empreendedores, tendo a opção de responder Sim ou Não. A definição apresentada aos inquiridos relativamente ao que consideravam ser um empreendedor foi a seguinte: Um empreendedor é definido aqui como alguém que possui e/ou gerência de forma direta algum tipo de negócio.

*Gender: Género*

Dos 108 inquiridos que afirmaram ser empreendedores, 63 (58,3%) são do género masculino, 44 (40,7%) do género feminino e 1 (0,3%) preferi-o não se identificar.

*Age: Idade*

*Gráfico 5: Idade Empreendedores*



*Fonte: Elaboração Própria*

Verificou-se que as idades dos empreendedores variaram entre os 15 e os 77 anos ( $M = 40,1$ ;  $DP = 14,3$ ).

*Acadform: Qual o seu grau de formação académica?*

No que respeita ao grau de formação académica dos empreendedores, verificou-se que 48 (44,4%) tem uma licenciatura, 36 (33,3%) afirmou ter concluído o Ensino Secundário, 12 (11,1%) o Mestrado, 7 (6,5%) o 3º Ciclo do Ensino Básico, 2 (1,9%) o 1º Ciclo do Ensino Básico, 1 (0,9%) o 2º Ciclo do Ensino Básico, 1 (0,9%) Doutoramento e 1 (0,9%) Bacharelato

*Resumo de Residence : Em que zona de Portugal reside?*

Relativamente à zona de residência dos empreendedores, observou-se uma predominância de indivíduos do Alentejo, com 59 participantes (54,6%) a afirmarem residir nesta zona de Portugal, 27 (25%) de Lisboa e Vale do Tejo, 11 (10,2%) do Centro, 5 (4,6%) do Algarve, 3 (2,8%) do Norte, 2 (1,9%) Não residem em Portugal e 1 (0,9%) nos Açores.

*Job: Qual a sua situação profissional atual? (Empreendedores)*

Em seguida, os Empreendedores foram questionados sobre a sua situação profissional atual, observando-se que 47 (43,5%) dos inquiridos são empregados por conta de outrem, 35 (32,4%) são proprietários de negócios/ Empreendedores, 9 (8,3%) são trabalhadores-estudantes, 8 (7,4%) são estudantes, 4 (3,7%) são reformados, 3 (2,8%) são Freelancer/ Trabalhador Autônomo e 2 (1,9%) são Desempregados.

*joblocation1: Em que zona de Portugal trabalha e/ou estuda? (Empreendedores)*

Foram obtidas 99 respostas sobre a questão em que zona de Portugal trabalha e/ou estuda, sendo que 9 (8,3%) dos inquiridos indicaram ser trabalhadores-estudantes e não visualizar esta questão e a seguinte. Verificou-se que 134 (45,12%) 134 (45,12%) trabalham e/ou estudam no Alentejo, 79 (26,60%) em Lisboa e Vale do Tejo, 47 (15,82%) no Centro, 13 (4,38%) no Norte, 9 (3,03%) no Algarve, 2 (0,67%) na Madeira, 1 (0,34%) nos Açores e 12 (4,04%) não trabalham e/ou estudam em Portugal.

*Resumo de Worksector : Qual o setor de atividade em que trabalha e/ou estuda?*

Obteve-se um total de 98 respostas à questão referente ao setor de atividade em que especificamente os participantes são trabalhadores-estudantes. Após análise, observou-se as seguintes distribuições: 30 (30,6%) dos inquiridos atuam no setor de Comércio, 14 (14,3%) estão na área da Gestão, 10 (10,2%) dedicam-se à Agricultura e Pesca, 9 (9,2%) estão envolvidos em Saúde e Biotecnologia, 8 (8,2%) trabalham em Indústria, 5 (5,1%) desempenham funções em categorias diversas agrupadas sob o termo "Outro", 4 (4,1%) trabalham em Ensino e Educação e outros 4 (4,1%) na área do Turismo, 3 (3,1%) no ramo de Tecnologia de Informação, 3 (3,1%) também no Setor Público, 2 (2,0%) estão no ramo do Direito e Desporto também registou 2 (2,0%) ocorrências.. Adicionalmente, 1 (1,0%) profissional atua em cada uma das seguintes áreas: Construção Civil, Finanças, Contabilidade, e no Mercado Imobiliário.

*studylocation T/E: Em que zona de Portugal estuda? (Empreendedores) ? (trabalhador-estudante)*

No que diz respeito à questão sobre a zona de Portugal onde os participantes estudam (apenas empreendedores que são T/E), foram recolhidas um total de 9 respostas. A análise revela a seguinte distribuição: Lisboa e Vale do Tejo registou que a maioria dos participantes (66,7%) estuda nesta região representando um total de 6 respostas. As regiões do Alentejo, Norte e Centro obtiveram um participante (11,1%) cada.

Através desta análise, é possível observar a predominância de estudantes na região de Lisboa e Vale do Tejo.

*studysector T/E: Qual o setor de atividade em que estuda? (Empreendedores) ? (trabalhador-estudante)*

Em relação à pergunta sobre o setor de atividade em que os participantes estudam (apenas empreendedores T/E), num total de 9 respostas, a área da Gestão destaca-se como a área mais prevalente com um total de 5 registos (55,6%), seguida por Tecnologia de Informação, Turismo e Lazer, Outro e Marketing, cada um com uma resposta (11,1%)

*Worklocation T/E: Em que zona de Portugal trabalha? (Empreendedores) ? (trabalhador-estudante)*

Na pergunta sobre a zona de Portugal onde os participantes trabalham (apenas empreendedores T/E) a maioria dos participantes (66,7%) afirmou trabalhar na região de Lisboa e Vale do Tejo, representando um total de 6 respostas. Dois participantes (22,2%) indicaram que trabalham na região do Alentejo e apenas um participante (11,1%) afirmou trabalhar na região Norte de Portugal. A região de Lisboa e Vale do Tejo mostrou-se novamente a mais predominante.

*worksector T/E: Qual o setor de atividade em que trabalha? (Empreendedores) ? (trabalhador-estudante)*

Em relação à pergunta sobre o setor de atividade em que os participantes trabalham (apenas empreendedores T/E) a maioria dos participantes (44,4%) trabalha na área de Gestão, totalizando 4 respostas seguida por Ensino e Educação e "Outro", cada uma com 2 respostas (22,2%). Apenas um participante (11,1%) indicou que trabalha no campo de Tecnologia de Informação.

A questão Entrep\_01 Considera-se um empreendedor ou está diretamente ligado a alguma ativada empreendedora? (Um empreendedor é definido aqui como alguém que possui e/ou gerência de forma direta algum tipo de negócio.)  
é transversal a todos os inquiridos.

*Entrep\_01 Considera-se um empreendedor ou está diretamente ligado a alguma ativada empreendedora? (Um empreendedor é definido aqui como alguém que possui e/ou gerência de forma direta algum tipo de negócio.)*

Verificou-se que 108 (33.5%) dos inquiridos identifica-se como sendo empreendedor e 214 (66.5%) como não o sendo.

*Entrep\_02: Quantos anos tem de experiência como empreendedor? (Empreendedores)*

No que diz respeito à experiência como empreendedor, num total de 108 respostas, 41 inquiridos dizem ter mais de 10 anos de experiência (38.0%), 24 (22.2%) tem menos de 1 ano de experiência como empreendedor, 12 participantes (11.1%) têm uma experiência entre 5 e 10 anos, 10 (9.3%) indicaram uma experiência entre 3 e 5 anos, outros 10 participantes (9.3%) têm uma experiência entre 2 e 3 anos, 11 (10.2%) relataram ter entre 1 e 2 anos de experiência.

Esta análise fornece uma visão abrangente da distribuição da experiência dos participantes como empreendedores revelando as categorias mais expressivas nos extremos da escala (mais de 10 anos e menos de 1 ano, respetivamente).

*Entrep\_03: Já iniciou alguma empresa ou projeto? (Empreendedores)*

Tendo por base a mesma amostra de 108 inquiridos que se considera empreendedor, à pergunta sobre se os participantes já iniciaram alguma empresa ou projeto, 67 pessoas (62.0%) respondeu afirmativamente enquanto 41 participantes (38.0%) relatou ainda não ter iniciado nenhuma empresa ou projeto.

*Entrep\_04: Quantas iniciativas empreendedoras já desenvolveu ou esteve envolvido(a)? (Empreendedores)*

À pergunta sobre quantas iniciativas empreendedoras os participantes já desenvolveram ou estiveram envolvidos, 17 participantes (15.7%) relataram não ter desenvolvido ou estado envolvidos em nenhuma iniciativa empreendedora, 35 (32.4%) indicaram ter estado envolvidos em apenas uma, 27 (25.0%) afirmam ter estado envolvidos em duas iniciativas, 18 (16.7%) desenvolveram ou estiveram envolvidos em entre 3 a 5 iniciativas, apenas 4 inquiridos (3.7%) tiveram entre 5 a 10 projetos e 7 pessoas (6.5%) afirmaram já ter estado envolvidas em mais de 10 iniciativas empreendedoras.

Esta análise fornece insights sobre a diversidade de experiências dos 108 participantes que se consideram empreendedores, destacando-se a amplitude do envolvimento em iniciativas que varia desde nenhuma até um número significativo, incluindo mais de 10 iniciativas em alguns casos.

*Entrep\_05: Em que região está localizada/sediada a sua empresa ou projeto empreendedor no qual está envolvido(a)? (Empreendedores)*

Quando questionados sobre a localização dos projetos empreendedores ou empresas em que estão envolvidos, 58 inquiridos (53.7%) revelaram ser no Alentejo, 27 participantes (25.0%) responderam a região de Lisboa e Vale do Tejo, 10 pessoas (9.3%) indicaram que suas iniciativas empreendedoras estão na zona Centro, 7 participantes (6.5%) têm suas empresas ou

projetos na região do Algarve, 4 participantes (3.7%) têm suas iniciativas empreendedoras fora de Portugal e a região Norte de Portugal apresentou apenas 2 registos (1.9%).

*Entrep\_06: Quantos envolvidos trabalham/cooperam no projeto/empresa? (Empreendedores)*

No que diz respeito ao número de pessoas envolvidas no projeto ou empresa, 32 pessoas (29.6%) afirmaram ser responsáveis únicos, 33 participantes (30.6%) mencionaram a colaboração de 2 a 4 pessoas nas suas iniciativas, 23 (21.3%) apontaram ter uma equipa composta por entre 5 a 10 pessoas, 9 (8.3%) responderam que a dimensão da equipa que integram está entre 11 e 50 pessoas. Num intervalo mais abrangente, 5 participantes (4.6%) revelaram a contribuição de 51 a 100 pessoas nos seus projetos enquanto 6 inquiridos (5.6%) demonstraram estar envolvidos em projetos com mais de 100 pessoas

*Entrep\_07: Selecione das seguintes fontes de financiamento aquelas que já utilizou e/ou utiliza? (Empreendedores)*

*Tabela 1: Fontes de financiamento utilizada pelos empreendedores*

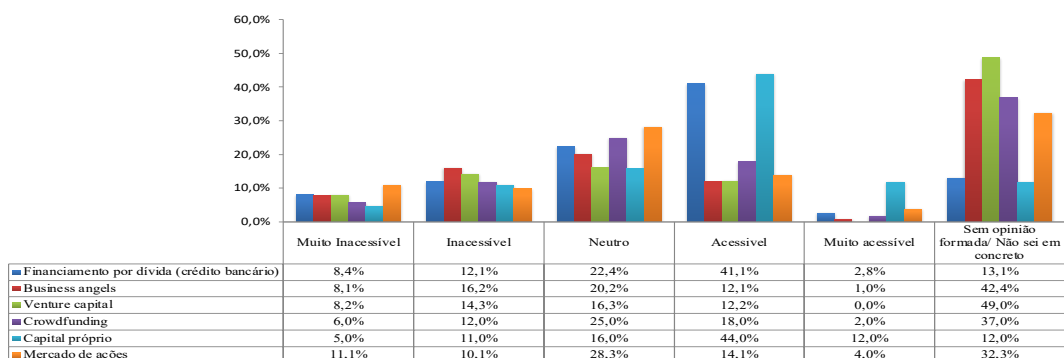
<b>Fontes de Financiamento</b>	<b>Observações</b>	<b>Porcentagem</b>
Capitais próprios (e.g., poupanças pessoais)	71	65,7%
Nenhuma	27	25,0%
Financiamento por dívida (e.g., empréstimos bancários)	26	24,1%
Outras fontes de financiamento (Por favor especifique)	6	5,6%
Venture Capital	2	1,9%
Business angels	0	0,0%
Crowdfunding	0	0,0%
Mercado de ações	0	0,0%

*Fonte: Elaboração Própria*

No que diz respeito às fontes de financiamento já utilizadas pelos empreendedores, a maioria dos inquiridos, 71 (65.7%) revelaram já ter utilizado capitais próprios para financiar os seus empreendimentos, 27 (25%) indicaram nunca ter utilizado qualquer tipo de fonte de financiamento, 6 (5.6%) evidenciou ter recorrido a outro tipo de fontes de financiamento e 2 (1.9%) dos inquiridos recorreu a Ventura Capital. As restantes fontes de financiamento não manifestaram qualquer tipo de utilização por parte dos inquiridos.

*Entrep\_08 Na sua opinião, quão acessíveis são as seguintes fontes de financiamento para novos empreendimentos em Portugal?*

*Gráfico 6: Acessibilidade a fontes de financiamento*



*Fonte: Elaboração Própria*

*Tabela 2: Acessibilidade a fontes de financiamento*

Acessibilidade	Financiamento por dívida (crédito bancário)	Business angels	Venture capital	Crowdfunding	Capital próprio	Mercado de ações
Muito Inacessível	9	8	8	6	5	11
Inacessível	13	16	14	12	11	10
Neutro	24	20	16	25	16	28
Acessível	44	12	12	18	44	14
Muito acessível	3	1	0	2	12	4
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	14	42	48	37	12	32
Total	107	99	98	100	100	99

*Fonte: Elaboração Própria*

No gráfico 6 e na tabela 2 é possível constatar um baixo posicionamento relativo dos empreendedores face à facilidade de acesso a Fontes de Financiamento (FF) em Portugal, tendo-se verificado um posicionamento por posições neutras e/ou desconhecimento/Falta de opinião quanto às mesmas.

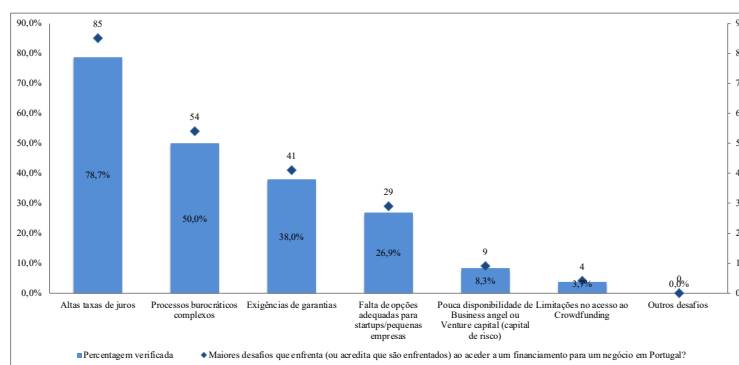
Constatou-se que os empreendedores atribuem um grau de maior facilidade de acesso a fontes de financiamento como o Financiamento por dívida (crédito bancário) onde 44 inquiridos (41.1%) consideram este tipo de FF Acessível e 3 (2.8%) dos inquiridos a considerarem-no Muito Acessível, em paralelo, a FF através de Capitais Próprios apresentou o resultado de maior acessibilidade, onde 44 (56%) dos inquiridos considera esta FF acessível e 12 (12%) Muito Acessível.

Em contraste com esta posição, verificou-se que a FF através de Business Angels e Venture Capital apresenta um menor grau de acessibilidade, tendo obtido respetivamente, 8

(8.1%) e 8 (8.2%) de acesso “Muito Inacessível” e relativo à “Inacessibilidade” 16 (16.2%) e 14 (14.3%). As FF com menor percentagem de posicionamento foram os *Business Angels* com 42 (42.4%) dos inquiridos a não terem opinião formada ou não saberem em concreto sobre a FF, Crowdfunding 37 (37%) e o Venture Capital com 48 (49%).

*Entrep\_09 Quais são os maiores desafios que enfrenta (ou acredita que são enfrentados) ao aceder a um financiamento para um negócio em Portugal? (até ao máximo 3 opções) (Empreendedores)*

Gráfico 7: Maiores desafios enfrentados pelos empreendedores



Fonte: Elaboração Própria

Tabela 3: Maiores desafios enfrentados pelos empreendedores

Desafios	Porcentagem verificada	Contagem verificada	Amostra	Diferença
Altas taxas de juro	78,7%	85	108	23
Processos burocráticos complexos	50,0%	54	108	54
Exigências de garantias	38,0%	41	108	67
Falta de opções adequadas para startups/pequenas empresas	26,9%	29	108	79
Pouca disponibilidade de Business angel ou Venture capital (capital de risco)	8,3%	9	108	99
Limitações no acesso ao Crowdfunding	3,7%	4	108	104
Outros desafios	0,0%	0	108	108

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente aos maiores desafios que são enfrentados ao aceder a um financiamento para um negócio em Portugal, verificou-se na tabela 3, que dos 108 empreendedores, 85 (78.7%) consideram as altas taxas de juro como um dos maiores desafios, 54 (50.0%) consideram os processos burocráticos complexos, 41 (38%) consideram as exigências de garantias, 29 (26.9%) consideram a falta de opções adequadas para startups/pequenas empresas, 9 (8.3%) consideram a pouca disponibilidade de Business Angel ou Venture capital (capital de risco) e 4 (3.7%) consideram a limitações no acesso ao Crowdfunding. Verificou-se também que nenhum empreendedor apontou outro desafio enfrentado ao aceder a um financiamento

para um negócio em Portugal, pelo que as opções apresentadas representam os maiores desafios enfrentados pela amostra.

Assim, os 3 maiores desafios identificados são as altas taxas de juro, os processos burocráticos complexos e as exigências de garantias. Por outro lado, a falta de opções adequadas para *startups*/pequenas empresas constitui um desafio considerável ao acesso ao financiamento para um negócio em Portugal, mas não tão grande como os desafios mencionados anteriormente. Por fim, a pouca disponibilidade de Business angel ou Venture capital (capital de risco) e as limitações no acesso ao Crowdfunding não representam ser um grande desafio para a amostra em estudo.

## Questões sobre Determinantes

### Quadro Regulatório

Tabela 4: Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões do Quadro Regulatório (QR\_01, QR\_02, QR\_03) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor

QR_01 : Como avalia a qualidade dos processos judiciais em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito Baixa	111	0,345	40	0,370	71	0,332
Baixa	112	0,348	36	0,333	76	0,355
Moderada	60	0,186	24	0,222	36	0,168
Alta	6	0,019	2	0,019	4	0,019
Muito Alta	1	0,003	1	0,009	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	32	0,099	5	0,046	27	0,126
<b>Média</b>	<b>1,7</b>		<b>1,8</b>		<b>1,6</b>	<b>0,2</b>
QR_02: Como avalia a qualidade dos empregos em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Precária	69	0,214	28	0,259	41	0,192
Insuficiente	168	0,522	46	0,426	122	0,570
Satisfatória	64	0,199	27	0,250	37	0,173
Boa	12	0,037	4	0,037	8	0,037
Excelente	2	0,006	2	0,019	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	7	0,022	1	0,009	6	0,028
<b>Média</b>	<b>2,0</b>		<b>2,1</b>		<b>2,0</b>	<b>0,1</b>
QR_03: Como avalia a carga de imposto para pequenas e médias empresas (PMEs) em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito Baixa	3	0,009	2	0,019	1	0,005
Baixa	6	0,019	4	0,037	2	0,009
Moderada	19	0,059	6	0,056	13	0,061
Alta	116	0,360	25	0,231	91	0,425
Muito Alta	135	0,419	65	0,602	70	0,327
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	43	0,134	6	0,056	37	0,173
<b>Média</b>	<b>3,8</b>		<b>4,2</b>		<b>3,5</b>	<b>0,7</b>

Fonte: Elaboração Própria

Na tabela 4 podemos verificar que a questão QR\_01- “Como avalia a qualidade dos processos judiciais em Portugal?” é apresentada a avaliação da qualidade dos processos judiciais em Portugal segundo os inquiridos, dividindo as respostas entre empreendedores e não empreendedores. Dos 108 empreendedores, 40 (37.0%) considerou muito baixa, 36 (33.3%) baixa, 24 (22.2%) moderada, 2 (1.9%) alta, 1 (0.9%) muito alta e 5 (4.6%) considerou não ter

opinião formada. Dos 214 “Não empreendedores” 71 (33.2%) respondeu muito baixa, 76 (35.5%) baixa, 36 (16.8%) moderada, 4 (1.9%) alta, ninguém considerou muito alta e 27 pessoas (12.6%) consideraram não ter opinião formada.

Podemos constatar que na questão QR\_02- “*Como avalia a qualidade dos empregos em Portugal?*” é apresentada uma avaliação qualitativa dos empregos em Portugal na percepção dos inquiridos, dividindo as respostas entre as pessoas que se consideraram empreendedoras e não empreendedores. Dos 108 empreendedores, 28 (25.9%) considerou a qualidade dos empregos precária, 46 (42.6%) insuficiente, 27 (25.0%) satisfatória, 4 (3.7%) boa, 2 (1.9%) excelente, e 1 (0.9%) considerou não ter opinião formada. Dos 214 não empreendedores, 41 (19.2%) respondeu que a qualidade dos empregos é precária, 122 (57.0%) a considerou insuficiente, 37 (17.3%) satisfatória, 8 (3.7%) boa, ninguém considerou excelente, e 6 (2.8%) consideraram não ter opinião formada.

De notar que a categoria "Insuficiente" é a mais selecionada em ambos os grupos, seguida por outras categorias como "Precária" e "Satisfatória" também situadas na parte mais inferior do espetro.

A última questão referente ao quadro regulatório QR\_03-“*Como avalia a carga de imposto para pequenas e médias empresas (PMEs) em Portugal?*” apresenta a avaliação da carga de impostos para pequenas e médias empresas (PMEs) em Portugal, dividindo as respostas entre empreendedores e não empreendedores. Dos 108 empreendedores, 2 (1.9%) considerou a carga de impostos muito baixa, 4 (3.7%) baixa, 6 (5.6%) moderada, 25 (23.1%) alta, 65 (60.2%) muito alta, e 6 (5.6%) consideraram não ter opinião formada. Dos 214 não empreendedores, 1 (0.5%) respondeu que a carga de impostos é muito baixa, 2 (0.9%) baixa, 13 (6.1%) moderada, 91 (42.5%) alta, 70 (32.7%) muito alta, e 37 (17.3%) consideraram não ter opinião formada.

Embora a categoria "Muito Alta" seja a mais selecionada em ambos os grupos, apresenta uma diferença significativa na percepção entre empreendedores e não empreendedores.

### **Condições de Mercado**

Tabela 5: Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões das Condições de Mercado (CM\_01, CM\_02, CM\_03) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor

CM_01: Como avalia o grau de envolvimento público no setor privado em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito Baixo	30	0,093	17	0,157	13	0,061
Baixo	107	0,332	39	0,361	68	0,318
Moderado	82	0,255	30	0,278	52	0,243
Alto	31	0,096	10	0,093	21	0,098
Muito Alto	4	0,012	1	0,009	3	0,014
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	68	0,211	11	0,102	57	0,266
<b>Média</b>	<b>2,0</b>		<b>2,1</b>		<b>1,9</b>	<b>0,2</b>

CM_02: Como avalia o nível de investimento das Empresas Públicas em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito inativo	29	0,090	19	0,176	10	0,047
Inativo	73	0,227	27	0,250	46	0,215
Moderado	124	0,385	34	0,315	90	0,421
Ativo	19	0,059	8	0,074	11	0,051
Muito ativo	3	0,009	3	0,028	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	74	0,230	17	0,157	57	0,266
<b>Média</b>	<b>2,0</b>		<b>2,1</b>		<b>1,9</b>	<b>0,1</b>

CM_03: Como avalia a facilidade de comércio para as empresas portuguesas com países estrangeiros?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito difícil	15	0,047	5	0,046	10	0,047
Difícil	78	0,242	31	0,287	47	0,220
Moderada	122	0,379	39	0,361	83	0,388
Fácil	30	0,093	12	0,111	18	0,084
Muito fácil	6	0,019	3	0,028	3	0,014
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	71	0,220	18	0,167	53	0,248
<b>Média</b>	<b>2,1</b>		<b>2,3</b>		<b>2,1</b>	<b>0,2</b>

Fonte: Elaboração Própria

É possível constatar na tabela 5, a questão CM\_01-“Como avalia o grau de envolvimento público no setor privado em Portugal?” evidencia a avaliação do envolvimento público no setor privado em Portugal, com respostas separadas entre empreendedores e não empreendedores. Dos 108 empreendedores que responderam, 39 (36.1%) classificaram o envolvimento como baixo, 30 (27.8%) como moderado, e apenas 1 (0.9%) como muito alto, enquanto 11 (10.2%) não possuem uma opinião formada. Por outro lado, dos 214 não empreendedores, 68 (31.8%) percebem o envolvimento como baixo, 52 (24.3%) como moderado, e 3 (1.4%) como muito alto, com uma parcela significativa de 57 (26.6%) sem opinião formada. Ambos os grupos tendem a ver o envolvimento público como baixo, mas os não empreendedores apresentam maior indecisão.

Na análise da questão CM\_02-“Como avalia o nível de investimento das Empresas Públicas em Portugal?”, que avalia o nível de investimento das empresas públicas em Portugal, percebemos a segmentação das percepções entre empreendedores e não empreendedores. Entre os empreendedores, a visão predominante é de um investimento "Moderado" (34 respostas, representando 31.5% deste grupo), enquanto 27 empreendedores (25%) veem o investimento como "Inativo". Apenas uma minoria (3 respostas, 2.8%) considera o investimento "Muito ativo". Notavelmente, 17 empreendedores (15.7%) não têm uma opinião formada.

Já entre os não empreendedores, a maior parte (90 respostas, 42.1% do grupo) também percebe o investimento como "Moderado", e 46 (21.5%) como "Inativo". Nenhum dos

respondentes deste grupo considera o investimento "Muito ativo", e uma parcela considerável (57 respostas, 26.6%) não tem opinião formada.

Ambos os grupos tendem a ver o nível de investimento das empresas públicas como "Moderado", com os não empreendedores apresentando uma proporção maior de indecisão. A média das respostas situa-se em 2.1 para empreendedores e 1.9 para não empreendedores, indicando uma leve tendência dos empreendedores para avaliar o investimento das empresas públicas ligeiramente mais positivo do que os não empreendedores.

Para a questão CM\_03-“*Como avalia a facilidade de comércio para as empresas Portuguesas com países estrangeiros?*”, verificamos que a facilidade de comércio para as empresas portuguesas com países estrangeiros, observamos que, dos 108 empreendedores que responderam, a maioria, 39 (36.1%), considera a facilidade como "Moderada", enquanto 31 (28,7%) a veem como "Difícil". Apenas 3 (2.8%) empreendedores acham que é "Muito fácil" e 18 (16,7%) não possuem uma opinião formada. No caso dos não empreendedores, de um total de 214, a maior parte, 83 (38.8%), também percebe a facilidade de comércio como "Moderada", 47 (22%) como "Difícil", 3 (1.4%), a considera "Muito fácil". Nota-se uma indecisão significativa, com 53 (24.8%) não tendo opinião formada. Ambos os grupos tendem a considerar a facilidade de comércio como "Moderada", mas os não empreendedores mostram maior incerteza.

## Acesso a Financiamento

Tabela 6: Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões do Acesso a Financiamento (AF\_01,AF\_02,AF\_03) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor

AF_01: Na sua opinião qual é a facilidade de obter um empréstimo bancário em Portugal apenas com um bom plano de negócios e sem garantias ?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito difícil	115	0,357	46	0,426	69	0,322
Difícil	117	0,363	33	0,306	84	0,393
Moderada	43	0,134	18	0,167	25	0,117
Fácil	7	0,022	3	0,028	4	0,019
Muito fácil	0	0,000	0	0,000	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	40	0,124	8	0,074	32	0,150
<b>Média</b>	<b>1,6</b>		<b>1,6</b>		<b>1,5</b>	<b>0,1</b>

AF_02: Facilidade com que empresários com projetos inovadores, mas de risco, conseguem aceder a capital de risco?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito difícil	47	0,146	26	0,241	21	0,098
Difícil	126	0,391	34	0,315	92	0,430
Moderada	54	0,168	22	0,204	32	0,150
Fácil	3	0,009	1	0,009	2	0,009
Muito fácil	0	0,000	0	0,000	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	92	0,286	25	0,231	67	0,313
<b>Média</b>	<b>1,5</b>		<b>1,5</b>		<b>1,4</b>	<b>0,1</b>

AF_03: Como avalia o suporte governamental para o financiamento das empresas (incluindo subsídios e incentivos fiscais) em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito insatisfatório	58	0,180	29	0,269	29	0,136
Insatisfatório	143	0,444	44	0,407	99	0,463
Neutro	48	0,149	20	0,185	28	0,131
Satisfatório	20	0,062	5	0,046	15	0,070
Muito satisfatório	1	0,003	1	0,009	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	52	0,161	9	0,083	43	0,201
<b>Média</b>	<b>1,8</b>		<b>1,9</b>		<b>1,7</b>	<b>0,1</b>

Fonte: Elaboração Própria

Verificamos que para a pergunta AF\_01-“Na sua opinião qual é a facilidade de obter um empréstimo bancário em Portugal apenas com um bom plano de negócios e sem garantias?”, a tabela 6 evidência que dos 108 empreendedores inquiridos, 46 (42.6%) consideram muito difícil e 33 (30.6%) difícil, enquanto apenas 8 (7.4%) acham moderada. Uma minoria de 3 (2.8%) acredita que é fácil, e nenhum empreendedor considerou muito fácil. Nota-se que 12 empreendedores (11.1%) não têm uma opinião formada. Entre os 214 não empreendedores, 69 (32.2%) consideram muito difícil e 84 (39.3%) difícil, com 25 (11.7%) vendo como moderada. Também aqui, nenhum respondeu muito fácil e a indecisão é maior, com 32 (15%) sem opinião formada.

Na questão AF\_02- “Como avalia a facilidade de empresários com projetos inovadores mas arriscados encontrarem capital de risco em Portugal?”, referente à facilidade de empreendedores com projetos inovadores e mais arriscados acessarem capital de risco, entre os empreendedores, 26 (24.1%) acham muito difícil e 34 (31.5%) difícil. Há uma percepção de facilidade moderada por 22 (20.4%) dos inquiridos, enquanto 1 (0.9%) considera fácil e nenhum muito fácil. Observamos que 25 (23.1%) não têm opinião formada. Já entre os não

empreendedores, 21 (9.8%) veem como muito difícil e 92 (43%) como difícil, com 32 (15%) considerando moderada. A indecisão também é elevada, com 67 (31.3%) sem opinião formada.

Por fim, quanto à AF\_03- “Como avalia o suporte governamental para o financiamento das empresas (incluindo subsídios e incentivos fiscais) em Portugal?”, que avalia o suporte governamental para o financiamento das empresas, dos empreendedores, 29 (26.9%) consideram muito insatisfatório e 44 (40.7%) insatisfatório. Há um sentimento neutro para 16 (14.8%) e satisfatório para 18 (16.7%), com apenas 1 (0.9%) muito satisfeito. A falta de opinião é expressa por 9 (8.3%) dos empreendedores. Nos não empreendedores, 43 (20.1%) têm uma visão muito insatisfatória e 99 (46.3%) insatisfatória. Menos, 28 (13.1%), têm uma visão neutra, e 15 (7%) consideram satisfatório, com nenhum muito satisfeito e uma indecisão de 26 (12.1%).

## Criação e Difusão do Conhecimento

Tabela 7: Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões da Criação e Difusão do Conhecimento (CDC\_01, CDC\_02, CDC\_03) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor

CDC_01: Como classifica os gastos das empresas com pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito baixos	29	0,090	15	0,139	14	0,065
Baixos	105	0,326	38	0,352	67	0,313
Moderados	79	0,245	27	0,250	52	0,243
Altos	18	0,056	7	0,065	11	0,051
Muito altos	1	0,003	0	0,000	1	0,005
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	90	0,280	21	0,194	69	0,322
<b>Média</b>	<b>1,7</b>		<b>1,9</b>		<b>1,6</b>	<b>0,2</b>
CDC_02: Como avalia o financiamento da pesquisa no setor de ensino superior por parte de empresas privadas em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito fraco	34	0,106	13	0,120	21	0,098
Fraco	125	0,388	40	0,370	85	0,397
Moderado	70	0,217	29	0,269	41	0,192
Forte	9	0,028	5	0,046	4	0,019
Muito forte	0	0,000	0	0,000	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	84	0,261	21	0,194	63	0,294
<b>Média</b>	<b>1,9</b>		<b>2,2</b>		<b>1,8</b>	<b>0,4</b>
CDC_03: Como avalia a colaboração entre universidades e a indústria em pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
1 Colaboração Inexistente	7	0,022	5	0,046	2	0,009
2	35	0,109	12	0,111	23	0,107
3	54	0,168	21	0,194	33	0,154
4	82	0,255	26	0,241	56	0,262
5	29	0,090	10	0,093	19	0,089
6	10	0,031	3	0,028	7	0,033
7 Colaboração alargada	4	0,012	1	0,009	3	0,014
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	101	0,314	30	0,278	71	0,332
<b>Média</b>	<b>2,5</b>		<b>2,5</b>		<b>2,5</b>	<b>0</b>

Fonte: Elaboração Própria

Para a pergunta CDC\_01- “Como classifica os gastos das empresas com pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?”, a tabela 7 divide as perceções entre empreendedores e não empreendedores. Dos 108 empreendedores, 15 (13.9%) veem os gastos como muito baixos e 38 (35.2%) como baixos. A visão sobre gastos moderados é partilhada por 27 (25%) dos empreendedores, enquanto ninguém considerou os gastos muito altos e 21 (19.4%) não têm opinião formada. Entre os 214 não empreendedores, 14 (6.5%) classificam os gastos como

muito baixos, 67 (31.3%) como baixos, e 52 (24.3%) como moderados, com apenas 1 (0.5%) vendo-os como muito altos e uma indecisão maior, com 69 (32.2%) sem opinião formada.

Quanto à CDC\_02- “*Como avalia o financiamento da pesquisa no setor de ensino superior por parte de empresas privadas em Portugal?*”, sobre a avaliação do financiamento da pesquisa no ensino superior por empresas privadas, dos empreendedores, 13 (12%) consideram muito fraco e 40 (37%) fraco. Uma percepção moderada é reportada por 29 (26.9%), e uma minoria de 5 (4.6%) vê como forte. A ausência de opinião é relevante, com 21 (19.4%) indecisos. Entre os não empreendedores, 21 (9.8%) veem o financiamento como muito fraco, 85 (39.7%) como fraco, e 41 (19.2%) como moderado. A falta de opinião é ainda mais notória, com 63 (29.4%) não empreendedores indecisos.

Finalmente, na pergunta CDC\_03-“*Como avalia a colaboração entre universidades e a indústria em I&D em Portugal?*”, que aborda a colaboração entre universidades e a indústria em I&D, dos empreendedores, 5 (4.6%) veem a colaboração como inexistente e 26 (24.1%) como neutra, indicando um nível intermediário de colaboração. A avaliação mais positiva, colaboração alargada, foi dada por 4 (3.7%), enquanto uma proporção significativa, 25 (23.1%), não tem uma opinião formada. Por parte dos não empreendedores, a colaboração é vista como inexistente por apenas 2 (0.9%), e como neutra por 56 (26.2%), com 7 (3.3%) considerando-a alargada e 71 (33.2%) sem opinião formada.

## Capacidades Empreendedoras

Tabela 8: Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões das Capacidades Empreendedoras (CE\_01, CE\_02) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor

CE_01: Como classifica, a presença de conteúdos ligados ao empreendedorismo no ensino básico e secundário?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Inexistente	121	0,376	53	0,491	68	0,318
Pouco presente	133	0,413	34	0,315	99	0,463
Moderada	33	0,102	13	0,120	20	0,093
Presente	10	0,031	2	0,019	8	0,037
Muito presente	2	0,006	1	0,009	1	0,005
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	23	0,071	5	0,046	18	0,084
<b>Média</b>	<b>1,7</b>		<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>-0,1</b>
CE_02: Como avalia a qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo na sua região (como incubadoras, parques tecnológicos)?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Inadequada	37	0,115	16	0,148	21	0,098
Abaixo do necessário	169	0,525	56	0,519	113	0,528
Adequada	59	0,183	23	0,213	36	0,168
Muito boa	11	0,034	4	0,037	7	0,033
Excelente	2	0,006	2	0,019	0	0,000
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	44	0,137	7	0,065	37	0,173
<b>Média</b>	<b>2,7</b>		<b>2,5</b>		<b>2,8</b>	<b>-0,4</b>

Fonte: Elaboração Própria

Na questão CE\_01- “*Como classifica, a presença de conteúdos ligados ao empreendedorismo no ensino básico e secundário?*”, a tabela 8 reflete a percepção dos inquiridos, diferenciando entre empreendedores e não empreendedores. Dos empreendedores que responderam, 49 (45.4%) classificam a presença desses conteúdos como inexistente ou pouco presente, enquanto 13 (12.0%) consideram moderada, e apenas 1 (0.9%) como muito presente. Há uma parte considerável, 5 (4.6%), que não tem uma opinião formada. Entre os não empreendedores, 167 (78.0%) veem a presença como inexistente ou pouco presente, 20 (9.3%) como moderada, e igualmente 1 (0.5%) como muito presente, com uma maior indecisão de 18 (8.4%) sem opinião formada.

Quanto à questão CE\_02- “*Como avalia a qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo na sua região (como incubadoras, parques tecnológicos)*”, sobre a avaliação da qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo, como incubadoras e parques tecnológicos na região dos inquiridos, os empreendedores apresentam uma visão crítica, com 72 (66.7%) considerando-as inadequadas ou abaixo do necessário, e apenas 4 (3.7%) classificando-as como muito boas ou excelentes. Sete empreendedores (6.5%) não têm opinião formada. Do lado dos não empreendedores, 134 (62.6%) avaliam as infraestruturas como inadequadas ou abaixo do necessário, e 2 (0.9%) como muito boas, não havendo nenhum que as considere excelentes. A falta de opinião é expressa por 37 (17.3%) dos respondentes.

Tabela 9: Estatística descritiva da Questão CE\_03 (Condições de Mercado)

	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	Contagem	Média	Contagem	Média	Contagem	Média
Experiência prática em negócios		2,72	2,64		2,75	
Capacidade de inovação e criatividade		2,97	3,18		2,87	
Habilidades de liderança		3,41	3,18		3,52	
Conhecimentos de gestão financeira		3,52	3,36		3,60	
Formação académica em negócios ou empreendedorismo		3,83	3,99		3,75	
Competências digitais e tecnológicas		4,56	4,64		4,52	
Total	317	3,46	104	3,27	213	3,56

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à questão CE\_03- “*Ordene os seguintes aspetos pela sua ordem de importância para o sucesso empreendedor, sendo 1 o mais importante e 6 o menos importante*”, os resultados da tabela 9 evidenciam a importância de cada variável para o sucesso do empreendedor. A escala varia de 1 a 6, sendo 1 o mais importante e 6 o menos importante.

Relativamente às variáveis estudadas, considera-se que a que teve mais importância para a totalidade da amostra (317 inquiridos) foi a experiência prática em negócios, com uma média de 2.72. Seguiu-se a capacidade de inovação e criatividade, com uma média de 2.97, habilidades

de liderança com 3.41, conhecimentos de gestão financeira com 3.52, formação acadêmica em negócios ou empreendedorismo com 3.83 e competências digitais e tecnológicas com 4.56.

Após uma análise descritiva da totalidade da amostra, analisou-se a média das respostas entre os indivíduos que se consideram empreendedores (ICE) e os que não se consideram empreendedor (ICNE). Para os ICE, a variável que teve mais importância foi a experiência prática em negócios, com uma média de 2.64. Seguiram-se habilidades de liderança e capacidade de inovação e criatividade com 3.18, conhecimentos de gestão financeira com 3.36, formação acadêmica em negócios ou empreendedorismo com 3.99 e competências digitais e tecnológicas com 4.64. Para os ICNE, a variável que teve mais importância foi a experiência prática em negócios, com uma média de 2.75. Seguiu-se a capacidade de inovação e criatividade, com uma média de 2.87, habilidades de liderança com 3.52, conhecimentos de gestão financeira com 3.60, formação acadêmica em negócios ou empreendedorismo com 3.75 e competências digitais e tecnológicas com 4.52.

Por fim, podemos observar que ambos os ICE e ICNE consideram as variáveis apresentadas com importâncias muito semelhantes. Relativamente a cada variável, podemos também observar qual foi o nível que registou uma maior ocorrência na totalidade dos inquiridos (317 inquiridos). Para a variável experiência prática em negócios verificou-se que o nível 1 foi o que registou uma maior ocorrência, com 95 registos (29.97%). Para a variável formação acadêmica em negócios ou empreendedorismo foi o nível 6, com 80 registos (25.24%). Para a variável habilidades de liderança foi o nível 3, com 78 registos (24.61%). Para a variável conhecimentos de gestão financeira foi o nível 4, com 72 registos (22.71%). Por fim, para a variável capacidade de inovação e criatividade o nível que registou maior ocorrência foi o nível 1, com 93 registos (29.34%).

## Cultura

Tabela 10: Estatística descritiva (frequência absoluta e relativa) para as Questões da Cultura (CUL\_01,CUL\_02,CM\_CUL\_03) – Total, Empreendedor e Não Empreendedor

CUL_01: Qual é a sua probabilidade de iniciar um negócio em Portugal nos próximos três anos?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito improvável	134	0,416	34	0,315	100	0,467
Improvável	80	0,248	25	0,231	55	0,257
Neutro	49	0,152	17	0,157	32	0,150
Provável	47	0,146	23	0,213	24	0,112
Muito provável	12	0,037	9	0,083	3	0,014
<b>Média</b>	<b>2,1</b>		<b>2,5</b>		<b>1,9</b>	<b>0,6</b>
CUL_02: Como classifica a percepção pública sobre os empreendedores em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito negativa	12	0,037	8	0,074	4	0,019
Negativa	79	0,245	31	0,287	48	0,224
Neutra	97	0,301	33	0,306	64	0,299
Positiva	90	0,280	26	0,241	64	0,299
Muito positiva	5	0,016	1	0,009	4	0,019
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	39	0,121	9	0,083	30	0,140
<b>Média</b>	<b>2,6</b>		<b>2,6</b>		<b>2,7</b>	<b>-0,1</b>
CUL_03: Como avalia o medo do fracasso entre empreendedores em Portugal?						
	Total		Empreendedor		Não Empreendedor	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr Var
Muito baixo	4	0,012	3	0,028	1	0,005
Baixo	10	0,031	4	0,037	6	0,028
Moderado	75	0,233	29	0,269	46	0,215
Alto	149	0,463	49	0,454	100	0,467
Muito alto	53	0,165	19	0,176	34	0,159
Sem opinião formada/ Não sei em concreto	31	0,096	4	0,037	27	0,126
<b>Média</b>	<b>3,4</b>		<b>3,6</b>		<b>3,4</b>	<b>0,2</b>

Fonte: Elaboração Própria

Na pergunta CUL\_01- “Qual é a probabilidade de iniciar um negócio em Portugal nos próximos três anos?”, a tabela 10 distingue as perspetivas entre empreendedores e não empreendedores. Dos empreendedores, 34 (31.5%) consideram muito improvável e 25 (23.1%) improvável, enquanto 17 (15.7%) mantêm uma postura neutra, e 9 (8.3%) acreditam ser provável. Apenas 2 (1.9%) veem como muito provável. Entre os não empreendedores, a perspetiva de que é muito improvável ou improvável totaliza 155 (72.4%), com 32 (15%) neutros e apenas 3 (1.4%) considerando muito provável.

Quanto à questão CUL\_02- “Como classifica a percepção pública sobre os empreendedores em Portugal?”, dos empreendedores que responderam, 39 (36.1%) veem a percepção como negativa ou muito negativa, 33 (30.6%) como neutra e 26 (24.1%) como positiva ou muito positiva. A indecisão é menor, com 9 (8.3%) sem opinião formada. Entre os não empreendedores, 52 (24.3%) veem a percepção como negativa ou muito negativa, 64 (29.9%) como neutra, e 68 (31.8%) como positiva ou muito positiva, com 30 (14%) indecisos.

Na questão CUL\_03-“Como avalia o medo do fracasso entre empreendedores em Portugal?”, é possível constatar que a generalidade dos inquiridos enfatiza existir um medo de fracasso Alto ou Muito Alto por parte dos Empreendedores, totalizando respetivamente 149 (46.3%) e 53 (16.5%) das respostas. As Categorias Muito Baixo não apresentam valores

elevados em comparação com a totalidade das respostas, totalizando 4 (1,2%) para Muito Baixo e 10 (3.1%) para Baixo. A Categoria Moderado obteve 75 (23.3%) respostas. A falta de opinião é expressa por 31(9.6%) dos inquiridos, sendo que 27 (12,6%) corresponde a não empreendedores.

*Tabela 11: Estatística descritiva (média) para questão Deter\_impact (Ordenar os Determinantes hierarquicamente) – Total Empreendedor e Não Empreendedor*

Deter_impact: Ordene de forma Crescente de 1 a 6, onde 1 é o determinante que considera ter maior impacto para o empreendedorismo em Portugal e 6 o determinante que considera ter menor impacto para o empreendedorismo em Portugal.			
	Média		
	Total	Empreendedor	Não Empreendedor
Capacidades Empreendedoras	2,53	2,63	2,53
Acesso ao Financiamento	2,61	2,85	2,61
Condições de Mercado	2,83	3,01	2,83
Criação e Difusão de Conhecim	3,84	3,81	3,84
Quadro Regulatório	4,57	4,31	4,57
Cultura	4,62	4,39	4,62

*Fonte: Elaboração Própria*

Podemos constatar na tabela 11 que a pergunta Dert\_impact- “Ordene de forma Crescente de 1 a 6, onde 1 é o determinante que considera ter maior impacto para o empreendedorismo em Portugal e 6 o determinante que considera ter menor impacto para o empreendedorismo em Portugal.” apresenta uma distinção entre os inquiridos empreendedores e aqueles que não são empreendedores. Destacando as Capacidades Empreendedoras, estas que emergem como o determinante primordial no estímulo ao empreendedorismo, com uma média ponderada de 2.53 no total dos inquiridos. Os empreendedores atribuem a este fator uma média de 2.63, marginalmente superior à atribuída pelos não empreendedores, o que pode ser interpretado como um reconhecimento da importância das competências e habilidades individuais no sucesso empreendedor.

O Acesso ao Financiamento é reconhecido como o segundo fator mais significativo, com uma média total de 2.61. Nota-se uma discrepância entre as percepções dos empreendedores e dos não empreendedores, sendo que o primeiro grupo classifica este fator com uma média de 2.85, sugerindo uma valorização mais acentuada do capital financeiro necessário para a iniciação e sustentação das atividades empresariais.

Segue-se as Condições de Mercado, com uma média global de 2.83. Os empreendedores conferem a este elemento uma média de 3.01, refletindo potencialmente uma consciência mais crítica das dinâmicas de mercado e da importância das condições externas na operação de negócios sustentáveis.

A Criação e Difusão de Conhecimento é avaliada com uma média de 3.84, indicando uma percepção de impacto moderado sobre o empreendedorismo. Esta avaliação homogênea entre os dois grupos sugere um reconhecimento da relevância do conhecimento enquanto recurso, mas não como um fator preponderante sobre os demais.

O Quadro Regulatório é percebido como um fator de menor influência, com uma média de 4.57 no total dos participantes. Os empreendedores atribuem a este fator uma média ligeiramente inferior, de 4.31, o que pode denotar uma percepção da regulamentação como um desafio operacional, mas não como um obstáculo intransponível.

Por último, a Cultura é percebida como o fator de mínimo impacto no fomento ao empreendedorismo em Portugal, com uma média total de 4.62. Os empreendedores, com uma média de 4.39, parecem atribuir-lhe uma relevância ligeiramente maior, embora ainda a considerem como o menos influente. Este resultado pode indicar uma percepção de que a cultura empreendedora, embora importante para a criação de um ambiente favorável, não é decisiva na determinação da atividade empreendedora individual.

Em suma, esta análise reflete a complexidade e a multifatorialidade que caracterizam o fenómeno do empreendedorismo. A variabilidade nas médias entre empreendedores e não empreendedores enfatiza a necessidade de considerar as perspetivas distintas desses grupos ao formular políticas e programas de suporte ao empreendedorismo. Ademais, sublinha-se a importância de aprofundar a compreensão dos fatores ‘Capacidades Empreendedoras’ e ‘Acesso ao Financiamento’, que são claramente priorizados pelos atores envolvidos no ecossistema empreendedor de Portugal.

### **3.2 Teste de Independência – ANOVA**

No âmbito do estudo sobre os determinantes do empreendedorismo, propõe-se uma investigação sobre as variáveis determinantes que podem influenciar a autopercepção de indivíduos como empreendedores ou sua associação direta com atividades empreendedoras. Para a devida análise, será aplicada a Análise de Variância (ANOVA), uma ferramenta estatística destinada a comparar médias entre múltiplos grupos independentes.

O objetivo primário deste teste estatístico é avaliar se as diferenças nas médias de resposta a questões específicas, cada qual representando um determinante como o Quadro Regulatório, Condições de Mercado, Acesso a Financiamento, Criação e Difusão do Conhecimento, Capacidades Empreendedoras e a Cultura são estatisticamente significativas. Isso permitirá identificar os fatores que têm um impacto na percepção empreendedora dos indivíduos.

A hipótese nula (H0) para esta análise reitera que não existe variação significativa entre as médias dos diferentes grupos de determinantes, sugerindo que tais fatores não exercem influência na autoperceção empreendedora. Em contrapartida, a hipótese alternativa (H1) indica que há uma diferença estatisticamente significativa entre as médias de pelo menos um dos grupos, o que apontaria para um efeito dos determinantes na percepção de empreendedorismo.

A ANOVA será conduzida com um nível de significância estipulado em 0,10 ( $\alpha=0,10$ ). Caso os resultados apontem para um p-valor inferior a este limiar, a hipótese nula será rejeitada, favorecendo a hipótese alternativa. Isso indicará que as variáveis em questão merecem uma análise mais aprofundada devido à sua influência significativa na autoperceção empreendedora.

Tabela 12: Teste de Independência – ANOVA ( $\alpha = 0,10$ )

Determinantes	Questões	Valor-p	Conclusão
Quadro Regulatório	QR_01 Como avalia a qualidade dos processos judiciais em Portugal?	0,11000	Parcialmente Validado
	QR_02 Como avalia a qualidade dos empregos em Portugal?	0,13600	
	QR_03 Como avalia a carga de imposto para pequenas e médias empresas (PMEs) em Portugal?	0,00268	
Condições de Mercado	CM_01 Como avalia o grau de envolvimento público no setor privado em Portugal?	0,00824	Parcialmente Validado
	CM_02 Como avalia o nível de investimento das Empresas Públicas em Portugal?	0,00137	
	CM_03 Como avalia a facilidade de comércio para as empresas portuguesas com países estrangeiros?	0,48700	
Acesso a Financiamento	AF_01 Na sua opinião qual é a facilidade de obter um empréstimo bancário em Portugal apenas com um bom plano de negócios e sem garantias?	0,08520	Validado
	AF_02 Como avalia a facilidade com que empresários com projetos inovadores, mas de risco, conseguem aceder a capital de risco?	0,04430	
	AF_03 Como avalia o suporte governamental para o financiamento das empresas (incluindo subsídios e incentivos fiscais) em Portugal?	0,00331	
Criação e Difusão do Conhecimento	CDC_01 Como classifica os gastos das empresas com pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?	0,06860	Parcialmente Validado
	CDC_02 Como avalia o financiamento da pesquisa no setor de ensino superior por parte de empresas privadas em Portugal?	0,17300	
	CDC_03 Como avalia a colaboração entre universidades e a indústria em pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?	0,63700	
Capacidades Empreendedoras	CE_01 Como classifica, a presença de conteúdos ligados ao empreendedorismo no ensino básico e secundário?	0,16400	Parcialmente Validado
	CE_02 Como avalia a qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo na sua região (como incubadoras, parques tecnológicos)?	0,03570	
Cultura	CUL_01 Qual é a sua probabilidade de iniciar um negócio em Portugal nos próximos três anos?	0,00227	Parcialmente Validado
	CUL_02 Como classifica a percepção pública sobre os empreendedores em Portugal?	0,12500	
	CUL_03 Como avalia o medo do fracasso entre empreendedores em Portugal?	0,04790	

### 3.3 Discussão dos Resultados

Neste estudo, foi elaborada uma Análise de Variância (ANOVA) para avaliar a influência de variáveis determinantes na autopercepção de indivíduos como empreendedores em Portugal. Foi utilizado um nível de significância de 0,10, este nível de significância escolhido provou ser benéfico, uma maior flexibilidade permitiu captar nuances e tendências subtis que poderiam ser facilmente negligenciadas com limiares mais conservadores. A escolha deste nível de significância demonstrou-se eficaz na identificação de relações e padrões relevantes, que, embora não imediatamente óbvios, são cruciais para uma compreensão mais profunda dos elementos que influenciam o ambiente empreendedor. Esta abordagem de maior abertura foi instrumental na ampliação do entendimento sobre o empreendedorismo em Portugal, fornecendo insights valiosos que podem orientar futuras pesquisas e a formulação de políticas mais eficazes. Assim, o estudo contribui significativamente para o conhecimento do campo do Empreendedorismo, destacando a complexidade e as múltiplas faces que definem a dinâmica do empreendedorismo na sociedade e na economia atual.

Evidenciou-se na dimensão dos Determinantes do Quadro Regulatório e apesar das variáveis QR\_01 ( $p= 0,11000$ ) e QR\_02 ( $p=0,13600$ ) não terem atingido um nível de significância que nos permitiria rejeitar a hipótese nula ( $H_0$ ), a variável QR\_03, relacionada à carga tributária sobre as PMEs, registou um valor-p de 0,0268, indicando uma validação parcial e sugerindo que este aspeto do ambiente regulatório pode exercer influência na percepção empreendedora, desta forma poderíamos considerar que validaríamos parcialmente este determinante quanto à sua relevância na capacidade de empreender.

Os resultados do teste estatístico mostraram que, no que diz respeito às Condições de Mercado, tanto o envolvimento público no setor privado em Portugal (CM\_01) quanto o investimento das empresas públicas (CM\_02) têm uma relação significativa com o empreendedorismo, com valores-p de 0,00824 e 0,0137, respetivamente. Estes resultados sugerem uma possível influência do governamental no campo do empreendedorismo, mas deixam em aberto a extensão e a natureza exata dessa influência, indicando que o papel governamental na promoção do empreendedorismo pode ser um campo para futuras investigações. Adicionalmente, destacamos a questão das facilidades de comércio com países estrangeiros (CM\_03), que não apresentou um valor-p ( $p=0,48700$ ) suficientemente baixo para ser considerado estatisticamente significativo neste nível de significância ( $\alpha=0,10$ ). Poderá

indicar que, apesar de importantes, as condições de comércio internacional, estas podem não ser percebidas como um fator primário na decisão de empreender, embora a variável mereça uma análise detalhada em estudos futuros.

O Acesso a Financiamento revelou-se uma componente crítica, conforme evidenciado pelos p-valores de 0,08520 para AF\_01, 0,0443 para AF-2 e 0,03631 para AF\_03. Estes resultados apontam para uma percepção de que tanto a obtenção de empréstimos, acesso a capital de risco e o apoio governamental para o financiamento são elementos que podem facilitar na jornada empreendedora.

A dimensão da Criação e Difusão do Conhecimento, que contempla a interação entre as instituições de ensino e o setor empresarial, apresentou resultados mistos na análise ANOVA. Especificamente, a colaboração entre universidades e a indústria (CDC\_03) obteve um p-valor de 0,63700, indicando que essa interação pode não ser percebida como um elemento significativo na promoção do empreendedorismo. Por outro lado, a questão do financiamento à pesquisa (CDC\_02) obteve um valor-p de 0,17300, sugerindo que, embora não atinja o limiar de significância estabelecido ( $\alpha=0,10$ ), ainda pode existir uma tendência de influência que merece atenção. Além disso, a variável referente à transferência de conhecimento do ambiente acadêmico para o mercado (CDC\_01) apresentou um p-valor de 0,0686, ultrapassando o limiar de significância e indicando uma relevância estatística. Este resultado ressalta a importância de fortalecer os vínculos entre as instituições do ensino superior e o setor empresarial como um meio de estimular o empreendedorismo, destacando a transferência de conhecimento como um fator potencialmente crucial no desenvolvimento de iniciativas empreendedoras.

A avaliação das Capacidades Empreendedoras focou na percepção da eficácia da educação em empreendedorismo e da qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo. Os resultados da ANOVA revelaram que a inclusão de conteúdo empreendedor na educação formal (CE\_01) obteve um p-valor de 0,16400, o que indica que esta variável não foi considerada estatisticamente significativa no contexto atual do estudo. Este resultado pode sugerir que a maneira como o empreendedorismo é abordado no sistema educacional ainda não é vista como um fator crítico na formação da mentalidade empreendedora ou na preparação para atividades empreendedoras. No entanto, é essencial reconhecer a relevância potencial subjacente desta variável, embora não destacada estatisticamente, a educação empreendedora poderá ser alicerce no desenvolvimento de habilidades e atitudes necessárias para o empreendedorismo.

Por outro lado, a variável relacionada à qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo (CE\_02) verificou um p-valor de 0,03570, situando-se abaixo do limiar de

significância de 10%. Isso sugere que as infraestruturas de apoio, como incubadoras, aceleradoras e redes de mentoria, são percebidas como elementos significativamente importantes no desenvolvimento de capacidades empreendedoras. Este aponta para a necessidade de fortalecer tais infraestruturas, proporcionando recursos, orientação e suporte mais efetivos para empreendedores existentes e potenciais.

No seguimento do estudo, o medo do fracasso como um impedimento para iniciar um negócio (CUL\_03) apresentou um valor-p de 0,04790, indicando que as percepções sobre o fracasso também desempenham um papel relevante na cultura empreendedora, evidenciando a importância de abordar o estigma do fracasso e de promover uma mentalidade de resiliência e de aprendizagem contínua, que tendencialmente são cruciais no ambiente empreendedor.

Embora a percepção pública sobre os empreendedores (CUL\_02) não tenha alcançado um nível de significância estatística ( $p=0,13200$ ), este aspecto da cultura ainda apresenta uma relevância notável. A forma como os empreendedores são percebidos pela sociedade poderá ter efeitos sutis, porém fundamentais, na promoção de um ambiente empreendedor saudável e no incentivo para que mais indivíduos considerem o empreendedorismo como uma opção válida.

Em suma, a análise realizada proporcionou insights valiosos sobre os diversos fatores que influenciam a percepção e a prática do empreendedorismo. Os resultados destacaram a importância de variáveis como o envolvimento governamental, o apoio financeiro, o investimento em I&D, as infraestruturas, a cultura empreendedora.

A escolha do nível de significância para este estudo mostrou-se adequada, permitindo a identificação de tendências e relações que poderiam ser negligenciadas em limiares mais restritivos, contudo, foi possível constatar que algumas das dimensões não foram totalmente validadas, acreditamos que este fator possa estar relacionado com o tipo de amostra utilizado no estudo, levando-nos a crer que uma amostra com maior representativa iria proporcionar outro tipo de validações.

Esta abordagem ampliou a compreensão dos fatores que moldam o ecossistema empreendedor, oferecendo uma base sólida para futuras investigações e políticas. Assim, o estudo contribui para um entendimento mais abrangente do empreendedorismo, sublinhando a complexidade e a interconexão dos elementos que influenciam essa dinâmica vital na economia e na sociedade.

## 4 Considerações Finais

Conforme salientado anteriormente, a temática do empreendedorismo é cada vez mais investigada, reconhecida e debatida a nível mundial, pelo que os decisores políticos e académicos têm vindo a enfatizar a necessidade de fomentar e direcionar estudos nesta área. Diversas investigações têm sido conduzidas com o propósito de sensibilizar e incentivar a atividade empreendedora nas mais variadas áreas. Além disso, no contexto do ensino superior as instituições têm vindo a apostar no reforço das capacidades empreendedoras dos seus estudantes, sendo Portugal um exemplo desta tendência. As Instituições de Ensino Superior (IES) do país tornaram parte da sua missão principal promover e facilitar as condições conducentes à inovação e ao empreendedorismo num contexto universitário. Esta decisão estratégica conduziu a um aumento da disponibilidade de programas educativos no domínio do empreendedorismo nas últimas décadas. Além disso, registou-se uma expansão e um avanço dos gabinetes de transferência de tecnologia, que contribuem frequentemente para a promoção do empreendedorismo. As IES têm vindo a envolver-se cada vez mais em entidades colaborativas e em parques de ciência e tecnologia, reforçando assim a sua ligação à esfera académica.

Esta evolução do contexto português reflete a complexidade e a diversidade dos determinantes do empreendedorismo. Ao longo do presente estudo, observou-se que há diversas maneiras de abordar estes determinantes, e frequentemente essas abordagens tendem a convergir, apesar das diferenças no léxico utilizado.

A investigação que levámos a cabo tentou revelar perspetivas enriquecedoras sobre os múltiplos determinantes que determinam a perceção e a prática do empreendedorismo, destacando-se a relevância de variáveis como o envolvimento governamental, o apoio financeiro, o investimento em I&D, as infraestruturas e a cultura empreendedora.

Tal método proporcionou uma visão alargada sobre os elementos que determinam o ecossistema empreendedor, estabelecendo um alicerce para futuras investigações e para o delineamento de políticas. Deste modo, a presente dissertação complementa a compreensão global sobre o empreendedorismo e os determinantes a si associados.

### **Limitações e Direções Futuras**

Embora este estudo tenha oferecido insights valiosos sobre os fatores que influenciam a perceção do empreendedorismo em Portugal, é importante reconhecer algumas limitações e

considerar direções para pesquisas futuras. A escolha de um nível de significância de 0.10, embora tenha permitido a identificação de tendências e relações menos evidentes, a mesma também aumenta a probabilidade de erros Tipo I<sup>5</sup>, sugerimos que futuras investigações podem beneficiar pela aplicação de um nível de significância reduzido, como 0.05, para confirmar e fortalecer as conclusões deste estudo.

Quanto à composição da amostra, houve uma representação notória de indivíduos da região do Alentejo, o que poderia influenciar de certa forma os resultados. Para minimizar esse efeito, foram feitos esforços para distribuir a pesquisa por vários em todo o país, procurando uma amostra mais equilibrada e representativa das diversas regiões de Portugal. Esta estratégia visava garantir uma compreensão mais abrangente e representativa do empreendedorismo em diferentes contextos culturais e económicos, dentro da própria amostra é possível constatar que não existiram barreiras para a resposta a qualquer indivíduo, esse fator foi levado em consideração e sugerimos que em análises futuras sejam conduzidos estudos específicos para recolher informações com informações mais específicas sobre certos grupos a investigar.

O estudo focou-se em variáveis específicas, considerando as suas influências individuais. No entanto, a natureza complexa do empreendedorismo muitas vezes manifesta-se através da interação entre múltiplos fatores. Em futuras pesquisas sugerimos a investigar estas inter-relações de forma mais detalhada. A adição de métodos qualitativos, como entrevistas com empreendedores e especialistas, poderá complementar os resultados quantitativos, proporcionando uma visão mais aprofundada das experiências e desafios no campo do empreendedorismo.

---

<sup>5</sup> Em Estatística, um erro do tipo I consiste em, num testes de hipóteses, rejeitar a hipótese nula quando ela é verdadeira e absoluta.

## Referências

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1988). Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. *American Economic Review*, 78(4), 678-690.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, Economic Growth, and Public Policy. *Small Business Economics*, 28(2-3), 109-122.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Evans, D. S. (1994). Why Does the Self-employment Rate Vary Across Countries and Over Time? CEPR Discussion Paper No. 871.
- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476-494.
- Aldrich, H.E & Zimmer. (1986), *Entrepreneurship through Social Networks*
- Aldrich, H.E. (1999). *Organisations Evolving*. Sage Publications
- Aldrich, H.E., & Cliff, J. (2003), ""The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective"
- Alvarez, S., & Busenitz, L. (2001), *The entrepreneurship of resource based theory*, *Journal of Management*
- Alvarez, S., Barney, J., & Anderson, P. (2013). Forming and exploiting opportunities: the implications of discovery and creation processes for entrepreneurial and organizational research.
- Anderson, A., & Miller, C. (2003), ""Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process, *The Journal of Socio-Economics*
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*,
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 24 (3). p.pp. 233–247.
- Armour, J., & Cumming, D. (2008). Bankruptcy Law and Entrepreneurship. *American Law and Economics Review*, 10(2), 303-350.
- Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study.
- Audretsch, D. B. (2007). Entrepreneurship Capital and Economic Growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78.

Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001). What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.

Audretsch, D. B., Heger, D., & Veith, T. (2015). Infrastructure and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 44, 219-230.

Audretsch, David B. Thurik, Roy, Verheulm Ingrid and Wennekers, Sander (Eds.), '2002 Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European — U.S. Comparison', Boston/ Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers, pp. 11-83.

Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*, 43(7), 1097–1108.

Baron, R. A., & Shane, S. A. (2007). *Empreendedorismo: Uma visão do processo*.

Barwinski, R., Qiu, Y., Aslam, M., & Clauss, T. (2020). Changing with the time: New ventures' quest for innovation. *Journal of Small Business Strategy*, 30(1), 18-30.

Baskerville, R.F. (2003), "Hofstede Never Studied Culture", *Accounting, Organizations and Society*, 28(1),

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.

Baumol, W. J. (2010). *The microtheory of entrepreneurship*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.

Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press.

Becker, (1975), "Human Capital. Chicago", IL: Chicago University Press.

Begley, T.M., & Boyd, D.P. (1987), "Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and small businesses", *Journal of Business Venturing*

Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2006.05.008.

Bittencourt, C. C. (2005). *Gestão de competências e aprendizagem nas organizações*.

Bizaguet, A; (1991) *Les petites et moyennes entreprises*

Blanchflower, D., Oswald, A., & Stutzer, A. (2001), "Latent entrepreneurship across nations?". *European Economic Review*

Bonnett, C & Furnham, A. (1991), "Who wants to be an entrepreneur? A study of Adolescents interested in a Young Enterprise scheme", *Journal of Economic Psychology* 12,465-78.

Bosma, N. & Schutjens, V. (2011). Understanding Regional Variation in Entrepreneurial Activity and Entrepreneurial Attitude in Europe.

Bosma, N., Wennekers, S. & Amorós, J. E. (2012): Global Entrepreneurship Monitor - 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees across the globe, Global Entrepreneurship Research Association, Babson Park.

Botero, J. C., et al. (2004). The Regulation of Labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339-1382.

Bozeman, B., & Link, A. N. (2015). *Public/Private Partnerships: Innovation Strategies and Policy Alternatives*.

Braudel, F. (1982). *The wheels of commerce: civilization e capitalism 15th-18th century* (Vol. 2). New York: Harper & Row, Publishers.

Brockhaus, R.H. (1980), "Risk taking propensity of entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, 23,509-520.

Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, <https://doi.org/10.1177/104225879201600203>

Cantillon, R. (1755). *An essay on commerce in general*. History of economic thought books.

Cantillon, R. (1964). *Essai sur la nature du commerce en général* (Rev. Ed.). New York: Augustus M. Kelley.

Cassar, G. (2004). *The financing of business start-up*

Casson, M. C. (2003). *The entrepreneur: an economic theory*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Castells, M. (2001). *The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society*.

Churchill, N., C., & Lewis, V. (1986). Entrepreneurial research: Directions and methods. In D. L. Sexton and R. W. Smilor (Ed), *The art and science of entrepreneurship*, (pp. 333-365)

Comissão Europeia, 2020

Cooley, L. (1990). *Entrepreneurship training and the strengthening of entrepreneurial performance*. Final Report.

Coon, D. (2004). *Introdução à Psicologia* (9th Ed) Minneapolis: West Publishing Company.

Costa, S. F., Soares, A. L., & de Sousa, J. P. (2019). Entrepreneurship Education in Portugal: Development and Challenges. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(1).

COUTINHO, Eloá Ferreira – Análise da propensão empreendedora dos estudantes das instituições de ensino superior do estado de Roraima – BRASIL. Dissertação de mestrado em Gestão, Universidade de Coimbra, Coimbra, 2008.

Cromie, S. (2000), "Assessing entrepreneurial inclination: Some approaches empirical evidence, *Jornal Europeu de Psicologia do Trabalho e das Organizações*, 9, 1, 7-30.

Crossan, M., & Apaydin, M. (2010). A multi-dimensional framework of organizational innovation: a systematic review of the literature. *Journal of Management Studies*

Cunningham, J., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45. <https://doi.org/10.1177/014920630302900304>

Dakolias, M. (1999). The Judicial Reform Process in Latin America: An Assessment. *American University International Law Review*, 14, 1457.

Davidson, P., & Honing, B. (2003), "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*"

De Roover, R. (1963). The scholastic attitude toward trade and entrepreneurship. *Explorations in Entrepreneurial History*

Demo, P. (1994). O futuro do trabalhador do futuro: Ótica estratégica do desenvolvimento humano.

Dias, T. R. F. V., Nardelli, P. M., & Vilas Boas, A. A. (2008). Competências empreendedoras: Um estudo sobre os empreendedores ganhadores do prêmio TOP Empresarial.

DiMaggio, P., et al. (2001). Social Implications of the Internet.

Djankov, S., et al. (2002). The Regulation of Entry. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-37.

Doing Business (2007), How To Reform, The World Bank Group, available at <http://www.doingbusiness.org/>.

Dornelas, J. (2021). Empreendedorismo transformando ideias em negócios (8a edição).

Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row Publishers

Ebner, A. (2006). Institutions, entrepreneurship, and the rationale of government: An outline of the Schumpeterian theory of the state. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 59 (4), 497-515.

Eisenhauer, J.G. (1995), The entrepreneurial decision: economic theory and empirical evidence, *Teoria e prática do empreendedorismo*.

Ellis, K., & Williams, C. (2011). Maximizing impact of youth entrepreneurship support in different contexts: Background report, framework and toolkit for consultation.

Emmett, R. B. (1999). The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty, and Profit. *History of Political Economy*, 31(1), 29-52. 10.1215/00182702-31-1-29

Etemad, H. (2004). International Entrepreneurship as a Dynamic System: Towards a Grounded Theory. *Journal of International Entrepreneurship*

Etemad, H. (2004). Internationalization of small and medium-sized enterprises: a grounded theoretical framework and an overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21(1), 1.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university–industry–government relations.

European Commission (2003), Green Paper Entrepreneurship in Europe, Brussels, 21.01.2003, COM(2003) 27 final, available at: [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green\\_paper/green\\_paper\\_final\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green_paper_final_en.pdf).

Eurostat. (2012). Entrepreneurship determinants: Culture and capabilities. [Statistical books]. Eurostat.

Evans, D., & Jovanovic, B. (1989), "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints", *The Journal of Political Economy*

Ferreira, J. J., Fayolle, A., & Fernandes, C. I. (2017). Networking and Entrepreneurial Intentions: A Case Study in Portugal. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(1), 161-176.

Ferreira, J. J., Fayolle, A., Fernandes, C., & Raposo, M. (2017). Effects of Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship on economic growth: panel data evidence. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(1-2), 27-50.

Ferreira, J., Fernandes, C., & Ferreira, F. (2019). To be or not to be digital, that is the question: Firm innovation and performance. *Journal of Business Research*, 101, 583-590.

Ferreira, M. A., Lopes, M. C., Queiró, F., & Reis, H. (2022). Financing Entrepreneurship in Portugal.

Feuerschütte, S. G., & Alperstedt, G. D. (2008). Empreendedorismo e competência: Um ensaio sobre a complementaridade e a convergência dos construtos.

Fiet, J.O. (2002). *The Systematic Search for Entrepreneurial Discoveries*, Westport, CT: Quorum Books

Freitas, H., & Brandão, M. (2006). Desempenho organizacional e suas relações com competências gerenciais, suporte organizacional e treinamento.

"Gartner, W.B., Shaver, K.G., Carter, N.M., & Reynolds, P.D. (2004). Handbook of entrepreneurial dynamics"

Global entrepreneurship monitor (2021)

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2023). Global Entrepreneurship Monitor 2021/22 European Regional Report. London: GEM.

Genome, S. (2021). Startup Genome Report.

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168. DOI: 10.1257/jep.15.2.145.

Grebel, T., Pyka, A., & Hanusch, H. (2001). An evolutionary approach to the theory of entrepreneurship, Department of Economics, University of Augsburg

Greenhalgh, T., et al. (2004). Diffusion of Innovations in Service Organizations: Systematic Review and Recommendations.

Griffith, R., Redding, S., & Van Reenen, J. (2004). Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), 883-895.

Gupta, P., & Bamel, U. (2023). Need for metacognition and critical thinking in the e-learning ecosystem: The new normal in post Covid era. *Global Business and Organizational Excellence*, In Press.

Hall, B. H., & Lerner, J. (2010). The Financing of R&D and Innovation.

Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52.

Hébert, R. F., Link, A. N. (1988). *The Entrepreneur: mainstream views and radical critiques* (2nd edition). New York: Praeger Publishers.

Ho, T.S. & Koh, H.C. (1992), "Differences in psychological characteristics between entrepreneurially inclined and non-entrepreneurially inclined accounting graduates in Singapore", *Entrepreneurship, Innovation and Change: An International Journal*, 1, 43-54.

Hoffmann, A., Larsen, M. and Oxholm, S. (2006). Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators, FORA, Copenhagen, Available at: [http://ice.foranet.dk/upload/quality\\_assessment\\_of\\_entrepreneurship\\_indicators\\_002.pdf](http://ice.foranet.dk/upload/quality_assessment_of_entrepreneurship_indicators_002.pdf).

Hoffmann, Anders (2007), 'A Rough Guide to Entrepreneurship Policy', in *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy* edited by Roy Thurik, David Audretsch and Isabel Grilo, Edward Elgar Press, 2007.

Hofstede, G. (1980). *Culture and Organizations*.

Holt, D. H. (1992). *Entrepreneurship: New venture creation*. (Ed.). Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J. <https://www.pdfdrive.com/entrepreneurship-new-venture-creation-e157845122.html>

Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D., & Rosen, H. S. (1994). Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political economy*

Hoselitz, B. F. (1951). The early history of entrepreneurial theory. *Explorations in Entrepreneurial History*

Hurst, E., & Lusardi, A. (2004), "Liquidity Constraints, Household Wealth, Entrepreneurship, *Journal of Political Economy*

Ivancevich, J. M., & Matteson, M. T. (1996). *Organizational behaviour and management*. Chicago: Richard D. Irwin.

Johnson, B. (1990), "Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement and the entrepreneur", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 14, 39-54.

Karayiannis, A. D. (2003). Entrepreneurial functions and characteristics in a proto-capitalist economy: The xenophonian entrepreneur. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 50(1), 553-563.

Kim, P., Aldrich, H.E., & Keister, L.A. (2003). The Impact of financial, human and cultural capital on becoming a Nascent Entrepreneur.

KIRZNER, I (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press

Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.

KNIGHT, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Co.

Koellinger, P., Minniti, M. & Schade, C. (2007). 'I Think I Can, I Think I Can': Overconfidence and Entrepreneurial Behavior. *Journal of Economic Psychology*.

"Koh, H.C. (1996), "Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA

students", *Journal of Managerial Psychology*, 11, 12-25."

Koster, S. (2007). The Entrepreneurial and Replication Function of New Firm Formation. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. 98 (5). p.pp. 667-674.

Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. MIT Press.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). Legal Determinants of External Finance. *The Journal of Finance*, 52(3), 1131-1150.

Landström, H. (1998). Informal investors as entrepreneurs: Decision-making criteria used by informal investors in their assessment of new investment proposals. *Technovation*, 18(5), 321-333

Landstrom, H. (1998). The Roots of Entrepreneurship Research, Actas da Conferência, Lyon, França, 26-27 de novembro.

Landström, H. (2004). Pioneers in Entrepreneurship Research. In G. Corbetta, M. Huse, D. Ravasi (Eds.), *Crossroads of Entrepreneurship*

Landström, H., Åström, F., & Harirchi, G. (2015). Innovation and entrepreneurship studies: one or two fields of research? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 493-509.

Le Boterf, G. (2003). *Desenvolvendo a Competência dos profissionais* (3ª ed.).

Lee, D. Y., & Tsang, E. W. (2001). The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of management studies*, 38(4), 583-602.

Lee, Miller, Hancock and Rowen (2000), *The Silicon Valley Edge. A habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Stanford University Press, Stanford.

Lee, S. H., Yamakawa, Y., Peng, M. W., & Barney, J. B. (2011). How Does Bankruptcy Law Affect Entrepreneurship Development around the World? *Journal of Business Venturing*, 26(5), 505-520.

Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. *Handbook of Economic Growth*, 1A, 865-934.

Littré, E. (2005). *Le nouveau littré: édition augmentée du petit littré* (Rev. Ed.). Paris: Rue des Ecoles

Long, W. (1983). *The Meaning of Entrepreneurship*.

Lundström Anders and Stevenson, Lois (2005), *Entrepreneurship Policy — Theory and Practices*, ISEN International Studies in Entrepreneurship, Springer.

Malho, A. B. (2008). *Determinantes do sucesso do autoemprego em Portugal*. Dissertação de Mestrado em Gestão, Universidade de Coimbra, Coimbra.

Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8th edition). London: Macmillan and Co

Marvel, M. R., Wolfe, M. T., & Kuratko, D. F. (2020). Escaping the knowledge corridor: How founder human capital and founder coachability impacts product innovation in new ventures.

Mason, C., & Harrison, R. (2000). The size of the informal venture capital market in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 15(2), 137-148. DOI: 10.1023/A:1008108624869.

McClelland, D. C. (1961). *Achieving society* (Vol. 92051). Simon and Schuster.

Mehmood, T., Alzoubi, H M., Alshurideh, M., Al-Gasaymeh, A., & Ahmed, G .(2019). Schumpeterian entrepreneurship theory: Evolution and relevance. *Academy of Entrepreneurship Journal*

Michael, S. C. (2007). Entrepreneurship, growth, and Adam Smith. *Strategic Entrepreneurship Journal*

Mill, J. S. (1848). Of the stationary state. *Principles of political economy Book IV: Influence of the progress of society*.

Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in Someone Else's Shoes: The Role of Gender in Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28, 223-238.

Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(2), 93-104.

Mohar, Y.M.S, Singh, J & Kishore, K. (2007), "Relationship Between psychological characteristics and entrepreneurial inclination: A Case Study of Students at University Tun Abdul Razak", *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 8. ProQuest Information and Learning Publishers

Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1-16. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2013.06.005.

Monteiro, M. N. (2009). *O empreendedorismo e a criação de negócios: o caso da empresa*. Dissertação de mestrado, Universidade de Coimbra, Faculdade de Economia, Coimbra.

Murphy, P. J., Liao, J., Welsch, H. P. (2006). A conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*, 12(1), 12-35. doi: 10.1108/13552520610638256

Nielsen, S., Klyver, K., Evald, M., Bager, T. (Ed.). (2021). *Entrepreneurship in Theory and Practice: Paradoxes in Play*.

North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of theoretical politics*, 2(4), 355-367.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.

- OECD (2006) A Proposed Framework for Business Demography Statistics, Nadim Ahmad.
- OECD (2007a), Micro-policies for Growth and Productivity, available at [www.oecd.org/sti/micro-policies](http://www.oecd.org/sti/micro-policies).
- OECD (2007b), Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection, Nadim Ahmad and Richard G. Seymour.
- OECD (2017), Entrepreneurship at a Glance 2017
- OCDE (2021), OECD SME and Entrepreneurship Outlook
- Parker, B. S. (2009). Economics of self-employment and entrepreneurship. Cambridge: University Press.
- Peneder, M. (2009). The meaning of entrepreneurship: A modular concept. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9, 77-99.
- Perkmann, M., et al. (2013). Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university–industry relations.
- Petrakis, P. E. (2005). Risk perception, risk propensity and entrepreneurial behaviour: The Greek case. *Journal of American Academy of Business*, 7(1), 233-242.
- Pinto, D. F. C. (2019). A AEBA e o Ecosystema Empreendedor do Baixo Ave: diagnóstico e monitorização
- Politis, D. (2005). The process of entrepreneurial learning: A conceptual framework.
- Porter, M. E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.
- Powell, W. W., Koput, K. W., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology.
- Praag, M. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship. *De Economist*, 147(3), 311- 335. doi: 10.1023/A:1003749128457
- Quesnay, F. (1888). *Oeuvres économiques et philosophique*. Paris: J. Baer.
- Rae, D. (2004). Entrepreneurial learning: A practical model from the creative industries.
- Rashid, S., & Ratten, V. (2021). Commodifying skills for survival among artisan entrepreneurs in Pakistan. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 1091–1110.
- Ratten, V., Ramadani, V., Dana, L. P., Hisrich, R. D., & Ferreira, J. (Eds.) (2017). Gender and family entrepreneurship. Routledge.

Ratten, V., & Jones, P. (2021). Covid-19 and entrepreneurship education: Implications for advancing research and practice. *The International Journal of Management Education*, 19(1), 100432.

Ratten, V. (2023). Entrepreneurship: Definitions, opportunities, challenges, and future directions. *Global Business & Organizational Excellence*, 42(5), 79-90. <https://doi.org/10.1002/joe.22217>

Rauch, A., & Frese, M. (2000), "Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings", In: Cooper C L, Robertson I T (eds.), *International Review of Industrial and Organisational Psychology*, 10, 1-41

Reis, N. R., Ferreira, J. J., & Seruca, I. (2018). An Empirical Analysis of the Factors That Support the Drivers of Entrepreneurial Activity in the European Union. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(4), 1027-1049.

Reynolds, A. L., & Pope, R. L. (1991). The complexities of diversity: Exploring multiple oppressions. *Journal of Counseling & Development*, 70(1), 174-180.

Reynolds, P. D., Carter, N. M., Gartner, W. B., Greene, P. G., & Cox, L. W. (2002). The entrepreneur next door: Characteristics of individuals starting companies in America: An executive summary of the panel study of entrepreneurial dynamics. Working Paper Series.

Ricketts, M. (2009). Theories of entrepreneurship: Historical development and critical assessment. In A. Basu, M. Casson, N. Wadeson, & B. Yeung (Eds.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship* (pp. 13-30). DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199546992.003.0002

Ritter, J. R., & Welch, I. (2002). A review of IPO activity, pricing, and allocations. *The Journal of Finance*, 57(4), 1795-1828. DOI: 10.1111/1540-6261.00478.

"Robinson, P.B., Huefner, J.C., & Hunt, H.K. (1991b), "Entrepreneurial research on student subjects do not generalize to real world entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, 29, 42-50."

"Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., & Hunt, H.K. (1991), "An attitude approach to the prediction of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15 (4)13-32."

Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations*.

Rotter, J. (1966), "Generalised expectancies for internal versus external control reinforcements", *Psychological Monographs*, 80, Inteiro No.609.

Royal Economic Society (Great Britain), CANTILLON, R., & Higgs, H. (1931). *Essai sur la nature du commerce en général*.

- Solomon, S. J., & Mathias, B. D. (2020). The artisans' dilemma: Artisan entrepreneurship and the challenge of firm growth. *Journal of Business Venturing*, 35(5), 106044.
- Santos, S. C. (2016). The Role of the Economic Crisis on Portuguese Entrepreneurs' Motivations, Challenges, and Opportunities. Dissertation, University of Porto.
- Sarkar, S. (2010). Empreendedorismo e Inovação, 2a Edição, Escolar Editora, Lisboa.
- Say, J. B. (1800). Ensaio sobre os meios de reformar os costumes de uma nação (Vol. 8). Deterville.
- SAY, J. B. (1803). A Treatise on Political Economy. (trans. C. R. Prinsep, 1821). Boston.
- Say, J. B. (2008). A treatise on political economy (6th ed.). New York: Sentry Press.
- Schramm, Carl (2006), The Entrepreneurial Imperative, Collins, HarperCollinsPublishers, New York.
- Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development. (Ed.) Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). Capitalism, Socialism, and Democracy. Harper & Brothers.
- "Schumpeter, J. A. (1949). The communist manifesto in sociology and economics. *Journal of Political Economy*, 57, 199–212."
- Schumpeter, J. A. (1969). Essays. Addison-Wesley Press.
- Schumpeter, J. A. (1991). The economics and sociology of capitalism. Princeton University Press.
- Shane, S. (2003). A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S.A & Venkataraman, S. (2000), The promise of entrepreneurship as a field of research
- "Shane, S.A. (2003). A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus. Cheltenham: Edward Elgar"
- Shaver, K.G. & Scott, L.R. (1991), "Person, process, choice: the psychology of new venture creation", *Entrepreneurship Theory & Practice*
- Silva, (2008). Cultura nacional e orientação empreendedora: Um estudo comparativo entre Brasil e Portugal.
- Simpeh, K. N. (2001). Entrepreneurship theories and empirical research: A summary review of the literature. Department of Business Studies, Wisconsin International University, Ghana
- Siropolis, N. C. (1997). Small business management. Houghton Mifflin Company

Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations: Volume One*. London: printed for W. Strahan; and T. Cadell, 1776.

Smith, W., & Chimucheka, T. (2014). Entrepreneurship, Economic Growth and Entrepreneurship Theories. *Mediterranean Journal of Social Sciences* 5(14), 160- 168. doi:10.5901/mjss.2014.v5n14p160

Sorensen, J., & Chang, P. (2006). Determinants of successful entrepreneurship: A review of the recent literature. Available at SSRN 1244663.

Sternberg, R., & Wagner, J. (2005). Zur Evidenz regionaler Determinanten im Kontext individueller Gründungsaktivitäten: Empirische Befunde aus dem Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM). *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 49(3-4), 167-184.

Stevenson, H., & Harmeling, S. (1990), ""Entrepreneurial Management's Need for a More "Chaotic" Theory", *Journal of Business Venturing*"

Swieringa, J., & Wierdsma, A. (1992). *La organización que aprende*.

Szpiro, G. (1986), "Measuring risk aversion: An alternative approach", *Review of Economics and Statistics*

Tajeddini, K., & Mueller, S. L. (2009). Entrepreneurial characteristics in Switzerland and the UK: A comparative study of techno-entrepreneurs. *Journal of international entrepreneurship*, 7, 1-25.

Teece, D. J. (1992). Competition, cooperation, and innovation: Organizational arrangements for regimes of rapid technological progress.

Tiftik, H. (2014). A survey of entrepreneurial tendencies candidate young entrepreneurs: Foundation university sample. *Journal of Management Research*

Utsch, A., & Rauch, A. (2000). Innovativeness and initiative as mediators between achievement orientation and venture performance. *European journal of work and organizational psychology*, 9(1), 45-62.

Utsch, A., Rauch, A., Rothfuss, R., & Frese, M. (1999), "Who becomes a small scale entrepreneur in a post-socialist environment: On the differences between entrepreneurs and managers in East Germany", *Journal of Small Business Management* 37(3), 31-41

Van Aardt, I., Van Aardt, C., Bezuidenhout, S and Mumba, M. (2008). Entrepreneurship and new venture management.

Van Praag, M., Van Sluis, J., & Van Witteloostuijn, A. (2004). The impact of the Locus-of-Control Personality Trait on the Earnings of Employees vis-à-vis Entrepreneurs.

Vandekerckhove, W., & Dentchev, N. A. (2005). A network perspective on stakeholder management: Facilitating entrepreneurs in the discovery of opportunities. *Journal of business ethics*, 60, 221-232.

Vérin, H. (2011). *Entrepreneur et entreprise: histoire d'une idée*. Paris: Guillaume Arnoud.

Wennekers, S., Thurik, A. R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55

Winter, S. (2006). Toward a neo-Schumpeterian theory of the firm. *Industrial and Corporate Change*, 15(1), 125-141.

Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350

Young, A. A. (1928). Increasing returns and economic progress. *The Economic Journal*

Zampier, M. A., & Takahashi, A. R. W. (2011). Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa.

Zhao, F. (2005). Exploring the synergy between entrepreneurship and innovation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 11(1), 25-41.

Zinga, A. C. (2007). *Os Determinantes do Empreendedorismo* (Doctoral dissertation, Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra).

## 5 Anexos

### Anexo 1: Questionário Qualtrics

---

#### Início do bloco: Consentimento

Caro(a) inquirido,

O meu nome é Luis Martins, e atualmente estou a concluir o Mestrado em Estratégia de Investimento e Internacionalização no ISG-Instituto Superior de Gestão.

O objetivo deste questionário é recolher dados para a minha pesquisa sobre os Determinantes do Empreendedorismo em Portugal.

Esta pesquisa é parte integrante da minha dissertação de mestrado, orientada pelo Professor Doutor Henrique Morais e tem como propósito aprofundar a compreensão das variáveis que influenciam o empreendedorismo no contexto português.

A sua participação é extremamente valiosa e contribuirá significativamente para um melhor entendimento do ambiente empreendedor português. Este conhecimento é crucial para moldar políticas futuras, programas de apoio e iniciativas educacionais que visam fortalecer o empreendedorismo no país. Garanto a confidencialidade e o anonimato das suas respostas, que serão usadas exclusivamente para fins académicos. Não serão recolhidos dados pessoais que permitam identificá-lo(a), e todas as respostas serão tratadas com a máxima confidencialidade. O questionário deverá demorar aproximadamente 8 minutos a ser completado.

Se pretender algum esclarecimento adicional, por favor entre em contacto comigo através do e-mail: [an22100268@alunos.isg.pt](mailto:an22100268@alunos.isg.pt)

Agradeço antecipadamente o seu tempo e a sua valiosa colaboração.

Atenciosamente, Luís Martins

Sim

---

Fim do bloco: Consentimento

---

Início do bloco: Dados sociodemográficos



Age Idade

---

---

Gender Com que género se identifica?

- Masculino (1)
- Feminino (2)
- Prefiro não dizer (3)
- Outro (Por favor especifique) (4)

---

---

Acadform Qual o seu grau de formação académica?

- Sem grau de escolaridade (1)
  - 1º ciclo do Ensino Básico (1º ao 4º ano) (2)
  - 2º ciclo do Ensino Básico (5º e 6º ano) (3)
  - 3º ciclo do Ensino básico (7º ao 9º ano) (4)
  - Ensino Secundário (5)
  - Licenciatura (6)
  - Mestrado (7)
  - Doutoramento (8)
  - Outro (Por favor especifique) (9)
- 

-----

Residence Em que zona de Portugal reside?

- Lisboa e Vale do Tejo (1)
  - Alentejo (2)
  - Norte (3)
  - Centro (4)
  - Algarve (5)
  - Açores (6)
  - Madeira (7)
  - Não resido em Portugal (Por favor especifique) (8)
-

Job Qual a sua situação profissional atual?

- Estudante (1)
  - Trabalhador/Estudante (3)
  - Proprietário de negócio/ Empreendedor (4)
  - Empregado por conta de outrem (5)
  - Freelancer/ Trabalhador Autônomo (6)
  - Desempregado (7)
  - Reformado (8)
  - Outro (Por favor especifique) (9)
- 

-----  
Quebra de  
página

---

## Fim do bloco: Dados sociodemográficos

---

### Início do bloco: Trabalhadores/estudantes Job&Work + Questão empreendedora

Apresentar esta pergunta:

- If Job = Estudante*
- Or Job = Proprietário de negócio/ Empreendedor*
- Or Job = Empregado por conta de outrem*
- Or Job = Freelancer/ Trabalhador Autônomo*
- Or Job = Desempregado*
- Or Job = Reformado*
- Or Job = Outro (Por favor especifique)*

joblocation1 Em que zona de Portugal trabalha e/ou estuda?

- Lisboa e Vale do Tejo (1)
  - Alentejo (2)
  - Norte (3)
  - Centro (4)
  - Algarve (5)
  - Açores (6)
  - Madeira (7)
  - Não trabalho e/ou estudo em Portugal (especifique) (8)
- 

Apresentar esta pergunta:

- If Job = Estudante*
- Or Job = Proprietário de negócio/ Empreendedor*
- Or Job = Empregado por conta de outrem*
- Or Job = Freelancer/ Trabalhador Autônomo*
- Or Job = Desempregado*
- Or Job = Reformado*
- Or Job = Outro (Por favor especifique)*

Worksector Qual o setor de atividade em que trabalha e/ou estuda?

- Gestão (4)
  - Tecnologia de Informação (5)
  - Saúde e Biotecnologia (6)
  - Agricultura e Pesca (7)
  - Indústria (8)
  - Comércio (9)
  - Outro (Por favor especifique) (10)
- 

- Arte e Design (11)
- Contabilidade (12)
- Direito (13)
- Desporto (14)
- Ensino e Educação (15)
- Mercado imobiliário (16)
- Saúde (17)
- Setor público (18)
- Construção Civil (19)
- Turismo (20)
- Finanças (21)

---

*Apresentar esta pergunta:*

*If Job = Trabalhador/Estudante*

studylocation T/E Em que zona de Portugal estuda?

- Lisboa e Vale do Tejo (1)
  - Alentejo (2)
  - Norte (3)
  - Centro (4)
  - Algarve (5)
  - Açores (6)
  - Madeira (7)
  - Não estudo em Portugal (especifique) (8)
- 

-----

*Apresentar esta pergunta:*

*If Job = Trabalhador/Estudante*

studysector T/E Qual o setor de atividade em que estuda?

- Gestão (1)
  - Tecnologia de Informação (2)
  - Saúde e Biotecnologia (3)
  - Turismo e Lazer (4)
  - Agricultura e Pesca (5)
  - Indústria (6)
  - Comércio (7)
  - Outro (Por favor especifique) (8)
- 

- Arte e Design (9)
- Direito (10)
- Educação e Ensino (11)
- Marketing (12)
- Saúde (13)

---

*Apresentar esta pergunta:*

*If Job = Trabalhador/Estudante*

Worklocation T/E Em que zona de Portugal trabalha?

- Lisboa e Vale do Tejo (1)
  - Alentejo (2)
  - Norte (3)
  - Centro (4)
  - Algarve (5)
  - Açores (6)
  - Madeira (7)
  - Não trabalho em Portugal (especifique) (8)
- 

-----

*Apresentar esta pergunta:*

*If Job = Trabalhador/Estudante*

worksector T/E Qual o setor de atividade em que trabalha?

- Gestão (1)
  - Tecnologia de Informação (2)
  - Saúde e Biotecnologia (3)
  - Agricultura e Pesca (4)
  - Indústria (5)
  - Comércio (6)
  - Outro (Por favor especifique) (7)
- 

- Direito (8)
- Arte e Design (9)
- Contabilidade (10)
- Direito (11)
- Desporto (12)
- Ensino e Educação (13)
- Mercado imobiliário (14)
- Saúde (15)
- Setor público (16)



Entrep\_01 Considera-se um empreendedor ou está diretamente ligado a alguma atividade empreendedora?

(Um empreendedor é definido aqui como alguém que possui e/ou gerencia de forma direta algum tipo de negócio.)

Sim (1)

Não (0)

Fim do bloco: Trabalhadores/estudantes Job&Work + Questão empreedora

---

Início do bloco: Questões só para empreendedores

Entrep\_02 Quantos anos tem de experiência como empreendedor?

Menos de 1 ano (1)

1 a 2 anos (2)

2 a 3 anos (3)

3 a 5 anos (4)

5 a 10 anos (6)

Mais de 10 anos (7)



Entrep\_03 Já iniciou alguma empresa ou projeto?

Sim (1)

Não (0)

---

Entrep\_04 Quantas iniciativas empreendedoras já desenvolveu ou esteve envolvido(a)?

- Nenhuma (1)
  - 1 (2)
  - 2 (3)
  - 3 a 5 (4)
  - 5 a 10 (5)
  - Mais de 10 (6)
- 

Entrep\_05 Em que região está localizada/sediada a sua empresa ou projeto empreendedor no qual está envolvido(a)?

- Lisboa e Vale do Tejo (1)
  - Alentejo (2)
  - Norte (3)
  - Centro (4)
  - Algarve (5)
  - Açores (6)
  - Madeira (7)
  - Não está localizada em Portugal (Por favor especifique) (8)
-

Entrep\_06 Quantos envolvidos trabalham/cooperam no projeto/empresa?

- 1 Pessoa (O próprio/A própria) (1)
  - 2 a 4 Pessoa (2)
  - 5 a 10 Pessoas (3)
  - 11 a 50 Pessoas (4)
  - 51 a 100 Pessoas (5)
  - mais de 100 Pessoas (6)
- 

Entrep\_07 Selecione das seguintes fontes de financiamento aquelas que já utilizou e/ou utiliza?

- Nenhuma (1)
  - Capitais próprios (e.g., poupanças pessoais) (2)
  - Financiamento por dívida (e.g., empréstimos bancários) (3)
  - Business angels (4)
  - Venture Capital (5)
  - Crowdfunding (6)
  - Mercado de ações (7)
  - Outras fontes de financiamento (Por favor especifique) (8)
- 

Entrep\_08 Na sua opinião, quão acessíveis são as seguintes fontes de financiamento para novos empreendimentos em Portugal?

Acessibilidade

---

	Muito Inacessível (1)	Inacessível (2)	Neutro (3)	Acessível (4)	Muito acessível (5)	Sem opinião formada/ Não sei em concreto (6)
Financiamento por dívida (crédito bancário) (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Business angels (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Venture capital (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Crowdfunding (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capital próprio (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mercado de ações (6)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Entrep\_09 Quais são os maiores desafios que enfrenta (ou acredita que são enfrentados) ao aceder a um financiamento para um negócio em Portugal?

(até ao máximo 3 opções)

- Altas taxas de juros (11)
  - Exigências de garantias (12)
  - Processos burocráticos complexos (13)
  - Falta de opções adequadas para startups/pequenas empresas (14)
  - Pouca disponibilidade de Business angel ou Venture capital (capital de risco) (15)
  - Limitações no acesso ao Crowdfunding (16)
  - Outros desafios (Por favor especifique) (17)
- 

Fim do bloco: Questões só para empreendedores

---

Início do bloco: Questões só dos determinantes



QR\_01 Como avalia a qualidade dos processos judiciais em Portugal?

- Muito Baixa (1)
- Baixa (2)
- Moderada (3)
- Alta (4)
- Muito Alta (5)
- Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)



QR\_02 Como avalia a qualidade dos empregos em Portugal?

- Precária (1)
  - Insuficiente (2)
  - Satisfatória (3)
  - Boa (4)
  - Excelente (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



QR\_03 Como avalia a carga de imposto para pequenas e médias empresas (PMEs) em Portugal?

- Muito Baixa (1)
  - Baixa (2)
  - Moderada (3)
  - Alta (4)
  - Muito Alta (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CM\_01 Como avalia o grau de envolvimento público no setor privado em Portugal?

- Muito Baixo (1)
  - Baixo (2)
  - Moderado (3)
  - Alto (4)
  - Muito Alto (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CM\_02 Como avalia o nível de investimento das Empresas Públicas em Portugal?

- Muito inativo (1)
  - Inativo (2)
  - Moderado (3)
  - Ativo (4)
  - Muito ativo (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CM\_03 Como avalia a facilidade de comércio para as empresas portuguesas com países estrangeiros?

- Muito difícil (1)
  - Difícil (2)
  - Moderada (3)
  - Fácil (4)
  - Muito fácil (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 

X→

AF\_01 Na sua opinião qual é a facilidade de obter um empréstimo bancário em Portugal apenas com um bom plano de negócios e sem garantias ?

- Muito difícil (1)
  - Difícil (2)
  - Moderada (3)
  - Fácil (4)
  - Muito fácil (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 

X→

AF\_02 Como avalia a facilidade com que empresários com projetos inovadores, mas de risco, conseguem aceder a capital de risco?

- Muito difícil (1)
  - Difícil (2)
  - Moderada (3)
  - Fácil (4)
  - Muito fácil (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



AF\_03 Como avalia o suporte governamental para o financiamento das empresas (incluindo subsídios e incentivos fiscais) em Portugal?

- Muito insatisfatório (1)
  - Insatisfatório (2)
  - Neutro (3)
  - Satisfatório (4)
  - Muito satisfatório (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CDC\_01 Como classifica os gastos das empresas com pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?

- Muito baixos (1)
  - Baixos (2)
  - Moderados (3)
  - Altos (4)
  - Muito altos (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CDC\_02 Como avalia o financiamento da pesquisa no setor de ensino superior por parte de empresas privadas em Portugal?

- Muito fraco (1)
  - Fraco (2)
  - Moderado (4)
  - Forte (5)
  - Muito forte (6)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CDC\_03 Como avalia a colaboração entre universidades e a indústria em pesquisa e desenvolvimento (I&D) em Portugal?

- 1 Colaboração Inexistente (1)
  - 2 (2)
  - 3 (3)
  - 4 (4)
  - 5 (5)
  - 6 (6)
  - 7 Colaboração alargada (7)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CE\_01 Como classifica, a presença de conteúdos ligados ao empreendedorismo no ensino básico e secundário?

- Inexistente (1)
  - Pouco presente (2)
  - Moderada (3)
  - Presente (4)
  - Muito presente (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)
- 



CE\_02 Como avalia a qualidade das infraestruturas de apoio ao empreendedorismo na sua região (como incubadoras, parques tecnológicos)?

- Inadequada (1)
  - Abaixo do necessário (2)
  - Adequada (3)
  - Muito boa (4)
  - Excelente (5)
  - Sem opinião formada/ Não sei em concreto (6)
- 

CE\_03 Ordene os seguintes aspetos pela sua ordem de importância para o sucesso empreendedor (Sendo 1 o mais importante e 6 o menos importante)

- \_\_\_\_\_ Experiência prática em negócios (4)
  - \_\_\_\_\_ Formação académica em negócios ou empreendedorismo (5)
  - \_\_\_\_\_ Habilidades de liderança (6)
  - \_\_\_\_\_ Conhecimentos de gestão financeira (7)
  - \_\_\_\_\_ Capacidade de inovação e criatividade (8)
  - \_\_\_\_\_ Competências digitais e tecnológicas (9)
- 



CUL\_01 Qual é a sua probabilidade de iniciar um negócio em Portugal nos próximos três anos?

- Muito improvável (1)
  - Improvável (2)
  - Neutro (3)
  - Provável (4)
  - Muito provável (5)
- 



CUL\_02 Como classifica a perceção pública sobre os empreendedores em Portugal?

- Muito negativa (1)
- Negativa (2)
- Neutra (3)
- Positiva (4)
- Muito positiva (5)
- Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)



CUL\_03 Como avalia o medo do fracasso entre empreendedores em Portugal?

- Muito baixo (1)
- Baixo (2)
- Moderado (3)
- Alto (4)
- Muito alto (5)
- Sem opinião formada/ Não sei em concreto (0)

**Fim do bloco: Questões só dos determinantes**

---

**Início do bloco: Questão final**



Deter\_impact Ordene de forma Crescente de 1 a 6, onde 1 é o determinante que considera ter maior impacto para o empreendedorismo em Portugal e 6 o determinante que considera ter menor impacto para o empreendedorismo em Portugal.

- \_\_\_\_\_ Quadro Regulatório (4)
- \_\_\_\_\_ Condições de Mercado (5)
- \_\_\_\_\_ Acesso ao Financiamento (6)
- \_\_\_\_\_ Criação e Difusão de Conhecimento (7)
- \_\_\_\_\_ Capacidades Empreendedoras (8)
- \_\_\_\_\_ Cultura (9)

**Fim do bloco: Questão final**

## Anexo 2: Tabelas dos Determinantes OCDE

### Quadro Regulatório

Quadro Regulatório		
Encargos administrativos (entrada e crescimento)		
Determinante	Definição	Fonte de Dados
Encargos da regulamentação governamental	Respostas do inquérito à pergunta: Para as empresas, o cumprimento dos requisitos administrativos (autorizações, regulamentos, relatórios) emitidos pelo governo do seu país é (1 = pesado, 7 = pouco pesado). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Custos necessários para criar uma empresa	O custo oficial de cada procedimento em percentagem do Rendimento Nacional Bruto (RNB) per capita, com base na legislação formal e em pressupostos normalizados sobre as empresas e os procedimentos. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Capital mínimo necessário para a criação de uma empresa	O requisito de capital mínimo realizado que o empresário tem de depositar num banco antes do registo da empresa, em percentagem do rendimento per capita. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Número de dias para criar uma empresa	O tempo médio (registado em dias de calendário) gasto durante cada procedimento de arranque da empresa. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Número de procedimentos para iniciar uma atividade	Todos os procedimentos genéricos que são oficialmente necessários para registar uma empresa. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Tempo e custos dos procedimentos para construir um armazém	Corresponde a uma média de três medidas: 1) Tempo médio gasto durante cada procedimento, 2) Custo oficial de cada procedimento e 3) Número de procedimentos para construir um armazém. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Índice de controlo da qualidade da construção	O indicador baseia-se em seis outros índices - a qualidade dos regulamentos de construção, o controlo de qualidade antes da construção, o controlo de qualidade durante a construção, o controlo de qualidade após a construção, os regimes de responsabilidade e de seguros e os índices de certificações profissionais. <a href="http://www.doingbusiness.org/methodology/dealing-with-construction-permits">http://www.doingbusiness.org/methodology/dealing-with-construction-permits</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Registo de propriedades	Corresponde a uma média de três medições: 1) Número de procedimentos legalmente necessários para registar a propriedade, 2) Tempo gasto na conclusão dos procedimentos e 3) Custos de registo da propriedade. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Índice da qualidade do sistema de administração fundiária	O índice de qualidade da administração fundiária é a soma das pontuações dos índices de fiabilidade das infra-estruturas, transparência da informação, cobertura geográfica e resolução de litígios fundiários. O índice varia de 0 a 30, sendo que os valores mais elevados indicam uma melhor qualidade do sistema de administração fundiária. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Tempo de pagamento de impostos	Tempo necessário para preparar, apresentar e pagar o imposto sobre o rendimento das sociedades, o IVA e as contribuições sociais. O tempo é medido em horas por ano. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Regulamentação das falências		
Custo - Custo médio dos processos de falência.	O custo do processo é registado como uma percentagem do valor da propriedade. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Tempo - Duração média dos processos de falência	O tempo é registado em anos civis. Inclui os recursos e os atrasos. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Taxa de recuperação	A taxa de recuperação calcula quantos cêntimos por dólar os credores garantidos recuperam de uma empresa insolvente no final do processo de insolvência. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Tribunal e quadro jurídico		
Execução dos contratos - Custo em % do crédito	O custo é registado como uma percentagem do crédito, que se presume ser equivalente a 200% do rendimento per capita ou a 5000 USD, consoante o que for maior. Não são registados subornos. São registados três tipos de custos: custos judiciais, custos de execução e honorários médios de advogados. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Execução dos contratos - Tempo	O tempo é registado em dias de calendário, contados a partir do momento em que o queixoso apresenta a ação em tribunal até ao pagamento. Isto inclui tanto os dias em que as ações têm lugar como os períodos de espera entre elas. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Execução dos contratos - Qualidade do processo judicial	O índice de qualidade dos processos judiciais mede se cada economia adoptou uma série de boas práticas no seu sistema judicial em quatro áreas: estrutura e procedimentos judiciais, gestão de processos, automatização dos tribunais e resolução alternativa de litígios. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>

Regulamentação dos produtos e do mercado de trabalho		
Dificuldade de contratação	O índice de qualidade dos processos judiciais mede se cada economia adoptou uma série de boas práticas no seu sistema judicial em quatro áreas: estrutura dos tribunais, procedimentos, gestão de processos, automatização dos tribunais e resolução alternativa de litígios. um trabalhador normal numa empresa normal. Abrange componentes como a proibição de contratos a termo para tarefas permanentes, a duração máxima cumulativa dos contratos a termo, o rácio entre o salário mínimo e o valor acrescentado médio por trabalhador ou a disponibilidade de incentivos para os empregadores contratarem trabalhadores com menos de 25 anos. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyHiring">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyHiring</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Dificuldade de despedimento	Mede se as leis ou outros regulamentos têm implicações nas dificuldades de despedimento de um trabalhador normal numa empresa normal. As componentes do indicador incluem elementos como a duração, em meses, do período máximo de estágio ou a necessidade de o empregador notificar um terceiro (como uma agência governamental) para despedir um trabalhador despedido. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyFiring">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyFiring</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Facilidade de contratação de mão de obra estrangeira	Respostas do inquérito a uma pergunta relacionada com a eficiência do mercado de trabalho: No seu país, quão restritivas são as regulamentações relacionadas com a contratação de mão de obra estrangeira? (1 = muito restritiva; 7 = nada restritiva). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/appendix-a-measurement-of-key-concepts-and-preliminary-index-structure/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/appendix-a-measurement-of-key-concepts-and-preliminary-index-structure/</a>	World Economic Forum, Executive Opinion Survey
Rigidez do índice de horas	O indicador é um índice com sete componentes, sendo as mais importantes: i) o número máximo de dias permitidos na semana de trabalho; ii) o prémio para o trabalho noturno; iii) se existem restrições ao trabalho noturno; iv) se existem restrições ao trabalho semanal em feriados; vii) a média de férias anuais pagas aos trabalhadores. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityHours">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityHours</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Qualidade do emprego	O indicador abrange 12 questões: (i) se a lei impõe uma remuneração igual para trabalho de igual valor; (ii) se a lei impõe a não discriminação com base no género na contratação; (iii) se a lei impõe uma licença de maternidade paga ou não paga; (iv) a duração mínima da licença de maternidade paga (em dias de calendário); (v) se as trabalhadoras em licença de maternidade recebem 100% do salário; (vi) a disponibilidade de cinco dias de licença por doença totalmente pagos por ano; (vii) a disponibilidade (viii) a disponibilidade de formação no local de trabalho sem custos para o trabalhador; (viii) se um trabalhador é elegível para um regime de proteção no desemprego após um ano de serviço; (ix) a duração mínima do período de contribuição (em meses) exigido para a proteção no desemprego; (x) se um trabalhador pode criar ou aderir a um sindicato; (xi) a disponibilidade de medidas administrativas ou judiciais em caso de violação dos direitos dos trabalhadores; e (xii) a disponibilidade de um sistema de inspeção do trabalho. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityEmployment">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityEmployment</a>	World Bank, <i>Doing Business</i>
Impostos sobre o rendimento, impostos sobre o património/património		
Imposto sobre o rendimento médio mais contribuições sociais	A taxa média de tributação em percentagem do salário bruto. O indicador baseia-se num caso padrão: solteiro (sem filhos) com rendimentos elevados. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/data-00265-en">http://dx.doi.org/10.1787/data-00265-en</a>	OECD <i>Revenue Statistics</i>
Imposto sobre o rendimento marginal mais elevado mais contribuições sociais	A taxa de tributação mais elevada em percentagem do salário bruto. O indicador baseia-se num caso padrão: solteiros (sem filhos) com rendimentos elevados. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/data-00265-en">http://dx.doi.org/10.1787/data-00265-en</a>	OECD <i>Revenue Statistics</i>
Receitas do imposto sobre heranças	A receita do imposto sobre heranças em percentagem do PIB. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en">http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en</a>	OECD <i>Revenue Statistics</i>
Receitas do imposto sobre o património líquido	A receita do imposto sobre a riqueza líquida em percentagem do PIB. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en">http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en</a>	OECD <i>Revenue Statistics</i>
Impostos sobre as empresas e o capital		
Taxas de imposto sobre as PME	<a href="http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TABLE_I12">http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TABLE_I12</a>	OECD <i>Revenue Statistics</i>
Tributação das receitas do rendimento das empresas	A receita do imposto sobre o rendimento das sociedades em percentagem do PIB. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en">http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en</a>	OECD <i>Revenue Statistics</i>
Tributação das opções de compra de acções	A carga fiscal média para as acções compradas e para as acções recentemente cotadas. São utilizados os rendimentos médios. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/9789264012493-en">http://dx.doi.org/10.1787/9789264012493-en</a>	OECD, The Taxation of Employee Stock Options – Tax Policy Study No. 11
Sistema de patentes; normas		
Proteção da propriedade intelectual	Respostas do inquérito à pergunta: no seu país, qual é o grau de proteção da propriedade intelectual, incluindo as medidas de combate à contrafeição? (1 = extremamente fraca, 7 = extremamente forte). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Direitos de propriedade	Respostas do inquérito à pergunta: direitos de propriedade, incluindo sobre activos financeiros (1 = estão mal definidos e não são protegidos por lei, 7 = estão claramente definidos e bem protegidos por lei). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report

## Anexo: Condições de Mercado

2. CONDIÇÕES DE MERCADO		
Acesso aos mercados estrangeiros		
Determinante	Definição	Fonte de Dados
Comércio transfronteiriço	O indicador é um índice composto por duas componentes: 1) Tempo, em dias, para cumprir todos os procedimentos necessários para importar/exportar mercadorias, 2) O custo associado a todos os procedimentos necessários para importar/exportar mercadorias. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders</a>	World Bank, Doing business
Barreiras ao comércio e ao investimento	Este indicador mede os obstáculos explícitos e outros obstáculos ao comércio e ao investimento. Baseia-se em informações qualitativas sobre leis e regulamentos recolhidas periodicamente e transformadas em indicadores quantitativos. <a href="http://www.oecd.org/eco/growth/indicatorsofproductmarketregulationhomepage.htm#indicators">http://www.oecd.org/eco/growth/indicatorsofproductmarketregulationhomepage.htm#indicators</a>	OECD, Product Market Regulation Indicators
Índice de Restritividade do Comércio de Serviços (STRI)	O indicador é calculado com base numa base de dados regulamentar com informações comparáveis e normalizadas sobre as políticas comerciais e de investimento relevantes em vigor em cada país. <a href="http://www.oecd.org/tad/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm">http://www.oecd.org/tad/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm</a>	OECD, Services Trade Restrictiveness Index Regulatory Database
Grau de participação pública		
Empresas públicas e investimento	Os dados reflectem o número, a composição e a percentagem da produção fornecida pelas empresas públicas e o investimento público como percentagem do investimento total. <a href="https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-data-for-researchers.xls">https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-data-for-researchers.xls</a>	IMF, World Bank, UN National Accounts and World Economic Forum
Restrições ao licenciamento	As classificações de zero a 10 são construídas para 1) o custo do tempo (medido em número de dias de calendário necessários para obter uma licença) e 2) o custo monetário da obtenção da licença (medido como uma percentagem do rendimento per capita). A média destas duas classificações é calculada para obter a classificação final. <a href="http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/default.htm#">http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/default.htm#</a>	World Bank
Procura privada		
Sofisticação dos compradores	Respostas ao inquérito: as decisões de compra são (1 = baseadas apenas no preço mais baixo, 7 = baseadas numa análise sofisticada do desempenho). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report

## Anexo: Acesso a Financiamento

3. ACESSO AO FINANCIAMENTO		
Acesso ao financiamento da dívida		
Determinante	Definição	Fonte de Dados
Classificação de crédito do país	O indicador baseia-se numa avaliação efectuada pela Institutional Investor Magazine Ranking. <a href="http://www.imd.org/wcc">http://www.imd.org/wcc</a>	IMD World Competitiveness Yearbook
Crédito interno ao sector privado	O indicador refere-se a recursos financeiros fornecidos ao sector privado - tais como empréstimos, compras de títulos não representativos de capital, créditos comerciais e outras contas a receber - que estabelecem um direito de reembolso. Os dados são das Estatísticas Financeiras Internacionais do FMI. <a href="http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#">http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#</a>	Published in World Indicators, World Bank. Development
Facilidade de acesso a empréstimos	Respostas ao inquérito sobre: quão fácil é obter um empréstimo bancário no seu país apenas com um bom plano de negócios e sem garantias (1 = extremamente difícil, 7 = extremamente fácil). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Diferencial das taxas de juro	A taxa de empréstimo menos a taxa de depósito com base numa média das taxas anuais para cada país. <a href="http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LNDP">http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LNDP</a>	World Bank Open Data
Índice de direitos legais	O grau em que as leis sobre garantias e falências facilitam a concessão de empréstimos. Pontuações mais elevadas indicam que as leis sobre garantias e falências estão mais bem concebidas para alargar o acesso ao crédito. <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/getting-credit">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/getting-credit</a>	World Bank, Doing Business
Percentagem de empréstimos a PME no total de empréstimos a empresas	As definições específicas são implementadas pelos países abrangidos pelo Painel de Avaliação. <a href="http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm">http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm</a>	<a href="http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm">http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm</a> OECD Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard
Diferencial de taxas de juro entre a taxa média das PME e a das grandes empresas	As definições específicas são implementadas pelos países abrangidos pelo Painel de Avaliação. <a href="http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm">http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm</a>	OECD Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard
Acesso ao capital de risco		
Disponibilidade de capital de risco	Respostas ao inquérito sobre: a facilidade com que os empresários com projectos inovadores mas arriscados encontram capital de risco no seu país (1 = extremamente difícil, 7 = extremamente fácil). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Capital de risco	Investimentos de capital privado	OECD Entrepreneurship Finance Database
Mercados de acções		
Capitalização do mercado primário de acções	A capitalização do mercado primário de acções (o valor das acções emitidas no mercado) em relação ao PIB. <a href="http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/ipo-database">http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/ipo-database</a>	World Federation of Exchanges
Capitalização das acções secundárias	Uma avaliação da eficiência dos mercados de acções que fornecem financiamento às empresas. A classificação dos mercados vai de 1 (pior) a 10 (melhor). <a href="http://www.imd.org/wcc">http://www.imd.org/wcc</a>	IMD, World Competitiveness Yearbook
Proteção dos investidores	Os principais indicadores incluem: transparência das transacções (índice do grau de divulgação de informações), responsabilidade em caso de auto-negociação (índice do grau de responsabilidade dos administradores), capacidade de os accionistas processarem os directores e administradores por má conduta (índice da facilidade de processar os accionistas), índice da força da protecção dos investidores (a média dos três índices). <a href="http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-minority-investors">http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-minority-investors</a>	World Bank, Doing Business
Capitalização bolsista das novas empresas cotadas	A capitalização bolsista (número total de novas acções emitidas multiplicado pelo seu valor no primeiro dia de cotação) das novas acções nacionais cotadas em relação ao PIB. <a href="http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/ipo-database">http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/ipo-database</a>	World Federation of Exchanges

## Anexo: Criação e Difusão do Conhecimento

4. CRIAÇÃO E DIFUSÃO DE CONHECIMENTOS		
Atividade de I&D		
Determinante	Definição	Fonte de Dados
Despesas das empresas em I&D BERD	Despesas das empresas em I&D (BERD) a preços correntes e PPC. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table23-en">http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table23-en</a>	OECD, Main Science and Technology Indicators
Despesa interna bruta em I&D GERD	As despesas internas brutas em I&D abrangem o total das despesas intramuros efectuadas no território nacional durante um determinado período. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table12-en">http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table12-en</a>	OECD, <i>Main Science and Technology Indicators</i>
Despesas do ensino superior em I&D HERD	Despesas do ensino superior em I&D (HERD) a preços de 2010 e PPC. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table45-en">http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table45-en</a>	OECD, <i>Main Science and Technology Indicators</i>
Cooperação internacional entre pedidos de patentes no PCT	O indicador mede a cooperação internacional entre pedidos de patentes ao abrigo do Tratado de Cooperação em matéria de Patentes (PCT). A medida é calculada como uma percentagem do total de patentes (por data de pedido). <a href="http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-en">http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-en</a>	OECD Patent Statistics
Patentes concedidas	Número de patentes concedidas a inventores com base na sua residência. O indicador é uma soma das patentes concedidas pelo Instituto Europeu de Patentes (IEP) e pelo Instituto Americano de Patentes e Marcas (USPTO). <a href="http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-en">http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-en</a>	OECD Patent Statistics
Transferência de conhecimentos não comerciais		
Investigação no sector do ensino superior financiada pelas empresas	Despesas de I&D efectuadas no ensino superior e financiadas pelas empresas, medidas em dólares americanos de 2010, a preços constantes e PPC. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/data-00189-en">http://dx.doi.org/10.1787/data-00189-en</a>	OECD <i>Science and Technology Statistics</i>
Patentes registadas por universidades e laboratórios públicos	Patentes registadas por universidades e laboratórios públicos por PIB. Apenas são incluídos os países que registaram pelo menos 250 patentes durante o período. <a href="https://dx.doi.org/10.1787/data-00189-en">https://dx.doi.org/10.1787/data-00189-en</a>	OECD Science, Technology and Industry Outlook
Universidades ou outros organismos públicos de investigação como fonte de informação	A percentagem de empresas inovadoras que declaram as universidades ou outras instituições de ensino superior como uma importante fonte de informação para a inovação de produtos e processos.	(National) Innovation Surveys
Colaboração universidade/indústria em matéria de I&D	A percentagem de empresas inovadoras que afirma que as universidades ou outras instituições de ensino superior são uma fonte importante de informação para a inovação de produtos e processos. Respostas ao inquérito sobre: o nível de colaboração entre empresas e universidades em I&D (1 para colaboração inexistente e 7 para colaboração alargada). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Cooperação entre empresas		
PME que cooperam com outras empresas para a inovação	Percentagem de PME inovadoras que declaram qualquer tipo de cooperação como fonte de inovação.	(National) Innovation Surveys
Disponibilidade e adoção de tecnologia		
Volume de negócios do comércio eletrónico	Total de vendas na Internet durante o último ano civil, excluindo o IVA, em percentagem do volume de negócios total. <a href="http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&amp;init=1&amp;language=en&amp;pcode=tin00110&amp;plugin=1">http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&amp;init=1&amp;language=en&amp;pcode=tin00110&amp;plugin=1</a>	Eurostat, Information Society Statistics
Empresas que utilizam a administração pública eletrónica	A percentagem de empresas que utilizam quaisquer serviços de administração pública em linha. A medida baseia-se em todas as empresas com 10 ou mais trabalhadores, excluindo o sector financeiro. <a href="http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&amp;init=1&amp;language=en&amp;pcode=tin00107&amp;plugin=1">http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&amp;init=1&amp;language=en&amp;pcode=tin00107&amp;plugin=1</a>	Eurostat, <i>Information Society Statistics</i>
Despesas em TIC	Despesas com equipamento, software e serviços TIC em percentagem do PIB. <a href="http://ec.europa.eu/eurostat/product?code=isoc_tc_ite&amp;language=en&amp;mode=view">http://ec.europa.eu/eurostat/product?code=isoc_tc_ite&amp;language=en&amp;mode=view</a>	European Information Technology Observatory (EITO)
Despesas com TIC nas comunicações	Despesas com equipamento de telecomunicações e serviços de operadoras em percentagem do PIB. <a href="http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_tc_ite&amp;lang=en">http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_tc_ite&amp;lang=en</a>	European Information Technology Observatory (EITO)

## Anexo: Capacidades Empresariais

CAPACIDADES EMPRESARIAIS		
Educação para o empreendedorismo		
Determinante	Definição	Fonte de Dados
População com educação terciária	Percentagem de pessoas entre os 25 e os 34 anos de idade com ensino superior, incluindo doutoramento ou equivalente. <a href="http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-table8-em">http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-table8-em</a>	OECD <i>Education at a Glance</i>
Qualidade das escolas de gestão	Respostas ao inquérito sobre: a qualidade das escolas de gestão nos países é (1 = extremamente má - entre as piores do mundo; 7 = excelente - entre as melhores do mundo). <a href="http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/">http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/</a>	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Formação para criar uma empresa	Percentagem da população com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos que recebeu formação sobre como criar uma empresa durante ou após a escola. A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training (2008). <a href="http://www.gemconsortium.org/report">http://www.gemconsortium.org/report</a>	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Imigração		
Migrantes com ensino superior	A percentagem de migrantes altamente qualificados em relação ao total de migrantes. <a href="http://www.oecd.org/els/mig/databaseonimmigrantsinoecdcountriesdioc.htm">http://www.oecd.org/els/mig/databaseonimmigrantsinoecdcountriesdioc.htm</a>	Database on immigrants in OECD countries (DIOC)

## Anexo Cultura Empresarial

CULTURA EMPRESARIAL		
Cultura		
Determinante	Definição	Fonte de Dados
Alto estatuto de sucesso empresarial	Percentagem da população entre os 18 e os 64 anos que concorda com a afirmação de que, no seu país, os empresários de sucesso têm um estatuto elevado. <a href="http://www.gemconsortium.org/">http://www.gemconsortium.org/</a>	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Intenção empresarial	Percentagem da população entre os 18 e os 64 anos (excluindo os indivíduos envolvidos em qualquer fase da atividade empresarial) que tenciona criar uma empresa no prazo de três anos. <a href="http://www.gemconsortium.org/">http://www.gemconsortium.org/</a>	European Commission, Flash Eurobarometer
Desejo de trabalhar por conta própria	Respostas ao inquérito sobre: desejo de trabalhar por conta própria nos próximos 5 anos. Esta pergunta é feita apenas a pessoas que não trabalham por conta própria. <a href="http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf">http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf</a>	European Commission, Flash Eurobarometer
Opinião sobre os empresários	Respostas ao inquérito: opinião geral sobre os empresários (trabalhadores independentes, proprietários de empresas). São classificados em relação aos gestores de grandes empresas e às profissões liberais. <a href="http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf">http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf</a>	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Medo de falhar	Percentagem da população entre os 18 e os 64 anos que vê boas oportunidades, mas que indica que o medo do fracasso os impediria de criar uma empresa. <a href="http://www.gemconsortium.org/">http://www.gemconsortium.org/</a>	European Commission, Flash Eurobarometer
Risco de fracasso empresarial	Respostas ao inquérito sobre: estar disposto a criar uma empresa se existir o risco de fracasso. <a href="http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf">http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf</a>	European Commission, Flash Eurobarometer
Segunda oportunidade para os empresários	Respostas ao inquérito sobre: deve ser dada uma segunda oportunidade às pessoas que criaram a sua própria empresa e falharam. <a href="http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf">http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf</a>	European Commission, Flash Eurobarometer