

## **A Importância do Empreendedorismo e a Situação em Portugal**

Fernando C. Gaspar, Escola Superior de Gestão de Santarém  
[fernando.gaspar@esg.ipsantarem.pt](mailto:fernando.gaspar@esg.ipsantarem.pt)

Luís Fé de Pinho, Escola Superior de Gestão de Santarém  
[luis.fedepinho@esg.ipsantarem.pt](mailto:luis.fedepinho@esg.ipsantarem.pt)

**Palavras Chave:** empreendedorismo, iniciativa empresarial, inovação, criação de emprego, desenvolvimento local, desenvolvimento regional, criação de empresas.

### **RESUMO:**

Este trabalho começa com um estudo da bibliografia publicada sobre a importância do empreendedorismo no desenvolvimento das economias actuais evidenciando quatro motivos: contribui para a criação de emprego, para a inovação, para a criação de riqueza e, por último, constitui uma cada vez mais importante opção de carreira para uma boa e crescente parte da força de trabalho.

Em seguida, é apresentada uma análise da situação do empreendedorismo em Portugal, utilizando os dados disponibilizados pelo GEM (Global Entrepreneurship Monitor) e é apresentada uma descrição da criação de firmas através das regiões NUT III portuguesas na segunda metade da década passada, usando dados das autoridades fiscais.

Para determinar os factores que explicam as diferenças encontradas entre essas regiões, é desenvolvida uma análise de regressão simples.

As conclusões apresentadas têm em conta os baixos níveis de actividade empreendedora registados no país e põem em evidência que este é altamente assimétrico, com uma alta concentração nas regiões do litoral, e uma desertificação crescente do interior e das ilhas da Madeira e Açores.

## **1. Introdução**

Nos dias que correm, todos falam de empreendedorismo. As associações empresariais e as universidades pretendem promover a iniciativa empresarial e a criação de empresas. Os governos anunciam a sua intenção de apostar no empreendedorismo e de desenvolver uma cultura e uma sociedade empreendedora. As publicações económicas apresentam secções sobre o tema.

Como sublinha o Professor Pedro Nueno: *“Não há dúvida de que se o cinema foi um dia considerado como a sétima arte, no século XXI podemos falar de uma oitava arte, a arte de criar empresas.”*

Afinal, o que é que justifica este interesse e qual a situação do fenómeno em Portugal? É isto que será abordado neste trabalho, com base no conceito de Gartner (2001): empreendedorismo é criação de novas empresas.

## **2. A importância do empreendedorismo**

Segundo os estudos do Professor Timmons (1990, 2006), para os Estados Unidos manterem no século XXI os mesmos níveis de desenvolvimento do ano de 1990, deveriam ter chegado ao ano 2000 com cerca de 30 milhões de pequenas e médias empresas, o que supõe um aumento de 12 milhões em relação aos 18 milhões existentes em 1990. Segundo o mesmo Professor, nas últimas duas décadas do século XX mais de 90% dos novos postos de trabalho criados nos Estados Unidos tiveram origem na criação de novas empresas e na expansão de pequenas empresas. Se pensarmos nestes números, corroborados por outros estudos similares, ninguém pode pôr em dúvida a importância que, nos próximos anos, vai ter a iniciativa empresarial e a criação de novas empresas para a manutenção e a melhoria dos níveis de desenvolvimento económico e social.

A importância do estudo do empreendedorismo é abordada por diversos autores. Para Low e MacMillan (1988) e Gartner (2001), o empreendedorismo deve ser estudado, fundamentalmente, para explicar e facilitar o papel da nova empresa no desenvolvimento do progresso económico. Uma outra razão apontada para justificar a investigação nesta área reside na ideia de que, para além de explicar como funcionam os mercados, também é necessário perceber porque funcionam e que, para isso, é fundamental entender o papel dum agente central nesse processo: o empreendedor (Raposo e Silva, 2000).

Lambing e Kuehl (2003) defendem que este tema deve ser estudado principalmente devido à dimensão que assumiu, fornecendo-nos uma ideia dessa dimensão através do crescimento do número de novas empresas criadas nos Estados Unidos da América (E.U.A.), nos últimos quarenta a cinquenta anos. Assim, em 1955, naquele país, existiam 4,5 milhões de pequenas empresas, ou seja, 1 por cada 38 habitantes. Em 1965 esse rácio passou para 1/29, em 1975 para 1/26, em 1985 para 1/20 e em 1998 para 1/16, menos de metade do valor registado em 1955. A pura dimensão do fenómeno de criação de novas empresas é, para estes autores, justificativa da atenção que lhe é dedicada na investigação publicada.

A importância do empreendedor e da criação de novas empresas, em particular das microempresas, para o desenvolvimento económico e social dum país é apontado pela Comissão Europeia (2003) como outro motivo que justifica um esforço de investigação sobre o fenómeno. O *Green Paper* da Comissão Europeia (2003) aponta como razões para considerar o empreendedorismo importante, o seu contributo para:

- A criação de empregos;
- O crescimento económico;
- Melhorar a competitividade;
- Aproveitar o potencial dos indivíduos;
- Explorar os interesses da sociedade (protecção do ambiente, produção de serviços de saúde, de serviços de educação e de segurança social).

Reynolds (1991) oferece-nos uma visão mais global do fenómeno do empreendedorismo, referindo que o subsistema empreendedor, enquanto parte do sistema social e económico duma sociedade, desempenha duas funções, a de arbitragem entre subsistemas (nomeadamente entre o financiamento, a inovação e os fornecedores de factores produtivos), e a de integrador do subsistema económico. Desempenhando um papel tão importante na sociedade, não admira que o empreendedor seja alvo de tanta atenção na literatura publicada.

Por outro lado o aumento significativo que se tem verificado na publicação de investigação sobre empreendedorismo acaba por ser um reconhecimento da importância que o fenómeno assume no desenvolvimento das economias, facto este já sublinhado por Schumpeter (1949) à mais de cinquenta anos.

Essa importância é reconhecida não só pelos investigadores como também pelo poder político: desde o governo socialista francês, até aos governos conservadores dos E.U.A., passando pelo governo inglês, todos têm sublinhado a importância estratégica do empreendedorismo para o desenvolvimento económico e social dos seus países (Raposo e Silva, 2000).

Henrekson (2002) e Coulter (2003) apontam como explicação para a importância atribuída a este fenómeno três razões principais: a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza.

Reynolds, Storey e Westhead (1994) acrescentam uma quarta: a constituição da própria empresa constitui-se como uma importante escolha de carreira que afecta a vida de milhões de pessoas no mundo inteiro, nos dias que correm.

Assim, analisando os trabalhos publicados, é possível sintetizar quatro razões principais para justificar a importância do estudo do empreendedorismo:

1. A criação de emprego, incluindo o auto-emprego;
2. A importância das jovens empresas para a inovação;
3. A contribuição da criação de empresas para a criação de riqueza e para o desenvolvimento da economia e da sociedade;
4. A opção de carreira para uma parte significativa da força de trabalho.

Em relação à primeira razão apontada, a criação de emprego, Reynolds, Storey e Westhead (1994) estimam que, tanto na Suécia como nos E.U.A., cerca de metade dos empregos criados ao longo dum período de seis anos se deveram às pequenas e médias empresas (PMEs) criadas no mesmo período. Também nos E.U.A. as pequenas empresas recém-criadas são responsáveis pela criação de 3/4 dos novos empregos (Henderson 2002). Palich e Bagby (1995) afirmam que os governos vêm os empreendedores como os principais criadores de novos empregos, enquanto Allen e Weinberg (1988) analisam diversos estudos sobre criação emprego por PMEs para concluir (pp. 197) que o seu peso nessa variável macroeconómica é elevado nos E.U.A.:

“...during the period of 1969-1976 firms with fewer than 20 employees created about two-thirds of all new jobs and firms with under 100 employees created 80 percent of all net new jobs (Birch, 1985)...”

Esta conclusão é confirmada pelos trabalhos de Arzeni (1998) e Birley (1986), sendo que esta última afirma serem as novas empresas responsáveis por 2,9% do total de postos de trabalho.

Também Timmons e Bygrave (1986) confirmam esta situação ao concluírem que as pequenas empresas de base tecnológica são a fonte duma quota da criação de emprego superior ao seu peso na economia. Por sua vez, Arend (1999) refere estatísticas dos Estados Unidos, segundo as quais na década de 80 as pequenas empresas criaram 20 milhões de empregos, enquanto as grandes contribuíram para o desemprego com fortes “downsizings”. É de salientar ainda o livro verde sobre empreendedorismo da Comissão Europeia (2003) onde é colocado em evidência o papel que o espírito empresarial assume na criação de emprego.

Note-se, no entanto, que a criação de emprego pelas novas empresas decorre em paralelo com o possível encerramento de empresas antigas, ultrapassadas e vencidas pelas novas. Ou seja, se por um lado se cria emprego, o processo de destruição criativa (Schumpeter, 1942) leva também à perda de outros postos de trabalho.

Baptista e Thurik (2004) estudaram a relação entre a criação de novas empresas e o desemprego em Portugal e concluíram que essa relação é menos significativa ou decorre com um desfasamento temporal mais alargado do que na média dos países da OCDE, mas ainda assim é positiva.

Ainda sobre este assunto, Baptista, Escária e Madruga (2004) encontraram evidência empírica comprovadora de que a criação de novas empresas tem efeitos directos na criação de emprego, mas tem também efeitos indirectos, através do aumento da concorrência, da eficiência e da inovação. No entanto, estes efeitos indirectos fazem-se sentir com um desfasamento temporal de cerca de oito anos, ou seja, a criação de novas empresas tem também uma influência de longo prazo na criação de emprego.

Em relação à segunda razão, a inovação, Reynolds (1994) e o livro branco da U.S. Small Business Administration (1998) acentuam a importância das novas empresas para a inovação na economia, não apenas pela quantidade de patentes registadas a favor destas, proporcionalmente muito maior do que a registada a favor das empresas mais antigas, mas também pelos desafios que colocam às empresas já instaladas.

Arend (1999) corrobora esta posição indicando que, na década de oitenta do século passado, as pequenas empresas gastaram globalmente mais em investigação e

desenvolvimento (I&D) do que as grandes empresas e geraram 24 vezes mais inovações por cada dólar investido em I&D do que as empresas da Fortune 500, adiantando ainda que às empresas já instaladas não interessa muitas vezes explorar as inovações tecnológicas, porque a mudança tem, por vezes, custos e riscos muito elevados.

Também Timmons e Bygrave (1986) confirmam esta situação ao concluírem que as pequenas empresas de base tecnológica são a fonte da maioria das inovações tecnológicas "radicais".

Hamel e Prahalad (1991) vão mais longe e afirmam que às grandes empresas é, em geral, praticamente impossível serem verdadeiramente inovadoras. De facto, a preocupação com o curto prazo e a burocracia sufocam a inovação nas grandes empresas (Drucker 1985).

Já Barrett e Weinstein (1998) afirmam que faz parte da natureza de qualquer grande organização ser hostil à mudança (como reflexo duma certa forma de homeostasia), apesar das empresas maiores terem uma vantagem potencial na inovação pois têm mais recursos para investigar, melhores sistemas de distribuição estabelecidos e podem financiar e suportar mais facilmente o risco dos projectos.

Assim, para as jovens empresas a inovação é o seu motor de desenvolvimento e a procura sistemática da inovação faz parte central do próprio conceito de empreendedorismo (Drucker, 1985a, 1985b, 1998).

Refira-se, finalmente, que no estudo das "5 career anchors" de Schein (1974) concluiu-se que os empreendedores "caíam" todos no grupo da criatividade, ou seja, distinguiam-se dos restantes por essa característica, condição necessária para a inovação.

Quanto à terceira razão, a criação de riqueza e o desenvolvimento, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds (1994) mostraram que, nos E.U.A., elevadas taxas de criação de empresas foram no período analisado uma condição necessária para o crescimento económico. Mais, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds & Maki (1990, 1991) concluíram que a criação de empresas acompanha quase sempre o crescimento económico, enquanto Carter, Gartner e Shaver (2003) confirmaram que a criação de novos negócios independentes explica entre um quarto e um terço da variação no crescimento económico em muitos dos países industrializados. Também Arzeni e Pellegrin (1997), Tang e Koveos (2004) e o livro branco da US National

Commission on Entrepreneurship (2001) concluíram pela existência duma relação estatisticamente significativa entre a criação de novas empresas e o crescimento do PIB.

Ainda sobre este aspecto, Baumol (1995) concluiu que o mais importante para o desenvolvimento duma sociedade não é a quantidade de empreendedores existente na economia, mas sim a sua distribuição entre diferentes actividades, nomeadamente entre a economia informal e a formal.

No mesmo sentido, Henderson (2002) considera que o valor do empreendedor é evidente tanto a nível nacional como a nível regional ou local. Ao nível das nações, verificou que aquelas que têm mais actividade empreendedora têm também um crescimento do PIB mais elevado, afirmando mesmo que o empreendedorismo explica um terço da diferença de crescimento entre países, embora considere que a relação entre empreendedorismo e crescimento é mais forte em países que dependem mais do comércio internacional. Ainda segundo o mesmo autor, o segmento das pequenas empresas empreendedoras é o que mais cresce nas exportações dos E.U.A., sendo que entre 1987 e 1997 o número e o valor das exportações de PME's americanas triplicaram.

Por sua vez, Coulter (2003) verificou que nos países do G7 se confirma a existência duma forte relação entre o nível de actividade empreendedora e o crescimento económico anual. Baseando-se no relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), esta autora fornece evidência conclusiva de que promover o empreendedorismo e a dinâmica empreendedora dum país devia ser uma componente da acção de qualquer governo que pretenda estimular o crescimento económico e o desenvolvimento social. Estas conclusões vêm no fundo confirmar o trabalho de Schumpeter (1942), que à mais de cinquenta anos recuperou a figura do empreendedor como o principal “activador” do desenvolvimento económico, graças à sua função de inovador.

Também a Comissão Europeia (2003) comunga da mesma ideia ao concluir, no seu livro verde sobre o empreendedorismo na Europa, que os países com maior aumento das taxas de iniciativa empresarial tendem a ter maior decréscimo subsequente das taxas de desemprego, concluindo ainda que o “espírito empresarial” contribui para o crescimento económico e pode ainda contribuir para reforçar a coesão económica e social de regiões menos desenvolvidas e para estimular a actividade económica, a criação de emprego e a integração dos desempregados no meio laboral. No mesmo sentido, Audretsch (2004)

conclui que o empreendedorismo é a fonte do crescimento económico nas economias modernas, pois é ele que permite aproveitar os avanços no conhecimento.

É ainda de realçar o trabalho de Audretsch e Fritsch (2003), onde se sustenta que não existe uma relação directa e inequívoca entre empreendedorismo e crescimento económico. Essa relação pode ser diferente em diferentes sistemas económicos e em diferentes épocas. De facto, enquanto os estudos realizados na Alemanha nos anos oitenta do século XX não identificaram uma relação entre o nível de empreendedorismo e o crescimento económico (Audretsch e Fritsch, 1996, Fritsch, 1996 e 1997), o estudo de Reynolds (1999) sobre os E.U.A. chegou a uma conclusão completamente diferente, identificando uma relação clara e positiva entre as duas variáveis.

Entretanto, usando o mesmo modelo, novamente na Alemanha, mas com dados dos anos noventa do século XX, os resultados foram já completamente diferentes, indicando que as regiões com taxas mais altas de criação de novas empresas exibiram uma taxa de crescimento económico claramente mais elevada. Segundo os autores, estes resultados mostram que se registou uma alteração na estrutura da economia alemã, tendo o motor do crescimento deste país mudado das grandes empresas estabelecidas, como se verificava nos anos oitenta, para a actividade empreendedora, nos anos noventa.

Também van Stel, Carree e Thurik (2004) sustentam que a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico não é idêntico em todos os países, antes sendo dependente do nível de rendimento *per capita* do país. Concluem estes autores que

“...o empreendedorismo desempenha diferentes papéis em países situados em diferentes estágios de desenvolvimento económico” (van Stel, Carree e Thurik, 2004: 1)

Wennekers et al (2005) defendem, no mesmo sentido, que esta relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico tem uma forma de U, ou seja, para os países mais desenvolvidos a forma de incentivar o crescimento passará por estimular o empreendedorismo, enquanto nos países em vias de desenvolvimento se torna mais viável obter esse crescimento através de, por exemplo, uma maior exploração de economias de escala ou da atracção de grandes investimentos estrangeiros.



A forma como a actividade empreendedora afecta o crescimento económico passa por três vectores principais (Wennekers e Thurik, 1999 e Karlsson, Friis e Paulsson, 2004):

1. Inovação;
2. Acréscimo de concorrência;
3. Criação de empresas e de emprego.

No entanto, Karlsson, Friis e Paulsson, (2004) admitem que o efeito do aumento da concorrência no crescimento necessita ainda de ser melhor estudado.

Outra visão sobre este assunto é a de Sturzenegger e Tommasi (1994) que concluem ser o fraco crescimento económico de alguns países resultado da alocação dos recursos dos empreendedores para actividades menos produtivas.

Contributo importante para compreender a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico é aquele oferecido por uma das conclusões de Michael Porter:

*“Invention and entrepreneurship are at the heart of national advantage.”* (Porter, 1990: 125)

Por conseguinte, para além de ser importante para o crescimento económico, o empreendedorismo assume também particular importância para o desenvolvimento das economias, especialmente quando estas atravessam momentos de transformação (Spilling, 1996 e Jackson, Klich e Poznanska, 1999). Esta importância deve-se, em grande parte, ao papel assumido pela destruição criativa nos processos de mudança das economias, isto é, a criação de novas empresas vai levar à exclusão do mercado e ao fecho de empresas previamente existentes (Jackson, Klich e Poznanska, 1999).

Finalmente, Bygrave e Minniti (2000) e Acs e Armington (2002) salientam a importância da “externalidade” positiva resultante da actividade dos empreendedores de êxito, através do efeito encorajador para outros criarem as suas próprias empresas e através da procura de produtos e serviços pelas novas empresas, que vai levar à criação de empresas geradoras de riqueza naquela região.

Quanto à quarta e última razão que justifica a importância do empreendedorismo, a questão da opção de carreira, o livro branco da U.S. Small Business Administration (1998) sublinha a relevância da opção e o trabalho de Henderson (2002) refere que os norte-americanos que trabalham por conta própria ganham um terço mais do que os

assalariados e que os empreendedores que criaram uma empresa ganham ainda muito mais. Por esta razão de cariz económico e por uma questão de afectação do capital humano de cada indivíduo, o empreendedorismo é um tema que importa estudar, pois afecta as vidas de milhões de pessoas que todos os anos se empenham na criação da sua própria empresa.

De acordo com o relatório executivo do Global Entrepreneurship Monitor de 2003 (Reynolds et al, 2004), dos 2,4 mil milhões de habitantes em idade activa (18-64) nos 40 países então analisados, quase 300 milhões de pessoas estavam envolvidas no processo de criação duma nova empresa, ou seja, 190 milhões de novas empresas a serem criadas naquele ano. Isto representa uma estimativa de 300 milhões de empreendedores, naqueles 40 países em 2003.

Estes números são reforçados pelo trabalho de Reynolds (2003) que conclui que, entre 1993 e 2002, a percentagem de adultos entre os 18 e 74 anos envolvidos na criação de novas empresas nos E.U.A. cresceu de 4 para mais de 13%.

Douglas e Shepherd (1999) analisam a questão da escolha de carreira que o empreendedor faz como estando dependente da utilidade que ele espera retirar de cada uma das opções (criar a sua empresa ou continuar empregado). Essa utilidade resulta das compensações (financeiras e outras) que espera receber, dos riscos que vai assumir, do esforço exigido, da autonomia para tomar decisões e das condições de trabalho. Carter, Gartner e Shaver (2003) acrescentam que aqueles que optaram por uma carreira como empreendedores revelam atribuir menor importância aos papéis e ao reconhecimento social do que os outros.

O presente trabalho pretende inserir-se nesta preocupação e nesta linha de actuação, uma vez que se propõe estudar um importante factor de desenvolvimento económico e social. É a esse propósito que o prémio Nobel Hayek (1974) apresenta o empreendedor como a chave para o desenvolvimento das nações.

Finalmente, Shane e Venkataraman (2000) encaram esta questão da relevância do estudo do empreendedorismo de forma algo diferente, quando afirmam que é necessário estudar este fenómeno por três razões:

1. Este é o processo pelo qual a sociedade converte informação técnica em bens e serviços disponíveis nos mercados;

2. É também o mecanismo que descobre e mitiga ineficiências temporais e espaciais no funcionamento dos mercados;
3. O empreendedorismo inovador é o processo crucial para a mudança e evolução da economia.

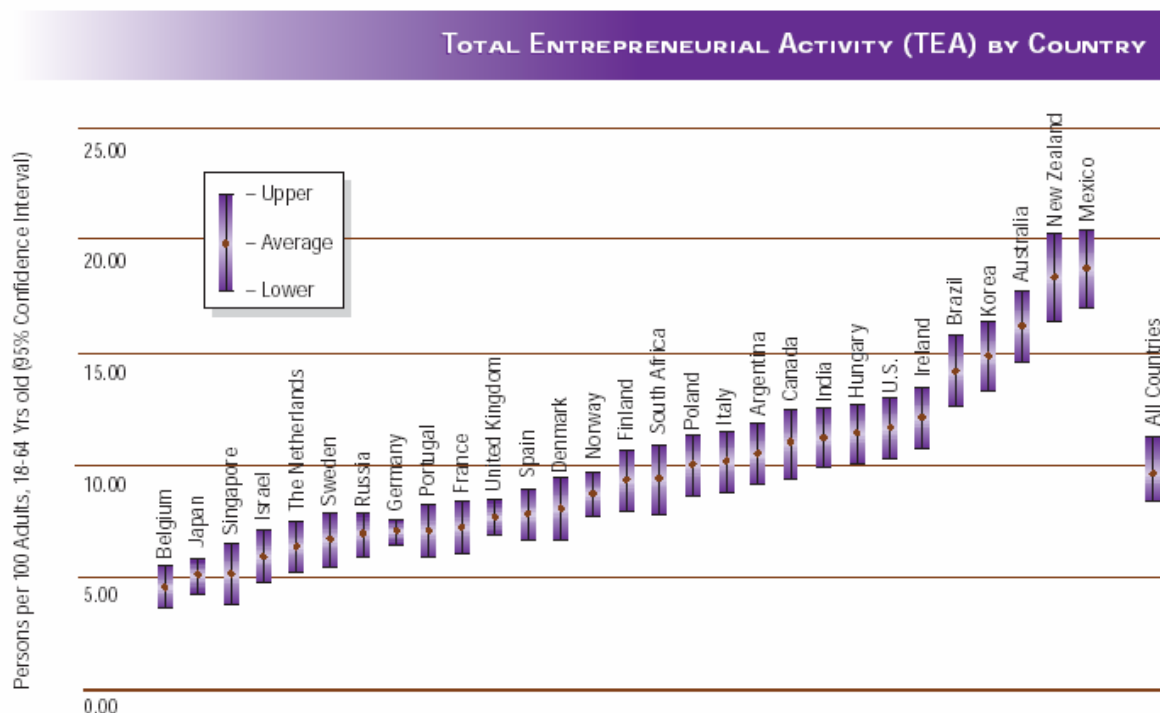
O potencial do empreendedorismo para incrementar a criação de novos empregos e promover o desenvolvimento económico e social não foi esquecido pela comunidade internacional. A Assembleia Geral das Nações Unidas, durante a sua 48.<sup>a</sup> sessão, adoptou uma resolução – *Entrepreneurship and Privatization for Economic Growth and Sustainable Development* – encorajando os seus membros a promoverem o desenvolvimento do empreendedorismo e o apoio aos empreendedores locais.

Todas estas razões colocam em evidência a importância considerável do empreendedorismo como motor essencial para o desenvolvimento económico e social sustentado de uma região e de um país, justificando assim a realização deste estudo.

### **3. A Situação em Portugal**

Para analisar o nível da actividade empreendedora em Portugal é baixa ou alta, torna-se útil fazer a comparação com o que se passa noutros países. Para essa comparação é incontornável a utilização do relatório do *Global Entrepreneurship Monitor* de 2001, primeiro ano em que Portugal fez parte deste estudo anual mundial (Reynolds et al, 2001). A comparação (Gráfico 1) é pouco favorável ao nosso país pois dos 29 países analisados Portugal regista o 9º mais baixo nível de actividade empreendedora, sendo que apenas 7,1% da população adulta estava envolvida nessa actividade (a taxa mais baixa dos 29). Portugal era também dos países onde a percentagem de mulheres envolvidas na actividade empreendedora era mais baixa. Em 2004, a situação piorou, sendo Portugal o 4º pior dos 16 países analisados nesse ano, com apenas 4% da população adulta envolvida na criação de empresas (Nova Forum e Sociedade Portuguesa da Inovação, 2005).

**Gráfico 1 – Atividade empreendedora por país**



**Fonte: Reynolds et al, 2001**

Já no ano de 2003, um outro estudo (Carvalho, 2003) tenta fazer uma caracterização do empreendedorismo em Portugal, procurando razões para explicar um nível de iniciativa empresarial muito baixo. Usando o relatório do Global Entrepreneurship Monitor de 2001 (Reynolds et al, 2001) para fazer comparações com outros países, encontra razões geográficas, históricas, de educação, culturais e económicas para que em Portugal o fenómeno registe uma expressão tão mais fraca. Também este estudo conclui pela necessidade de apostar na formação em empreendedorismo para dinamizar a economia, salientando, no entanto, ser também necessário alterar a cultura dominante na sociedade em relação ao empreendedor para conseguir fomentar o empreendedorismo.

Sardinha e Carvalho publicaram em 2003 uma comparação entre Portugal, Espanha e os Países do chamado Grupo de Viségrad (Polónia, República Checa, Hungria e Eslováquia) quanto às condições estruturais para o empreendedorismo e concluíram que é na educação e na formação que aqueles países, que entraram na União Europeia em 2004, têm vantagem.

**Quadro 1 – Variação No Número de Empresas 1991-2000**

Variação No Número de Empresas 1991-2000				
	Total			
	Constituições	Dissoluções	Variação N° Empresas	Taxa Crescimento
MINHO-LIMA	3.115	566	2.549	11,2%
CAVADO	6.545	690	5.855	17,7%
AVE	8.600	687	7.913	18,2%
GRANDE PORTO	30.399	3.692	26.707	21,1%
TAMEGA	7.519	699	6.820	15,4%
ENTRE DOURO E VOUGA	5.515	662	4.853	16,5%
DOURO	2.700	287	2.413	12,4%
ALTO TRAS-OS-MONTES	2.572	286	2.286	10,2%
BAIXO VOUGA	7.657	1.015	6.642	14,9%
BAIXO MONDEGO	6.177	838	5.339	14,2%
PINHAL LITORAL	6.541	670	5.871	17,8%
PINHAL INTERIOR NORTE	2.211	232	1.979	13,3%
DAO-LAFOES	4.471	448	4.023	14,3%
PINHAL INTERIOR SUL	578	68	510	10,9%
SERRA DA ESTRELA	593	44	549	12,4%
BEIRA INTERIOR NORTE	1.600	145	1.455	12,6%
BEIRA INTERIOR-SUL	1.074	130	944	12,1%
COVA DA BEIRA	1.229	148	1.081	12,1%
OESTE	8.002	881	7.121	13,2%
GRANDE LISBOA	60.260	7.887	52.373	22,2%
PENINSULA DE SETUBAL	15.051	1.618	13.433	17,0%
MEDIO TEJO	3.715	475	3.240	12,7%
LEZIRIA DO TEJO	4.881	493	4.388	13,9%
ALENTEJO LITORAL	1.675	219	1.456	11,1%
ALTO ALENTEJO	1.854	295	1.559	12,1%
ALENTEJO CENTRAL	2.761	341	2.420	12,2%
BAIXO ALENTEJO	1.502	141	1.361	9,4%
ALGARVE	9.324	1.644	7.680	13,5%
ACORES	1.800	225	1.575	8,3%
MADEIRA	9.788	1.159	8.629	46,7%
Portugal	219.709	26.685	193.024	17,2%
Média	7.324	890	6.434	15,0%
Mínimo	578	44	510	8,3%
Máximo	60.260	7.887	52.373	46,7%
Máximo/Mínimo	104,3	179,3	103	5,6

No mesmo ano foi publicado outro estudo (Braga e Natário, 2003) onde, com base no “Relatório de Desenvolvimento Humano 2001” da ONU, se analisa a situação portuguesa quanto ao desenvolvimento humano e acesso ao conhecimento concluindo que, no índice de acesso ao conhecimento, Portugal é o último da UE (então a 15), enquanto, no índice de criação de novos conhecimentos, Portugal pouco ou nada contribui para a actividade inventiva da comunidade, sendo que, no global, Portugal é mesmo uma das economias com menor capacidade de inovação na UE.

Os resultados deste estudo tornam-se particularmente importantes para se compreender uma parte das razões que explicam os baixos níveis que Carvalho (2003) apresentou para o empreendedorismo em Portugal.

Em face da escassez de estudos realizados em Portugal sobre este assunto, procuraram-se razões para explicar porque é que a criação (e o encerramento) de empresas não é homogéneo em todo o país. Porque é que algumas regiões beneficiam, aparentemente, de mais empreendedorismo do que outras?

Para responder a esta questão, foi recolhida informação junto do Instituto Nacional de Estatística (INE) sobre a criação e encerramento de empresas em notário público e ainda sobre uma série de variáveis macroeconómicas que possam ajudar a explicar (e compreender) estas diferenças.

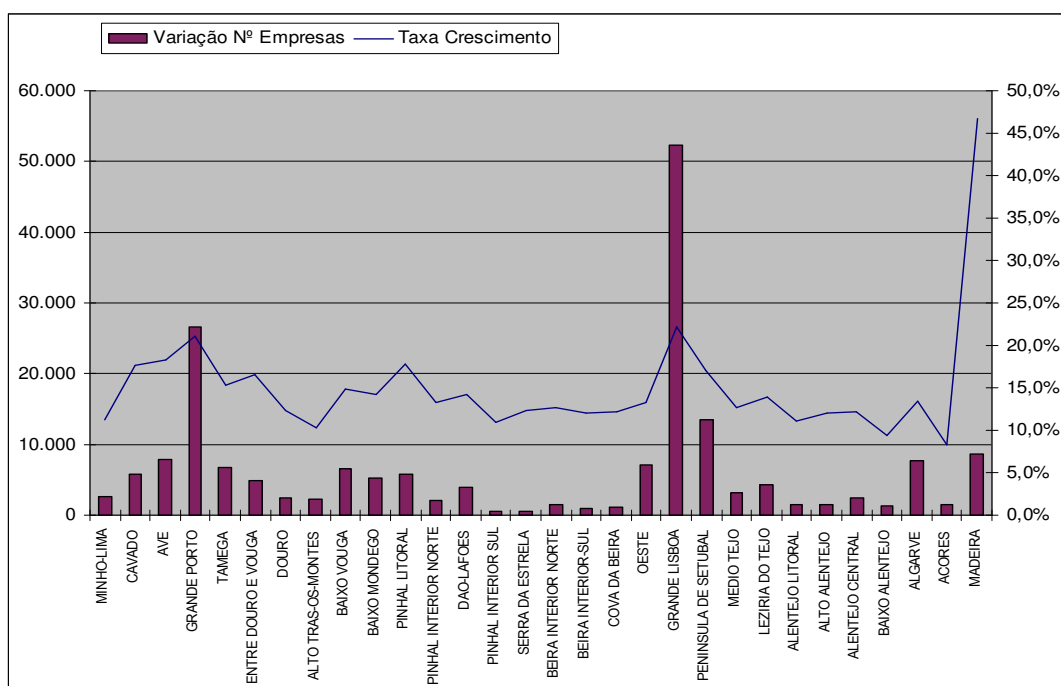
Os dados recolhidos sobre a criação de empresas são resumidos no Quadro 1.

Por sua vez, no Gráfico 2 são apresentados os mesmos dados, de uma forma sempre mais esclarecedora, analisando a variação líquida de empresas existentes.

Aparece claramente evidenciado que o país está concentrado em Lisboa e Porto e como essa concentração tende a crescer, dado que as taxas de crescimento são mais altas precisamente onde existem mais empresas, excepção feita à Madeira, onde os dados são obviamente influenciados pela criação e actividade da zona franca, onde se criaram muitas empresas que não representam actividade “real” na zona.

Para analisarmos devidamente estes dados, vamos seguir a bibliografia publicada sobre estudos semelhantes (Reynolds, Storey e Westhead 1994 e Keeble e Walker 1994) e fazer séries de criação de novas empresas por 100 empresas existentes e por 1000 habitantes. Vamos também fazer o mesmo para o encerramento de empresas (Quadro 2).

**Gráfico 2 – Variação Líquida de Empresas existentes**



**Quadro 2 – Variação No Número de Empresas 1991-2000**

	Variação No Número de Empresas 1991-2000					
	Por 1000 Habitantes			Por 100 Empresas		
	Constituições	Dissoluções	Variação Nº Empresas	Constituições	Dissoluções	Variação Nº Empresas
MINHO-LIMA	12,4	2,3	10,2	13,7	2,5	11,2
CAVADO	16,7	1,8	14,9	19,7	2,1	17,7
AVE	16,9	1,3	15,5	19,8	1,6	18,2
GRANDE PORTO	24,1	2,9	21,2	24,0	2,9	21,1
TAMEGA	13,6	1,3	12,4	16,9	1,6	15,4
ENTRE DOURO E VOUGA	19,9	2,4	17,5	18,8	2,3	16,5
DOURO	12,2	1,3	10,9	13,9	1,5	12,4
ALTO TRAS-OS-MONTES	11,5	1,3	10,2	11,5	1,3	10,2
BAIXO VOUGA	19,9	2,6	17,2	17,2	2,3	14,9
BAIXO MONDEGO	18,1	2,5	15,7	16,4	2,2	14,2
PINHAL LITORAL	26,2	2,7	23,5	19,8	2,0	17,8
PINHAL INTERIOR NORTE	16,0	1,7	14,3	14,9	1,6	13,3
DAO-LAFOES	15,6	1,6	14,1	15,9	1,6	14,3
PINHAL INTERIOR SUL	12,9	1,5	11,4	12,3	1,5	10,9
SERRA DA ESTRELA	11,9	0,9	11,0	13,4	1,0	12,4

Variação No Número de Empresas 1991-2000						
	Por 1000 Habitantes			Por 100 Empresas		
	Constituições	Dissoluções	Variação N° Empresas	Constituições	Dissoluções	Variação N° Empresas
BEIRA INTERIOR NORTE	13,9	1,3	12,6	13,9	1,3	12,6
BEIRA INTERIOR-SUL	13,7	1,7	12,1	13,8	1,7	12,1
COVA DA BEIRA	13,1	1,6	11,6	13,8	1,7	12,1
OESTE	20,3	2,2	18,1	14,9	1,6	13,2
GRANDE LISBOA	31,8	4,2	27,7	25,6	3,4	22,2
PENINSULA DE SETUBAL	21,1	2,3	18,8	19,0	2,0	17,0
MEDIO TEJO	16,4	2,1	14,3	14,6	1,9	12,7
LEZIRIA DO TEJO	20,3	2,0	18,2	15,5	1,6	13,9
ALENTEJO LITORAL	16,8	2,2	14,6	12,8	1,7	11,1
ALTO ALENTEJO	14,6	2,3	12,3	14,4	2,3	12,1
ALENTEJO CENTRAL	15,9	2,0	14,0	13,9	1,7	12,2
BAIXO ALENTEJO	11,1	1,0	10,1	10,4	1,0	9,4
ALGARVE	23,6	4,2	19,4	16,4	2,9	13,5
ACORES	7,4	0,9	6,5	9,5	1,2	8,3
MADEIRA	39,9	4,7	35,2	53,0	6,3	46,7
Portugal	528	63	465	510	60	450
Média	18	2	16	17	2	15
Mínimo	7	1	7	10	1	8
Máximo	40	5	35	53	6	47
Máximo/Mínimo	5,4	5,4	5,4	5,6	6,4	5,6

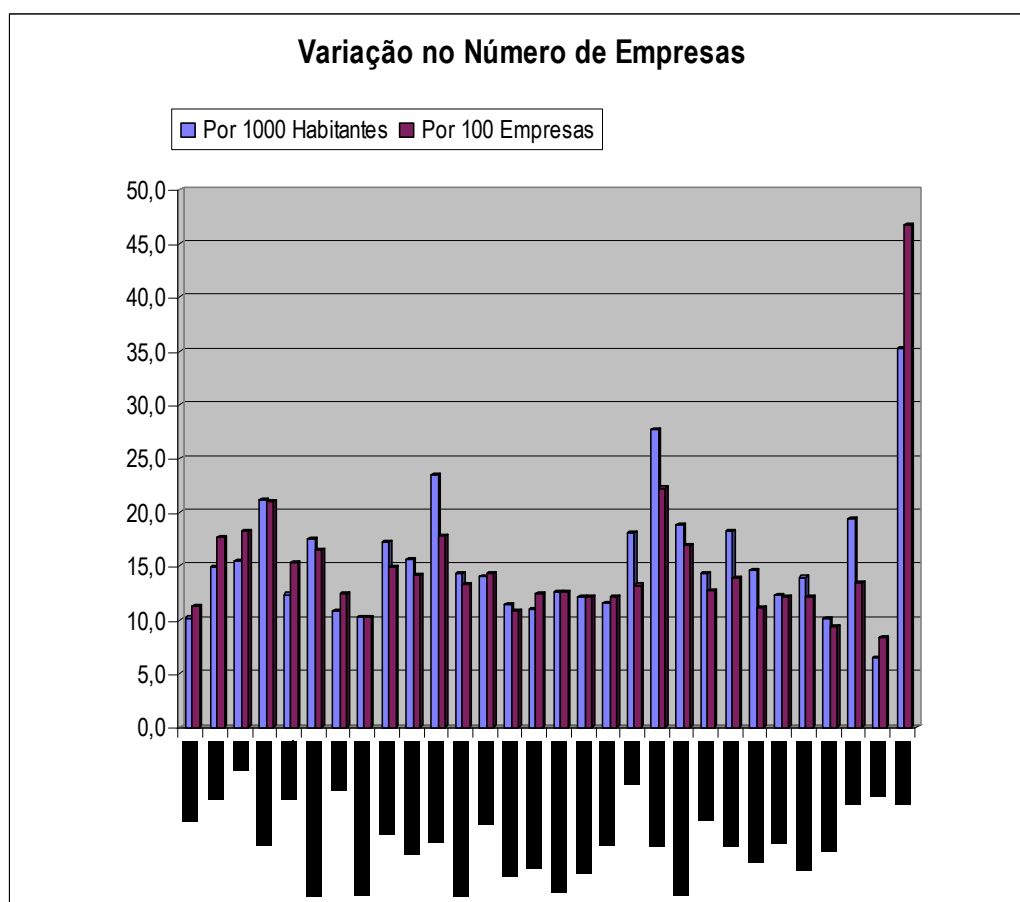
Por sua vez, no Gráfico 3 são apresentados os mesmos dados analisando a variação líquida do número de empresas existentes no país.

Foram estes os dados recolhidos sobre a criação de empresas na década de noventa e que vão ser usados como representação da evolução do empreendedorismo no mesmo período, apesar de não incluírem informação acerca dos empresários em nome individual, nem sequer dos profissionais por conta de outrem.

Para analisar as diferenças regionais na criação de empresas, estes dados forma utilizados numa análise regressiva que será descrita de seguida.



**Gráfico 3 – Variação Líquida de Empresas existentes**



#### 4. Discussão

Para procurar uma explicação para as diferenças entre regiões, vamos realizar uma análise regressiva, usando as variáveis descritas na seguinte tabela:

Os resultados desta análise regressiva, são apresentados nos quadros seguintes, primeiro para a criação de empresas e depois para o encerramento. Em ambos os casos são analisados ambos os modelos calculados com base na criação / encerramento de empresas por 100 empresas existentes e com base na criação / encerramento de empresas por 1000 habitantes. Apenas serão consideradas como significativas as variáveis cujos coeficientes t (para níveis de significância de 0,05) sejam superiores a 1,7 ou inferiores a -1,7 (Parasuraman, 1991). Note-se que em todas as regressões os testes F mostram valores superiores a 2,46, valor crítico para aceitar como estatisticamente significativos os valores do R<sup>2</sup> (Parasuraman, 1991), para os graus de liberdade da regressão em causa.

Da leitura destes resultados sobressai, antes de mais, o elevado valor de  $R^2$  no primeiro modelo (aquele que relaciona as criação de empresas com a população de cada região), indicando que esta regressão consegue explicar 95% da variância registada, apesar de apenas duas variáveis se terem revelado estatisticamente significativas: PCP e EX. Note-se contudo que mais quatro variáveis se aproximam de níveis de significância estatística: VD, PST, EUE e S.

EC	Empresas Constituídas 1991-2000
EE	Empresas Dissolvidas 1991-2000
NE	N.º de Empresas Existentes em 1991
PT	População Total de cada região em 1991
EES	Emprego em Empresas de Serviços em 1991
NEES	N.º Escolas Ensino Superior em 1991
E	Emprego (n.º postos de trabalho) em cada região em 1991
CH	Crédito Hipotecário (em milhões de euros) concedido por região em 1991
VPT	Variação percentual anual média da população total de cada região no período 1991-2001
PIB5	PIB médio per capita no período 1997-2001 (últimos 5 anos)
VPIB	Variação do PIB no período 1991-2001 em cada região
DP	Densidade populacional de cada região em 1991
TD	Taxa desemprego anual média em cada região, no período 1991-2001
VTDpp	Variação em pontos percentuais na taxa de desemprego, no período 1991-2001
VD	Volume de Desemprego em 1991
PP	% Patrão na População Activa em 1991
PCP	% Trabalhadores por Conta Própria na População Activa em 1991
PST	Percentagem População Empregada Terciário em 1991
EUE	% Expedições para EU em 1991
VEUE	Variação Expedições para EU no período 1991-2001
EX	% Expedições para fora da EU em 1991
VE	Variação Expedições para fora da Eu no período 1991-2001
S	N.º de Sociedades em 1991
PC	Poder de Compra Médio em 1991

Variáveis Dependentes Variáveis Independentes	EC/PT		EC/NE	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
(Constante)				
TD				
VTDPP				
VD				
PT				
VPT				
DP				
PP				
PCP	0,411	1,771		
PST			-0,654	1,764
EUE				
VEUE				
EX	-1,136	-1,816		
VE				
NE				
S				
CH				
NEES				
PC				
E				
EES				
PIB5				
VPIB				
	<b>R<sup>2</sup>: 0,95</b>	<b>F: 6,104</b>	<b>R<sup>2</sup>: 0,047</b>	<b>F: 3,731</b>

$$EC/PT = 0,411 PCP - 1,136 EX$$

$$EC/NE = - 0,654 PST$$

A segunda conclusão, bastante curiosa, que daqui se retira é quase oposta à primeira, ou seja, o R<sup>2</sup> do segundo modelo é bastante baixo, indicando que apenas consegue explicar menos de 5% da variância registada, tendo apenas uma variável atingido aceitáveis níveis de significância estatística: PST.

Estas conclusões são curiosas a diversos níveis, por exemplo, por não confirmarem os resultados de outros estudos (Reynolds, Storey e Westhead 1994 e Keeble e Walker 1994), em que ambos os modelos apresentavam níveis semelhantes de capacidade de explicação da variância nas variáveis dependentes.

Resumindo a discussão ao modelo com maior aderência, torna-se curioso verificar que se verifica não existir uma constante (não se criam empresas independentemente do que se passa na economia) e que a criação de novas empresas parece depender essencialmente da percentagem de trabalhadores por conta própria e (negativamente) das exportações para fora da UE, apesar de o nível de desemprego, o número de sociedades já existente, as exportações para a UE e a percentagem de trabalhadores no terciário poderem também ter algum papel na explicação da variável dependente.

Variáveis Dependente Variáveis Independentes	EE/PT		EE/NE	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
(Constante)				
TD				
VTDPP				
VD				
PT				
VPT				
DP				
PP				
PCP				
PST	1,566	2,981	1,615	2,563
EUE	2,596	2,498	2,85	2,285
VEUE				
EX				
VE				
NE				
S	17,628	2,081		
CH	-11,115	-2,205		
NEES				
PC				
E				
EES				
PIB5				
VPIB				
	<b>R<sup>2</sup>: 0,929</b>	<b>F: 4,142</b>	<b>R<sup>2</sup>: 0,897</b>	<b>F: 2,782</b>

$$EE/PT = 1,566 PST + 2,596 EUE + 17,628 S - 11,115 CH$$

$$EE/NE = 1,615 PST + 2,85 EUE$$

No caso do encerramento de empresas, ambos os modelos aparecem com elevados níveis de variância explicada (quase 93% no modelo que usa a relação entre

encerramento de empresas e a população existente e quase 90% no outro. Também o número de variáveis estatisticamente significativas é mais elevado do que no caso da criação de empresas, pois no primeiro modelo temos quatro variáveis significativas (PST, EUE, S e CH) e no segundo duas (PST e EUE). Ou seja, o encerramento de empresas por milhar de habitantes parece ser explicado pelas exportações para a UE, pela percentagem de trabalhadores no terciário, pelo número de sociedades já existente e (relação negativa) pelo nível do crédito hipotecário concedido em cada região. Por outro lado, o encerramento de empresas por centena de empresas existentes parece ser explicado apenas pelas duas primeiras variáveis.

## 5. Conclusões

Da análise realizada parece legítimo concluir que o fenómeno de criação de empresas apresentou elevados níveis de explicação da variância desta variável, no modelo que usa como variável dependente o número de empresas criadas dividido pela população de cada região. Já o segundo modelo usado na literatura, que usa a criação de empresas por centena de empresas existentes, parece não ter aderência à realidade portuguesa. Já no caso do encerramento de empresas, ambos os modelos apresentam bons níveis de aderência.

Da análise das regressões efectuadas parece legítimo concluir que a criação de empresas em Portugal na década de noventa se pode explicar essencialmente por aquilo a que se costuma designar de factores *pull* ou factores do lado da procura.

Curioso também é que a variância na criação e no encerramento de empresas não pareça ser relacionada com o PIB.

Outra conclusão que estes resultados suportam é a confirmação de que o grau de abertura da economia portuguesa tem uma enorme influência na actividade económica.

De tudo o que fica atrás descrito torna-se necessário concluir que o fenómeno do empreendedorismo em Portugal regista níveis preocupantemente baixos, em grande parte devido à evolução histórica da economia e da sociedade portuguesa e também devido aos baixos níveis de inovação e de acesso ao conhecimento.

Conclui-se também que a criação de novas empresas se encontra particularmente concentrada nas regiões da Grande Lisboa e do Grande Porto, enquanto que nas outras regiões do País (especialmente no interior e ilhas) se regista uma grande falta de dinâmica empreendedora.

Esta é uma conclusão preocupante, face à importância que o empreendedorismo assume nas economias do século XXI, como referimos na secção 2 deste trabalho, já que a importância do empreendedorismo no desenvolvimento e no bem-estar da nossa sociedade é inequívoca e a necessidade de manter e aumentar o ritmo gerador de novas empresas é o motor essencial para o avanço num desenvolvimento sustentado.

Neste sentido, a formação, o apoio, a promoção e o fomento da iniciativa e de uma cultura empreendedora e da criação de empresas deverá ser um dos objectivos estratégicos prioritários a de qualquer governo central ou local ou de qualquer instituição (associações empresariais, universidades, etc.) empenhada no desenvolvimento económico e social da sua região e do seu país, particularmente ao nível das regiões mais desfavorecidas.

Neste desenvolvimento emerge a figura do empreendedor como elemento fundamental deste progresso e como artista principal desta nova arte de criação de empresas, assim como a necessidade de apoio aos empreendedores locais.

Fomentar e apoiar o empreendedorismo do século XXI é desenvolver políticas de formação orientada para o âmago do processo de empreendedorismo e para os factores que caracterizam o empreendedor do deste século:

- A capacidade para detectar oportunidades de mercado e gerar ideias de novos negócios, a qual tem muito a ver com a sua capacidade de inovação e de observação das mudanças sociais e tecnológicas, centradas nas potencialidades endógenas e exógenas de cada região;

- A capacidade para explorar as oportunidades de negócio, para o que necessita de contar com os recursos necessários, tanto humanos com financeiros;

- Na maioria dos casos, o empreendedor não dispõe desses recursos, pelo que a sua terceira característica tem de ser a sua habilidade para mobilizar esses recursos externos, propriedade de outros, e pô-los ao serviço do negócio em criação.

- Por último, a necessidade que tem o empreendedor de recorrer aos recursos externos leva-o a ter de se comportar de determinada forma. O empreendedor tem de ser um hábil mestre em inspirar confiança, em negociar e em política. O empreendedor tem de ter verticalidade e confiança suficiente no seu projecto para envolver nele colaboradores, fornecedores e os capitalistas necessários.

Estas conclusões reflectem a convicção de que “*Lighting the flame of entrepreneurial spirit empowers nations and peoples with the knowledge and ability to fish, rather than just giving them a fish*” (Timmons, 1994)

## 6. Bibliografia

- ACS, Zoltan J., ARMINGTON, Catherine . Entrepreneurial Activity and Economic Growth. 2002. [referência de 15-07-2003].Frontiers of Entrepreneurship Research. Disponível na Internet em: <[www.babson.edu/entrep/fer/](http://www.babson.edu/entrep/fer/)>.
- ALLEN, David N. e Mark L. WEINBERG (1988), “State Investment in Business Incubators”, PAQ, Verão , 196-215.
- AREND, Richard J. (1999), “Emergence of Entrepreneurs Following Exogenous Technological Change”, Strategic Management Journal, Vol.20, 31-47.
- ARZENI, Sergio, PELLEGRIN, Jean-Pierre . 1997. Entrepreneurship and Local Development. The OECD Observer, 204, p. 27-29.
- ARZENI, Sergio. 1998. Entrepreneurship and Job Creation. The OECD Observer, 209, p. 18-20.
- AUDRETSCH, David B., FRITSCH, Michael . 2003. Linking Entrepreneurship to Growth: The Case of West Germany. Industry and Innovation, 10, 1, p. 65-73.
- BAPTISTA, Rui, ESCÁRIA, Vitor , MADRUGA, Paulo. Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: the case of Portugal. 2004. Max Planck Institute. Working paper disponível na Internet em: <<http://nep.repec.org/>>.
- BAPTISTA, Rui, THURIK, Roy . The Relationship between Entrepreneurship and Unemployment: is Portugal an Outlier?. 2004. Max Plank Institute for Research. Working paper disponível na Internet em: <<http://nep.repec.org/>>.
- BARRETT, Hilton e Art WEINSTEIN (1998), “The Effect of Market Orientation and Organizational Flexibility on Corporate Entrepreneurship”, Entrepreneurship Theory and Practice, Fall , 57-70.
- BAUMOL, William J. (1990), “Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”, Journal of Political Economy, Vol.98, N° 5, October , 893-921.
- BAUMOL, William J.. 1993. Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds. Journal of Business Venturing, 8, p. 197-210.
- BIRLEY, Sue. 1986. The Role of New Firms: Births, Deaths and Job Generation. Strategic Management Journal, 7, p. 361-376.



- BRAGA, Ascensão M., NATÁRIO, Maria M. . 2003. O Desempenho Inovador na Economia Dirigida Pelo Conhecimento. Proceedings das XIII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica. Lugo. p. 21-30.
- BYGRAVE, William, MINNITI, Maria . 2000. The Social Dynamics of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24, 3, p. 25-36.
- CARTER, Nancy M., GARTNER, William B. , SHAVER, Kelly G.. 2003. The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 1, p. 13-39.
- CARVALHO, Luísa M.. 2003. A Trilogia Empreendedorismo, Portugal e o Futuro. Proceedings das I Jornadas de Gestão e Empreendedorismo da UIFF. Figueira da Foz.: Universidade Internacional da Figueira da Foz, p. 1-13.
- COMISSÃO EUROPEIA. Livro Verde: Espírito Empresarial na Europa. 2003. Comissão das Comunidades Europeias. Disponível na Internet em: <Bruxelas>.
- COULTER, Mary. 2003. *Entrepreneurship in Action*, 2nd Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- COUTO, João P., TIAGO, Maria T. , NATÁRIO, Maria M.. 2004. Competitividade das Regiões Portuguesas: Uma Análise Comparada. Proceedings das XIV Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica. Ponta Delgada. p. 312-318.
- DAVIDSSON, Per e Johan WIKLUND (1997), “Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates”, *Journal of Economic Psychology*, Vol.18, 179-199.
- DOMÍNGUEZ, Francisco J. (2002), “El Empreendedor. Una Propuesta de Modelo Explicativo de Comportamiento”, XII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica, Covilhã, Abril , 1-7.
- DOUGLAS, Evan J., SHEPHERD, Dean A. . 1999. Entrepreneurship as a Utility Maximizing Response. *Journal of Business Venturing*, 15, p. 231-251.
- DRUCKER, Peter F. (1985), “The discipline of innovation”, *Harvard Business Review*, Maio-Junho , 67-72.
- DRUCKER, Peter F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship - Practice and Principles*. Nova Iorque: Harper & Row.
- DRUCKER, Peter F.. 1998. The Discipline of Innovation. *Harvard Business Review*, p. 149-157.

- GARTNER, William B.. 2001. Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, 4, p. 27-39.
- GASPAR, Fernando A.. 2004. Factores Regionais Determinantes da Criação de Empresas. *Proceedings das XIV Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica*. p. 407-416.
- HAMEL, Gary e C.K. PRAHALAD (1991), “Corporate imagination and expeditionary marketing”, *Harvard Business Review*, July , 81-92.
- HENDERSON, Jason (2002), “Building the Rural Economy With High-Growth Entrepreneurs”, *Economic Review - Federal Reserve Bank of Kansas City*, Vol.87, Nº 3, Kansas City, Third Quarter , 45-70.
- HENREKSON, Magnus. 2002. Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State. *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance*, 518, .
- JACKSON, John E., KLICH, Jacek , POZNANSKA, Krystyna. 1999. Firm Creation and Economic Transitions. *Journal of Business Venturing*, 14, p. 427-450.
- KARLSSON, Charlie, FRIIS, Christian , PAULSSON, Thomas. Relating Entrepreneurship to Economic Growth. 2004. *CESIS - Electronic Working Paper Series*. Working paper disponível na Internet em: <<http://nep.repec.org/>>.
- KEEBLE, David e Sheila WALKER (1994), “New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom”, *Regional Studies*, Vol.28, Nº 4, 411-427.
- NUENO, P. (1994), “Emprendiendo”, Ediciones Deusto. Bilbao.
- PALICH, Leslie E. e D. Ray BAGBY (1995), “Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom”, *Journal of Business Venturing*, Vol.10, Nº 6, November , 425-438.
- PARASURAMAN, A. (1991), “Marketing Research”, Addison-Wesley. New York.
- PORTER, Michael. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- RAPOSO, Mário, SILVA, Maria J. . 2000. Entrepreneurship: Uma Nova Área do Pensamento Científico. *RGE-Revista de Gestão e Economia*, 0, p. 57-64.

- REYNOLDS, P. e D.J. STOREY (1994), “Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates”, *Regional Studies*, Vol.28, 443-456.
- REYNOLDS, P., STOREY, D.J. , WESTHEAD, Paul. 1994. Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28, p. 443-456.
- REYNOLDS, P.D. e W. MAKI (1991), “Regional Characteristics Affecting Business Growth: Assessin Strategies for Promoting Regional Economic Well-Being”, Project report submitted to Rural Poverty and Resource Program, Grant 900-013.
- REYNOLDS, Paul (1994), “Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990”, *Regional Studies*, Vol.28, Nº 4, 429-442.
- REYNOLDS, Paul D., William D. BYGRAVE e Larry W. COX (2002), “GEM 2002 Executive Report”, *Global Entrepreneurship Monitor*, Kauffman Foundation, London, , 1-47.
- REYNOLDS, Paul D.. 1991. *Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 47-70.
- REYNOLDS, Paul D.. 1999. *Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth*. In *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy* Cambridge: Cambridge University Press, p. 97-136.
- REYNOLDS, Paul et al, BYGRAVE, William D. , AUTIO, Erko. GEM 2003 Executive Report. 2003. *Global Entrepreneurship Monitor*. Disponível na Internet em:
- REYNOLDS, Paul et al, CAMP, S. Michael , BYGRAVE, William D.. 2001. GEM 2001 Executive Report. London: Kauffman Foundation.
- REYNOLDS, Paul. 1994. *Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990*. *Regional Studies*, 28, 4, p. 429-442.
- SARDINHA, Boguslawa M., CARVALHO, Luísa M. . 2003. *Posicionamento Estratégico da Península Ibérica Face ao Grupo de Viségrad. Análise das Condições Estruturais para o Empreendedorismo.. Proceedings das XIII Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*. Lugo. p. 95-102.

- SCHUMPETER, Joseph A.. 1942. Capitalism, socialism and democracy. Londres: George Allen and Uniwn.
- SHANE, Scott, VENKATARAMAN, S. . 2000. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. The Academy of Management Review, 25, 1, p. 217-226.
- SOCIEDADE PORTUGUESA DE INOVAÇÃO. The Fostering of Entrepreneurship in Portugal - Through the Establishment of Collaborations with the United States in Entrepreneurial Training Opportunities and Innovative Business Incubator Processes. 2001. Disponível na Internet em: <www.spi.pt/incubators>.
- SPILLING, Olav R.. 1996. The Entrepreneurial System: On Entrepreneurship in the Context of a Mega-Event. Journal of Business Research, 36, 1, p. 91-103.
- STURZENEGGER, Frederico, TOMMASI, Mariano. 1994. The distribution of political power, the costs of rent-seeking and economic growth. Economic Inquiry, 32, 2, p. 236-249.
- TANG, Linghui, KOVEOS, Peter E. . 2004. Venture Entrepreneurship, Innovation Entrepreneurship, and Economic Growth. Journal of Developmental Entrepreneurship, 9, 2, p. 161-171.
- TIMMONS, Jeffrey A., BYGRAVE, William D.. 1986. Venture Capital's Role in Financing Innovation for Economic Growth. Journal of Business Venturing, 1, 2, p. 161-176.
- TIMMONS, Jeffrey A. (1990), "New business opportunities", Brick House Publishing. Acton.
- TIMMONS, Jeffrey A. (1990), "New venture creation", Irwin. Homewood.
- TIMMONS, Jeffrey A., (1994), "New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century, Irwin.Boston.
- TIMMONS, Jeffrey A., SPINELLI, Stephen, (2006), "New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century, Harvard Business School Press. Boston.
- U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. White Paper: The New American Evolution: the role and impact of small firms. 1998. Office of Economic Research. Disponível na Internet em:

US NATIONAL COMMISSION ON ENTREPRENEURSHIP. Embracing Innovation: Entrepreneurship and American Economic Growth. 2001. [www.ncoe.org/research/whitepap.pdf](http://www.ncoe.org/research/whitepap.pdf). Disponível na Internet em:

WENNEKERS, S., THURIK, R. . 1999. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 1, p. 27-55.

WENNEKERS, Sander et al, VAN STEL, André , THURIK, Roy. Nascent entrepreneurship and the level of economic development. 2005. Max Planck Institute. Working paper disponível na Internet em: <<http://nep.repec.org/>>.