

O Capital de Risco, a Incubação e o Empreendedorismo: os critérios de selecção de projectos

Fernando A. Costa Gaspar, fernando.gaspar@esgs.pt, Escola Superior de Gestão de Santarém

RESUMO

Esta comunicação, resultante de um projecto de investigação mais alargado, apresenta uma análise dos critérios de selecção utilizados pelas empresas de capital de risco e pelas incubadoras em actividade em Portugal em 2003.

Nesta análise conclui-se que os critérios utilizados diferem, dado que as capitais de risco se preocupam mais com o tipo de oportunidade em análise, enquanto que as incubadoras atribuem maior importância ao carácter inovador do projecto, ao potencial de crescimento da oportunidade e à qualidade do dossier apresentado. Ambos acham que o perfil do empreendedor é importante, embora as capitais de risco se preocupem mais com a experiência e as incubadoras mais com a formação do empreendedor.

PALAVRAS-CHAVE: capital de risco, incubação de empresas, incubadora, empreendedorismo, empreendedor, critérios de selecção

1. INTRODUÇÃO

A presente comunicação pretende apresentar os resultados de um estudo empírico acerca dos critérios utilizados pelas empresas de capital de risco e pelas incubadoras de empresas portuguesas na escolha dos projectos a apoiar.

1.1. IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO

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 Estados Unidos (EUA), cerca de metade dos empregos criados ao longo de um período de seis anos se deveram às PME's (pequenas e médias empresas) criadas no mesmo período. Também nos EUA 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 vêem os empreendedores como os principais criadores de novos empregos. Enquanto Allen e Weinberg (1988) analisam diversos estudos sobre criação emprego por Pequenas e Médias Empresas (PME's) para concluir (pp. 197) que o seu peso nessa variável macroeconómica é elevado nos EUA:

“...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, citado em Allen e Weinberg, 1988)...”

Esta conclusão é confirmada pelos trabalhos de Arzeni (1998) e Birley (1986), que 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 de uma 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.

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 em muito maior número do que as patentes registadas pelas empresas mais antigas, mas também pelos desafios que colocam às empresas já instaladas.

Arend (1999) corrobora esta posição indicando que na década de 80 as pequenas empresas gastaram globalmente mais em I&D (investigação e desenvolvimento) 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 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 (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.

Para Arend (1999), às empresas instaladas não interessa muitas vezes explorar as inovações tecnológicas, porque a mudança pode ter custos muito elevados (“sunk costs” e pressão para apresentar resultados de curto prazo), por isso são geralmente as novas empresas que as aproveitam.

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).

Quanto à terceira razão, a criação de riqueza e desenvolvimento, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds (1994) mostraram que, nos Estados Unidos, 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 (1991) concluíram que a criação de empresas acompanha quase sempre o crescimento económico, enquanto Carter, Gartner e Shaver (2003) confirmam claramente 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 o livro branco da US National Comition on Entrepreneurship (2001) e os trabalhos de Arzeni e Pellegrin (1997) e Tang e Koveos (2004) concluíram pela existência de uma 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 de uma 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 EUA, sendo que entre 1987 e 1997 o número e o valor das exportações de PME americanas triplicaram.

Por sua vez Coulter (2003) verificou que nos países do G7 se confirma a existência de uma forte relação entre o nível de actividade empreendedora e o crescimento económico anual. Baseado no relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) fornece evidência conclusiva de que promover o empreendedorismo e a dinâmica empreendedora de um 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.

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, pp 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 uma maior exploração de economias de escala e da atracção de grandes investimentos estrangeiros, por exemplo.

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.

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, pp 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).

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) dos 40 países então analisados, quase 300 milhões de pessoas estavam envolvidas no processo de criação de uma 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.

Todas estas razões colocam em evidência a importância considerável do empreendedorismo para o desenvolvimento de uma região ou de um país, justificando assim a realização deste trabalho.

No caso de Portugal, torna-se importante estudar as formas de incentivar o desenvolvimento do empreendedorismo, dado tratar-se de um país com uma das mais baixas taxas de actividade empreendedora, entre os 34 analisados pelo Global Entrepreneurship Monitor em 2004 (Nova Fórum e Sociedade Portuguesa da Inovação, 2005), tendo-se mesmo registado uma redução nessa taxa de 2001 para 2004.

1.2. PAPEL DO CAPITAL DE RISCO E DA INCUBAÇÃO NO FOMENTO DO EMPREENDEDORISMO

O recurso ao capital de risco e à incubação de empresas (Gaspar, 2005):

- Contribui positivamente para o incremento do empreendedorismo, porque aumenta as probabilidades de o empreendedor criar a sua empresa;
- Contribui para a sobrevivência das jovens empresas, dado que contribui para um melhor desempenho destas.

Assim sendo, estes dois tipos de apoio podem ser considerados como instrumentos do maior interesse para o desenvolvimento da economia e da sociedade, sobretudo neste tempo em que os estados da zona euro vêm progressivamente perdendo a possibilidade de utilizar as políticas “clássicas” para gerir a economia (taxa de câmbio, taxa de juro, emissão de moeda, política fiscal,...). A aposta no fomento do empreendedorismo através do capital de risco e da incubação para desenvolver a economia através do lado da oferta assume-se assim como uma opção política que se pode revelar importantíssima para o futuro.

Por estes motivos, apresenta-se a sugestão ao poder político de usar o capital de risco e a incubação de empresas como meios para desenvolver a economia e a sociedade, através do incremento do empreendedorismo e da redução da mortalidade das jovens empresas.

Sugere-se também que, para o empreendedor, o recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas constitui uma vantagem considerável, podendo contribuir para a sua decisão de concretizar a criação da empresa, mas também para as probabilidades da sua sobrevivência, nomeadamente graças ao apoio de gestão, em particular na área do marketing (nomeadamente através da sua rede de contactos).

Como outras medidas para fomentar o empreendedorismo em geral, apontam-se a criação de um meio ambiente incentivador e receptivo, o aumento da preparação do empreendedor (nomeadamente aumentando os seus capital financeiro, capital humano, capital social, planeamento prévio e incrementando as suas capacidades para identificar e desenvolver oportunidades de negócio), a redução das barreiras à entrada e à saída e a provocação da iniciativa empresarial em sectores específicos.

1.3. ESTUDAR COMO CAPITAIS DE RISCO E INCUBADORAS SELECIONAM OS PROJECTOS E OS EMPREENDEDORES

Em face da importância que o capital de risco e a incubação podem ter para o incremento do empreendedorismo, importa estudar a forma como uns e outros seleccionam os projectos que vão apoiar e, em particular, os critérios utilizados nessa selecção.

É esse o objectivo deste trabalho e, para o conseguir, foi recolhida informação primária junto do universo das capitais de risco e das incubadoras em actividade em Portugal, no final de 2003.

Antes de avançar com o estudo empírico, importa, de acordo com Gartner (1989), definir claramente o significado dos conceitos usados, dada a dificuldade que a literatura publicada revela para chegar a definições consensuais de empreendedorismo ou empreendedor.

2. O EMPREENDEDORISMO, A INCUBAÇÃO DE EMPRESAS E O CAPITAL DE RISCO: CONCEITOS USADOS NESTE ARTIGO

Assim sendo, a definição de empreendedorismo que este estudo vai usar será a seguinte:

“Criação de uma nova empresa para explorar uma oportunidade de negócio por empreendedores capazes de, através das suas redes sociais, reunirem os recursos necessários.”

Já a definição de empreendedor será a seguinte:

“Indivíduo que, só ou em conjunto com sócios, cria uma nova empresa cuja gestão vai assumir, pelo menos na sua fase de arranque.”

A definição de capital de risco que vai ser usada será a seguinte:

“Investidores especializados em financiar os empreendedores, investindo em capitais próprios da empresa, com o objectivo de a longo prazo realizar ganhos de capital.”

Concluindo, neste trabalho vai-se utilizar a seguinte definição de incubação de empresas:

“Organização onde as jovens empresas se instalam por um período limitado de tempo, tendo por objectivo melhorar a possibilidade de crescimento e sobrevivência, através do fornecimento de serviços de apoio às jovens empresas, nomeadamente assistência à gestão.”

3. METODOLOGIA

Esta investigação inseriu-se num projecto mais amplo, que visava estudar o impacto do recurso ao capital de risco e à incubação de empresas no empreendedorismo e na mortalidade das jovens empresas.

No âmbito do referido projecto foram recolhidos dados sobre os critérios utilizados pelas capitais de risco e pelas incubadoras nacionais na selecção dos projectos a apoiar. No entanto, esses dados acabaram por não se revelarem relevantes para o estudo original.

São esses dados que a presente comunicação analisa e apresenta.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Foram enviados questionários para todas as empresas de capital de risco e todas as incubadoras de empresas em actividade em Portugal em 2003.

Todo o universo foi inquirido, tratando-se, por conseguinte, de um censo.

O número total de inquiridos e a percentagem de respostas encontra-se na tabela 1. Foram recebidas respostas de 15 empresas de capital de risco e de 18 incubadoras, o que corresponde a um pouco mais de 50% do universo total, com percentagens de resposta semelhantes.

Tabela 1 – Participação no Estudo das Capitais de Risco e Incubadoras de Empresas

	Universo	Encerradas	Em Instalação	Respostas	Não participaram	Participação
Empresas de Capital de Risco	28			15	13	53,6%
Incubadoras de Empresas	35	3	2	18	17	51,4%
Total	63	3	2	33	30	52,4%

Os inquiridos utilizaram escalas de importância (Kotler et al, 1996) de 5 pontos (1 “nada importante”, 2 “pouco importante”, 3 “importante”, 4 “muito importante” e 5 “fundamental”), para avaliar o peso que as capitais de risco e as incubadoras atribuíam a cada um dos critérios de selecção.

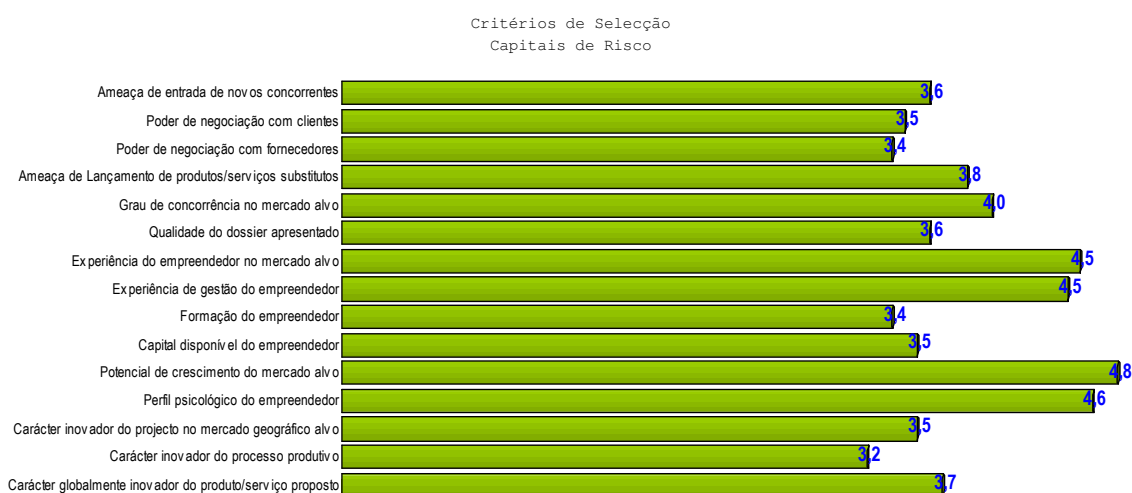
Os resultados dos inquiridos recolhidos são apresentados na tabela 2, em termos de médias da avaliação da importância de cada um dos critérios apresentados.

Tabela 2 – Critérios de Selecção

	Média		
	Capitais de Risco	de Incubadoras	Total
Carácter globalmente inovador do produto/serviço proposto	3,7	4,1	3,9
Carácter inovador do processo produtivo	3,2	3,6	3,4
Carácter inovador do projecto no mercado geográfico alvo	3,5	4,0	3,8
Perfil psicológico do empreendedor	4,6	3,9	4,3
Potencial de crescimento do mercado alvo	4,8	3,8	4,2
Capital disponível do empreendedor	3,5	3,1	3,3
Formação do empreendedor	3,4	3,9	3,7
Experiência de gestão do empreendedor	4,5	3,4	4,0
Experiência do empreendedor no mercado alvo	4,5	3,5	4,0
Qualidade do dossier apresentado	3,6	3,8	3,7
Grau de concorrência no mercado alvo	4,0	3,4	3,7
Ameaça de Lançamento de produtos/serviços substitutos	3,8	3,3	3,5
Poder de negociação com fornecedores	3,4	3,2	3,3
Poder de negociação com clientes	3,5	3,3	3,4
Ameaça de entrada de novos concorrentes	3,6	3,1	3,4

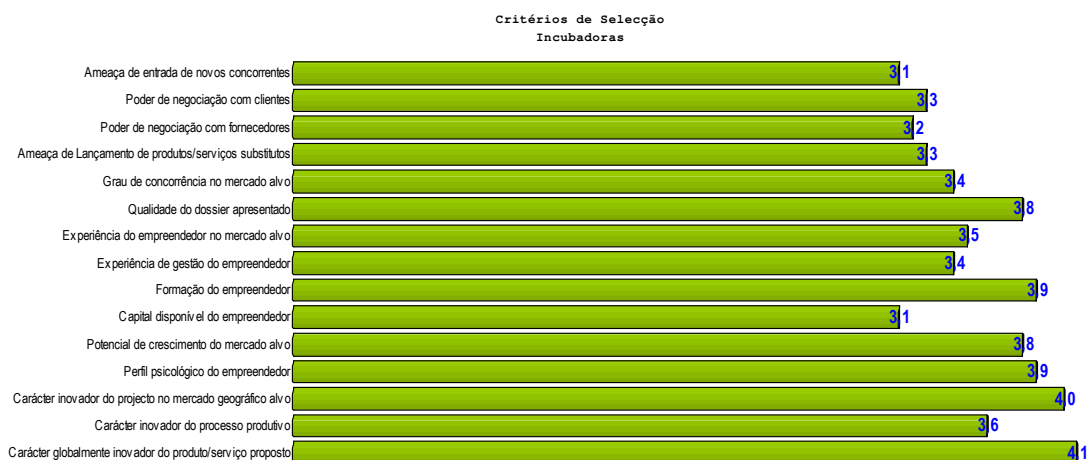
No gráfico 1, podemos analisar a comparação entre a importância atribuída pelas capitais de risco a cada um dos critérios de selecção. Nota-se que são quatro os critérios mais importantes para as capitais de risco: a experiência do empreendedor no mercado alvo, a sua experiência de gestão, o potencial de crescimento do mercado alvo e o perfil psicológico do empreendedor.

Gráfico 1 – Capitais de Risco



Já as respostas das incubadoras, apresentadas no gráfico 2, apontam como factores mais importantes o carácter globalmente inovador do projecto, o carácter inovador do projecto no mercado alvo, o perfil psicológico do empreendedor, a sua formação, o potencial de crescimento do mercado alvo e a qualidade do dossier apresentado.

Gráfico 2 – Incubadoras



Passando a fazer uma comparação entre as respostas das capitais de risco e das incubadoras, no gráfico 3, podemos ver a importância atribuída ao critério “ameaça de entrada de novos concorrentes”, concluindo que esta ameaça preocupa muito mais as capitais de risco do que as incubadoras.

Esta situação repete-se em relação ao “poder de negociação de clientes”, critério também mais valorizado pelas capitais de risco do que pelas incubadoras.

Gráfico 3 – Critério 1

Ameaça de entrada de novos concorrentes

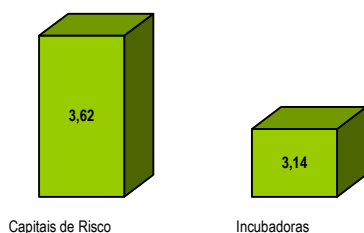
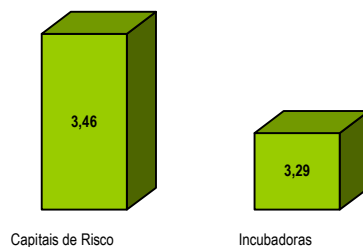


Gráfico 4 – Critério 2

Poder de negociação com clientes



Nos gráficos 5 e 6 é possível analisar como as capitais de risco atribuem maior importância do que as incubadoras aos critérios “poder de negociação com fornecedores” e “ameaça de lançamento de produtos/serviços substitutos”.

Gráfico 5 – Critério 3

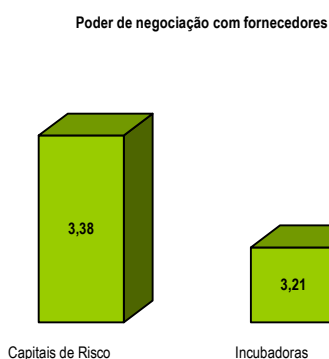
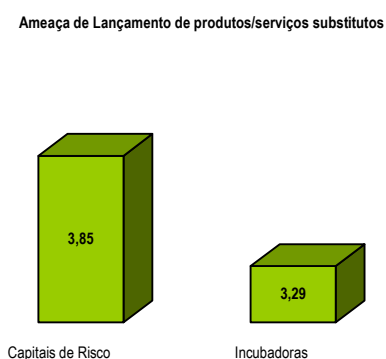


Gráfico 6 – Critério 4



A “qualidade do dossier apresentado”, gráfico 7, é um critério mais valorizado por incubadoras do que pelas capitais de risco, enquanto se verifica o contrário relativamente à “experiência de gestão do empreendedor” (gráfico 8).

Gráfico 7 – Critério 5

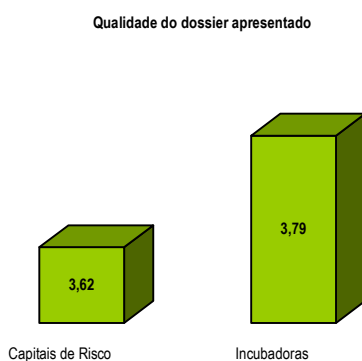


Gráfico 8 – Critério 6



Tanto a “experiência do empreendedor no mercado alvo”, gráfico 9, como o “grau de concorrência no mercado alvo”, gráfico 10, são critérios mais importantes para as capitais de risco do que para as incubadoras.

Gráfico 9 – Critério 7

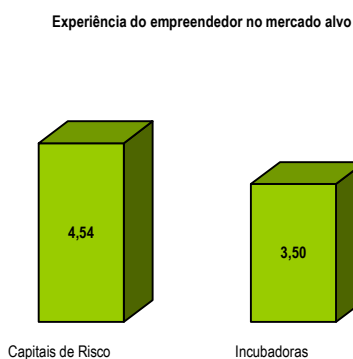
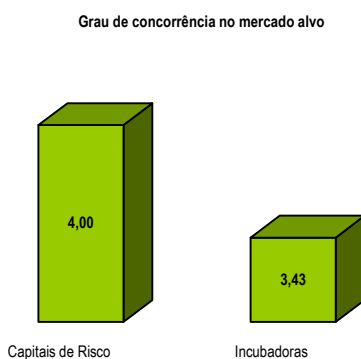


Gráfico 10 – Critério 8



Em relação ao critério “formação do empreendedor”, gráfico 9, este é mais valorizado pelas incubadoras, enquanto que em relação ao critério “capital disponível do empreendedor”, gráfico 10, se verifica o contrário.

Gráfico 11 – Critério 9

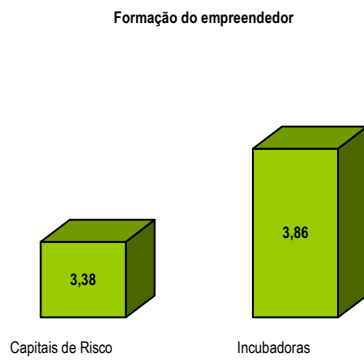
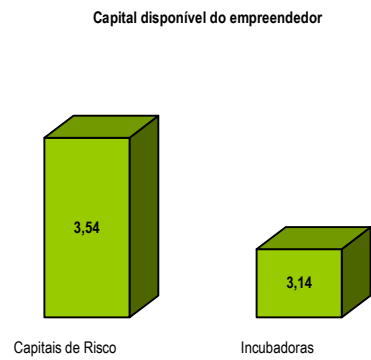


Gráfico 12 – Critério 10



Relativamente aos critérios “potencial de crescimento do mercado alvo”, gráfico 13, e “perfil psicológico do empreendedor”, gráfico 14, verifica-se que as capitais de risco atribuem maior importância a qualquer deles do que as incubadoras.

Gráfico 13 – Critério 11

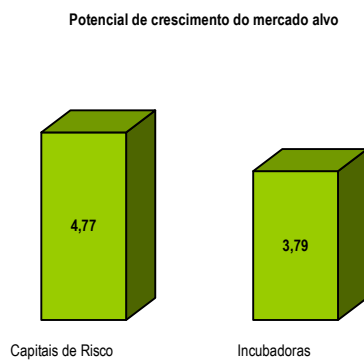
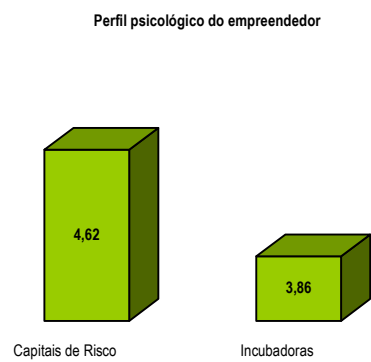


Gráfico 14 – Critério 12



Já com os critérios “carácter inovador do projecto no mercado geográfico alvo”, gráfico 15, e “carácter inovador do processo produtivo”, gráfico 16, se verifica o oposto, dado que ambos são mais valorizados pelas incubadoras do que pelas capitais de risco.

Gráfico 15 – Critério 13

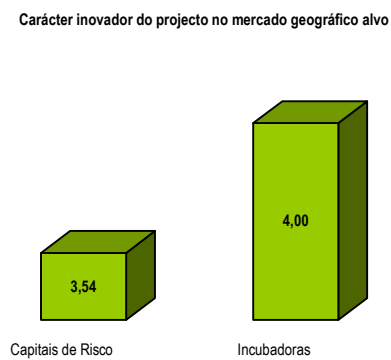
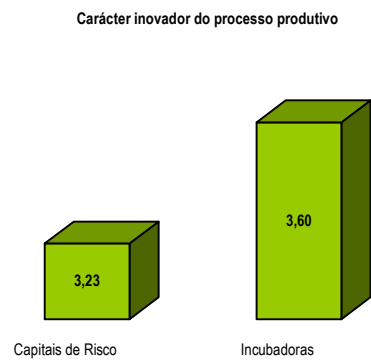


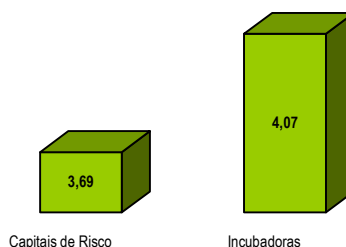
Gráfico 16 – Critério 14



Finalmente, o critério “carácter globalmente inovador do produto/serviço proposto”, gráfico 17, é mais valorizado pelas incubadoras do que pelas capitais de risco.

Gráfico 17 – Critério 15

Carácter globalmente inovador do produto/serviço proposto



5. CONCLUSÕES

Dos resultados apresentados na secção anterior, e acerca das capitais de risco podemos concluir que estas dão maior importância a dois grupos de critérios:

1. o perfil do empreendedor (sobretudo a sua experiência no mercado, a sua experiência de gestão e os seus atributos psicológicos);
2. o tipo de oportunidade apresentada (nomeadamente, o seu potencial de crescimento e o grau de concorrência esperada).

Já em relação às incubadoras, é possível concluir que se dá maior importância a quatro grupos de factores:

1. o carácter inovador do projecto (tanto em termos de inovação absoluta do produto ou serviço, como em termos de inovação naquele mercado alvo específico);
2. o perfil do empreendedor (as incubadoras atribuem maior importância aos atributos psicológicos do empreendedor e à sua formação);
3. o potencial de crescimento da oportunidade apresentada;
4. a qualidade do dossier submetido.

Podemos assim observar que os critérios utilizados por capitais de risco e incubadoras diferem entre si, possivelmente como resultado dos diferentes objectivos e características das duas indústrias.

Se um empreendedor pretende propor o seu projecto a uma incubadora tem de ter maior cuidado com o dossier que elabora e focar mais no aspecto inovador do projecto, bem como na sua própria formação.

Em contrapartida, se pretender submetê-lo a uma capital de risco, precisa focar mais na sua experiência e deve caracterizar a oportunidade que quer explorar, levando em conta o grau de concorrência expectável.

Em ambos os casos, o perfil psicológico do empreendedor e o potencial de crescimento do projecto são factores muito valorizados.

Tudo indica, portanto, que um empreendedor para obter apoio de ambas as indústrias deverá elaborar... dois dossiers.

6. BIBLIOGRAFIA

- Allen, David N. e Mark L. Weinberg (1988): “State Investment in Business Incubators”. *PAQ*, pp. 196-215
- Arend, Richard J. (1999): “Emergence of Entrepreneurs Following Exogenous Technological Change”. *Strategic Management Journal*, n.º 20, pp. 31-47
- Arzeni, Sergio (1998): “Entrepreneurship and Job Creation”. *The OECD Observer*, pp. 18-20
- Arzeni, Sergio e Jean-Pierre Pellegrin (1997): “Entrepreneurship and Local Development”. *The OECD Observer*, pp. 27-29
- Audretsch, David B. (2004): “Sustaining Innovation and Growth: public policy support for entrepreneurship”. *Industry and Innovation*, n.º 11, pp. 167-191

- Baptista, Rui e Roy Thurik (2004): "The Relationship between Entrepreneurship and Unemployment: is Portugal an Outlier?". *Max Planck Institute for Research*
- Barrett, Hilton e Art Weinstein (1998): "The Effect of Market Orientation and Organizational Flexibility on Corporate Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp. 57-70
- Baumol, William J. (1993) Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds. *Journal of Business Venturing*, n.º 8, pp. 197-210
- Birley, Sue (1986): "The Role of New Firms: Births, Deaths and Job Generation". *Strategic Management Journal*, n.º 7, pp: 361-376
- Carter, Nancy M., William B. Gartner e Kelly G. Shaver (2003): "The career reasons of nascent entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, n.º 18, pp: 13-39
- Comissão Europeia (2003): "Livro Verde: Espírito Empresarial na Europa. Comissão das Comunidades Europeias".
- Coulter, Mary (2003): "Entrepreneurship in Action, 2nd Edition".
- Drucker, Peter F. (1985): "Innovation and Entrepreneurship - Practice and Principles".
- Drucker, Peter F. (1985): "The discipline of innovation". *Harvard Business Review*, pp: 67-72
- Drucker, Peter F. (1998): "The Discipline of Innovation". *Harvard Business Review*, pp: 149-157
- Gartner, William B. (1989) "Who is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, n.º 13, pp: 47-68
- Hamel, Gary e C.K. Prahalad (1991): "Corporate imagination and expeditionary marketing". *Harvard Business Review*, pp: 81-92
- Henderson, Jason (2002): "Building the Rural Economy With High-Growth Entrepreneurs". *Economic Review - Federal Reserve Bank of Kansas City*, n.º 87, pp: 45-70
- Jackson, John E., Jacek Klich e Krystyna Poznanska (1999): "Firm Creation and Economic Transitions". *Journal of Business Venturing*, n.º 14, pp: 427-450
- Karlsson, Charlie, Christian Friis e Thomas Paulsson (2004): "Relating Entrepreneurship to Economic Growth". *CESIS - Electronic Working Paper Series*.
- Kotler, Philip, Gary Armstrong e John Saunders (1996): "Principles of Marketing - the european edition".
- Nova Fórum e Sociedade Portuguesa da Inovação (2005): "The Global Entrepreneurship Monitor - 2004 Portugal Executive Report.
- Palich, Leslie E. e D. Ray Bagby (1995): "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom". *Journal of Business Venturing*, n.º 10, pp: 425-438
- Porter, Michael (1990): "The Competitive Advantage of Nations".
- Reynolds, P., D.J. Storey e Paul Westhead (1994): "Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates". *Regional Studies*, n.º 28, pp: 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*, n.º 28, pp: 429-442
- Reynolds, Paul, William Bygrave e Erkko Autio (2003): "GEM 2003 Executive Report". Global Entrepreneurship Monitor.
- Schumpeter, Joseph A. (1942): "Capitalism, socialism and democracy".
- Spilling, Olav R. (1996): "The Entrepreneurial System: On Entrepreneurship in the Context of a Mega-Event". *Journal of Business Research*, n.º 36, pp: 91-103
- Tang, Linghui, e Peter Koveos (2004): "Venture Entrepreneurship, Innovation Entrepreneurship, and Economic Growth". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, n.º 9, pp: 161-171
- Timmons, Jeffrey e William Bygrave (1986): "Venture Capital's Role in Financing Innovation for Economic Growth". *Journal of Business Venturing*, n.º 1, pp: 161-176
- U.S. Small Business Administration (1998): "White Paper: The New American Evolution: the role and impact of small firms". Office of Economic Research.
- US National Commission on Entrepreneurship (2001): "Embracing Innovation: Entrepreneurship and American Economic Growth". Disponível em <http://www.ncoe.org/research/whitepap.pdf>.
- van Stel, André, Martin Carree e Roy Thurik (2004): "The effect of entrepreneurship on national economic growth: an analysis using the GEM database". Max Planck Institute for Research, pp: 1-19
- Wennekers, S. e Roy Thurik (1999): "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics*, n.º 13, pp: 27-55
- Wennekers, Sander, André van Stel e Roy Thurik (2005): "Nascent entrepreneurship and the level of economic development". Max Planck Institute.