



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL



O projeto GEM - Global Entrepreneurship Monitor - é o maior estudo atual sobre dinâmicas empreendedoras no mundo.



GEM PORTUGAL 2013 | 2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

Embora este relatório tenha sido desenvolvido com base nos dados recolhidos pelo consórcio GEM, a responsabilidade pela análise e interpretação dos mesmos é da exclusiva responsabilidade dos seus autores.

GEM PORTUGAL 2013 – INSTITUIÇÕES PARCEIRAS

O projeto GEM Portugal 2013 resulta do trabalho de uma parceria que integra vários especialistas em empreendedorismo em Portugal.



Sociedade Portuguesa de Inovação

A **Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI)** é uma empresa de consultadoria, criada em 1997, com um profundo conhecimento dos setores público e privado, assim como dos processos que permitem aos seus clientes fomentar a inovação, ser competitivos e gerar crescimento.

O sucesso crescente da SPI refletiu-se na criação de várias empresas e escritórios de representação em diferentes áreas geográficas. O Grupo SPI inclui a SPI Açores, a SPI China, a SPI Espanha, a SPI USA, a SPI Ventures, um escritório de representação em Singapura e uma representação permanente em Bruxelas, através de uma parceria com a *European Business and Innovation Centre Network (EBN)*.

A SPI posiciona-se como um facilitador de inovação, com um enfoque em ciência e tecnologia e no desenvolvimento do território. A perspetiva dinâmica da empresa permite a sua intervenção a nível global, reforçando a rede de contactos e criando valor organizacional. Com mais de 65 consultores de várias nacionalidades e áreas do conhecimento, a empresa reúne uma equipa empreendedora que garante respostas flexíveis e eficazes a todos os desafios que lhe são colocados, atuando como um catalisador único de ligações entre empresas, instituições científicas e tecnológicas, administração pública, e organizações públicas e privadas nacionais e internacionais.

No âmbito do projeto GEM, a SPI tem liderado a Equipa Nacional de Portugal em todas as iterações do estudo desde o seu início (2001, 2004, 2007, 2010, 2011 e 2012), experiência essa que é suplementada com a coordenação dos estudos GEM Angola em 2008, 2010, 2012 e 2013, e ainda do GEM Açores em 2010 e 2012.



O ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL) é uma instituição pública de ensino universitário, criada em 1972. No âmbito das suas atividades de ensino, investigação e prestação de serviços à comunidade, o ISCTE-IUL dedica-se à formação de quadros e especialistas qualificados, cujas competências culturais, científicas e técnicas os tornam aptos a intervir no desenvolvimento sustentado não só do país, mas também a nível global. Os seus objetivos estratégicos são a inovação, a qualidade, a internacionalização e o desenvolvimento de uma cultura empreendedora.

Com aproximadamente 8.000 estudantes em programas de graduação (52%) e pós-graduação (48%), 400 docentes e 200 funcionários não docentes, o ISCTE-IUL orgulha-se de ser uma das universidades mais dinâmicas e inovadoras do país. Com forte procura, o ISCTE-IUL tem sempre preenchido a totalidade das vagas disponíveis. O ISCTE-IUL caracteriza-se por ser uma *research university*, contando com nove centros de investigação avaliados pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT).

No vetor da prestação de serviços à comunidade, foram sendo criadas múltiplas ligações a empresas e organizações (estatais e da sociedade civil) através de professores e diplomados do ISCTE-IUL. Destaca-se neste plano, o Instituto para o Desenvolvimento da Gestão (INDEG), que desenvolve uma ação de grande reconhecimento público na formação, na pós-graduação e na investigação e serviços à comunidade, nas áreas da sua competência. No domínio do empreendedorismo, o centro de investigação AUDAX é hoje uma referência nacional, desenvolvendo parcerias com autarquias, associações empresariais e com entidades como a COTEC e o *Massachusetts Institute of Technology* (MIT).



O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) - Agência para a Competitividade e Inovação tem como missão promover a competitividade e o crescimento empresarial, visando o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial nas empresas, e em particular nas micro, pequenas e médias empresas.

As áreas de intervenção do IAPMEI compreendem todas as fases do ciclo de vida das empresas, desde o estímulo à criação de novos negócios, ao acompanhamento em momentos críticos da atividade das empresas, até à dissolução. O IAPMEI atua especificamente em áreas como a promoção do empreendedorismo, a execução de iniciativas e políticas de estímulo à competitividade empresarial, o desenvolvimento de estratégias de eficiência coletiva por parte das empresas, a execução de iniciativas e programas de estímulo ao desenvolvimento empresarial, ou a criação de condições para o desenvolvimento da Investigação e Desenvolvimento e Inovação (I+D+i) empresarial.

O IAPMEI detém a maior rede de contactos do Ministério da Economia destinada a apoiar as PME, com destaque para as de menor dimensão. Para garantir uma proximidade efetiva às empresas e aos empreendedores, o IAPMEI conta com uma rede regional de Centros de Desenvolvimento Empresarial, que presta serviços de apoio à atividade e à dinamização empresarial. Através dos serviços regionais, o IAPMEI acolhe também a rede de Lojas da Exportação, um serviço, criado numa parceria com a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), destinado a ajudar as empresas nas suas abordagens a mercados internacionais.

FUNDAÇÃO
LUSO-AMERICANA

A **Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD)** é uma instituição portuguesa, privada e financeiramente autónoma, que pretende contribuir para o desenvolvimento de Portugal, através do apoio financeiro e estratégico a projetos inovadores e do incentivo à cooperação entre a sociedade civil portuguesa e a norte-americana.

Criada em 1985, a Fundação nasce da decisão do Estado português de criar uma instituição de direito privado que, de forma perene, flexível e autónoma, promova as relações entre Portugal e os Estados Unidos da América (EUA), visando, com este intercâmbio, o desenvolvimento económico, social e cultural português. O seu património inicial constituiu-se através de transferências monetárias feitas pelo Estado português e provenientes do Acordo de Cooperação e Defesa entre Portugal e os EUA (1983). A Fundação foi dotada com um capital de 85 milhões de euros e, desde 1992, vive exclusivamente do rendimento do seu património.

Ao longo dos quase 30 anos de existência, a FLAD apoiou inúmeros projetos envolvendo instituições científicas, universidades, associações, empresas e instituições da sociedade civil de Portugal e dos EUA. A sua atividade desenvolve-se em torno de cinco áreas de intervenção: cooperação científica, tecnológica e inovação; língua e cultura portuguesas nos EUA; cultura e arte; relações transatlânticas e políticas públicas; e o programa Açores.

SUMÁRIO EXECUTIVO

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

SUMÁRIO EXECUTIVO

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM – www.gemconsortium.org) realiza uma avaliação anual da atividade empreendedora, das aspirações e das dificuldades dos indivíduos num largo conjunto de países. Atualmente, o GEM é o maior estudo sobre dinâmicas empreendedoras no mundo.

Iniciado em 1999, numa iniciativa conjunta do *Babson College* (EUA) e da *London Business School* (Reino Unido), a primeira edição deste estudo contou com a participação de 10 países. Em 2005, estas duas entidades transferiram o capital intelectual do GEM para a *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) – uma organização sem fins lucrativos gerida por representantes das equipas nacionais, das duas instituições fundadoras e de instituições patrocinadoras da iniciativa. Em 2013, o GEM contou com a participação de 70 países.

O GEM 2013 tem por base a tipologia de desenvolvimento competitivo de Michael Porter, assumindo a existência de economias orientadas por fatores de produção, orientadas para a eficiência e orientadas para a inovação. Portugal integra este último grupo, onde se enquadram os países que apresentam uma maior ênfase no setor dos serviços, fruto do amadurecimento da sua estrutura económica.

A elaboração do relatório GEM Portugal 2013 implicou a recolha de dados de quatro fontes:

- Sondagem à População Adulta, junto de 2.003 indivíduos (com idades compreendidas entre 18 e 64 anos), residentes em Portugal Continental, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2013;
- Sondagem a Especialistas Nacionais ligados ao empreendedorismo em Portugal Continental. A sondagem envolveu a realização de 37 entrevistas a especialistas, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2013;
- GEM 2013 Global Report, publicado pela GERA em Janeiro de 2014;
- Fontes externas devidamente indicadas.

O trabalho no âmbito do GEM Portugal foi coordenado conjuntamente pela Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) e pelo ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), tendo sido apoiado pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) e pela Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD).

O ano de 2013 marcou a sétima ocasião de realização do GEM Portugal. Cada iteração do estudo compara, normalmente, os resultados do ano a que se refere com os resultados do ano anterior. Em 2013, contudo, foi decidido associar a esse processo comparativo uma maior abrangência temporal, analisando a evolução das dinâmicas empreendedoras em Portugal entre os anos de 2004 e 2013.

O Empreendedorismo em Portugal – Sondagem à População Adulta

Com base na análise dos resultados da Sondagem à População Adulta, o primeiro instrumento metodológico de recolha de informação primária do GEM, os principais resultados são apresentados de acordo com três componentes de análise: atitude e perceções sobre o empreendedorismo; atividade empreendedora; e aspirações empreendedoras.

As atitudes e perceções sobre o empreendedorismo dizem respeito à forma como o fenómeno é percecionado pelos indivíduos, tendo em consideração um conjunto de determinados pontos de vista analisados pelo GEM.

A análise da atividade empreendedora debruça-se sobre vários parâmetros associados à criação e cessão de negócios, dando origem ao principal índice criado e monitorizado pelo estudo GEM – a taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage Total* (TEA) – que mede a proporção de indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos envolvidos na criação e gestão de negócios que proporcionaram remunerações por um período de tempo até três meses (negócios nascentes) ou por um período de tempo entre os três e os 42 meses (negócios novos). Estes indivíduos são denominados empreendedores *early-stage*.

As aspirações empreendedoras prendem-se com os desejos e ambições dos empreendedores em introduzir novos produtos e novos processos produtivos no mercado, abordar mercados externos, desenvolver uma organização e financiar o crescimento do seu negócio com capitais externos, entre outros.

A evolução da taxa TEA é, possivelmente, a mais interessante dinâmica analisada ao longo da última década de estudos GEM em Portugal, uma vez que traduz o nível concreto de empreendedorismo *early-stage* no país. Neste sentido, destacam-se alguns dos principais resultados associados à atividade empreendedora em Portugal:

- Em 2013, registou-se uma taxa TEA de 8,2%: este resultado insere-se numa tendência de aumento que se verifica desde 2010. A taxa TEA de Portugal tem demonstrado consistentemente valores próximos da média das economias orientadas para a inovação, sendo que, desde 2010, essa consistência é particularmente robusta.
- A taxa TEA de Portugal é a 47ª mais elevada do universo GEM 2013 (entre os 67 países que completaram a Sondagem à População Adulta) e a 10ª mais elevada no quadro das economias orientadas para a inovação (que engloba 26 economias).
- Em 2013, o setor onde se regista uma maior percentagem de atividade empreendedora, nascente ou nova, é o orientado para o consumidor (que inclui todos os negócios direcionados para o consumidor final), reunindo 44,4% dos empreendedores *early-stage*. O setor orientado para o cliente organizacional (que abrange todas as atividades onde o cliente primário é outro negócio) é o que regista a segunda maior percentagem de empreendedores *early-stage* (28,0%).

- **Cerca de 75% dos empreendedores *early-stage* criam negócios motivados pela oportunidade, 21,4% motivados pela necessidade, sendo que os restantes 3,5% alegam uma combinação de motivações para a criação da empresa ou negócio.** No que toca ao rácio oportunidade/necessidade, que mede a força relativa de cada uma das principais motivações para criação de um negócio, os valores em Portugal são novamente semelhantes aos da média das economias orientadas para a inovação, especialmente desde 2010.
- **A faixa etária entre os 25 e os 34 anos é a que regista a maior incidência de atividade empreendedora *early-stage* (TEA de 11,9%),** uma tendência que está alinhada com o que acontece nos três tipos de economias estudados.
- **O nível de escolaridade onde se regista a maior incidência de atividade empreendedora corresponde ao nível de formação pós-graduada,** isto é, são os detentores de mestrado ou doutoramento os mais propensos a tornarem-se empreendedores (TEA de 14,8% para a população detentora desse nível de escolaridade). Esta é uma tendência típica de economias orientadas para a inovação.
- Em Portugal, 3,0% da população adulta desistiu de um negócio nos 12 meses anteriores à sondagem. No caso de 2,1% da população o negócio não continuou e no caso de 0,9% continuou. A ausência de lucros tem sido sempre o principal motivo para cessação da atividade empreendedora na última década, embora a dificuldade em obter financiamento tenha vindo a ganhar preponderância desde 2010.

Condições Estruturais do Empreendedorismo – Sondagem aos Especialistas Nacionais

Com base na Sondagem aos Especialistas Nacionais, o segundo instrumento metodológico de recolha de informação do GEM, é possível traçar o panorama qualitativo das chamadas Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) em Portugal, um conjunto de nove condições que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e os constrangimentos ao empreendedorismo no país.

De um modo geral, importa referir que se verificou, comparativamente ao ano de 2012, uma evolução positiva global das apreciações dos especialistas nacionais em relação às CEE em Portugal.

Alguns dos principais resultados associados às CEE em Portugal são:

- **A condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas” foi a que obteve a apreciação mais positiva por parte dos especialistas nacionais,** que destacam a generalidade da infraestrutura existente no país como um fator facilitador do empreendedorismo. As avaliações em Portugal são mais positivas que na média das economias orientadas para a inovação.
- **A condição estrutural “Apoio Financeiro” recebeu uma classificação média no limiar do positivo, em 2013,** com os especialistas a melhorarem consideravelmente a sua opinião em relação a 2012 e a avaliarem positivamente a existência de subsídios públicos e capital de risco.

- A condição estrutural “Políticas Governamentais” foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais, em 2013, que apontam como principais obstáculos ao fomento da atividade empreendedora no país a **existência de um excesso de burocracia e de carga fiscal**. As avaliações mais recentes das “Políticas Governamentais”, particularmente em 2012 e 2013, foram especialmente penalizadoras para uma condição estrutural já tipicamente mal avaliada.

ÍNDICE

GEM Portugal 2013 – Instituições Parceiras	iii
Sumário Executivo	vii
1. INTRODUÇÃO E ENQUADRAMENTO	1
1.1 O Modelo Teórico-metodológico GEM	3
1.2 Fases do Desenvolvimento Económico	5
1.3 Condições Estruturais do Empreendedorismo	6
1.4 Estrutura do Relatório GEM Portugal 2013	8
2. O EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL – SONDAÇÃO À POPULAÇÃO ADULTA	11
2.1 Atitudes e Perceções sobre o Empreendedorismo	13
2.2 Caracterização da Atividade Empreendedora	20
2.3 Aspirações Empreendedoras	39
3. CONDIÇÕES ESTRUTURAIS DO EMPREENDEDORISMO – SONDAÇÃO AOS ESPECIALISTAS	
NACIONAIS	47
3.1 Avaliação geral	49
3.2 Avaliação das Condições Estruturais Facilitadoras	52
3.3 Avaliação das Condições Estruturais Intermédias	57
3.4 Avaliação das Condições Estruturais Limitadoras	63
ANEXOS	71
Anexo I: Índice de Tabelas e Figuras	73
Anexo II: Lista de Especialistas ligados ao Empreendedorismo em Portugal	75

1. INTRODUÇÃO E ENQUADRAMENTO

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

1. INTRODUÇÃO E ENQUADRAMENTO

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM - www.gemconsortium.org) é o maior estudo independente, de âmbito mundial, sobre empreendedorismo, que visa avaliar a atividade empreendedora nos diferentes países participantes, bem como determinar as condições que favorecem e obstaculizam as dinâmicas empreendedoras.

O primeiro estudo GEM foi realizado em 1999, como iniciativa conjunta do *Babson College* (Estados Unidos da América) e da *London Business School* (Reino Unido), tendo contado com a participação de 10 países. Em 2005, estas duas entidades transferiram o capital intelectual do GEM para a *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) – uma organização sem fins lucrativos gerida por representantes das equipas nacionais, das duas instituições fundadoras e de instituições patrocinadoras da iniciativa.

A mais recente edição do estudo GEM (2013) conta com a participação de 70 países, incluindo Portugal. O presente relatório foca-se nos resultados obtidos para Portugal Continental, de agora em diante designado simplesmente por Portugal.

Esta é a sétima vez que Portugal é incluído no estudo GEM, tendo já participado nas edições de 2001, 2004, 2007, 2010, 2011 e 2012. O GEM Portugal 2013 surge, assim, enquadrado na dinâmica de realização anual do estudo, permitindo acompanhar mais de perto a evolução da atividade empreendedora em Portugal, durante um período em que as conturbações económicas, financeiras e sociais do país permitem antever importantes e rápidas alterações no ecossistema empreendedor nacional.

No estudo de 2013 apresenta-se, pela primeira vez, uma análise da evolução dos dados recolhidos nas últimas 6 edições, que permitem perspetivar o que aconteceu no panorama do empreendedorismo em Portugal no período de 10 anos.

Esta análise da evolução da dinâmica empreendedora em Portugal, nas várias vertentes que o GEM contempla, cria condições para que se tenha uma visão mais abrangente e alargada do comportamento dos portugueses no que toca à criação e gestão de novos negócios.

Como sempre, o projeto GEM Portugal constitui ainda um exercício de *benchmarking* de carácter internacional, que permite comparar o nível de empreendedorismo em Portugal com o observado em diferentes tipos de economia (com características e níveis de desenvolvimento diferentes).

1.1 O modelo teórico-metodológico GEM

Em termos gerais, no GEM, o empreendedorismo é definido como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos”.

Assim, a recolha de dados do GEM abrange todo o ciclo de vida do processo empreendedor e a unidade de análise são os indivíduos envolvidos em atividades empreendedoras em diferentes estágios de desenvolvimento: indivíduos que empregam recursos para começar um negócio do qual esperam ser proprietários (empreendedores de negócios nascentes); indivíduos que são proprietários e gerem um novo negócio que proporcionou remuneração salarial por um período superior a três meses e inferior a três anos e meio (empreendedores de novos negócios); e indivíduos que são proprietários e gestores de um negócio já estabelecido e que está em funcionamento há mais de três anos e meio (empreendedores de negócios estabelecidos).

A Figura 1 sintetiza o processo empreendedor e as definições operacionais do GEM.

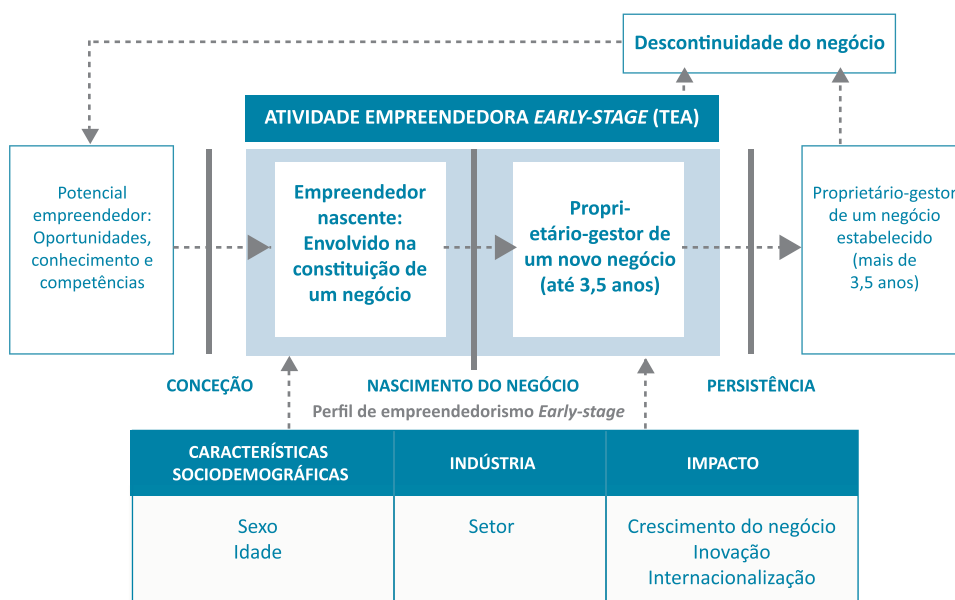


Figura 1: O processo empreendedor e as definições operacionais do GEM

Fonte: GEM 2013 Global Report

No âmbito do GEM, o pagamento de um salário por um período superior a três meses a qualquer pessoa (incluindo o proprietário) é considerado como o marco de nascimento de um negócio. Os negócios que proporcionaram uma remuneração salarial por mais de três meses e menos de três anos e meio são considerados novos. Este ponto limite máximo foi estabelecido tendo essencialmente em consideração que a maioria dos novos negócios não sobrevive para além dos três ou quatro anos.

As taxas de prevalência de empreendedores nascentes (ou empreendedores de negócios nascentes) e de empreendedores de novos negócios são consideradas, em conjunto, um indicador de atividade empreendedora *early-stage* num dado país, representando a dinâmica de criação de novas empresas.

Mesmo tendo presente que uma boa parte dos empreendedores de negócios nascentes podem não efetivar o seu novo

negócio é, ainda assim, importante considerar os seus potenciais efeitos benéficos para a economia, na medida em que a ameaça de entrada de novos concorrentes pode colocar pressão nas empresas atualmente presentes no mercado e, assim, induzir um melhor desempenho.

O relatório GEM Portugal 2013 utiliza a Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA) como o principal índice para medir a atividade empreendedora nacional. A Taxa TEA mede a proporção de adultos (com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos) envolvidos em negócios nascentes ou em novos negócios.

1.2 Fases do desenvolvimento económico

O estudo GEM tem em consideração as diferentes fases do desenvolvimento económico dos países, classificando cada país participante como (i) “economia orientada por fatores de produção”, (ii) “economia orientada para a eficiência” ou (iii) “economia orientada para a inovação”.¹ A caracterização geral do empreendedorismo de acordo com os três tipos de economia encontra-se seguidamente apresentada:

Empreendedorismo em economias orientadas por fatores de produção

Nas economias orientadas por fatores de produção, o desenvolvimento económico consiste em mudanças na quantidade e no carácter do valor acrescentado económico. Estas mudanças resultam em maior produtividade e num aumento do rendimento *per capita* e, frequentemente, coincidem com a migração de trabalho entre os diferentes setores económicos da sociedade (por exemplo do setor primário para a indústria e serviços).²

Empreendedorismo em economias orientadas para a eficiência

Nas economias orientadas para a eficiência, à medida que o setor industrial se vai desenvolvendo, começam a emergir instituições para o apoio ao desenvolvimento da industrialização e começa a haver uma procura de maior produtividade através da criação de economias de escala. Tipicamente, as políticas económicas nacionais em economias de escala moldam as instituições económicas e financeiras emergentes de modo a favorecer as grandes empresas nacionais.

Empreendedorismo em economias orientadas para a inovação

Finalmente, em economias orientadas para a inovação, pode esperar-se que a ênfase dada à atividade industrial mude gradualmente para o setor dos serviços, à medida que ocorre um amadurecimento e aumento da riqueza. Este setor deverá ser capaz de responder às necessidades de uma população em crescimento, indo ao encontro das exigências criadas numa sociedade com elevado rendimento. O setor industrial, por seu turno, atravessa um conjunto de mudanças e melhorias ao nível da variedade e da sofisticação. Estas melhorias estão normalmente associadas à intensificação de atividades de Investigação e Desenvolvimento (I&D).

A Tabela 1 contempla a lista de países participantes no GEM 2013:

¹ Porter, Sachs e McArthur (2002): “Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development.”, *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, New York: Oxford University Press, 16-25, citado em 2010 Global Report.

² Gries, T. e W. Naude. (2010): “Entrepreneurship and Structural Economic Transformation”, *Small Business Economics*, 34(1): 13–29, citado em 2010 Global Report.

Tabela 1: Países participantes no GEM 2013

Área geográfica	Economias orientadas por fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
América Latina & Caraíbas		Argentina ^b , Barbados ^b , Brasil ^b , Chile ^b , Colômbia, Equador, Guatemala, Jamaica, México ^b , Panamá ^b , Peru, Suriname, Uruguai ^b	Trinidad e Tobago
Médio Oriente & Norte de África	Argélia ^a , Irão ^a , Líbia ^a		Israel
África Subsariana	Angola ^a , Botswana ^a , Gana, Malawi, Nigéria, Uganda, Zâmbia	Namíbia, África do Sul	
Ásia-Pacífico & Sul da Ásia	Índia, Filipinas ^a , Vietname	China, Indonésia, Malásia ^b , Tailândia	Coreia do Sul, Japão, Singapura, Taiwan
Europa – UE28		Croácia ^b , Eslováquia ^b , Estónia ^b , Hungria ^b , Letónia ^b , Lituânia ^b , Polónia, Roménia	Alemanha, Bélgica, Eslovénia, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suécia
Europa – Não UE		Bósnia e Herzegovina, Macedónia, Rússia ^b , Turquia ^b	Noruega, Suíça
América do Norte			Canadá, Estados Unidos da América, Porto Rico*

Nota: ^a Países em transição entre economias orientadas por fatores de produção e economias orientadas para a eficiência; ^b Países em transição entre economias orientadas para a eficiência e economias orientadas para a inovação; * Porto Rico é considerado como parte da América do Norte em virtude do estatuto de estado associado dos EUA; no entanto, esta economia partilha muitas características da América Latina e das Caraíbas.

Fonte: GEM 2013 Global Report

1.3 Condições estruturais do empreendedorismo

O GEM define as Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) como os indicadores do potencial de um país para promover o empreendedorismo. As CEE refletem as principais características do meio socioeconómico de um país, que se espera terem um impacto significativo no setor empresarial e nas dinâmicas de empreendedorismo. A nível nacional, é possível identificar um conjunto de condições estruturais que se aplicam quer a negócios já estabelecidos, quer a novos negócios.

O Modelo GEM encontra-se ilustrado na Figura 2.

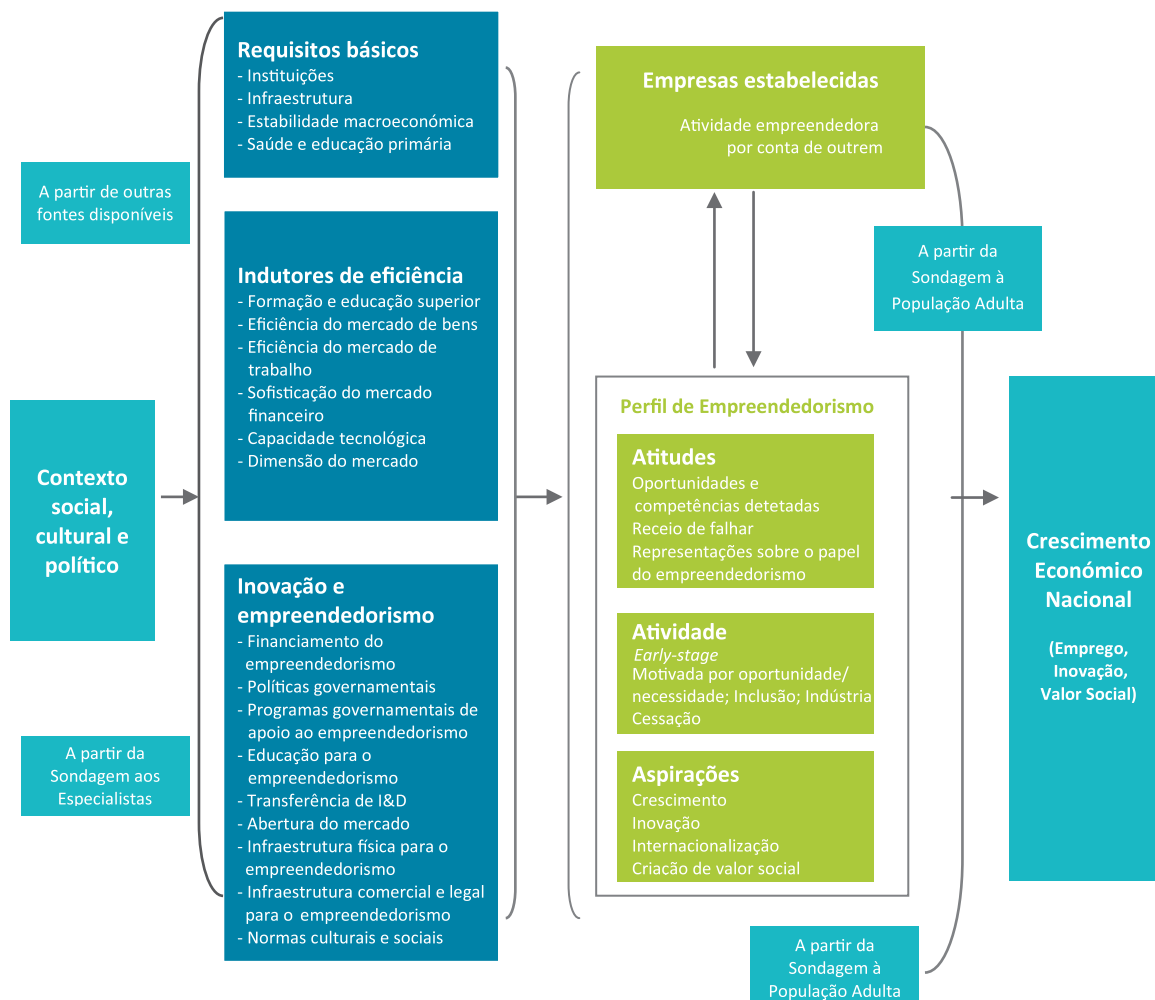


Figura 2: Modelo GEM

Fonte: GEM 2013 Global Report

Utilizando o modelo apresentado na Figura 2, no GEM Portugal 2013, como tem vindo a ser habitual noutras iterações do estudo, foi identificado um conjunto de nove condições estruturais que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e com os constrangimentos ao empreendedorismo no país:

1. **Apoio Financeiro** – Disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para empresas novas e em crescimento, incluindo bolsas e subsídios.
2. **Políticas Governamentais** – Grau em que as políticas governamentais relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas e grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento.

3. Programas Governamentais – Existência de programas, em todos os níveis de governação (nacional, regional e municipal), que apoiem diretamente negócios novos e em crescimento.

4. Educação e Formação – Grau em que a formação sobre a criação ou gestão de negócios novos e em crescimento é incluída no sistema de educação e formação, bem como a qualidade, relevância e profundidade dessa educação e formação para criar ou gerir negócios pequenos, novos ou em crescimento.

5. Transferência de Investigação e Desenvolvimento – Grau em que a I&D a nível nacional conduza a novas oportunidades comerciais, assim como o nível de acesso à I&D por parte dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.

6. Infraestrutura Comercial e Profissional – Influência das instituições e serviços comerciais, contabilísticos e legais, que permitem a promoção dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.

7. Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada – Grau em que se impede que os acordos e procedimentos comerciais sejam alvo de mudanças e substituições, impossibilitando empresas novas e em crescimento de estar em concorrência e de substituir fornecedores e consultores de forma recorrente.

8. Acessos a Infraestruturas Físicas – Acesso a recursos físicos (comunicação, transportes, utilidades, matérias-primas e recursos naturais) a preços que não sejam discriminatórios para negócios pequenos, novos ou em crescimento.

9. Normas Culturais e Sociais – Grau em que as normas sociais e culturais vigentes encorajam (ou não desencorajam) iniciativas individuais que levam a novas formas de conduzir negócios e atividades económicas e, por sua vez, contribuem para uma maior distribuição da riqueza e do rendimento.

1.4 Estrutura do relatório GEM Portugal 2013

A elaboração do relatório GEM Portugal 2013 implicou a recolha de dados de quatro fontes:

- Sondagem à População Adulta, junto de 2.003 indivíduos (com idades compreendidas entre 18 e 64 anos), residentes em Portugal Continental, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2013;
- Sondagem a Especialistas Nacionais ligados ao empreendedorismo em Portugal Continental, incluindo, entre outros, líderes do sistema financeiro, responsáveis governamentais, membros do sistema de ensino e empreendedores de renome. A sondagem envolveu a realização de 37 entrevistas a especialistas, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2013;
- GEM 2013 Global Report, publicado pela GERA em Janeiro de 2014;
- Fontes externas devidamente indicadas.

Após a presente introdução, este relatório inclui os seguintes capítulos:

- Capítulo 2 – A Atividade Empreendedora em Portugal, que analisa: (i) as atitudes e percepções sobre o empreendedorismo, (ii) o nível e características do empreendedorismo em Portugal, sem perder de vista o seu enquadramento nos diferentes tipos de economia e (iii) as aspirações empreendedoras. Neste capítulo privilegia-se uma análise cronológica das diferentes dimensões ou etapas do processo de empreendedorismo (conceção, nascimento e persistência). Adicionalmente, como referido, o capítulo em questão inclui, sempre que os dados o permitam, uma análise da evolução dos parâmetros em estudo, relativa ao período entre 2004 e 2013.
- Capítulo 3 – Condições Estruturais do Empreendedorismo em Portugal, que analisa as condições que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e os constrangimentos ao empreendedorismo em Portugal, tendo em consideração a sua evolução entre 2012 e 2013, e estabelecendo uma comparação entre Portugal e os diferentes tipos de economias. A análise dinâmica aos últimos 10 anos é também realizada neste capítulo.

Adicionalmente são incluídos dois anexos: o Anexo I contém o índice de tabelas e figuras do presente relatório e o Anexo II contém a lista de especialistas entrevistados no âmbito do estudo.

2. O EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL – SONDAAGEM À POPULAÇÃO ADULTA

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

2. O EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL – SONDAAGEM À POPULAÇÃO ADULTA

O modelo teórico-metodológico do GEM permite traçar um perfil de empreendedorismo dos diferentes países e tipos de economia tendo presente três importantes componentes que se encontram interligadas: (i) as atitudes e perceções sobre o empreendedorismo, (ii) a atividade empreendedora e (iii) as aspirações empreendedoras.

No presente capítulo são analisadas as características do empreendedorismo em Portugal tendo em conta as três componentes referidas. Os resultados apresentados foram obtidos a partir de um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2013 a uma amostra de indivíduos em idade adulta (18 a 64 anos). Em Portugal, a Sondagem à População Adulta foi efetuada junto de uma amostra de 2.003 indivíduos residentes em Portugal Continental.

Os resultados referentes aos anos anteriores a 2013, por sua vez, foram retirados das sondagens precedentes. A dimensão da amostra varia ligeiramente entre 2007 e 2013 (rondando sempre os 2.000 indivíduos) e é de cerca de metade para o ano de 2004.

No que se refere à análise histórica de resultados incluída no presente relatório, importa salientar que os resultados para as economias orientadas por fatores de produção são genericamente mais fiáveis a partir de 2010, já que nos anos de 2004 e 2007 o número destas economias participantes no estudo era muito reduzido e os países participantes eram diferentes de iteração para iteração.

Adicionalmente, existem parâmetros e variáveis estudados atualmente no GEM que nem sempre o foram, o que significa que alguns resultados apresentados recuam apenas até 2007.

2.1 Atitudes e perceções sobre o empreendedorismo

As atitudes e perceções sobre o empreendedorismo dizem respeito à forma como o mesmo é globalmente percecionado pelos indivíduos. De uma forma linear, poderá esperar-se que atitudes e representações positivas face ao empreendedorismo se traduzam em indicadores mais elevados de atividade empreendedora. No entanto, as relações entre estas duas componentes podem ser mais complexas.

No GEM é analisado um conjunto de dimensões relevantes neste domínio, designadamente a avaliação dos indivíduos face à existência ou não de boas oportunidades para abrir um negócio, a forma mais ou menos inibidora como encaram a possibilidade de insucesso, as perceções face às suas próprias competências, conhecimentos e experiência para a criação de um negócio e as suas próprias intenções para iniciar um negócio.

2.1.1 Perceções sobre competências e oportunidades empreendedoras

As perceções sobre oportunidades empreendedoras e competências contempladas na Figura 3 reportam-se à percentagem de indivíduos que consideram existir oportunidades para iniciar um negócio e à percentagem de indivíduos

que consideram ter o conhecimento, a experiência e as competências necessárias para levar a cabo esse objetivo. Estes indivíduos são considerados, neste quadro, potenciais empreendedores.

Em 2013, 48,7% dos portugueses julgam possuir o conhecimento, a experiência e as competências necessárias para iniciar um projeto empresarial. No entanto, somente 20,2% consideram que existem boas oportunidades para iniciar um negócio na sua zona de residência nos seis meses seguintes à realização da sondagem. Assim, os dados revelam que, em Portugal como nos três tipos de economias considerados, existe um desfasamento entre a perceção dos indivíduos sobre as suas capacidades para criar um negócio e sobre a existência de oportunidades para o fazer a curto prazo, sempre em desfavor destas últimas.

É ainda interessante observar que as taxas médias de prevalência de oportunidades e capacidades empreendedoras observadas nas economias orientadas por fatores de produção são bastante superiores, 60% e 69% respetivamente, às registadas para as economias orientadas para a inovação, 33% e 40% respetivamente. Por um lado, os crescimentos apresentados por estas economias em tempos recentes e, por outro, a menor complexidade e sofisticação dos negócios geralmente criados nestes contextos são os fatores que, possivelmente, levam a estes resultados.

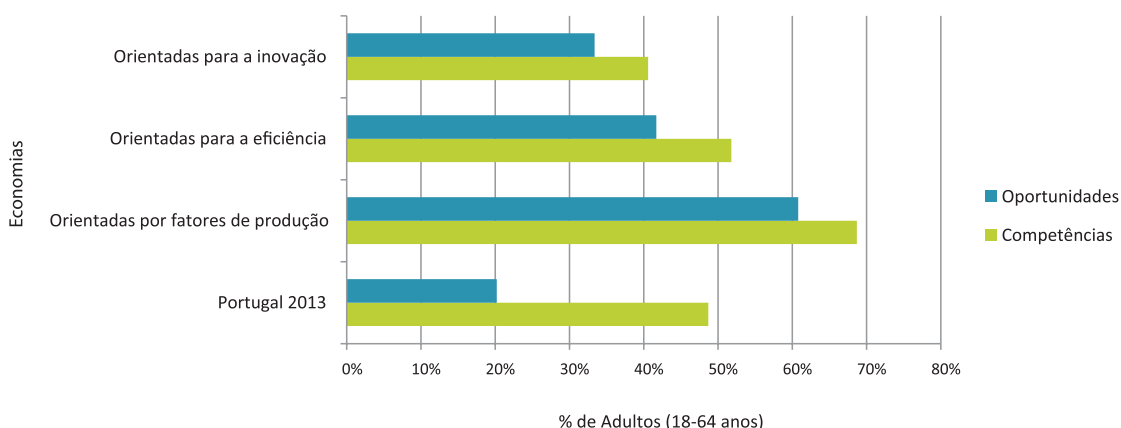


Figura 3: Proporção da população adulta que considera possuir competências empreendedoras e que identifica oportunidades empreendedoras num futuro próximo

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

No que toca à evolução destes indicadores desde 2004, como ilustra a Figura 4, os valores da perceção sobre competências empreendedoras na população portuguesa e nas populações dos três tipos de economias considerados não apresentam variações significativas.

Ao longo da última década, os cidadãos de economias orientadas para a eficiência e por fatores de produção têm declarado consistentemente perceções mais favoráveis acerca das suas próprias competências para criar e gerir negócios do que os cidadãos de economias orientadas para a inovação. Como referido, à medida que se progride no grau de desenvolvimento das economias, avança-se também na complexidade e sofisticação médias dos negócios criados, pelo que o resultado, segundo esse ponto de vista, não surpreende.

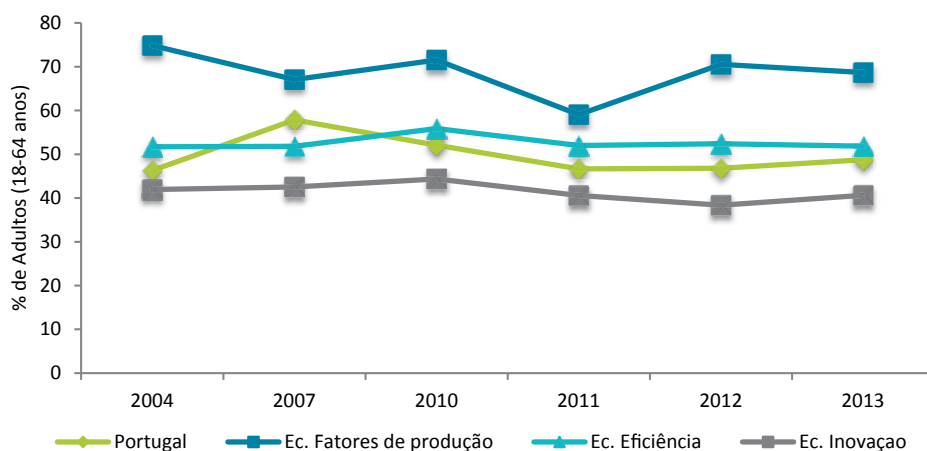


Figura 4: Evolução da proporção da população adulta que considera possuir competências empreendedoras

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

No que à percepção de oportunidades de curto prazo para criação de negócios diz respeito, não surpreende que 2007 tenha sido o ano em que se registaram maiores taxas em Portugal (Figura 5). Este foi, de longe, o ano de maior crescimento económico durante a última década (cerca de 2,4% segundo os *World Development Indicators* do Banco Mundial), o que naturalmente se reflete na percepção dos indivíduos sobre oportunidades de curto prazo para criar negócios.

Em termos gerais, os cidadãos de economias orientadas para a inovação são mais pessimistas que os restantes no que se refere à percepção de boas oportunidades para criar negócios a curto prazo. O facto de o mercado destes países estar mais saturado que o de economias orientadas para a eficiência e por fatores de produção contribui para justificar este facto, embora a queda continuada entre 2010 e 2012 se possa dever também à falta de confiança na economia durante o período de crise económica e financeira internacional, sentida de forma particularmente grave nas economias avançadas.

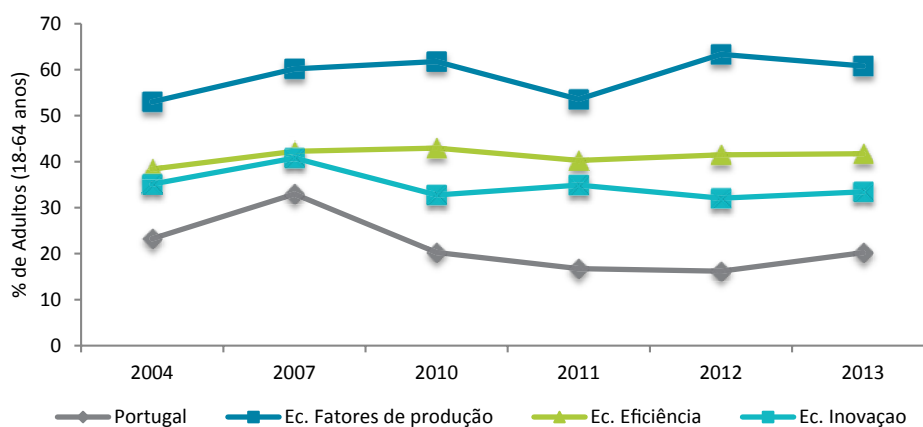


Figura 5: Evolução da proporção da população adulta que considera existir boas oportunidades de curto prazo para criação de negócios

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Finalmente, é também interessante comparar as curvas respeitantes a Portugal das Figuras 4 e 5. Embora seja razoável admitir que a perceção sobre existência de boas oportunidades para criação de um negócio se correlacione com o ambiente macroeconómico em que esse negócio se inserirá, seria também de esperar que a perceção dos indivíduos sobre a sua capacidade para criar e gerir negócios fosse independente desse mesmo ambiente. As curvas da Figura 6 parecem apontar noutra direção, pelo que é possível que as próprias perceções dos indivíduos sobre as suas capacidades para criar e gerir negócios sejam passíveis de contágio pelo clima económico e vulneráveis a períodos de maior “otimismo” ou “pessimismo”.

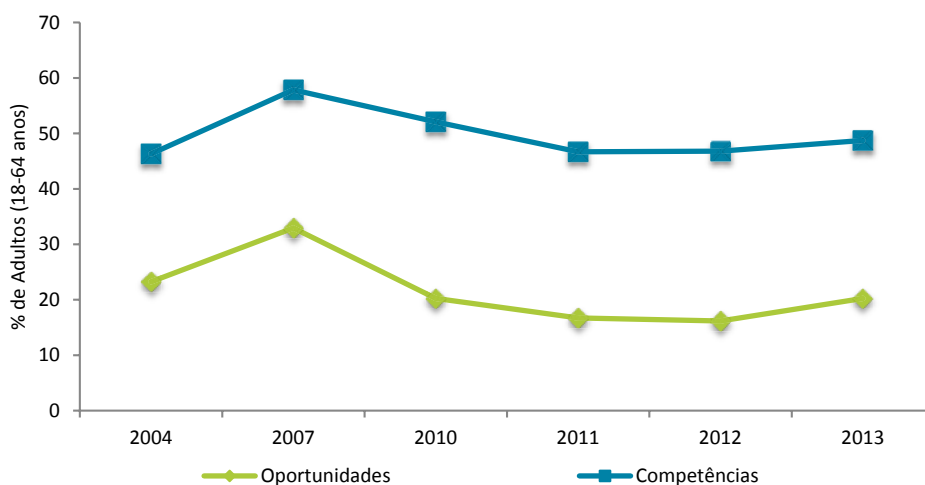


Figura 6: Evolução das proporções de indivíduos que consideram possuir conhecimentos/competências necessárias para criar um negócio e que consideram existir boas oportunidades de curto prazo para criação do mesmo

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

2.1.2 Atitudes face ao risco de insucesso

Ao medir a atitude da população perante o risco de insucesso nos negócios, o GEM pretende avaliar até que ponto o receio de falhar, ou de não ser bem-sucedido, constitui um fator inibidor da iniciativa empresarial, perguntando às populações adultas dos países participantes se esse mesmo receio seria impeditivo da criação de negócio.

Em 2013, 48,2% dos portugueses que consideraram existir boas oportunidades para iniciar um negócio na zona de residência nos seis meses seguintes à realização da sondagem, afirmaram que o receio de falhar constituiria um fator desmobilizador para a iniciação de um projeto empresarial. Este valor é superior ao da globalidade das economias orientadas para a inovação, onde a taxa média registada foi de 43,2% (Figura 7).

Em consonância com os valores registados nos parâmetros anteriores, reveladores de perceções e atitudes positivas em geral em relação ao empreendedorismo, as economias orientadas por fatores de produção são aquelas que demonstram uma atitude mais positiva em relação ao receio de falhar, sendo que apenas 30,9% dos indivíduos que acreditam existir boas oportunidades para iniciar um negócio a curto prazo seriam demovidos de o fazer por medo de insucesso.

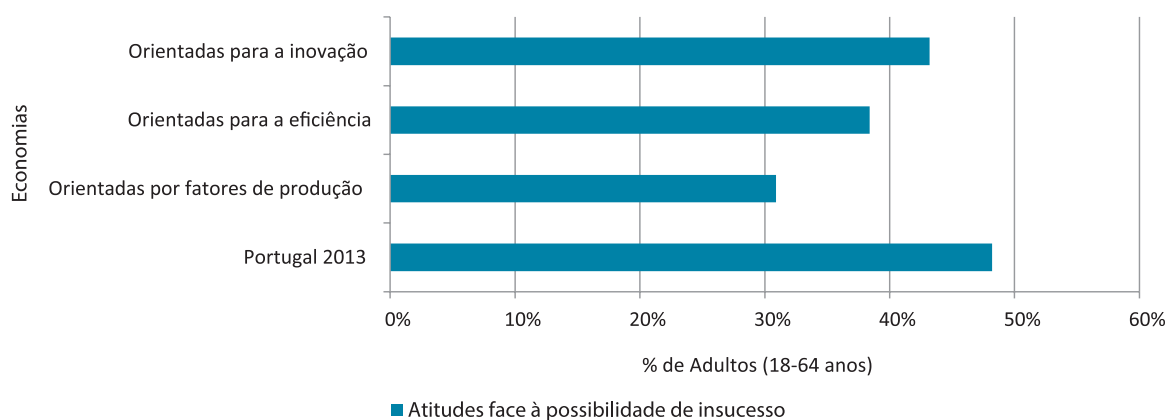


Figura 7: Proporção da população adulta que seria impedida de iniciar um negócio por receio de falhar

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

O grau de tolerância face ao risco de falhar constitui uma dimensão reveladora de atitudes mais e menos positivas face ao empreendedorismo. Com efeito, o medo de falhar e o estigma que está associado ao fracasso são comumente apontados como obstáculos comportamentais à atividade empreendedora.

A Figura 8 contempla a evolução das atitudes dos portugueses e estrangeiros face ao receio de falhar. Como se conclui da apresentação dos resultados, entre 2007 e 2012 regista-se um agravamento da tolerância face ao risco entre os portugueses. Por um lado, estes dados não serão certamente alheios à conjuntura económica de recessão que poderá originar um retraimento da iniciativa empresarial e simultaneamente despoletar atitudes mais adversas ao empreendedorismo.

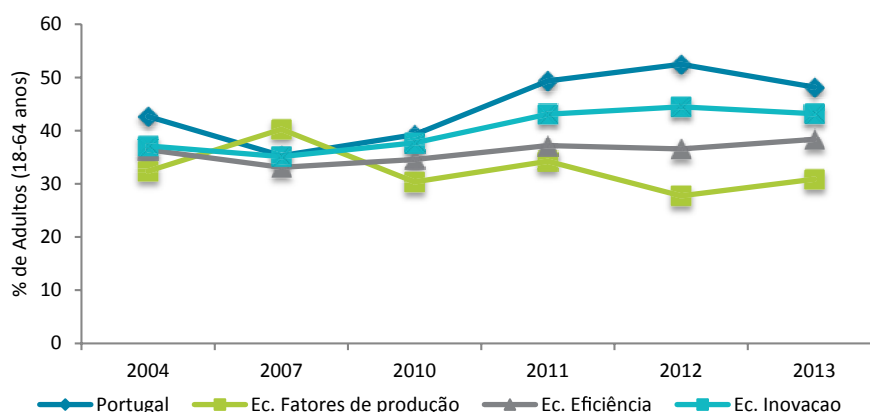


Figura 8: Evolução da proporção da população adulta que seria impedida de iniciar um negócio por receio de falhar

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Por outro lado, poder-se-ia esperar que o progressivo empobrecimento da população ao longo dos últimos três anos e a crescente escassez de emprego dependente conduzissem a uma atitude menos receosa face ao risco. Com efeito, numa situação em que há menos a perder (menos riqueza e menos oportunidades de trabalho dependente (Figura 9)) o risco é menor, logo o receio de falhar deveria ser menor. Adicionalmente, a rede de segurança oferecida pelo estado social tem vindo a ser também gradualmente enfraquecida, o que consubstancia ainda mais a premissa de que há menos a perder por parte dos cidadãos portugueses.

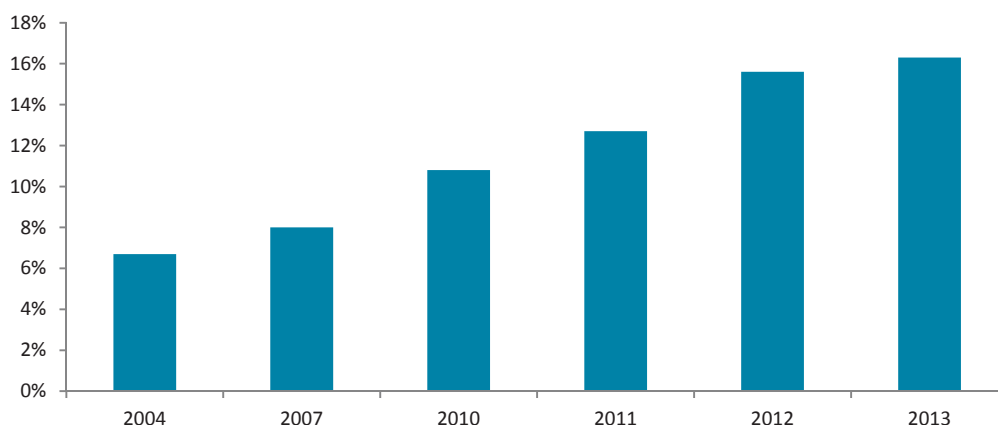


Figura 9: Evolução da taxa de desemprego média anual em Portugal

Fonte: *World Development Indicators*, Banco Mundial

Efetivamente, é nas economias orientadas por fatores de produção, nas quais a riqueza individual e as oportunidades de trabalho dependente são mais escassas, que o receio de falhar é menos prevalente.

Em Portugal regista-se precisamente o fenómeno inverso. Esta é, sem dúvida, uma conclusão de interesse que parece apontar para o facto de, na realidade, ainda existir um hiato altamente significativo entre as condições de vida de um país desenvolvido, ainda que a passar por muitas dificuldades, e a generalidade dos países não desenvolvidos. Parece haver em Portugal a consciência generalizada de que ainda há “algo a perder”, consciência essa que está ausente em economias em estados de desenvolvimento mais incipientes.

2.1.3 Intenções para a iniciação de uma atividade empreendedora

O passo seguinte do processo de empreendedorismo ocorre quando um potencial empreendedor expressa a intenção de criar um negócio ou de iniciar uma atividade empreendedora no futuro. As intenções empreendedoras são analisadas tomando por referência a percentagem de indivíduos que espera iniciar uma atividade empreendedora nos próximos três anos.

Em Portugal, no ano de 2013, 16,0% dos indivíduos inquiridos declararam pretender iniciar um negócio ou uma atividade empreendedora nos próximos três anos.

As intenções empreendedoras diferem igualmente consoante a fase de desenvolvimento das economias. Em média, são superiores nas economias orientadas por fatores de produção, nas quais boas oportunidades de trabalho no mercado de trabalho por conta de outrem são, em geral, inferiores e onde o empreendedorismo por necessidade é mais esperado. Nas economias orientadas para a eficiência e, sobretudo, nas economias orientadas para a inovação as intenções empreendedoras tendem a ser mais reduzidas. Nestas últimas são, aliás, semelhantes às de Portugal (Figura 10).

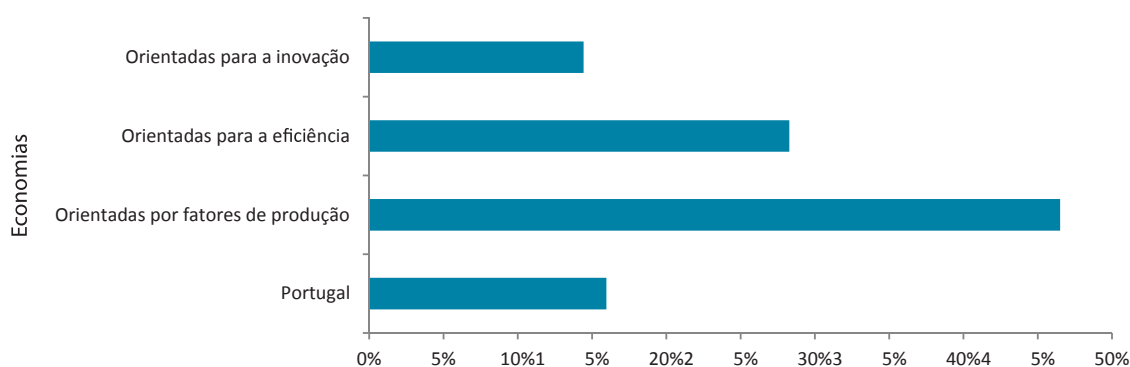


Figura 10: Proporção da população adulta com intenções de iniciar um negócio nos próximos três anos

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

Ao longo da última década, com exceção do período entre 2007 e 2010, a população empreendedora intencional portuguesa tem vindo a aumentar, sendo que esse crescimento tem sido estável ao longo dos últimos três anos e está alinhado com o do empreendedorismo efetivo. Novamente, o panorama mais favorável à criação de novos negócios verifica-se nas economias orientadas por fatores de produção, no contexto das quais a proporção de empreendedores intencionais varia entre os 40% e os 50%. Portugal tem-se posicionado, ao longo da última década, ligeiramente acima da média das economias orientadas para a inovação (Figura 11).

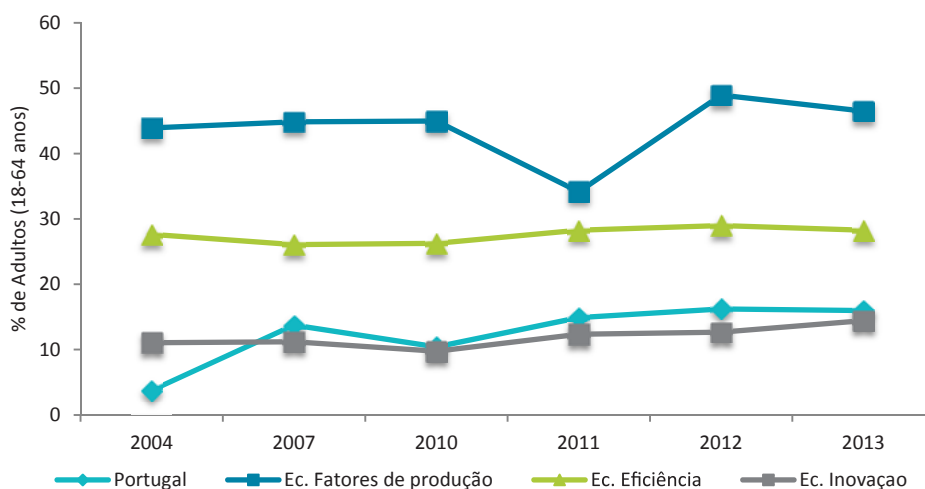


Figura 11: Evolução da proporção da população adulta com intenções de iniciar um negócio nos próximos três anos

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Contudo, o mais interessante no que toca à análise da taxa de empreendedores intencionais é a sua comparação com as taxas de perceção de competências e oportunidades. Esta comparação é feita na Figura 12 para Portugal.

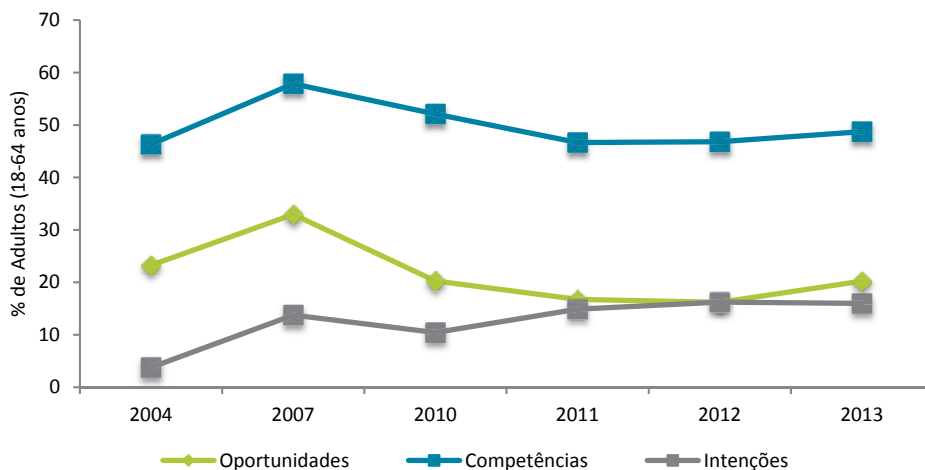


Figura 12: Evolução das taxas de empreendedores intencionais, perceção de competências e perceção de oportunidades em Portugal

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

A Figura 12 deixa perceber que a curva relativa à taxa de empreendedores intencionais tem uma forma diferente das outras duas, especialmente a partir de 2010. Com efeito, a proporção de portugueses adultos que tencionam vir a criar um negócio no período de três anos após a sondagem tem vindo a aproximar-se da proporção dos portugueses adultos que acreditam existir boas oportunidades para criar um negócio a curto prazo (o horizonte temporal considerado neste último caso é de apenas seis meses).

Estes valores mostram, por um lado, uma abertura cada vez maior dos portugueses à atividade empreendedora mas, por outro, que existe ainda um considerável espaço entre a percentagem da população adulta que acredita ter as competências necessárias para criar um negócio e a percentagem da população adulta que conta realmente fazê-lo.

2.2 Caracterização da atividade empreendedora em Portugal

Conforme referido anteriormente, o GEM considera o empreendedorismo nas suas diferentes fases de desenvolvimento (conceção, nascimento e persistência do negócio), sendo que a análise das mesmas permite descortinar diferenças nos perfis de empreendedorismo associados a cada uma delas, bem como obter um retrato aprofundado do empreendedorismo nos diferentes países participantes e tipos de economia.

O GEM avalia ainda a taxa e natureza da cessação da atividade empreendedora, considerada como o fim do ciclo do processo empreendedor.

Neste ponto, apresenta-se uma caracterização da atividade empreendedora - nascente, nova e estabelecida – em Portugal, sem perder de vista o objetivo de analisar o lugar de Portugal no contexto dos diferentes tipos de economia. Por último, apresentam-se dados relativos à cessação da atividade empreendedora em Portugal.

2.2.1 Atividade empreendedora *Early-stage* (TEA)

No âmbito da avaliação da atividade empreendedora, o principal índice proposto pelo GEM é designado de Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* Total (Taxa TEA). A Taxa TEA ilustra a proporção de indivíduos em idade adulta (entre os 18 e os 64 anos) que está envolvida num processo de *start-up* (negócio nascente) ou na gestão de negócios novos e em crescimento, em cada país participante.

As Taxas TEA relativas aos países GEM 2013 encontram-se ilustradas na Figura 13. Para fins comparativos, é ainda apresentada a Taxa TEA de Portugal relativa ao ano precedente (2012).

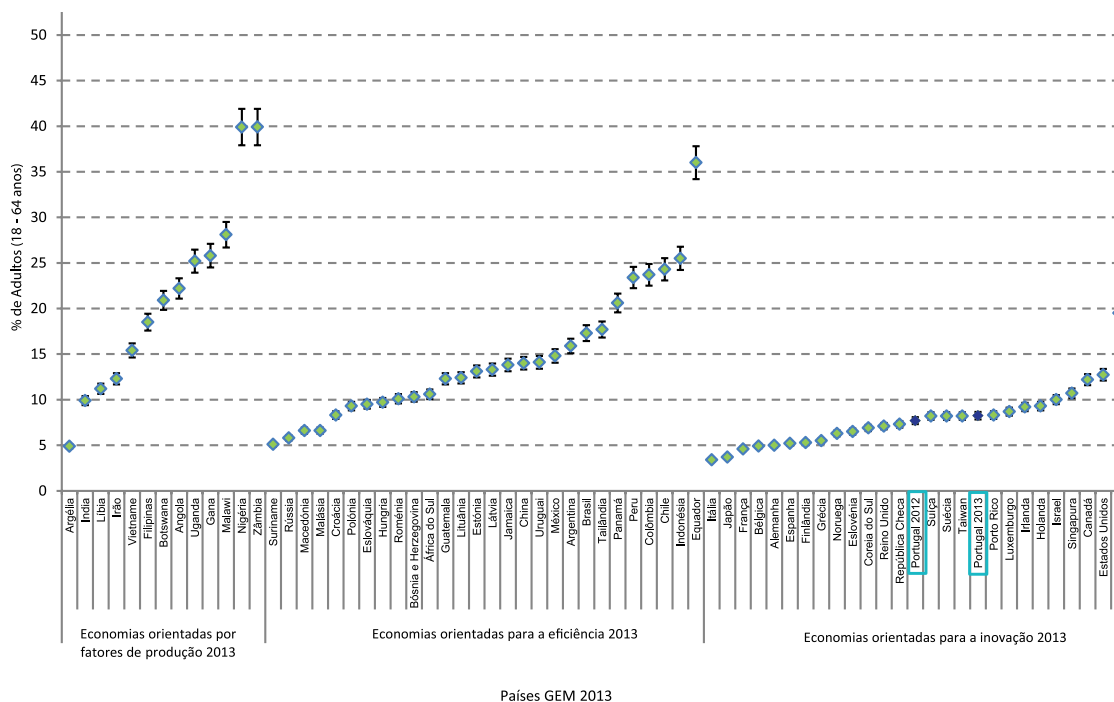


Figura 13: Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

Em 2013, Portugal registou uma Taxa TEA de 8,2%, o que significa que existem no país cerca de oito empreendedores *early-stage* (indivíduos envolvidos em *start-ups* ou na gestão de novos negócios) por cada 100 indivíduos em idade adulta. Este resultado coloca Portugal no 47º lugar do universo GEM 2013 e insere-se numa tendência de aumento, ainda que ligeira, da TEA observada ao longo dos dois últimos anos.

Entre as economias orientadas para a inovação, Portugal assume o 10º lugar em 26 países, descendo, comparativamente ao ano anterior, quatro posições (o que parece relacionar-se diretamente com a inclusão de mais economias orientadas para a inovação no estudo).

No quadro dos 23 países da União Europeia participantes no GEM 2013, Portugal ocupa a 13ª posição, distanciando-se cinco pontos percentuais da Letónia, o país que apresentou o valor de TEA mais elevado (13,3%).

Verificando-se que no ano de 2013 Trinidad e Tobago apresenta a TEA mais elevada entre as economias orientadas para a inovação, constata-se também que Portugal se distancia em cerca de 11 pontos percentuais do mesmo e em cerca de quatro pontos percentuais dos Estado Unidos da América, o segundo país com a TEA mais elevada.

A nível global, e à imagem do ano de 2012, é a Zâmbia que apresenta o mais elevado valor de TEA, com 39,9% (um valor partilhado com a Nigéria), sendo que a segunda posição mais elevada é assumida pelo Equador com 36,0%. O país com a menor TEA do universo GEM 2013 é a Itália, observando-se que apenas três pessoas em cada 100 se encontram envolvidas na gestão de novos negócios e negócios nascentes.

No sentido de estabelecer uma comparação da Taxa TEA nos três tipos de economia em análise, são apresentados, na Tabela 2, os valores médios deste índice para as economias orientadas por fatores de produção, orientadas para a eficiência e orientadas para a inovação.

Tabela 2: Média da Taxa TEA por tipo de economia

Tipos de economia	Média da Taxa TEA
Orientadas por fatores de produção	21,1%
Orientadas para a eficiência	14,4%
Orientadas para a inovação	7,9%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

Como normalmente ocorre, é nas economias orientadas por fatores de produção que a atividade empreendedora é mais intensa, apresentando uma TEA média de 21,1%. Seguem-se as economias orientadas para a eficiência e para a inovação, com TEA médias de 14,4% e 7,9%, respetivamente.

A estes valores de TEA nas economias orientadas por fatores de produção e, até certo ponto, nas economias orientadas para a eficiência, está associado um défice de trabalho dependente que obriga a população ativa a enveredar pelo empreendedorismo.

Assim, em particular nas economias orientadas por fatores de produção, assiste-se a um importante fenómeno de empreendedorismo de necessidade, por oposição ao empreendedorismo de oportunidade, geralmente mais intenso em economias em estados de desenvolvimento mais avançados.

A Figura 14 mostra como os valores de taxa TEA têm evoluído ao longo dos últimos 10 anos em Portugal e nos três tipos de economias estudados e permite identificar alguns avanços e recuos no desempenho do país.

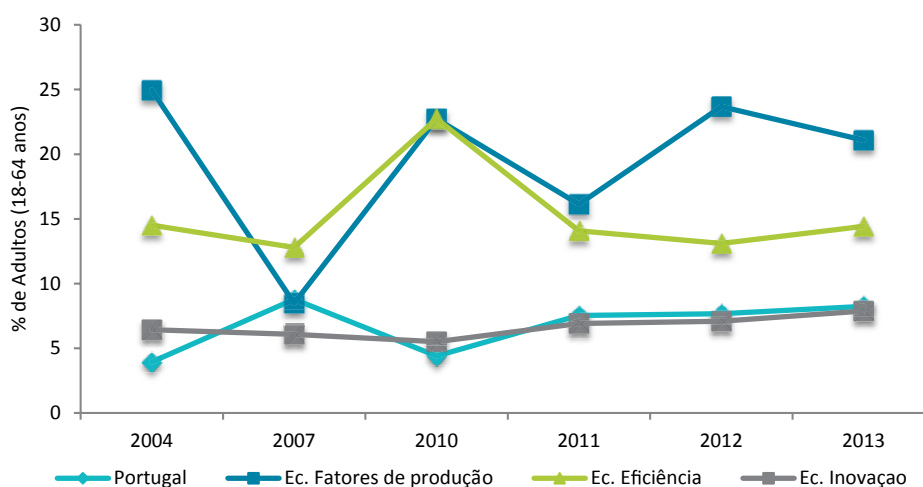


Figura 14: Evolução da Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Em concreto, verificam-se dois momentos distintos de evolução da atividade empreendedora em Portugal: entre 2004 e 2010 observa-se um período de alterações intensas ao nível da TEA; de 2011 a 2013 constata-se, por oposição, uma estabilização dos seus valores.

Assim, entre o ano de 2004 e de 2007 registou-se um aumento para mais do dobro da proporção de empreendedores *early-stage* (4,0% em 2004 e 8,8% em 2007). Este fôlego e dinamismo positivos registados ao nível da atividade empreendedora em Portugal em 2007 são seguidos, contudo, por uma quebra acentuada, passando, em 2010, a existir cerca de cinco portugueses envolvidos em *start-ups* ou na gestão de novos negócios por cada 100 indivíduos em idade adulta.

Nos anos subsequentes, entre 2010 e 2013, verificou-se uma subida e recuperação da TEA, fixando-se no valor médio de 7,8% no período destes três anos.

A explicação para a dinâmica apresentada no gráfico da Figura 14 é um assunto em aberto. À falta de dados complementares, poder-se-ia assumir que o pico de empreendedorismo verificado em 2007 se devia essencialmente a motivos de oportunidade resultantes da boa prestação macroeconómica do país, ao passo que o crescimento verificado entre 2010 e 2011 poderia ser motivado pela necessidade, em virtude da adoção em força de medidas de austeridade com a consequente degradação das condições económicas e sociais.

Embora empiricamente esta explicação pudesse fazer sentido, dados sobre motivações para o empreendedorismo com base na oportunidade e necessidade (apresentados mais à frente) não permitem retirar conclusões definitivas sobre a questão.

Nos três tipos de economias estudados nota-se uma certa estabilidade, em tempos recentes, precedida por períodos de variações mais irregulares. A exceção são as economias orientadas para a inovação que, em média, apresentaram nos últimos 10 anos valores de taxa TEA entre os 5% e os 10%. Por norma, seria de esperar que os resultados das economias orientadas para a eficiência se situassem sempre num nível intermédio entre os resultados dos dois restantes tipos mas a já referida falta de robustez dos dados relativos às economias orientadas por fatores de produção antes de 2010 leva a que, por exemplo, em 2007, tal não aconteça.

A Tabela 3 mostra como Portugal se tem posicionado no universo GEM e no conjunto de economias orientadas para a inovação desde o ano de 2004.

Tabela 3: Evolução do posicionamento de Portugal em termos de taxa TEA

Ano	Número de países participantes	Posição global	Número de economias orientadas para a inovação participantes	Posição nas economias orientadas para a inovação
2004	34	28 ^a	24	19 ^a
2007	42	15 ^a	22	4 ^a
2010	60	51 ^a	23	16 ^a
2011	55	36 ^a	23	8 ^a
2012	67	44 ^a	24	7 ^a
2013	67	47 ^a	26	10 ^a

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Nos anos de 2004 e 2007, o número de países participantes no estudo era relativamente reduzido e, em particular, o número de economias orientadas por fatores de produção (que apresentam taxas TEA superiores) era escasso. Essa situação, aliada a resultados especialmente altos em Portugal no ano de 2007 levou a que, nesse ano, a sua classificação tivesse sido particularmente elevada tanto no conjunto de economias orientadas para a inovação como no cômputo geral.

No entanto, desde 2010, ano em que o número de países estudados pelo GEM se começou a estabilizar em torno dos 60 e a partir do qual começou a existir um equilíbrio razoável entre representantes dos diversos tipos de economia, Portugal tem-se mantido consistentemente no último terço dos países mais empreendedores do universo GEM e, simultaneamente, no primeiro terço das economias num estado de desenvolvimento semelhante ao seu.

No âmbito do projeto GEM analisa-se igualmente a distribuição da atividade empreendedora pelos diferentes setores de atividade. A Figura 15 apresenta a proporção da atividade empreendedora *early-stage* em Portugal (nos anos 2012 e 2013) e nos três tipos de economia em estudo, de acordo com os quatro setores de atividade considerados:

- **Setor extrativo:** inclui agricultura, silvicultura, pescas e extração de matérias brutas;

- **Setor da transformação:** inclui construção, manufatura, transporte, comunicações, utilidades e distribuição grossista;
- **Setor orientado ao cliente organizacional:** inclui finanças, seguros, imobiliário e todas as atividades onde o cliente primário é outro negócio;
- **Setor orientado ao consumidor:** inclui todos os negócios direcionados para o consumidor final, como o retalhista, bares, restauração, alojamento, saúde, educação e lazer, entre outros.

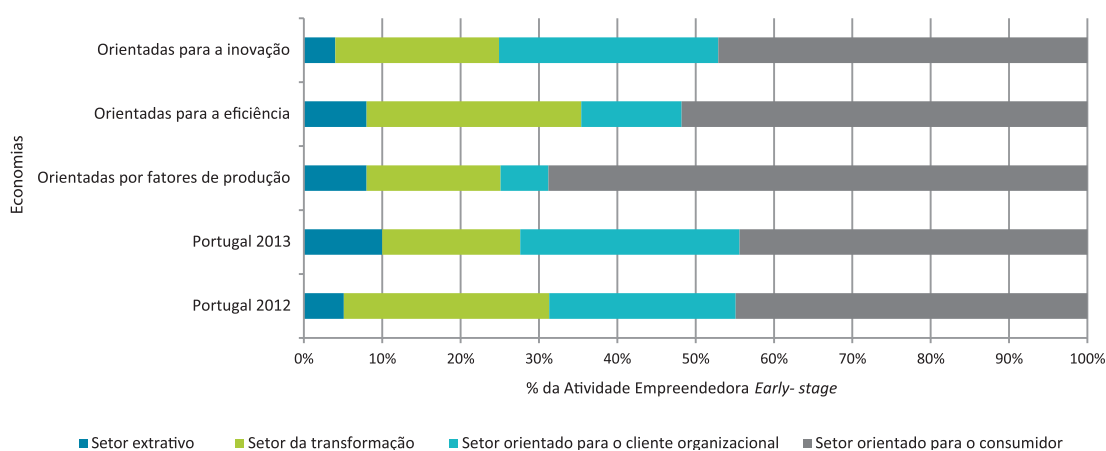


Figura 15: Distribuição da Taxa TEA por setores de atividade

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

De acordo com a Figura 15, em Portugal, o setor onde se regista uma maior percentagem de atividade empreendedora *early-stage* é o setor orientado para o consumidor, com 44,4% de empreendedores. Seguem-se, por ordem decrescente, o setor orientado para o cliente organizacional, com 28%, o setor da transformação com 17,6% e, por último, o setor extrativo com 10%.

Em relação a 2012, há a registar o aumento de atividade empreendedora *early-stage* no setor orientado para o cliente organizacional (que reunia, em 2012, 23,8% de empreendedores) e a diminuição no setor da transformação (que, em 2012, reunia, por sua vez, 26,2%). Vale ainda a pena destacar a permanência da tendência de crescimento acentuado de atividade empreendedora *early-stage* no setor extrativo (2,4%, em 2011, 5,1%, em 2012 e 10%, em 2013), que poderá estar associada a um paradigma que se procura implementar novamente em Portugal, de voltar a explorar os recursos naturais e agrícolas.

Como se infere da consulta da Figura 15, a estrutura da atividade empreendedora em Portugal, em termos da sua distribuição por setor, é praticamente idêntica à encontrada na média das economias orientadas para a inovação, diferenciando-se, sobretudo, na maior prevalência, no país, do setor extrativo.

Em termos evolutivos, o panorama ao longo da última década, em Portugal, encontra-se ilustrado na Figura 16.

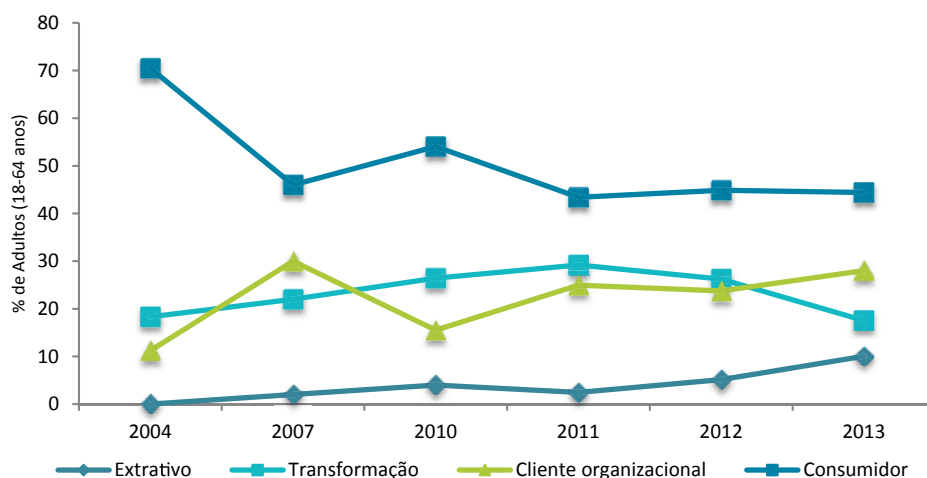


Figura 16: Evolução da atividade empreendedora por setor em Portugal

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Nesta situação, cumpre destacar essencialmente a descida progressiva da atividade empreendedora orientada para o consumidor final, de valores acima de 70% em 2004 para os 44,4% em 2013, e também a subida significativa da atividade empreendedora no setor extrativo, de valores próximos de zero para 10%.

Ambas as subidas, pelo menos nos anos mais recentes, deverão estar diretamente ligadas à mudança das condições estruturais que tem afetado a economia portuguesa, diminuindo o poder de compra dos consumidores e reativando o interesse pelo setor primário da economia, em particular pelo negócio agrícola.

2.2.2 Principais motivações para a criação de um negócio: oportunidade versus necessidade

Na análise da atividade empreendedora nos países participantes no GEM 2013, a distinção entre a atividade empreendedora induzida pela oportunidade e a atividade empreendedora induzida pela necessidade assume particular relevância.

De um modo geral, entende-se por empreendedorismo induzido pela oportunidade aquele que resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa. Por outro lado, o empreendedorismo induzido pela necessidade resulta da ausência de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente, através do trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de um negócio, dado considerarem não possuir melhores alternativas.

No sentido de analisar estes dois tipos de empreendedorismo, é apresentada a Figura 17.

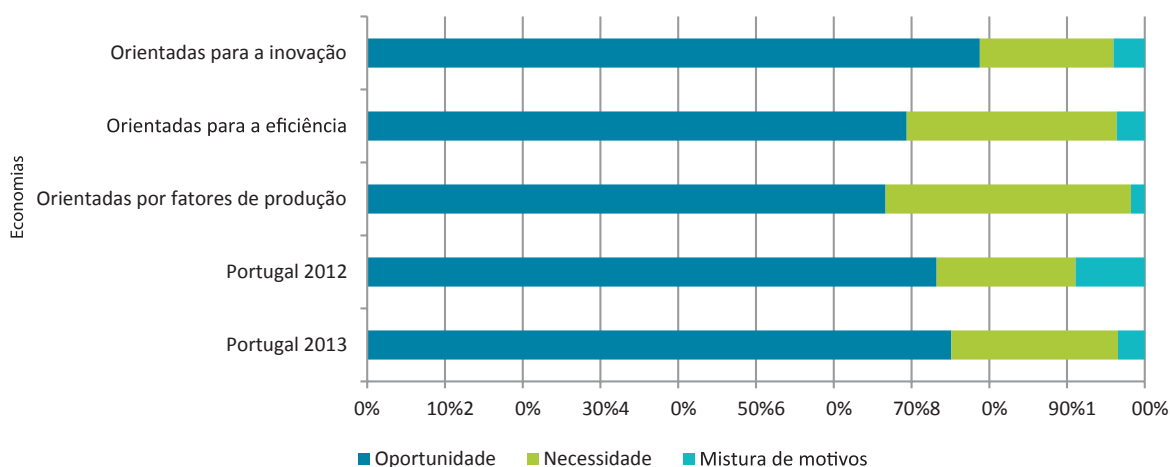


Figura 17: Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela necessidade

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

No ano de 2013, em Portugal, 75,1% dos empreendedores *early-stage* criam um negócio motivados pela oportunidade, o que constitui uma larga maioria. Ainda assim, a necessidade apresenta-se como um motivo igualmente relevante, na medida em que está na origem da criação de negócios para 21,4% dos empreendedores *early-stage*. Finalmente, a mistura de motivos move 3,4% dos empreendedores *early-stage*.

Comparativamente com o ano de 2012 verificou-se, em termos globais, um aumento da proporção de empreendedores que apresentam motivos de oportunidade para o empreendedorismo e uma diminuição daqueles que sinalizam motivos de necessidade. Com efeito, em 2012, 73,2% dos empreendedores portugueses alegavam motivos de oportunidade para a criação do seu negócio, ao passo que apenas 17,9% apontavam motivos de necessidade.

Observando a distribuição das principais motivações por tipos de economia, verifica-se, conforme o esperado, que o empreendedorismo de oportunidade é mais prevalente nas economias orientadas para a inovação (78,4%), ao passo que o empreendedorismo de necessidade ganha um peso mais significativo, embora ainda minoritário, à medida que se recua no grau de desenvolvimento das economias.

Ao longo dos últimos 10 anos, como mostrado na Figura 18, Portugal tem mostrado um comportamento pouco regular em termos de motivações para a atividade empreendedora. A Figura permite observar os rácios entre a taxa de empreendedorismo motivado por oportunidade e a taxa de empreendedorismo motivado por necessidade, sendo que subidas nas curvas mostram que o empreendedorismo por oportunidade aumentou num dado período de tempo. Em 2007, como já referido, o bom desempenho macroeconómico de Portugal poderá estar na base do crescimento do empreendedorismo de oportunidade, que veio depois a decair abruptamente em anos mais recentes. Por outro lado, embora se note, desde 2011, uma queda no rácio oportunidade/necessidade, esta não parece ser suficientemente intensa para justificar que a criação de novos negócios (com a subida associada da taxa TEA) em anos recentes tenha sido movida essencialmente pela necessidade. Os rácios continuam, aliás, em valores bem superiores a um.

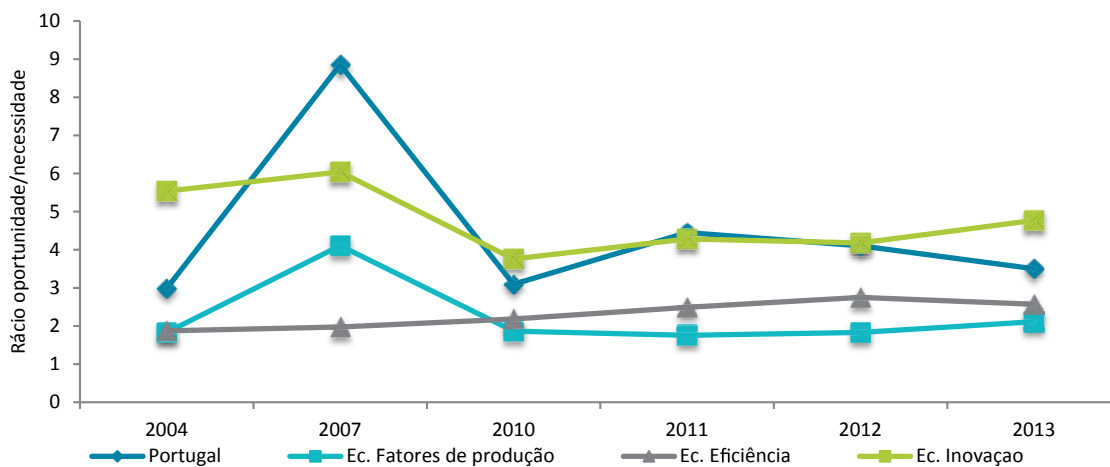


Figura 18: Evolução dos rácios oportunidade/necessidade como motivações para o empreendedorismo

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

De um modo geral, verifica-se que a prevalência da oportunidade sobre a necessidade é consistentemente mais significativa em economias mais avançadas, especialmente desde 2010. Como avançado anteriormente, os resultados das economias orientadas por fatores de produção anteriores a 2010 não são particularmente robustos e, como tal, as conclusões tiradas com base neles devem estar sujeitas a algumas reservas.

2.2.3 Perfil sociográfico do empreendedor *Early-stage*

No presente ponto é analisado o perfil sociográfico do empreendedor *early-stage*, considerando variáveis como o género, a idade e a escolaridade.

A Figura 19 contempla a distribuição da Taxa TEA por género, nas economias orientadas para a inovação do GEM 2013. Para fins comparativos, são ainda apresentados os resultados para Portugal no ano de 2012.

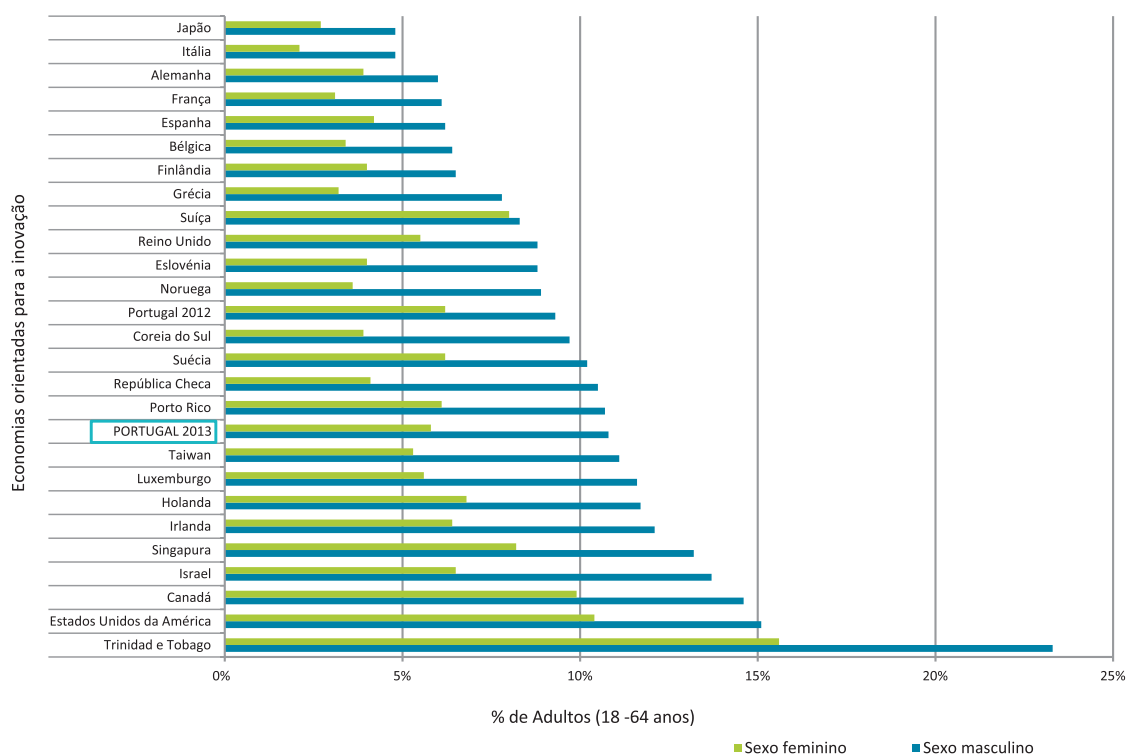


Figura 19: Taxa TEA nas economias orientadas para a inovação do GEM 2013, por género

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

Em Portugal, no ano de 2013, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino corresponde a 10,8% da população adulta masculina e o número de empreendedores *early-stage* do sexo feminino a 5,8% da população adulta feminina.

Comparativamente ao ano transato verificou-se um acentuar do desequilíbrio entre o número de homens e de mulheres envolvidos em atividades empreendedoras. Com efeito, em 2012, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino correspondia a 9,3% da população adulta masculina e o número de empreendedores *early-stage* do sexo feminino a 6,2% da população adulta feminina, ou seja, o aumento da taxa TEA global de Portugal deve-se principalmente ao aumento do número de homens empreendedores.

No quadro das economias orientadas para a inovação, a Suíça destaca-se como o país onde existe uma maior paridade entre homens e mulheres na atividade empreendedora, conforme ilustrado na Figura 19.

Na Tabela 4 são apresentadas as médias da Taxa TEA por género e para cada tipo de economia em estudo, bem como os respetivos rácios empreendedores/empreendedoras. É assumido que os países em estudo possuem igual número de homens e mulheres na faixa etária em questão (18-64 anos), o que não deverá produzir um erro significativo de estimativa.

Tabela 4: Média da Taxa TEA por género e por tipo de economia

Tipos de economia	Média da Taxa TEA para o género masculino	Média da Taxa TEA para o género feminino	Rácio empreendedores/empreendedoras
Orientadas por fatores de produção	22,3%	19,8%	1,13
Orientadas para a eficiência	17,2%	11,8%	1,46
Orientadas para a inovação	10,1%	5,7%	1,77

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

De acordo com os resultados apresentados na Tabela 4, os empreendedores *early-stage* do sexo masculino predominam em relação aos do sexo feminino nos três tipos de economia.

Os dados apresentados na Tabela 4 mostram igualmente que é nas economias orientadas por fatores de produção que existe uma maior atividade empreendedora feminina, por oposição às economias orientadas para a inovação ou para a eficiência, uma vez que o rácio empreendedores/empreendedoras nestas economias é menor que nas restantes. É usual que em economias menos avançadas as mulheres assumam um papel fundamental na subsistência da família e no aprovisionamento do agregado familiar. Dada a normal escassez de trabalho dependente nestas economias, as mulheres enveredam tradicionalmente pela atividade empreendedora para cumprirem esses objetivos.

A Figura 20 mostra como os rácios empreendedores/empreendedoras têm evoluído ao longo da última década.

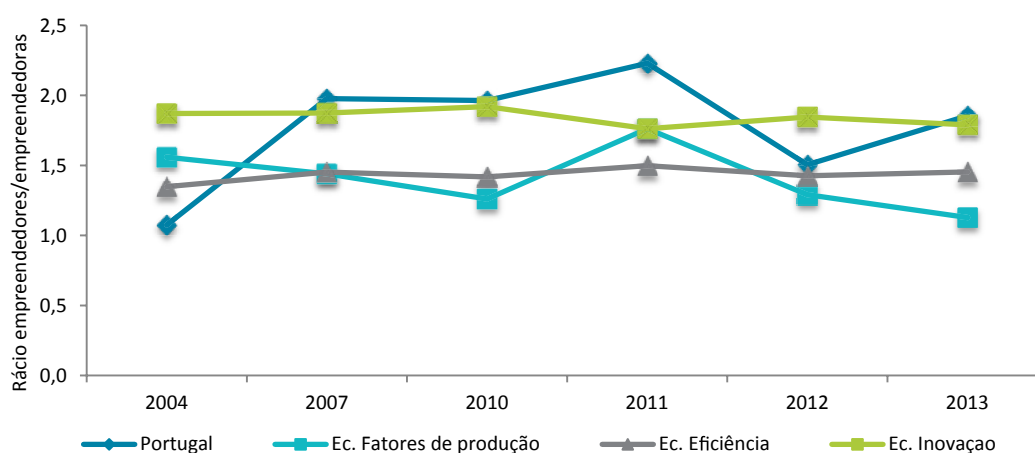


Figura 20: Evolução dos rácios empreendedores/empreendedoras

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Como seria de esperar, as economias orientadas por fatores de produção apresentam o rácio empreendedores/empreendedoras mais baixos, sendo que são as que mais se aproximam, regra geral, da paridade. Há ainda que sublinhar que as variações que se verificam nestes países em alguns anos, por exemplo 2011, estão ligadas ao equilíbrio de participação entre países da África Subsariana e países islâmicos. Se os países da África subsariana predominam consideravelmente sobre os países islâmicos, o valor da curva aproxima-se de um, se os países islâmicos ganham maior peso, o valor afasta-se. Naturalmente, este fenómeno está ligado ao menor papel da mulher na vida ativa que ainda ocorre em alguns países islâmicos.

A sondagem à população adulta permitiu ainda identificar a faixa etária em que os empreendedores se inserem. A Tabela 5 apresenta os resultados obtidos para Portugal, 2012 e 2013, e para os três tipos de economia.

Tabela 5: Taxa TEA por faixa etária

Faixa etária	Taxa TEA por faixa etária				
	Portugal 2012	Portugal 2013	Economias orientadas por fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
18 a 24 anos	6,4%	7,0 %	17,7%	13,5%	6,3%
25 a 34 anos	10,6%	12,0%	25,1%	18,5%	10,2%
35 a 44 anos	8,1%	10,5%	21,5%	16,5%	9,8%
45 a 54 anos	7,2%	7,3%	20,4%	13,0%	7,5%
55 a 64 anos	4,6%	3,4%	16,8%	8,7%	4,4%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

De acordo com a Tabela 5, em Portugal, em 2013, a faixa etária na qual se regista a maior taxa TEA continua a ser a que compreende as idades entre os 25 e os 34 anos, com 12% da população adulta nessa faixa etária envolvida em atividades empreendedoras, tendo-se registado um aumento entre 2012 e 2013.

A faixa etária na qual se regista a segunda maior taxa TEA corresponde à que compreende as idades entre os 35 e os 44 anos, que regista, igualmente, um aumento da proporção de empreendedores. Por oposição, e mantendo a tendência observada nos últimos dois anos, verifica-se uma queda de atividade empreendedora na faixa etária compreendida entre os 55 e os 64 anos (5% em 2011, 4,6% em 2012 e 3,4%, em 2013).

Apesar das pequenas variações observadas, é possível concluir que a estrutura etária da população empreendedora portuguesa não apresenta alterações significativas entre 2012 e 2013.

Nas economias orientadas para a inovação é também nas faixas etárias dos 25 aos 34 anos e dos 35 a 44 anos que se verifica a maior incidência de atividade empreendedora. De um modo geral, estas são as faixas etárias que registam as maiores taxas de atividade empreendedora nos diferentes tipos de economias analisados.

Num espetro temporal mais alargado, como o mostrado na Figura 21, pode observar-se que, em Portugal, a faixa etária entre os 25 e os 34 anos sempre foi a que teve um maior pendor empreendedor, embora a faixa entre os 35 e os 44 anos se tenha vindo a aproximar em anos recentes, fruto, possivelmente, da situação de desemprego elevado que passou a afetar essa faixa etária. Não existem dados relativos ao ano de 2004.



Figura 21: Evolução de incidência empreendedora por faixa etária em Portugal

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

Finalmente, no que toca a características sociográficas, a sondagem à população adulta permite ainda analisar o nível de escolaridade dos empreendedores *early-stage*.

Em Portugal, o nível de escolaridade no qual se regista a maior taxa TEA corresponde ao nível de formação pós-graduada, correspondente aos empreendedores detentores de mestrado ou doutoramento (14,8%). Segue-se o nível de escolaridade correspondente ao nível de ensino superior (bacharelato e licenciatura) que reúne, por sua vez, uma taxa TEA de 11%. Ou seja, os dados GEM parecem revelar um perfil altamente qualificado do empreendedor *early-stage* português.

A estrutura das qualificações da população empreendedora portuguesa é idêntica à das economias orientadas para a inovação, que revelam igualmente uma maior incidência de atividade empreendedora entre os níveis de escolaridade mais elevados (ensino superior e formação pós-graduada). Complementarmente, conforme informação apresentada na Tabela 6, observa-se uma menor intensidade de atividade empreendedora nos níveis de ensino inferiores, designadamente no nível de ensino básico e no nível de ensino secundário.

Não obstante, sinaliza-se o facto de nas economias orientadas por fatores de produção, se verificar uma intensidade considerável de atividade empreendedora nos níveis de ensino básico e secundário, registando, respetivamente, uma média de taxa TEA de 18,7% e de 19,6%.

Tabela 6: Média da Taxa TEA por nível de escolaridade e por tipo de economia

Nível de escolaridade	Portugal	Economias orientadas por fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
Ensino básico (2º e 3º ciclos)	5,0	18,7	11,1	4,6
Ensino secundário	6,9	19,6	14,2	6,7
Ensino superior (bacharelato, licenciatura)	11,0	20,4	16,7	9,4
Formação pós-graduada (pós-graduação, mestrado ou doutoramento)	14,8	19,2	13,5	10,6

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

2.2.4 Atividade empreendedora estabelecida

A atividade empreendedora estabelecida constitui igualmente uma importante vertente do empreendedorismo. Conforme mencionado inicialmente, no GEM a atividade empreendedora estabelecida reporta-se à atividade de empreendedores envolvidos na gestão de um negócio com mais de três anos e meio.

A Tabela 7 apresenta a taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Portugal e a média por tipo de economias. Para além disso, confronta-as com a média da taxa TEA, permitindo constatar a existência de padrões distintos de atividade empreendedora.

Em 2013, verificou-se uma taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos de 7,7%, o que significa que, em Portugal, existem cerca de oito empreendedores estabelecidos (indivíduos proprietários e envolvidos na gestão de um negócio com mais de três anos e meio) por cada 100 indivíduos em idade adulta. Tendo presente o valor da taxa TEA registada para Portugal em 2013 (8,2%) é possível concluir que não existe grande diferença entre ambas, indicando que a maioria dos negócios consegue chegar aos três anos e meio de vida.

As economias orientadas para a inovação apresentam o mesmo padrão de atividade empreendedora, revelador de intensidades próximas de atividade *early-stage* e estabelecida, cujas médias registadas foram respetivamente de 7,9% e de 6,7%.

Nos outros dos tipos de economias, assinalam-se discrepâncias maiores entre a taxa TEA e a taxa de negócios estabelecidos, sendo esses valores sintomáticos da maior mortalidade dos negócios nesses contextos (pese embora o facto de o valor do rácio negócios estabelecidos/TEA ser maior nas economias orientadas por fatores de produção do que nas economias orientadas para a eficiência).

Tabela 7: Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Portugal (%) e por tipo de economia

Portugal e tipos de economia	Média da taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos	Média da taxa TEA	Rácio
Portugal	7,7%	8,2%	0,94
Orientadas por fatores de produção	13,3%	21,1%	0,63
Orientadas para a eficiência	8,0%	14,4%	0,55
Orientadas para a inovação	6,7%	7,9%	0,85

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

Os resultados relativos à taxa de atividade empreendedora estabelecida levantam uma questão curiosa, uma vez que, tanto em Portugal como nas economias orientadas para a inovação, são muito semelhantes aos da taxa TEA. É de conhecimento geral que a mortalidade infantil dos negócios é um problema sério que não conhece fronteiras, pelo que, empiricamente, seria de esperar que a taxa de negócios estabelecidos fosse substancialmente inferior à taxa TEA.

A Figura 22 mostra a evolução das taxas de negócios estabelecidos em Portugal e nos três tipos de economias em questão ao longo dos últimos 10 anos.

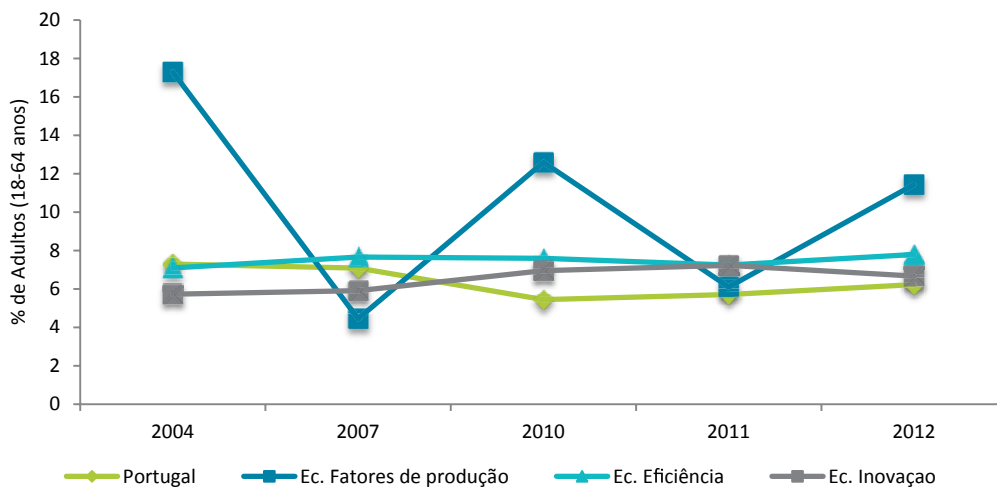


Figura 22: Evolução de taxa de negócios estabelecidos

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

Como se observa na figura, a taxa de negócios estabelecidos apresenta uma tendência descendente num contexto macroeconómico mais positivo (2004-2010) e uma tendência crescente ligeira num contexto macroeconómico bem mais desfavorável (2010-2013). O período que coincide com a vigência do programa de ajuda externa a Portugal tem sido pautado por um elevado e crescente número de falências, pelo que não deixa de ser surpreendente que a proporção de adultos envolvidos na gestão de negócios estabelecidos tenha aumentado durante o mesmo período.

Esta tendência crescente de falências, além de altamente mediatizada através de órgãos de comunicação social, é uma realidade verificada estatisticamente. A informação oficial do Ministério da Justiça traduz este cenário preocupante.

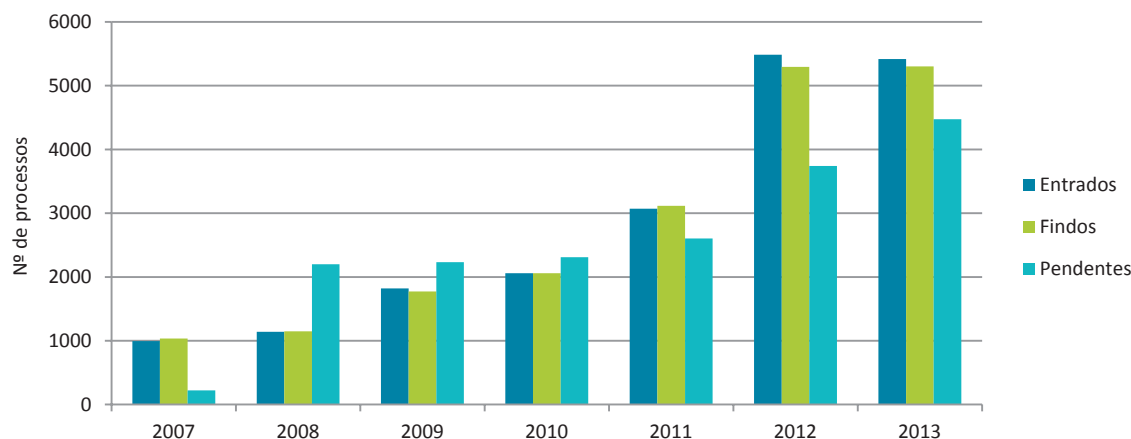


Figura 23: Processos de falência, insolvência e recuperação de empresas nos tribunais judiciais de 1ª instância, 1º trimestre

Fonte: Destaque Estatístico Trimestral da Direção Geral da Política de Justiça, Boletim nº 9, Julho 2013

É possível que o período de dificuldade económica atual tenha levado a que um número considerável de empreendedores tenha decidido manter-se no seu negócio, privilegiando a estabilidade, ao invés de optar por sair do mesmo e iniciar outros (característico, por exemplo, de empreendedores em série) ou aposentar-se. As oportunidades de venda de negócios têm diminuído gradualmente e as condições para a reforma são cada vez menos atrativas, o que pode estar a contribuir para o aumento da permanência de indivíduos em negócios estabelecidos. É, contudo, pouco provável que estas tendências tenham a magnitude necessária para contrariar o número de falências.

No que toca a setores de atividade de negócios estabelecidos, a Figura 24 apresenta, em 2013, a distribuição encontrada em Portugal e nos diversos tipos de economias.

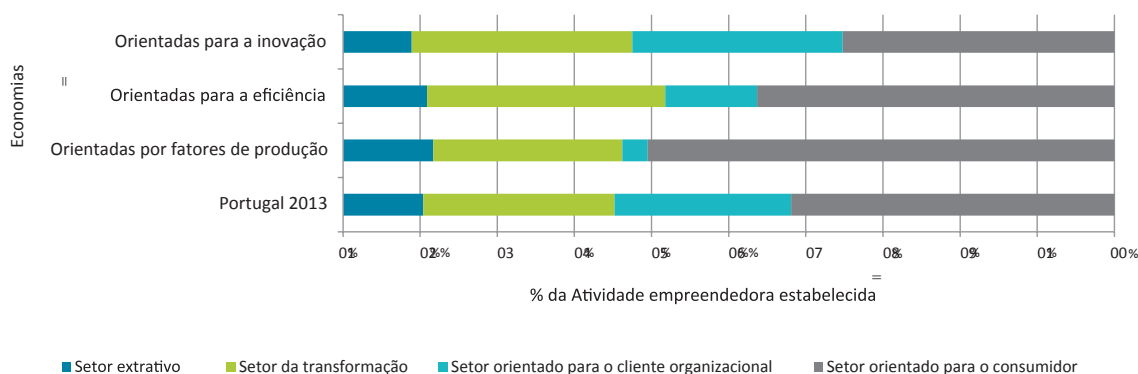


Figura 24: Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos por setores de atividade

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

Em Portugal, a estrutura setorial da atividade empreendedora estabelecida não revela diferenças substanciais em relação à atividade empreendedora *early-stage*. O setor onde se regista uma maior percentagem de atividade empreendedora, nascente, nova ou estabelecida, é o orientado para o consumidor final, que reúne 44,4% de empreendedores *early-stage* e 41,9% de empreendedores de negócios estabelecidos. Segue-se, por ordem decrescente, o setor da transformação (que reúne 24,8% da atividade empreendedora estabelecida), o setor orientado para o cliente organizacional (que reúne, por sua vez, 22,9%) e, por último, o setor extrativo (com 10,4% de atividade de empreendedora), revelando uma incidência de atividade similar à da atividade empreendedora *early-stage* neste mesmo setor (10%).

Mais uma vez, Portugal apresenta uma estrutura setorial de atividade empreendedora estabelecida alinhada com as economias orientadas para a inovação.

Relativamente às economias orientadas para a produção, valerá a pena destacar a reduzida incidência de atividade empreendedora estabelecida no setor orientado para o cliente organizacional, que regista apenas 3,3% de atividade.

2.2.5 Cessação da atividade empreendedora

Tanto a abertura como o encerramento de negócios são fenómenos importantes e característicos das economias dinâmicas. A interrupção de um negócio não deve ser necessariamente considerada como um fracasso, podendo dever-se a uma variedade de fatores, tais como o aparecimento de uma boa oportunidade de venda ou o aparecimento de outras oportunidades de negócio.

Tabela 8: Cessação de atividade empreendedora

	Portugal 2012	Portugal 2013	Economias orientadas por fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
Taxa de cessação de negócios	3,0%	2,8%	12,4%	4,1%	2,7%
Negócio não continuou	2,1%	1,7%	9,2%	2,9%	1,8%
Negócio continuou	0,9%	1,1%	3,2%	1,2%	0,9%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

Em Portugal, 1,7% da população adulta desistiu de um negócio nos 12 meses anteriores à realização da sondagem, tendo a continuidade do mesmo sido interrompida. Por outro lado, 1,1% da população adulta afirmou ter desistido de um negócio, no mesmo período, tendo esse negócio permanecido ativo.

Os valores registados no país encontram-se globalmente alinhados com os registados nas economias orientadas para a inovação, tanto em termos globais de cessação da atividade empreendedora, como em termos da não continuação dos negócios abandonados por um empreendedor em particular.

Em consonância com o que foi anteriormente dito, as economias orientadas por fatores de produção revelam maiores dificuldades em manter ativos os negócios criados, sendo a média da taxa global de cessação de negócios elevada (12,4%) e bastante divergente das registadas nas economias orientadas para a eficiência e nas economias orientadas para inovação (cujas médias das taxas de cessação da atividade empreendedora foram, respetivamente, de 4,1% e 2,7%).

Desde 2007 (os resultados não estão disponíveis para 2004), as taxas de cessação de negócios têm-se mantido relativamente constantes e em valores relativamente reduzidos tanto em Portugal como nas economias orientadas para a inovação e para a eficiência, como mostra a Figura 25. Ao contrário, as economias orientadas por fatores de produção têm apresentado valores mais altos e menos consistentes.

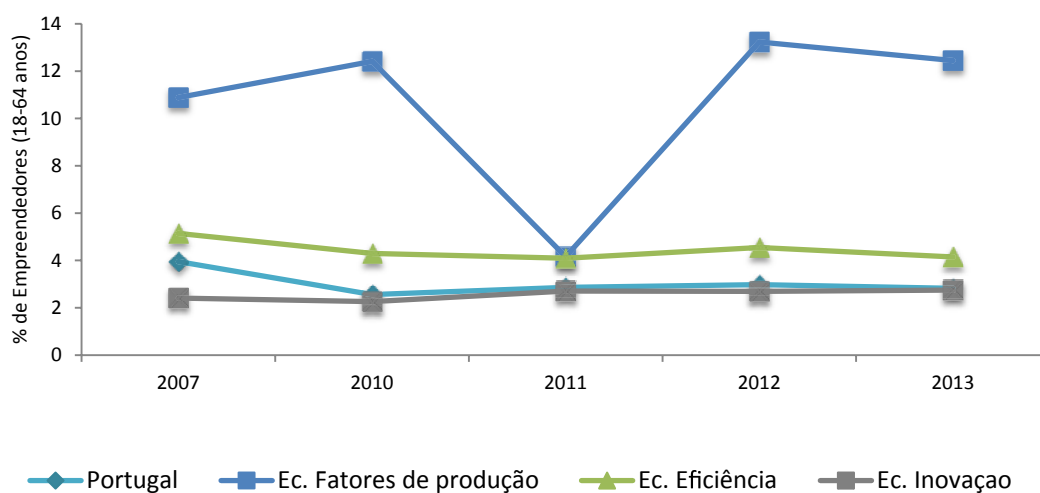


Figura 25: Evolução de taxa de cessação de negócios

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

A Figura 26, por sua vez, ilustra as razões que levaram à desistência do negócio. No GEM é feita a distinção entre cinco grupos de razões, designadamente: 1) oportunidade de vender o negócio; 2) negócio não lucrativo; 3) problemas na obtenção de financiamento; 4) razões pessoais; e 5) outras razões, tais como o surgimento de outras oportunidades de emprego ou de negócio, o planeamento prévio da saída, a reforma ou a ocorrência de um incidente.

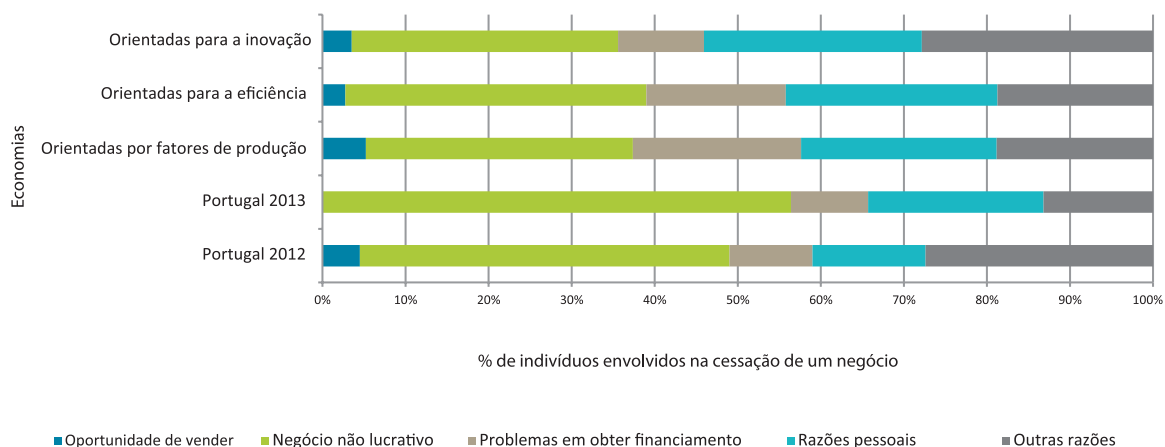


Figura 26: Principais razões para a desistência do negócio

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

No ano de 2013, 56,4% dos indivíduos que cessaram um negócio apontaram como principal motivo a inexistência de lucro. Esta percentagem representa um aumento considerável em relação a 2012, ano em que 44,5% assinalavam este motivo como estando na base da cessação da atividade empreendedora. Em relação ao ano de 2012, verificou-se ainda que a proporção de empreendedores que cessou atividade por ter identificado uma oportunidade de vender o negócio desceu para zero. Com efeito, analisando em conjunto estes dois motivos, pode-se concluir que, no cômputo global, se verifica um agravamento da conjuntura económica de recessão que inibe não só as oportunidades de venda dos negócios, como promove a inexistência de lucro dos negócios existentes, conduzindo à cessação da sua atividade. Verificou-se ainda um aumento das proporções de empreendedores que alegaram razões pessoais para a cessação o negócio, passando de 13,6% em 2012 para 21,1% em 2013.

A ausência de lucro permanece a razão para cessação do negócio que distingue Portugal da média das economias orientadas para a inovação, cujo valor assumido foi de 31,9%.

Não é possível, neste caso, analisar os últimos 10 anos com pormenor, uma vez que não há dados comparáveis recolhidos em todas as edições do GEM. No entanto, pode olhar-se para as causas de cessação de atividade empreendedora, em Portugal, de natureza puramente económica, desde 2007 – oportunidade de vender o negócio, ausência de lucros e dificuldade em obter financiamento. Esta comparação é feita na Figura 27.

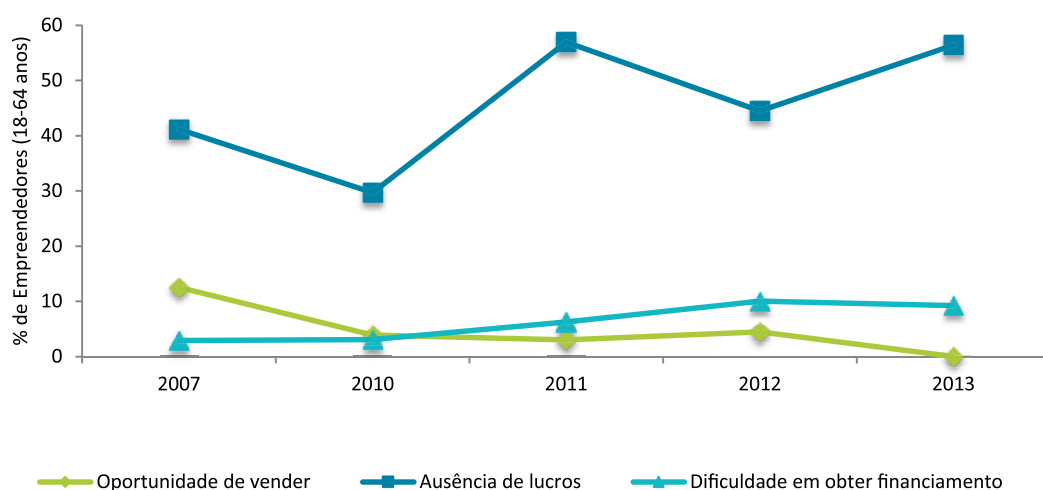


Figura 27: Evolução dos motivos de cessação de negócios em Portugal

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

A conclusão a retirar é simples e nada inesperada num contexto macroeconómico complicado – as oportunidades de vender o negócio têm escasseado, desde 2007, ao passo que a cessação empreendedora por ausência de lucros e dificuldade no acesso a financiamento apresentam tendências globalmente crescentes. O caso da dificuldade no acesso ao financiamento é particularmente relevante, uma vez que apresenta o maior crescimento relativo, de pouco mais de 3% em 2007 até aproximadamente 10% em 2012 e 2013.

2.3 Aspirações empreendedoras

As aspirações empreendedoras prendem-se com os desejos e ambições dos empreendedores em introduzir novos produtos e novos processos produtivos no mercado, abordar mercados externos, desenvolver uma organização e financiar o crescimento do seu negócio com capitais externos, entre outros. Estas aspirações, quando concretizadas, podem afetar significativamente o impacto económico das atividades empreendedoras. A inovação de produto e de processo, a internacionalização e a orientação para o alto crescimento são marcas visíveis de empreendedorismo ambicioso ou de elevadas aspirações e o GEM criou mecanismos que permitem medi-las.

De forma a compreender o potencial impacto da atividade empreendedora em domínios relevantes como o emprego, a inovação e a internacionalização, o GEM avalia as expectativas e visão dos empreendedores *early-stage* em relação às perspetivas de criação de emprego, ao carácter inovador do produto ou serviço disponibilizado, bem como ao grau de orientação para a internacionalização.

2.3.1 Atividade empreendedora orientada para o crescimento

Uma das questões dirigidas aos empreendedores *early-stage* reporta-se às expectativas de crescimento projetadas para o seu negócio ou empresa em termos da criação de postos de trabalho. Esta questão não só permite avaliar as perceções dos empreendedores quanto ao potencial do seu negócio, como reflete as ambições de crescimento para as suas atividades empreendedoras.

O GEM procura catalogar os negócios em termos de criação de emprego em dois grupos – negócios empregadores e negócios de alto potencial de geração de postos de trabalho. Os primeiros são definidos como aqueles que já criaram pelo menos um posto de trabalho ou estão a pensar fazê-lo nos próximos cinco anos, ao passo que os segundos são definidos com aqueles que antevêm criar pelo menos 19 postos de trabalho nos próximos cinco anos.

Os resultados relativos a 2013 são apresentados na Tabela 9.

Tabela 9: Criação de postos de trabalho

	Portugal 2012	Portugal 2013	Economias orientadas por fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
Empregadores	73,5%	68,7%	68,8%	72,2%	72,1%
Alto potencial de criação de emprego	6,7%	10,0%	4,8%	8,5%	11,0%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

Através da consulta da Tabela 9 é possível perceber que houve um decréscimo nas expectativas dos empreendedores *early-stage* portugueses no que concerne à criação de postos de trabalho a nível dos empregadores normais mas, por outro lado, a percentagem de empreendedores que acreditam vir a criar pelo menos 19 postos de trabalho nos próximos cinco anos aumentou entre 2012 e 2013. As expectativas em Portugal no que toca à criação de pelo menos um posto de trabalho são manifestamente inferiores às encontradas nas economias orientadas para a inovação e até nas economias orientadas para a eficiência, apresentando-se ao nível dos resultados das economias orientadas por fatores de produção.

No entanto, no que toca a negócios com alto potencial de criação de empregos, os valores de Portugal estão em consonância com os das restantes economias orientadas para a inovação, o que pode ser um indício claro que existe em Portugal uma dicotomia importante entre um empreendedorismo tradicional e menos diferenciado, com perspetivas menos otimistas, e um empreendedorismo de maior potencial de crescimento.

Os resultados ao longo da última década em Portugal são apresentados na Figura 28, abaixo.

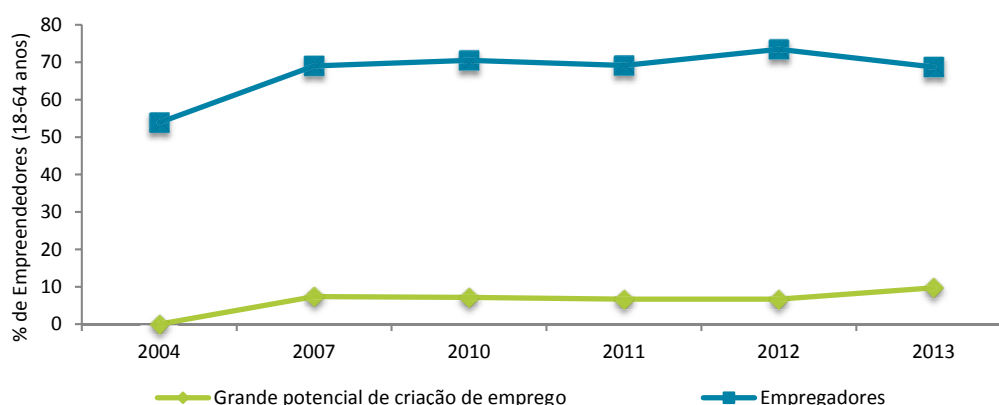


Figura 28: Evolução das perspectivas de criação de negócios em Portugal

Fonte: Sondagem à População Adulta 2004 a 2013

A Figura 28 mostra que tem vindo a aumentar gradualmente o número de empreendedores que projetam os seus negócios como altos criadores de postos de trabalho. De facto, nem a conjuntura socioeconómica menos favorável tem tido um efeito contrário na tendência de crescimento, embora seja questionável se a evolução seria diferente (mais rápida) noutras circunstâncias.

No que toca aos empreendedores que projetam uma criação mais modesta de postos de trabalho nos seus negócios, depois de um período de relativa estabilização e algum crescimento entre 2007 e 2012, a viragem para 2013 parece ter trazido uma nova onda de pessimismo. Ainda assim, os valores de 2013 não igualaram o resultado mais baixo da década, registado em 2004 (53,9%).

2.3.2 Atividade empreendedora orientada para a inovação

De acordo com a teoria da destruição criativa de Schumpeter,³ os empreendedores constituem-se como agentes de mudança e de crescimento que contribuem para o desequilíbrio do mercado ao atuarem no sentido de introduzir novas combinações de produto, de mercado ou de inovação. Ao fazê-lo, conseguem diferenciar-se da concorrência, quer por apresentarem produtos e/ou serviços inovadores, quer por utilizarem novas tecnologias e/ou processos. Ou seja, conduzem à destruição de produtos ou serviços obsoletos e promovem a sua substituição por produtos e serviços mais inovadores.

Na atual conjuntura económica, a interligação entre empreendedorismo e inovação assume especial interesse, na medida em que as iniciativas de negócio alicerçadas na inovação se revelam cada vez mais preponderantes para o crescimento económico.

Por este motivo, é seguidamente efetuada uma análise da atividade empreendedora orientada para a inovação considerando as perceções dos empreendedores *early-stage* relativamente à novidade do produto/serviço disponibilizado junto dos clientes, à novidade do produto/serviço no mercado (concorrência) e à novidade dos processos e tecnologias utilizadas.

³ Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper & Brothers.

A Figura 29 ilustra a perceção dos empreendedores *early-stage* relativamente ao grau de novidade dos seus produtos/ serviços juntos dos seus clientes ou potenciais clientes e no mercado em geral, reportando-se, portanto, à avaliação que fazem da concorrência, de forma a determinar o grau de diferenciação dos produtos e serviços oferecidos.

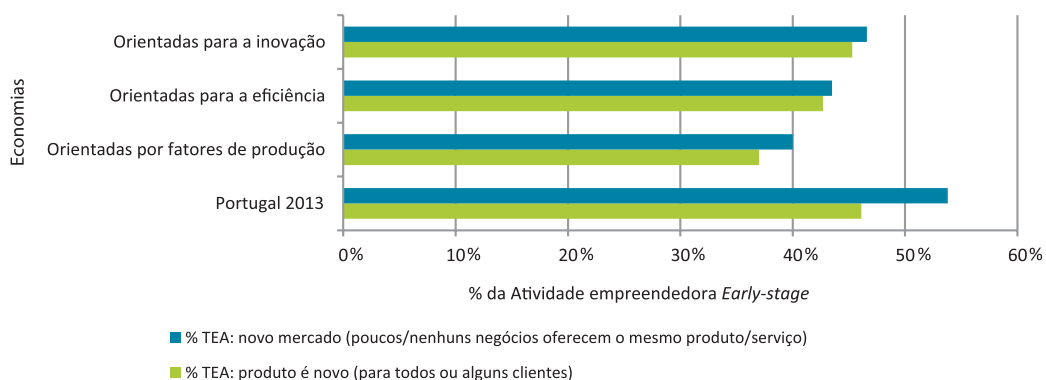


Figura 29: Atividade empreendedora *Early-stage* orientada para a inovação

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

Em Portugal, 46,1% dos empreendedores *early-stage* consideram que os produtos ou serviços que disponibilizam são novos para todos ou alguns clientes. Uma proporção igualmente considerável de empreendedores *early-stage* (53,8%) considera ainda que poucos ou nenhuns negócios oferecem o mesmo produto/serviço, constituindo portanto um novo mercado.

Relativamente ao ano de 2012, regista-se uma melhoria ao nível deste indicador, uma vez que a percentagem de empreendedores que indicam que todos ou alguns dos seus clientes consideram o seu produto ou serviço uma novidade aumentou três pontos percentuais (de 43,2% em 2012, para 46,1%, em 2013).

Desde 2007 (não existindo resultados para 2004), tem havido melhorias notórias a este nível em Portugal, como é visível na Figura 30. Aqueles que consideram que o seu produto é novidade para todos ou alguns dos seus clientes têm aumentado em peso, especialmente desde 2010, ao passo que os que admitem que a sua oferta não constitui novidade para nenhum dos seus clientes têm vindo a diminuir gradualmente.

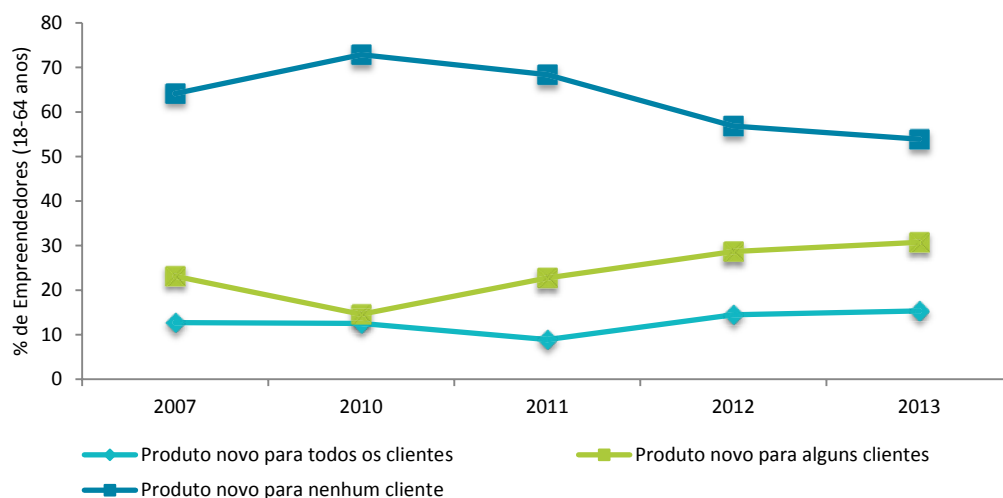


Figura 30: Evolução das perspetivas sobre novidade do produto ou serviço

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

No que diz respeito à avaliação da concorrência, verificou-se, comparativamente a 2012, uma ligeira diminuição da percentagem de empreendedores que acreditam que nenhuma ou poucas empresas concorrentes apresentam uma oferta de produtos e serviços semelhantes (55,1% em 2012, para 53,8% em 2013).

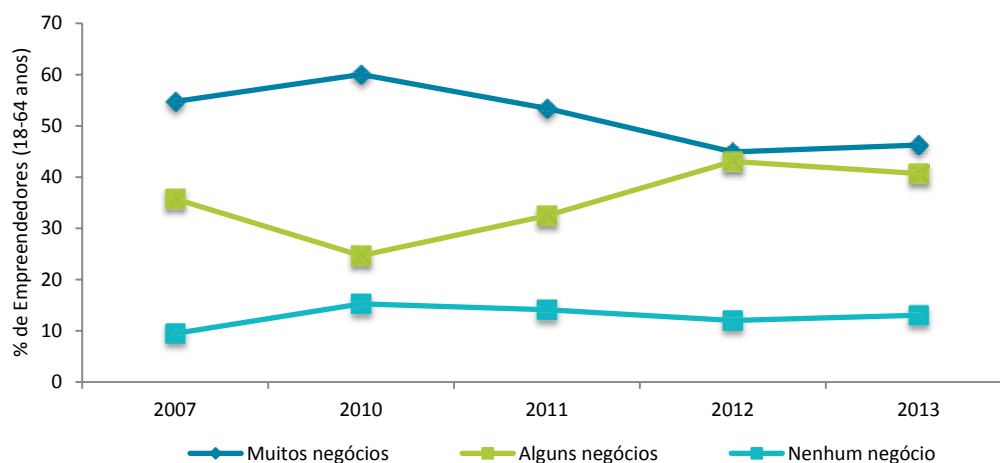


Figura 31: Evolução das perspetivas sobre número de negócios concorrentes com oferta idêntica de produtos ou serviços

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

Num horizonte temporal mais alargado, em termos de diferenciação em relação à concorrência, a tendência em Portugal tem sido positiva. Como ilustrado na Figura 31, a proporção de empreendedores que admite que a sua oferta de produtos ou serviços é igualada por muitos negócios tem vindo a decair, embora também não se registre um aumento considerável na proporção de empreendedores que alegam que nenhum concorrente oferece produtos ou serviços iguais.

O último indicador em matéria de análise da atividade empreendedora em termos de inovação diz respeito à utilização, por parte dos empreendedores, de tecnologias e procedimentos recentes (definidos como estando disponíveis há menos de um ano), novos (disponíveis há mais de um e menos de cinco anos) e que não são considerados novos (disponíveis há mais de cinco anos). A Figura 32 ilustra a avaliação dos empreendedores em relação ao grau de novidade da tecnologia e procedimentos utilizados.

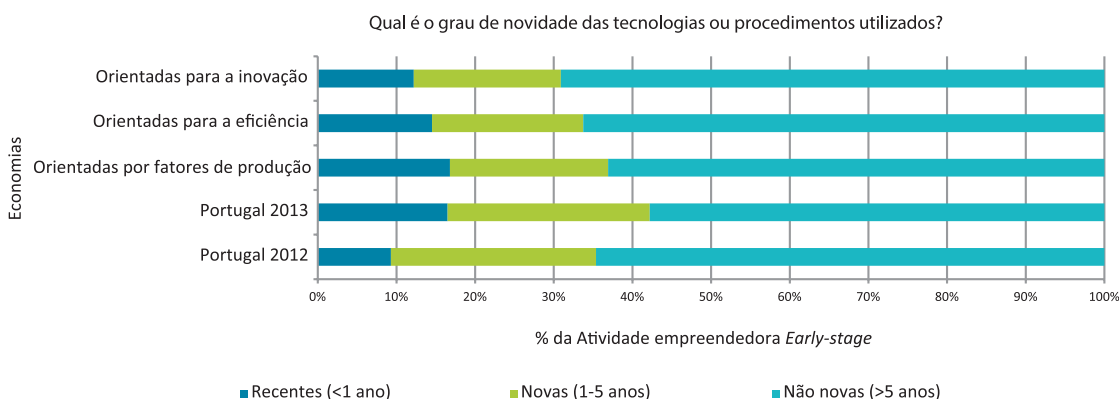


Figura 32: Avaliação das tecnologias utilizadas

Fonte: Sondagem à População Adulta 2012 e 2013

Em Portugal, no ano de 2013, a proporção de empreendedores *early-stage* que afirma usar as tecnologias mais recentes disponíveis é de 16,5%. A este resultado seguem-se, por ordem crescente, a proporção de empreendedores que dizem usar tecnologias novas (25,7%) e a de empreendedores que dizem utilizar tecnologias não novas (disponíveis há mais de cinco anos) (57,8%).

Tendo em consideração os resultados obtidos em 2012, destaca-se uma melhoria global nas avaliações dos empreendedores face ao uso de tecnologias ou procedimentos mais recentes (9,3% em 2012). Simultaneamente, diminuiu de forma considerável a proporção de empreendedores que referem recorrer a tecnologias não novas (64,7% em 2012).

Os resultados registados em Portugal, no ano de 2013, estão praticamente em linha com os que se verificam nas economias orientadas para a inovação, embora se registre um desfasamento maior nas proporções de empreendedores que alegam usar tecnologias novas (26,1% em Portugal versus. 18,7% nas economias orientadas para a inovação).

Nos últimos 10 anos, mas em especial desde 2010, regista-se uma melhoria constante a este nível, não sendo 2013 exceção. Como mostra a Figura 33, a proporção de empreendedores a utilizar tecnologias não novas nos seus negócios tem diminuído gradualmente, à medida que aumenta o número de empreendedores que emprega tecnologias novas. De facto, esta última fração recuperou em 2013, depois de alguns anos de ligeira queda.

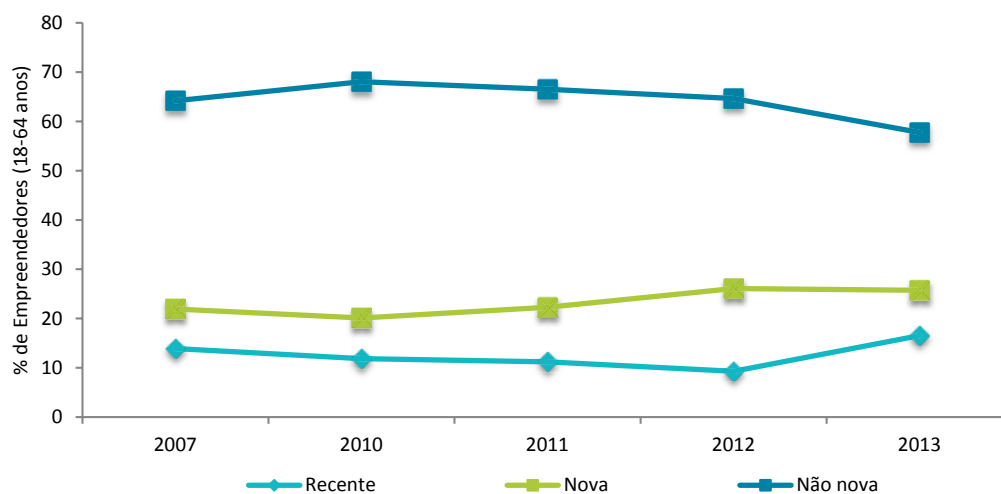


Figura 33: Evolução das perspetivas sobre a idade das tecnologias utilizadas

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

2.3.3 Atividade empreendedora orientada para a internacionalização

Uma das questões contempladas na sondagem à população adulta permite especificamente avaliar o grau de orientação para a internacionalização da atividade dos empreendedores *early-stage*.

A Figura 34 mostra quatro perfis de atividade empreendedora *early-stage* tomando por referência o grau de orientação para o mercado internacional, isto é, a percentagem de clientes fora do país.

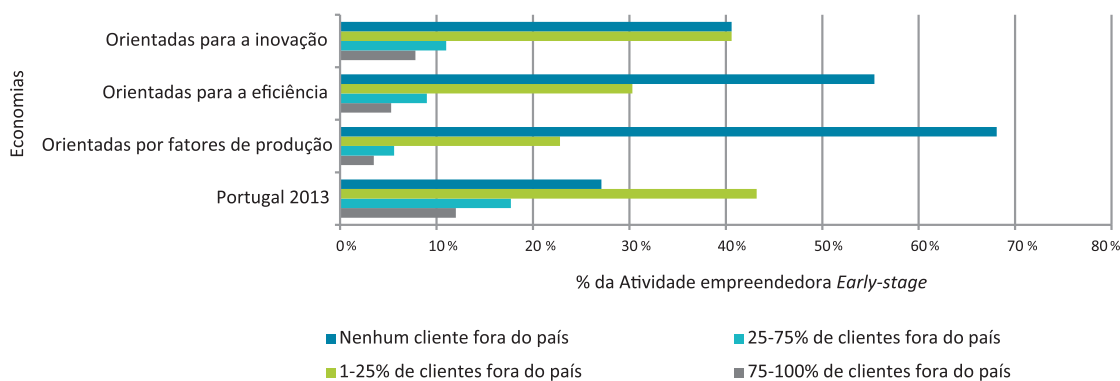


Figura 34: Atividade empreendedora *Early-stage* orientada para a internacionalização

Fonte: Sondagem à População Adulta 2013

Em 2013, uma considerável proporção de empreendedores *early-stage* portugueses (43,2%) revelavam ter pelo menos 25% de clientes fora do país. Para além disso, Portugal apresenta uma proporção de empreendedores com elevado grau de internacionalização, isto é, com 75 a 100% de clientes fora do país, superior à média das economias orientadas para a inovação (12% em Portugal e 3,5% nas economias orientadas para a inovação). Estes dados estão em concordância

com a prestação apurada das exportações nacionais em 2013, comprovando o progressivo crescimento da orientação internacional do tecido empresarial português.

Complementarmente, quando se observam os perfis de internacionalização dos diferentes tipos de economia verifica-se, conforme seria de esperar, que as economias orientadas por fatores de produção são aquelas que revelam uma menor proporção de empreendedores *early-stage* orientados para a internacionalização, revelando uma proporção elevada de atividade empreendedora sem clientes fora do país (68,1%) e, simultaneamente, uma proporção reduzida de atividade empreendedora com elevado grau de orientação para o mercado internacional (3,5%).

Em termos de evolução histórica em Portugal, e atendendo aos resultados apresentados na Figura 35, é possível sinalizar que o padrão mais claro observado se prende com o progressivo crescimento (desde 2010) da taxa de negócios que têm pelo menos 25% dos seus clientes no estrangeiro. Em 2013, esse valor já ultrapassou os níveis de 2007. Tendo em conta o recente paradigma da economia portuguesa, em que as exportações são exaltadas e apoiadas a nível governamental, este padrão não é inesperado. Mais ainda, o facto de o aumento se notar particularmente nos níveis de internacionalização mais elevados também não surpreende.

Por um lado, será mais fácil para um negócio *early-stage* já internacionalizado aumentar o nível dessa mesma internacionalização e passar para um patamar superior, reconhecendo-se que uma empresa que opere exclusivamente no mercado doméstico ou que apresente níveis incipientes de internacionalização terá, à partida, mais dificuldades em começar a vender a clientes estrangeiros.

Por outro lado, é também expectável que muitos dos novos negócios atualmente iniciados tenham um maior potencial exportador. Em anos recentes, o setor transacionável (industrial e extrativo) e o setor dos serviços têm ganho preponderância em relação ao setor direcionado ao consumidor final em termos de criação de novos negócios. Os dois primeiros setores (especialmente o industrial e extrativo) têm um potencial de internacionalização maior que o setor orientado para o consumidor final, o que se reflete também no crescimento da taxa de negócios altamente internacionalizados.

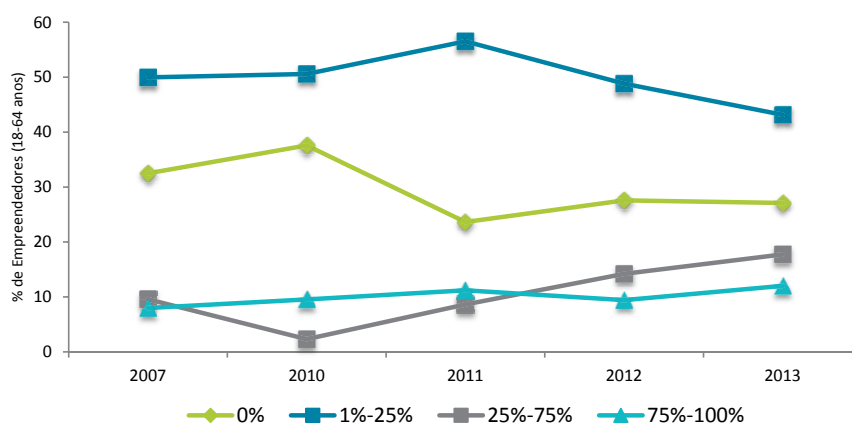


Figura 35: Evolução do nível de internacionalização dos negócios em função da proporção de clientes no estrangeiro

Fonte: Sondagem à População Adulta 2007 a 2013

3. CONDIÇÕES ESTRUTURAIS DO EMPREENDEDORISMO - SONDAAGEM AOS ESPECIALISTAS NACIONAIS

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

3. CONDIÇÕES ESTRUTURAIS DO EMPREENDEDORISMO – SONDAGEM AOS ESPECIALISTAS NACIONAIS

No âmbito do GEM é utilizado um conjunto de Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) para a análise dos elementos que fomentam e dificultam o desenvolvimento da atividade empreendedora em cada país participante. A principal fonte de informação utilizada para avaliar estas condições estruturais é a Sondagem a Especialistas Nacionais, realizada junto de especialistas em empreendedorismo, em cada um desses países. Esta sondagem reveste-se de uma abordagem mais subjetiva e qualitativa, mas beneficia do conhecimento aprofundado da temática por parte do painel diversificado de peritos selecionados.

O presente capítulo avalia as CEE que têm impacto na atividade empreendedora em Portugal, as quais se encontram seguidamente apresentadas:

1. Apoio Financeiro
2. Políticas Governamentais
3. Programas Governamentais
4. Educação e Formação
5. Transferência de Investigação e Desenvolvimento
6. Infraestrutura Comercial e Profissional
7. Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada
8. Acesso a Infraestruturas Físicas
9. Normas Sociais e Culturais

3.1 Avaliação geral

Em Portugal, a Sondagem a Especialistas foi realizada junto de 37 indivíduos reconhecidos em diversas áreas ligadas ao empreendedorismo, que se encontram referenciados no Anexo II do presente relatório. À semelhança do que foi feito em todos os países participantes no GEM 2013, nesta sondagem foi pedido aos especialistas nacionais que indicassem a sua opinião sobre o grau de adequação de cada condição estrutural do empreendedorismo no país, recorrendo a uma escala de Likert com cinco níveis, que varia entre insuficiente (correspondente a 1) e suficiente (equivalente a 5).

Cada CEE em análise é avaliada recorrendo a um número variável de questões específicas, normalmente entre cinco e sete, referentes a aspetos particulares relacionados com essa condição.

Na Figura 36 são apresentados os resultados médios obtidos para cada CEE em Portugal (em 2012 e 2013), nos três tipos de economia em estudo (economias orientadas por fatores de produção, economias orientadas para a eficiência e economias orientadas para a inovação) e na União Europeia.

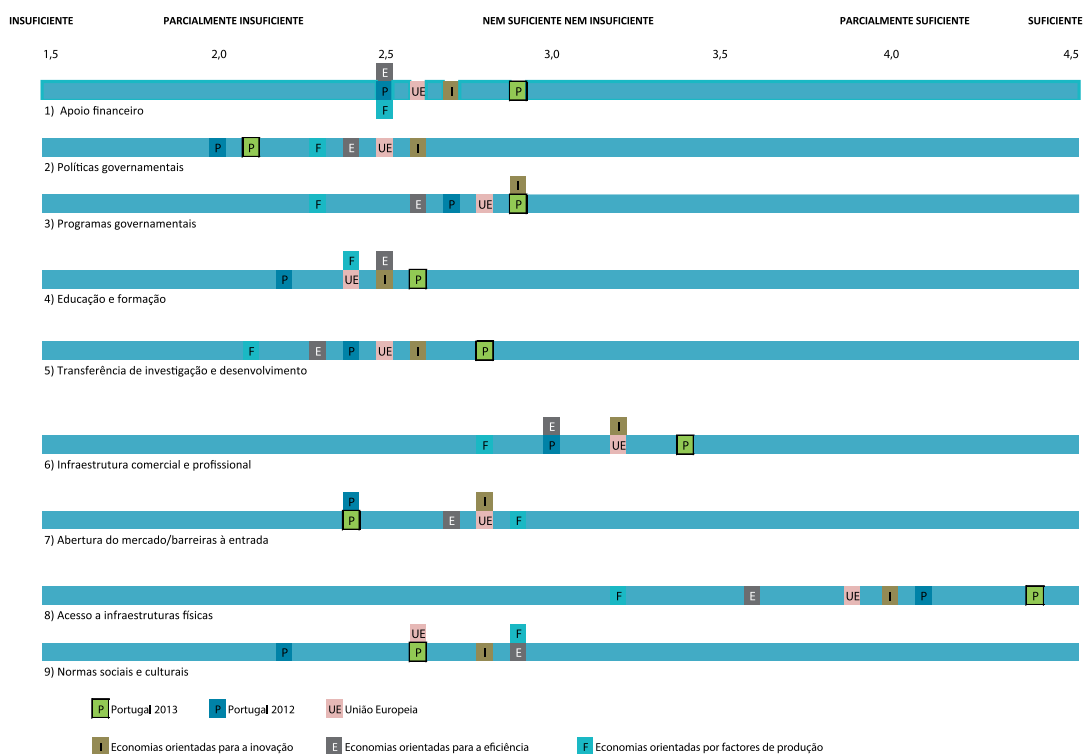


Figura 36: Avaliação das condições estruturais para o empreendedorismo

Fonte: Sondagem a especialistas 2013

Da sondagem aos especialistas nacionais, há a reter os seguintes pontos principais relativos às condições estruturais mais e menos favoráveis à atividade empreendedora em Portugal:

Condições estruturais mais favoráveis:

- À semelhança de anos anteriores, a condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas” foi a que obteve a apreciação mais positiva por parte dos especialistas nacionais, que destacam a generalidade da infraestrutura existente no país como um fator facilitador do empreendedorismo.
- De igual modo, a condição estrutural “Infraestrutura Comercial e Profissional” continuou a obter uma das apreciações mais favoráveis por parte dos especialistas nacionais, designadamente no que diz respeito à oferta existente em Portugal de serviços e consultores para apoiar empresas novas e em crescimento, bem como no acesso a serviços jurídicos e contabilísticos. Ainda assim, verifica-se uma opinião desfavorável sobre o seu custo e sobre a capacidade financeira das novas empresas para suportar a contratação destes serviços.

Condições estruturais menos favoráveis:

- A condição estrutural “Políticas Governamentais” foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais, que apontam como principais obstáculos ao fomento da atividade empreendedora

no país a existência de uma carga fiscal pesada para as empresas novas e em crescimento, bem como a presença de um excesso de burocracia.

- A condição estrutural “Normas Culturais e Sociais” permanece entre as condições estruturais que reúnem uma apreciação menos favorável por parte dos especialistas portugueses. Com efeito, estes continuam a considerar que a cultura nacional está pouco orientada para o empreendedorismo e que existe, na sociedade, uma falta de estímulo ao êxito individual. Todos os aspetos relacionados com normas sociais e culturais foram avaliados de forma parcialmente insuficiente pelos especialistas consultados.
- Em consonância com o ponto anterior, também a condição estrutural “Educação e Formação” foi alvo de uma apreciação global pouco favorável por parte dos especialistas portugueses, que destacaram, sobretudo, a fraca centralidade atribuída ao empreendedorismo e à criação de novas empresas nos níveis de educação iniciais, designadamente no ensino básico e no ensino secundário.

Na realidade, com ligeiras nuances entre um ano e outro, os resultados de avaliação às CEE em Portugal têm-se mantido relativamente constantes ao longo do tempo.

Como se observa na Figura 37, as infraestruturas físicas surgem destacadas no primeiro lugar, refletindo as suas consistentes avaliações positivas desde 2004. Do mesmo modo, a infraestrutura comercial e profissional surge também positivamente classificada. Aliás, as duas melhores CEE são também as únicas que merecem classificação média positiva ao longo de 10 anos.

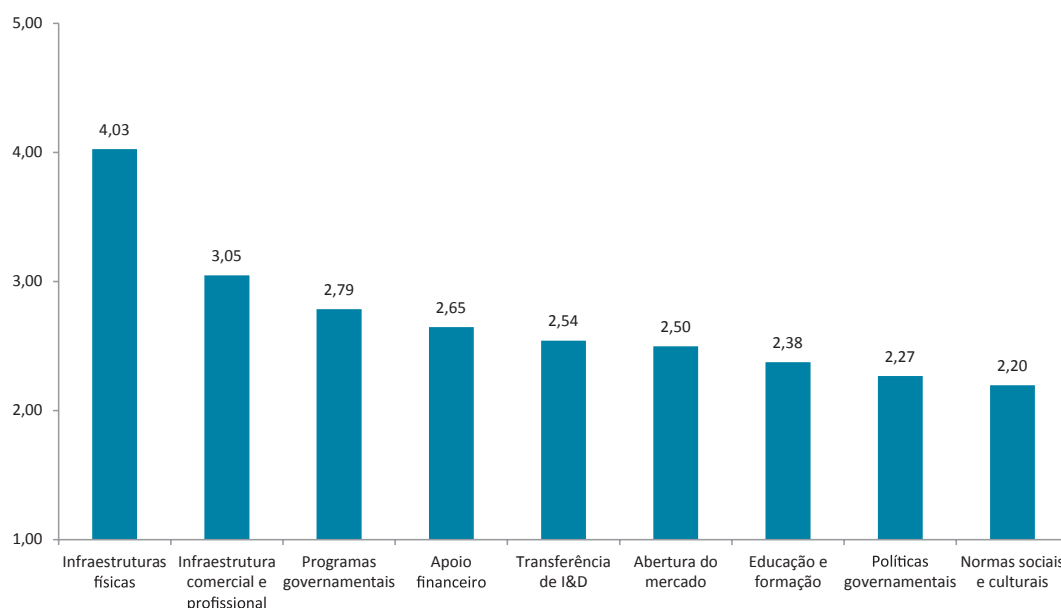


Figura 37: Classificações médias das CEE em Portugal 2004-2013

Fonte: Sondagem a especialistas 2004-2013

No outro lado do espectro e também sem surpresa, surgem as normas sociais e culturais e as políticas governamentais como as CEE mais limitadoras da atividade empreendedora em Portugal.

Antes de 2012, as normas sociais e culturais ocuparam sempre o último lugar da classificação em todas as iterações do estudo GEM e este facto justifica que esta CEE esteja associada à média mais baixa da década em análise. Contudo, refira-se que em 2012 e 2013 foram as políticas governamentais que mereceram as classificações mais penalizadoras por parte dos especialistas nacionais.

A constância da avaliação a 10 anos das CEE em Portugal (em que os valores médios praticamente espelham os valores de cada um dos diferentes anos) faz emergir a conclusão de que pouco parece ter sido feito para ultrapassar os principais obstáculos à atividade empreendedora no país ou, possivelmente, de que o que foi feito não teve o impacto desejado.

Mesmo aceitando que a avaliação subjetiva das condições estruturais poderá estar afetada de uma inércia considerável (ex.: o resultado e efeito de certas medidas e condições poderá demorar vários anos a ser reconhecido e apreciado), é pouco favorável o facto de, particularmente nas CEE mais penalizantes e penalizadas, não se registarem, ao longo dos anos, tendências de melhoria consistentes. Esta situação pode ser confirmada nos subcapítulos seguintes.

3.2 Avaliação das Condições Estruturais facilitadoras

No âmbito da análise efetuada acima, foram consideradas CEE facilitadoras da atividade empreendedora as três com maior classificação média obtida nos últimos 10 anos. Embora apenas as duas primeiras tenham atingido classificações positivas, a terceira classificada – Programas Governamentais – foi incluída no grupo das condições facilitadoras.

3.2.1 Acesso a infraestruturas físicas

O acesso a infraestruturas físicas é a condição estrutural do empreendedorismo através da qual se afere a facilidade de acesso a recursos físicos, incluindo comunicações, utilidades, transportes, matérias-primas e recursos naturais que possam ser vantajosos para o incremento do empreendedorismo. Os resultados associados a esta CEE são apresentados na Figura 38.

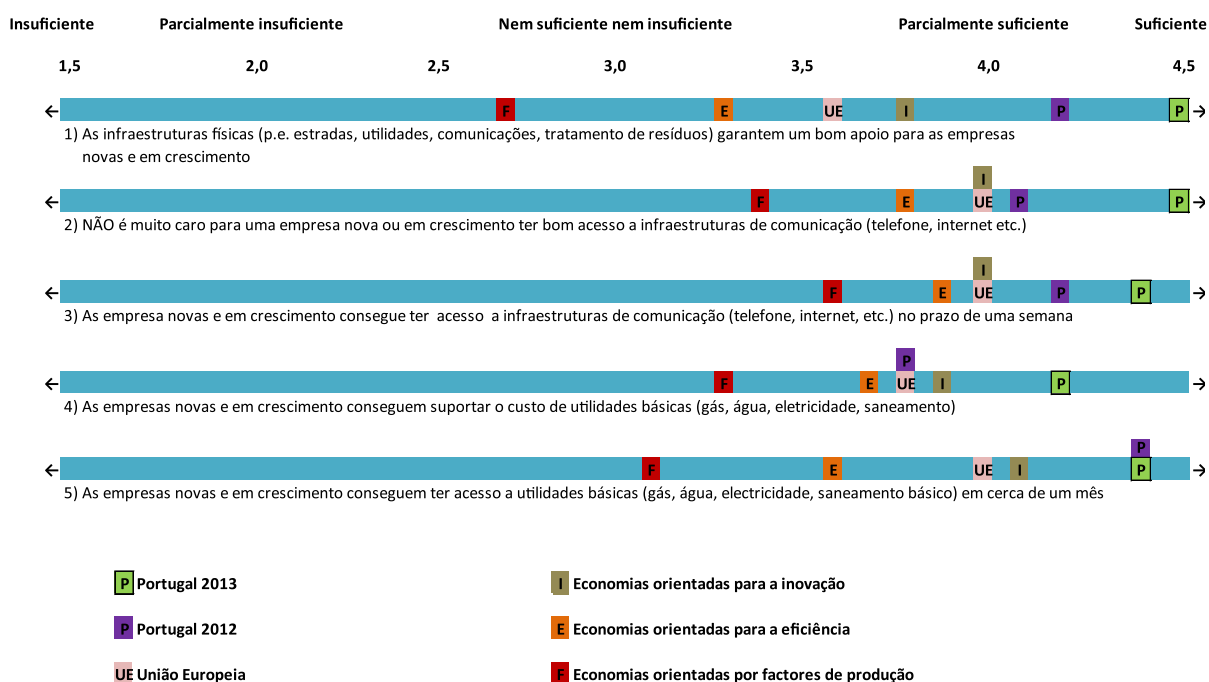


Figura 38: Avaliação da CEE Acesso a infraestruturas físicas

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

Em 2013, a condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas” foi a que obteve a apreciação mais positiva por parte dos especialistas nacionais, que destacam a generalidade da infraestrutura existente no país, cuja classificação média obtida é de 4,4. Com efeito, esta CEE apresenta avaliações globais positivas e muito favoráveis, à semelhança do que tem acontecido nas restantes edições do GEM Portugal. Tomando como referência o ano de 2012, as opiniões dos especialistas são, em 2013, mais favoráveis. Comparativamente aos especialistas na União Europeia e nos três tipos de economias considerados, os especialistas portugueses continuam a ser dos mais otimistas do universo GEM.

Todas as opiniões sobre as infraestruturas físicas, serviços e utilidades existentes no país são avaliadas de forma globalmente positiva, sendo o preço das utilidades básicas (como o gás, a água, o saneamento, etc.) o fator considerado de forma ligeiramente menos favorável.

Os especialistas nas economias orientadas por fatores de produção são, como seria expectável, os que avaliam de forma menos favorável esta CEE.

Ao longo dos últimos 10 anos, como expresso na Figura 39, as classificações desta CEE têm sido sempre positivas e com uma clara tendência crescente. Em termos gerais, reconhece-se que as infraestruturas físicas correspondem a uma área na qual há pouco a melhorar em Portugal no que toca ao fomento da atividade empreendedora.

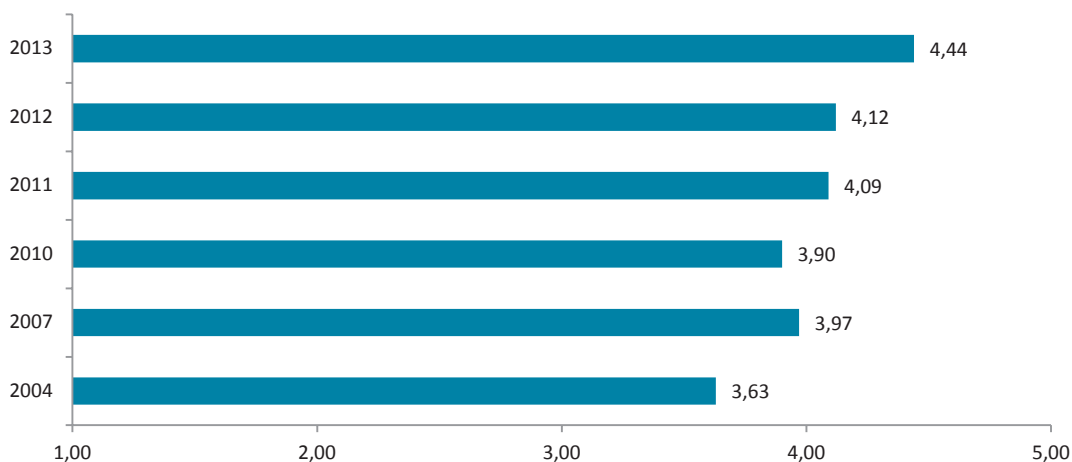


Figura 39: Evolução da classificação da CEE Acesso a Infraestruturas Físicas

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.2.2 Infraestrutura comercial e profissional

Esta condição estrutural analisa os serviços comerciais, de contabilidade e outros serviços jurídicos e institucionais, assim como a forma como estes intervêm na promoção e criação de novos negócios. Os resultados obtidos encontram-se apresentados na Figura 40.

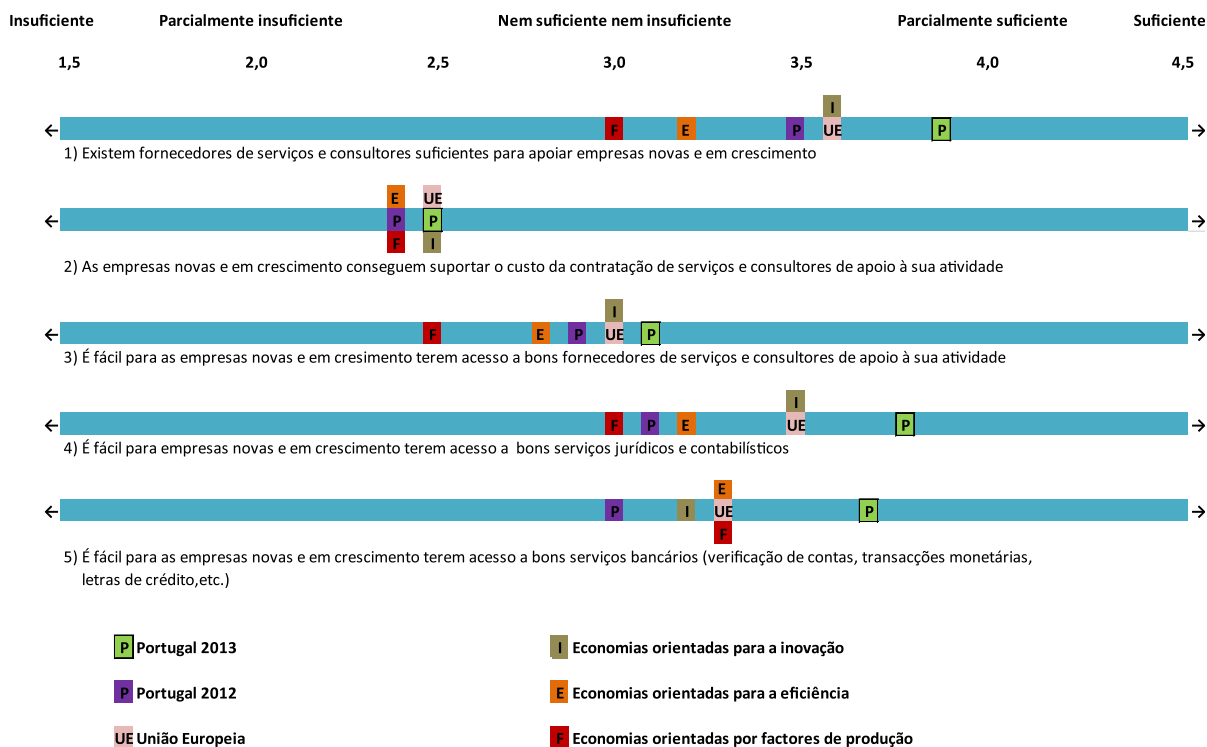


Figura 40: Avaliação da CEE Infraestrutura comercial e profissional

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

A Infraestrutura Comercial e Profissional obteve uma classificação média de 3,4 por parte dos especialistas nacionais, constituindo, segundo os mesmos, a segunda CEE mais favorável à atividade empreendedora no país, em 2013. Este resultado representa uma melhoria considerável em relação a 2012.

Neste domínio, o aspeto mais positivo (que, de resto, já o era em 2012) está associado ao reconhecimento da existência no país de serviços e consultores suficientes para apoiar as empresas novas e em crescimento. Para além disso, os especialistas destacaram a facilidade de acesso, por parte das empresas recém-criadas e em crescimento, a bons serviços jurídicos e contabilísticos, bem como a bons serviços bancários. Por oposição, o custo de acesso a estes serviços constitui um aspeto percecionado de forma menos positiva.

As economias orientadas por fatores de produção são as que se posicionam de modo mais negativo nesta CEE. Complementarmente, os especialistas portugueses, comparativamente aos especialistas na União Europeia e nas economias orientadas para a inovação e para a eficiência, posicionam-se de forma ligeiramente mais favorável.

Ao longo da última década, como ilustrado na Figura 41, a classificações têm alternado entre o marginalmente positivo e o marginalmente negativo, tendo o seu maior salto qualitativo sido registado exatamente entre 2012 e 2013.

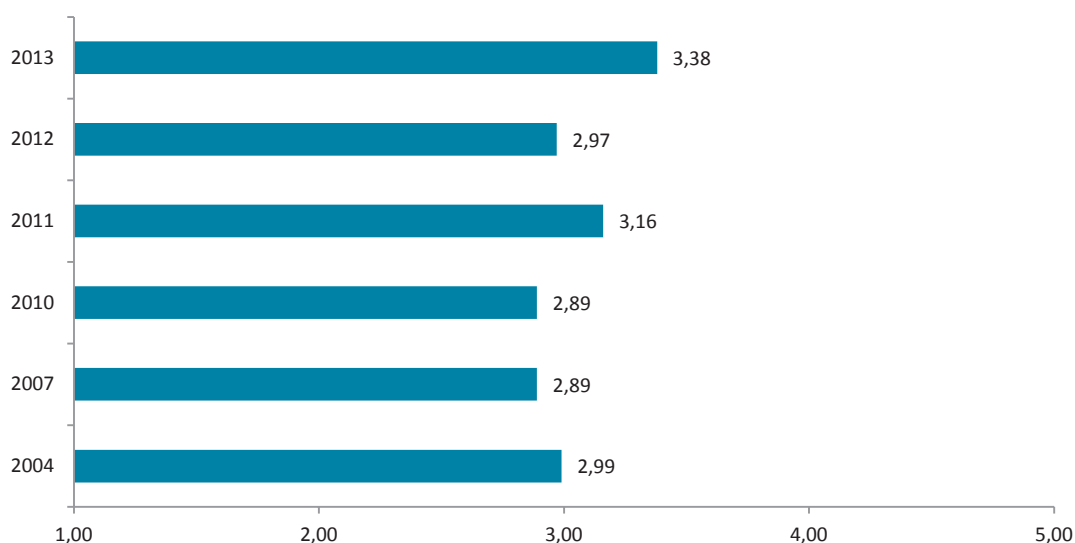


Figura 41: Evolução da classificação da CEE Infraestrutura Comercial e Profissional

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.2.3 Programas governamentais

A terceira CEE facilitadora analisa a existência de programas governamentais e o nível de apoio que estes dão à atividade empreendedora. Os resultados associados a esta condição estrutural são apresentados na Figura 42.

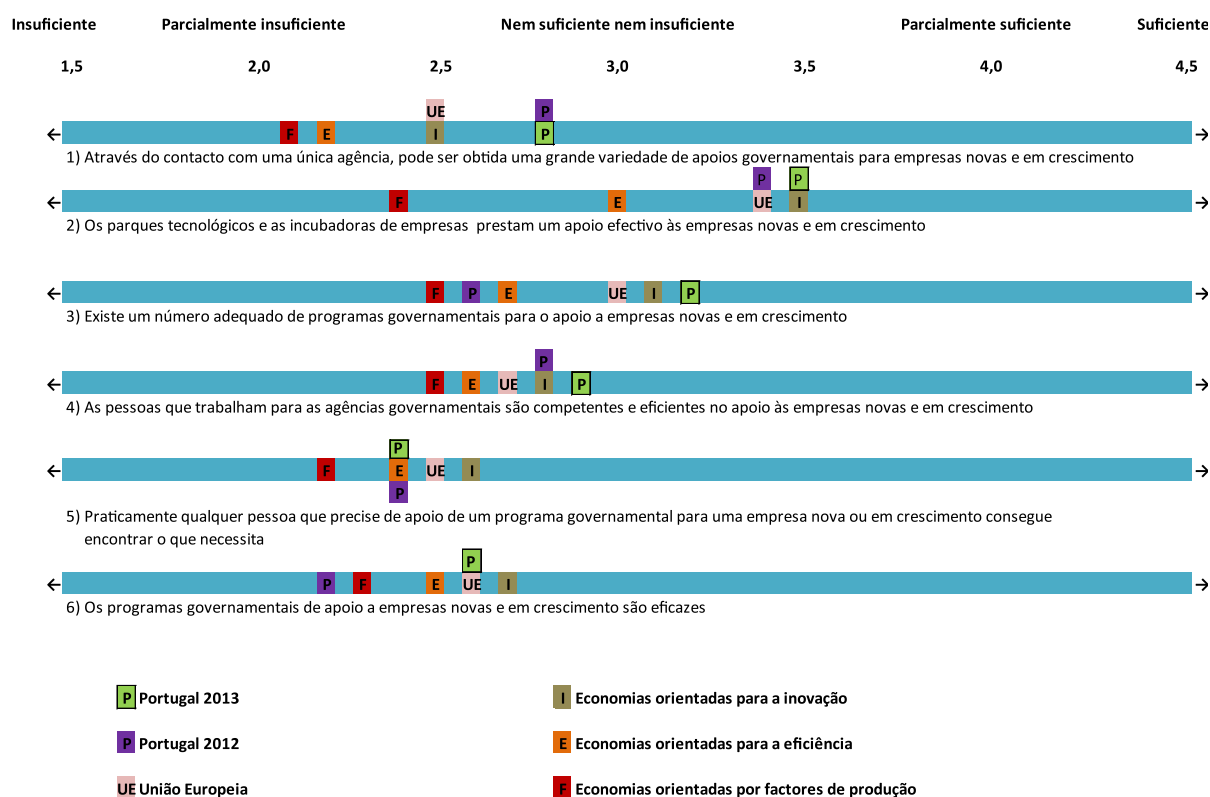


Figura 42: Avaliação da CEE Programas Governamentais

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

A CEE relativa aos Programas Governamentais atinge uma classificação de 2,9, assumindo os especialistas nacionais que o apoio destes programas à atividade empreendedora nacional não é suficiente nem insuficiente. Relativamente ao ano de 2012, no âmbito do qual se registou uma classificação de 2,7, observa-se uma ligeira melhoria.

Como ponto mais favorável destaca-se, por um lado, a existência de parques de ciência a tecnologia e incubadoras de empresas e, por outro lado, o número de programas de apoio disponíveis para empresas novas. Não obstante, a eficiência dos programas é criticada, bem como a sua acessibilidade e eficácia na assistência a quem a procura.

As opiniões dos especialistas portugueses encontram-se em consonância com as dos especialistas nas economias orientadas para a inovação, sendo que ambas são ligeiramente mais favoráveis do que as dos especialistas na UE e nos outros dois tipos de economias.

Como demonstrado na Figura 43, a avaliação desta CEE por parte dos especialistas tem tido um comportamento oscilatório mas tem estado sempre muito próximo de valores positivos.

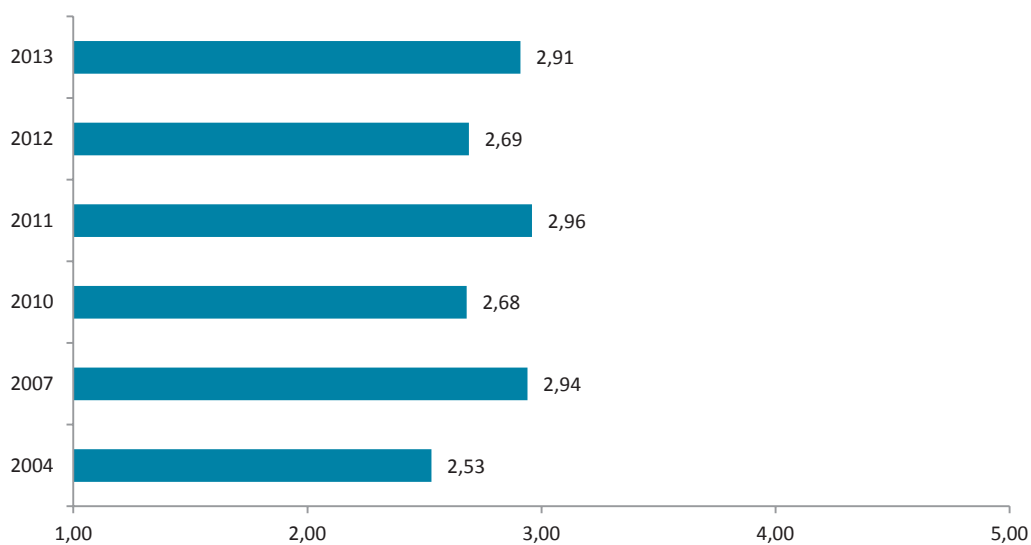


Figura 43: Evolução da classificação da CEE Programas Governamentais

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.3 Avaliação das Condições Estruturais intermédias

Foram consideradas CEE intermédias as três com classificação média intermédia obtida nos últimos 10 anos – Apoio Financeiro, Transferência de I&D, e Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada.

3.3.1 Apoio financeiro

A CEE relativa ao Apoio Financeiro contempla o nível de acessibilidade a fontes de financiamento para empresas novas e em crescimento, incluindo financiamentos privados e subsídios governamentais. A Figura 44 apresenta os resultados da avaliação desta condição.

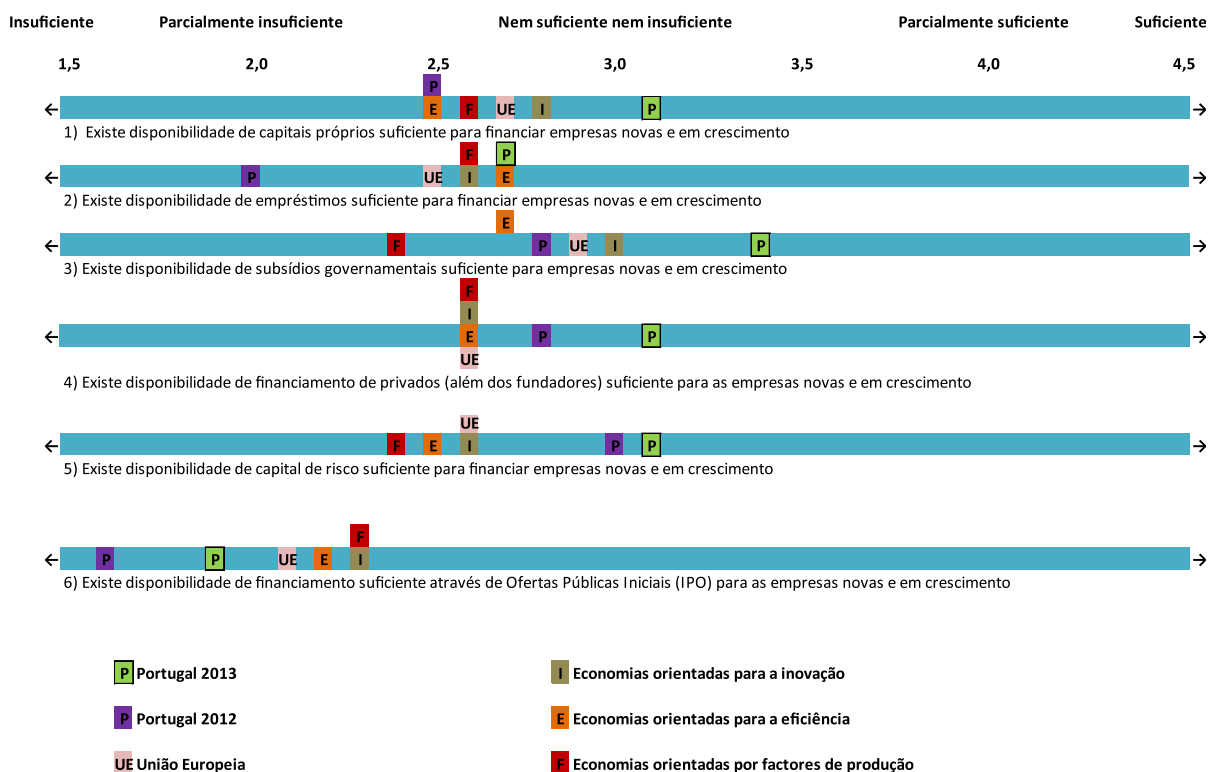


Figura 44: Avaliação da CEE Apoio Financeiro

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

Em 2013, os especialistas nacionais tendem a classificar o Apoio Financeiro num nível nem suficiente nem insuficiente (atribuindo-lhe uma classificação média de 2,9, que representa uma ligeira melhoria em relação ao valor registado em 2012, correspondente a 2,5).

Em matéria de Apoio Financeiro, todos os fatores analisados melhoraram significativamente em relação a 2012. Merecem especial destaque, neste contexto, a disponibilidade de subsídios governamentais, de capitais próprios, de financiamentos privados (para além dos fundadores) e de capital de risco para financiar empresas novas e em crescimento, que reúnem agora classificações superiores a 3,0. Neste contexto, o indicador avaliado de forma mais favorável prende-se com a disponibilidade de subsídios governamentais, considerado pelos especialistas um dos principais fatores para o fomento da atividade empreendedora em Portugal em termos de financiamento.

Pese embora esta melhoria global significativa, os especialistas nacionais continuam a considerar de forma menos favorável a disponibilidade de capital através de Ofertas Públicas Iniciais (IPO) para empresas novas e em crescimento.

Globalmente, é nas economias orientadas para a inovação que o apoio financeiro é avaliado de forma mais positiva pelos especialistas nacionais, seguindo-se as economias orientadas por fatores de produção e só depois as economias orientadas para a eficiência. Ainda assim, as classificações médias dos três tipos de economias e na União Europeia são inferiores à atingida por Portugal.

Ao longo dos últimos 10 anos, como expresso na Figura 45, as classificações desta CEE têm-se mantido em níveis negativos, embora, em alguns anos (nomeadamente 2007, 2011 e 2013) se tenham aproximado dos valores positivos. Novamente, não existe consistência na evolução da avaliação da CEE nem tão pouco se nota uma tendência clara.

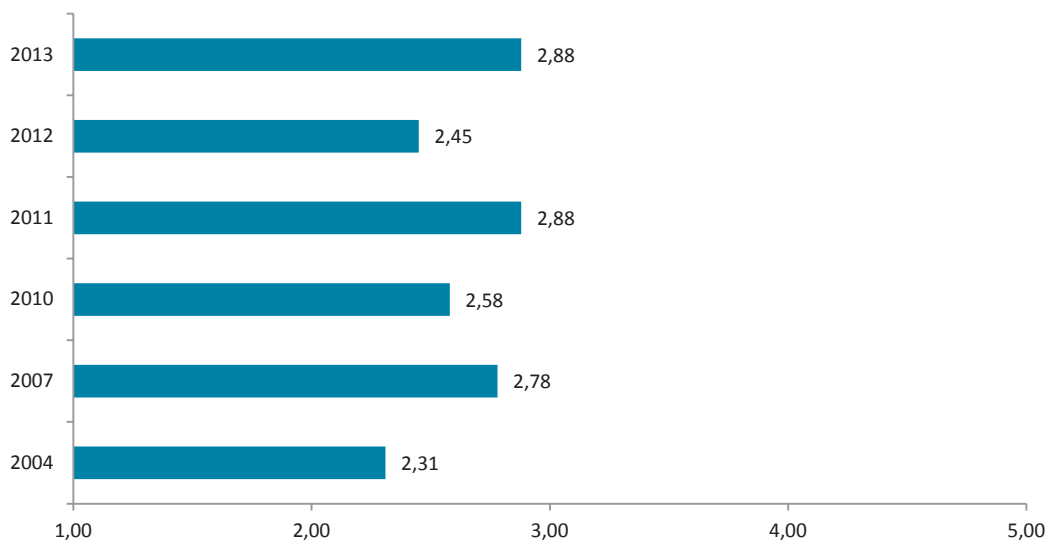


Figura 45: Evolução da classificação da CEE Apoio Financeiro

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.3.2 Transferência de investigação e desenvolvimento

A Transferência de I&D está relacionada com o impacto da I&D na criação de novas oportunidades de negócio que possam ser utilizadas por empresas recentes ou em crescimento. Os resultados associados a esta condição estrutural encontram-se apresentados na Figura 46.

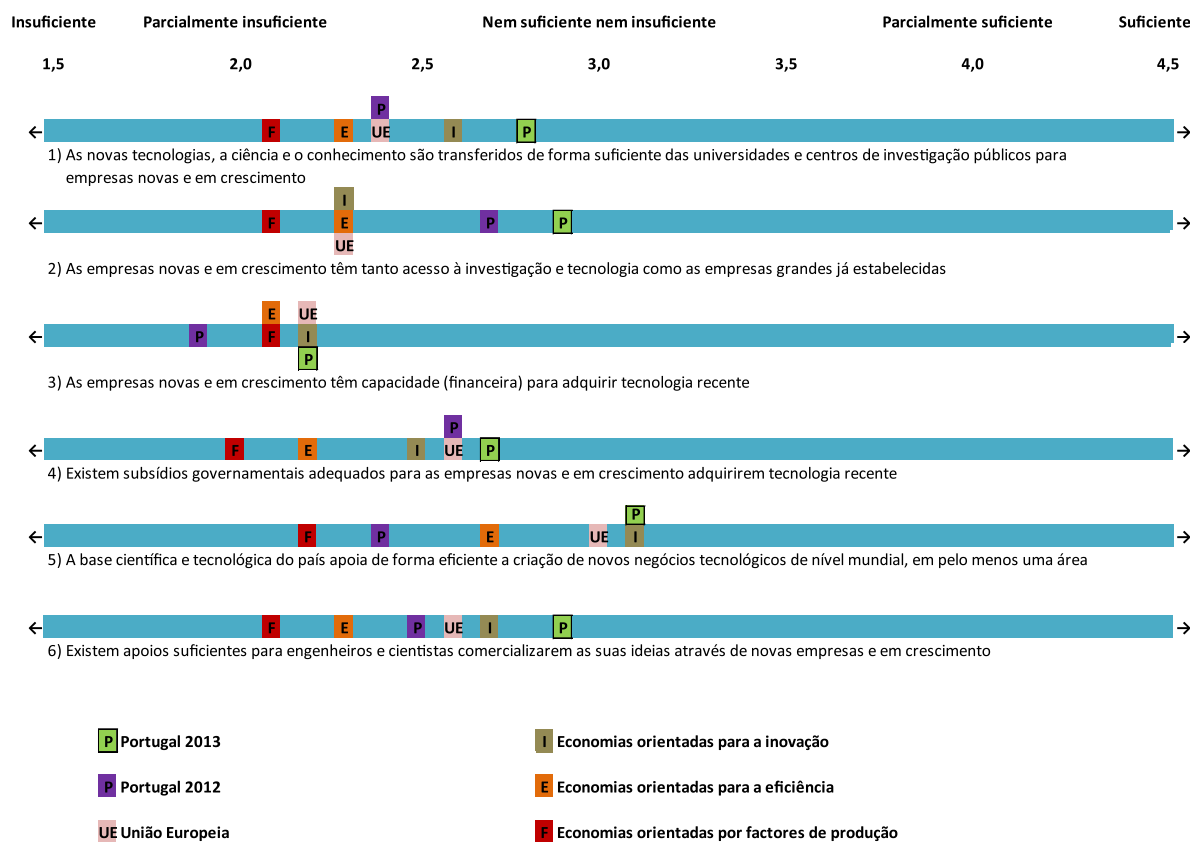


Figura 46: Avaliação da CEE Transferência de I&D

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

Os especialistas consideram que o apoio desta CEE na atividade empreendedora nacional se posiciona num nível nem suficiente nem insuficiente, tendo registado uma classificação média de 2,8. Ainda assim, verificou-se uma melhoria na apreciação global desta CEE face ao ano de 2012, no qual a média registada foi equivalente a 2,4.

Os fatores que foram avaliados de forma mais favorável pelos especialistas dizem respeito ao apoio eficiente prestado pela base científica e tecnológica do país à criação de novos negócios tecnológicos de nível mundial em pelo menos uma área, ao acesso igualitário à investigação e à tecnologia que consideram que as empresas novas, em crescimento e estabelecidas possuem, bem como aos bons apoios no domínio da comercialização de ideias para engenheiros e cientistas através de empresas recentes e em crescimento.

No entanto, os especialistas nacionais questionam até que ponto as empresas novas e em crescimento têm capacidade financeira para adquirir tecnologia recente, tendo sido este o fator avaliado de forma mais desfavorável.

No que diz respeito à avaliação desta CEE, as opiniões dos especialistas portugueses são mais positivas que as dos especialistas na UE e nas economias orientadas para a inovação, bem como nos restantes contextos em estudo.

Como observado na Figura 47, as classificações desta CEE têm também oscilado ao longo da última década sem atingirem um padrão distinguível, entre os valores de 2,41 e 2,76.

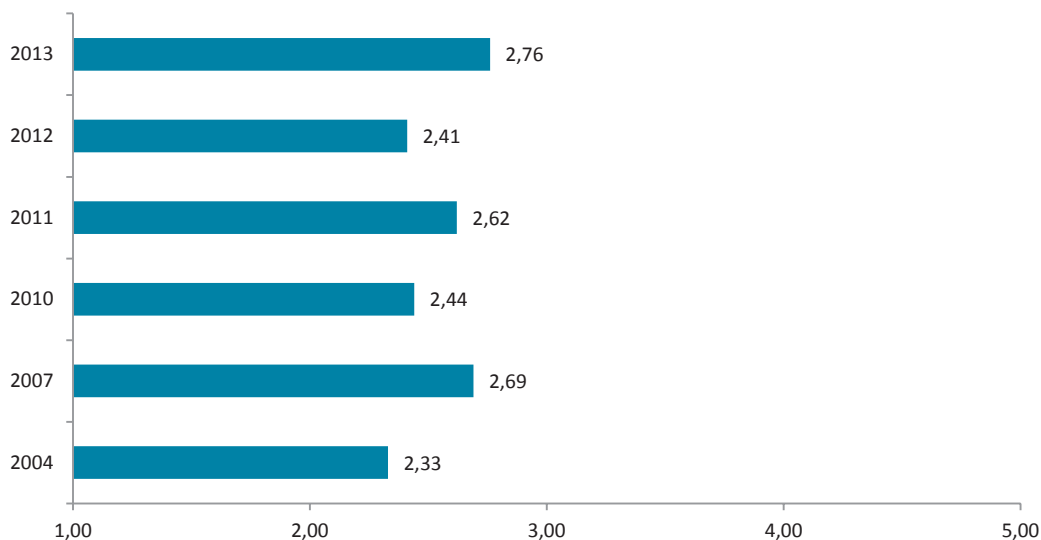


Figura 47: Evolução da classificação da CEE Transferência de Investigação e Desenvolvimento

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.3.3 Abertura do mercado/barreiras à entrada

Esta CEE analisa em que medida os acordos comerciais são difíceis de modificar, impedindo que as empresas novas e em crescimento compitam e vão substituindo os seus fornecedores e consultores. Esta condição estrutural analisa também a transparência do mercado e as políticas governamentais que estimulam a abertura do mesmo e o nível de competitividade das empresas. Os resultados encontram-se apresentados na Figura 48.

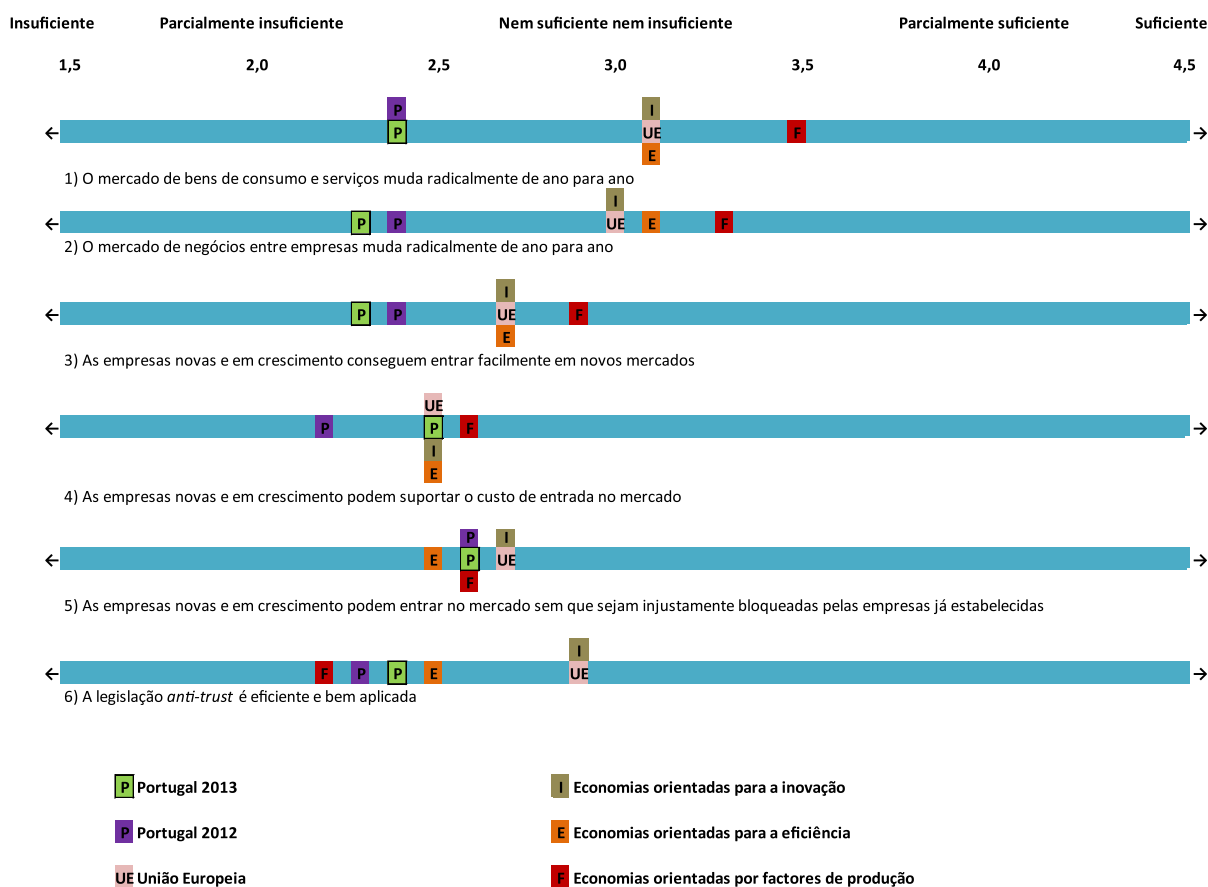


Figura 48: Avaliação da CEE Abertura do mercado/Barreiras à entrada

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

Os especialistas nacionais consideram que a realidade do país em matéria de Abertura do Mercado é, de um modo geral, parcialmente insuficiente. A classificação média atribuída à CEE é de 2,4, valor igual ao registado em 2012.

Os especialistas nacionais continuam a avaliar de forma pouco favorável a facilidade das novas empresas e em crescimento em entrar em novos mercados, bem como as mudanças anuais do mercado de negócios entre empresas. O indicador avaliado de forma mais favorável dentro desta CEE diz respeito à possibilidade de entradas das novas empresa e em crescimento no mercado, sem que sejam injustamente bloqueadas pelas empresas já estabelecidas.

Relativamente a esta CEE, os especialistas portugueses são mais pessimistas do que os seus congéneres nos três tipos de economias estudados e na UE.

Ao contrário do verificado para as duas restantes CEE consideradas intermédias, no caso da Abertura do Mercado os resultados da avaliação apresentam um carácter bem mais estável e revestem-se até de alguma estagnidade, como se observa na Figura 49.

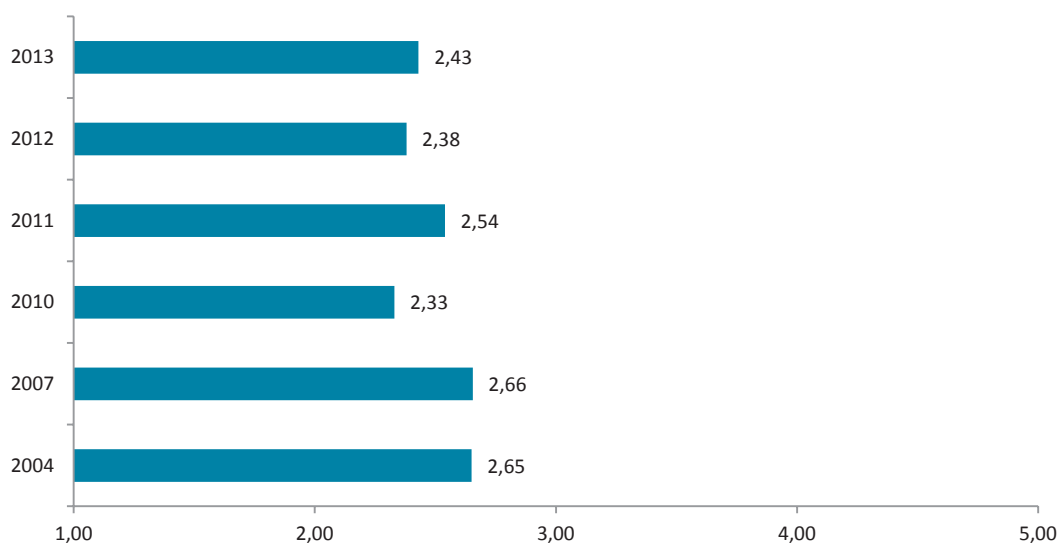


Figura 49: Evolução da classificação da CEE Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.4 Avaliação das Condições Estruturais limitadoras

Foram consideradas CEE limitadoras as três com classificação média mais baixa obtida nos últimos 10 anos – Educação e Formação, Políticas Governamentais e Normas Sociais e Culturais.

3.4.1 Educação e formação

A condição estrutural ligada à Educação e Formação analisa o grau de incorporação de conteúdos sobre o empreendedorismo nos diferentes níveis do sistema de ensino⁴, bem como o impacto da educação e formação na atividade empreendedora. Os resultados obtidos para esta condição estrutural encontram-se apresentados na Figura 50.

⁴ Ensino básico, secundário, superior, estudos pós-graduados e profissional.



Figura 50: Avaliação da CEE Educação e formação

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

Os especialistas nacionais consideram que a Educação e Formação no domínio do empreendedorismo tendem a posicionar-se, em 2013, num nível nem suficiente nem insuficiente (classificação média de 2,6). Em relação a 2012, verificou-se, contudo, uma melhoria considerável na apreciação global desta CEE (que apresentava naquele ano um classificação média de 2,2).

As apreciações menos favoráveis dos especialistas nacionais são dirigidas aos níveis de ensino básico e secundário, devido à insuficiente atenção dada ao empreendedorismo e à criação de novas empresas, bem como à formação sobre os princípios económicos do mercado. Não obstante, avaliam de forma mais positiva a oferta educativa superior nos domínios da gestão e de negócios.

Em geral, não existe uma clara predominância de nenhum dos três tipos de economia e do contexto da União Europeia em relação a esta condição estrutural. Ainda assim, vale a pena referir que os especialistas portugueses revelam-se menos críticos que os dos restantes contextos estudados.

A melhoria na avaliação registada em 2013 é uma quebra com uma tendência que se vinha a verificar desde 2010 e que

apontava no sentido da degradação progressiva da avaliação da educação e formação como condições para o fomento do empreendedorismo.

Como verificado na Figura 51, desde 2010, possivelmente com o dealbar das dificuldades económicas e financeiras no país e com o consequente desinvestimento na educação, as opiniões dos especialistas nacionais pioraram continuamente até 2012, recuperando apenas em 2013, ainda assim para valores inferiores aos máximos de 2007.

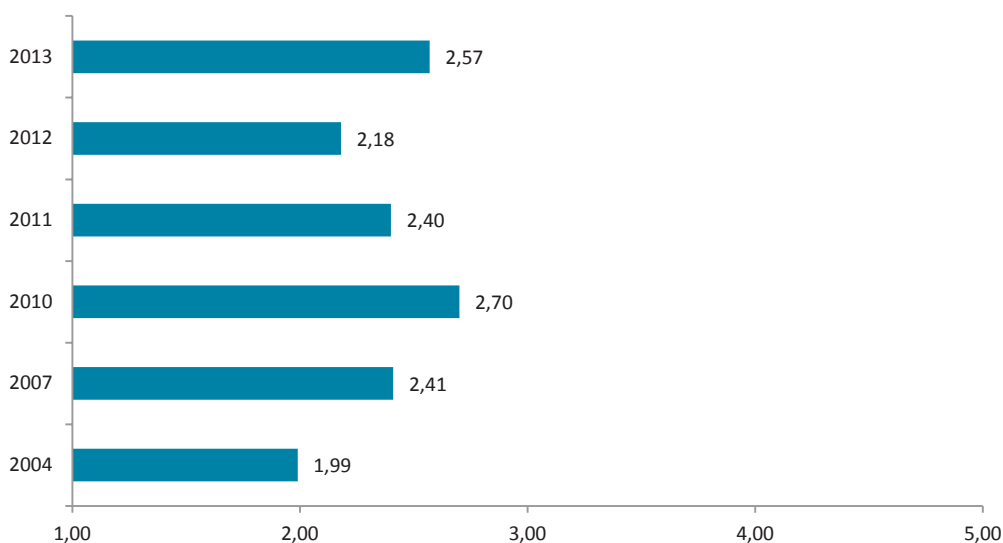


Figura 51: Evolução da classificação da CEE Educação e Formação

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.4.2 Políticas governamentais

Esta condição estrutural indica o grau em que as políticas governamentais relativas a impostos e regulamentações, assim como a sua respetiva aplicação são neutras⁵, no que diz respeito à dimensão das empresas, e/ou se estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento. Os resultados são apresentados na Figura 52.

⁵ Políticas que são neutras em termos da dimensão do negócio são aquelas que não tomam em consideração a dimensão do negócio aquando da aplicação de impostos e regulamentos (i.e., multinacionais e empresas pequenas são tratadas de igual modo).

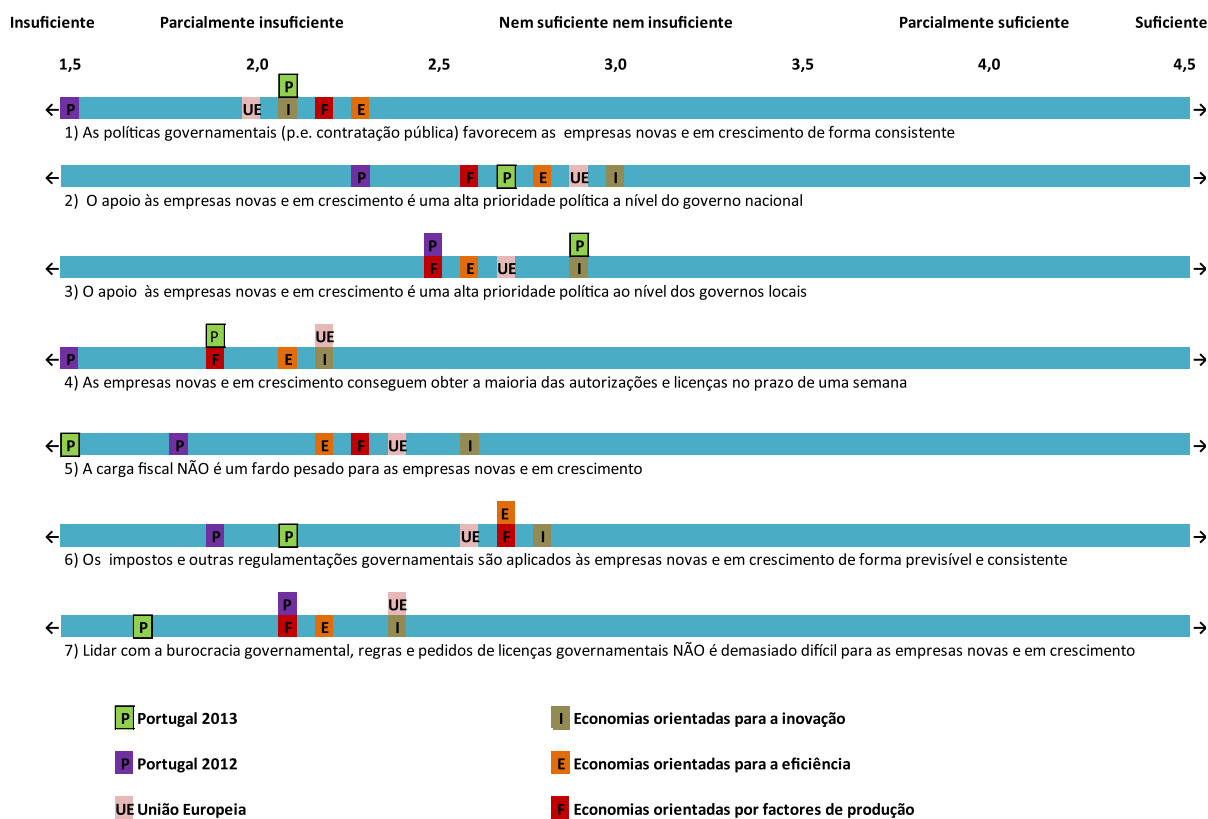


Figura 52: CEE Políticas Governamentais

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

Os especialistas nacionais consideram as Políticas Governamentais parcialmente insuficientes no apoio às empresas novas e em crescimento. A classificação média obtida para esta CEE foi de 2,1, o que apesar de representar uma pequena melhoria face ao ano de 2012 (e à classificação média de 1,9 obtida nesse ano), a coloca na posição mais negativa do GEM Portugal 2013.

Na opinião dos especialistas, a carga fiscal continua a ser um obstáculo preponderante para as empresas novas e em crescimento. Com efeito, a classificação média obtida para este indicador é de apenas 1,5 (a pior entre os sete fatores analisados no âmbito desta CEE), tendo inclusive registado uma pequena redução face a 2012.

Em simultâneo, a burocracia governamental é também classificada de forma bastante desfavorável (1,7), tendo igualmente registado um agravamento em relação ao ano anterior, bem como a morosidade de procedimentos administrativos diversos necessários à atividade das empresas, como autorizações e licenças (1,9).

Por seu lado, a importância dada pelos governos central e local ao apoio ao crescimento das empresas, constituem os fatores avaliados de forma mais favorável pelos especialistas nacionais.

As opiniões dos especialistas portugueses são as mais desfavoráveis, quando comparadas com as classificações médias das três economias consideradas e da União Europeia, sendo que estão particularmente desfasadas das opiniões dos especialistas nas economias orientadas para a inovação.

A Figura 53 mostra que as opiniões dos especialistas nacionais atingem valores bastante baixos no que toca à avaliação de Políticas Governamentais. O valor atingido em 2012 é especialmente baixo, sendo que esse foi um ano em que a austeridade imposta pelo governo foi particularmente penalizadora para a economia portuguesa.

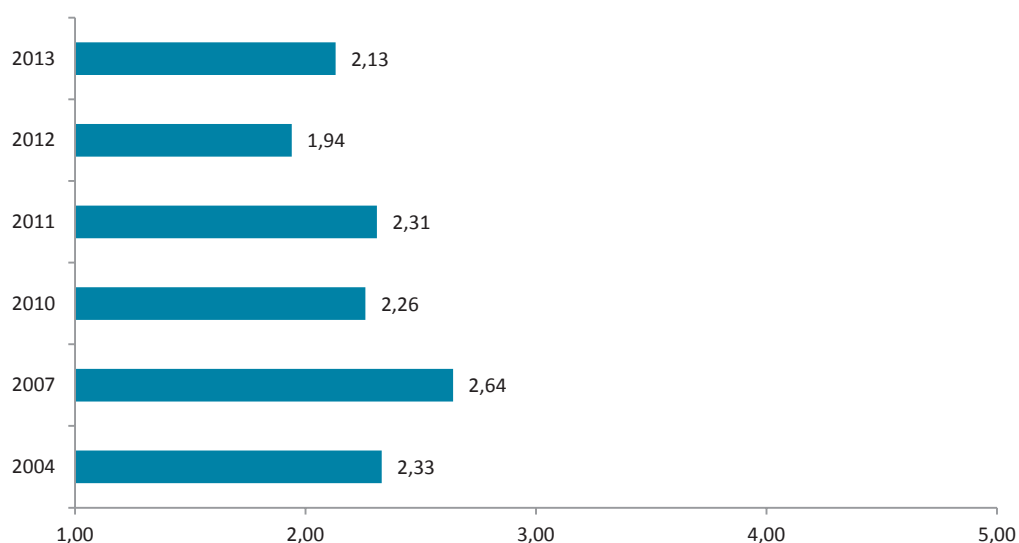


Figura 53: Evolução da classificação da CEE Políticas Governamentais

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

3.4.3 Normas sociais e culturais

Esta condição estrutural do empreendedorismo analisa a extensão na qual as normas sociais e culturais vigentes encorajam ou desencorajam ações individuais relacionadas com o empreendedorismo, assim como o grau de aceitação geral do empreendedorismo.

O espectro das normas sociais e culturais inclui uma multiplicidade de aspetos. A análise incide numa avaliação geral da relação entre a cultura nacional e o empreendedorismo, tal como ilustrado na Figura 54.

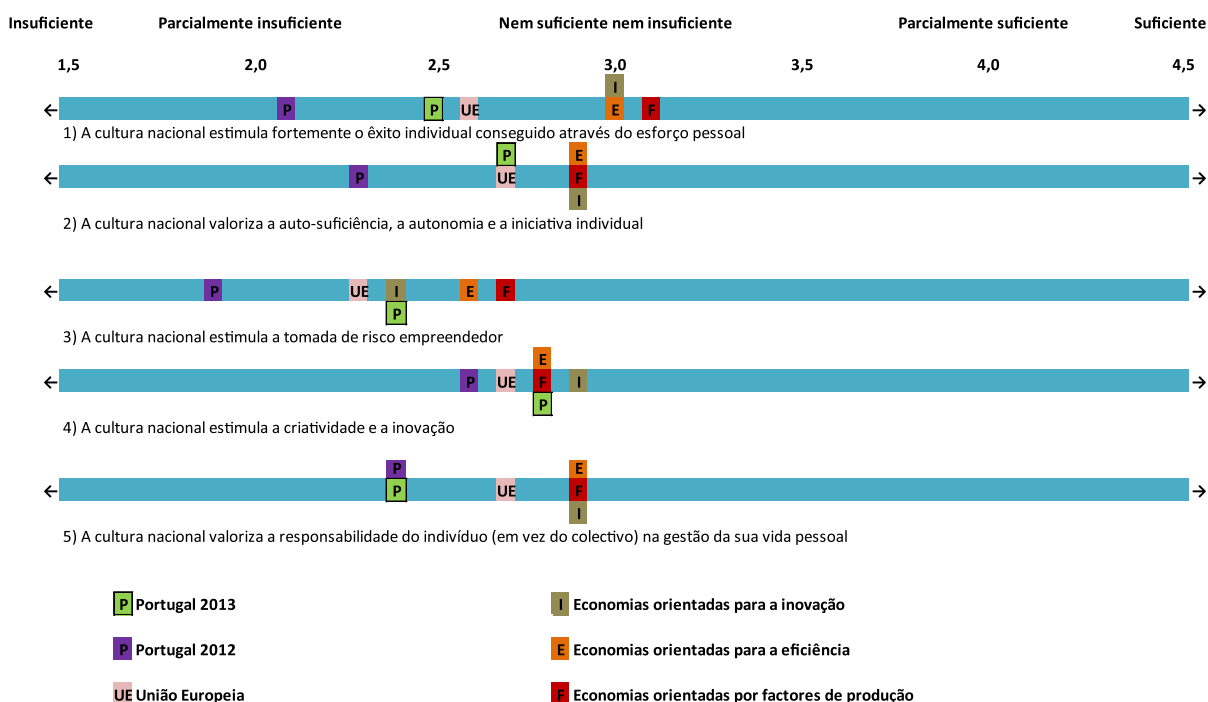


Figura 54: CEE Normas culturais e sociais

Fonte: Sondagem a Especialistas 2012 e 2013

De acordo com os especialistas nacionais, a cultura portuguesa está pouco orientada para a promoção da atividade empreendedora, tendo registado uma classificação média de 2,6. Ainda assim, valerá a pena assinalar que, em contraste com os resultados GEM obtidos para o início da década, esta já não é apontada como a principal condição estrutural inibidora da atividade empreendedora nacional. Comparativamente ao ano de 2012, verificou-se, inclusive, uma melhoria na avaliação dos especialistas nacionais relativamente a esta dimensão.

Em maior detalhe, refira-se que o estímulo que a cultura nacional promove à tomada de risco empreendedora é avaliado de forma particularmente negativa, ao passo que o fomento da criatividade e inovação por parte da sociedade é visto com um olhar menos crítico dentro desta condição estrutural.

Os especialistas portugueses continuam a avaliar de uma forma mais negativa que os seus congéneres nos diferentes tipos de economia as “Normas Sociais e Culturais” do país no que toca ao fomento do empreendedorismo. Em 2013, contudo, a opinião dos especialistas evoluiu favoravelmente, encontrando-se alinhada com a média obtida para os especialistas na União Europeia.

Como observado na Figura 55, a classificação atribuída pelos especialistas portugueses a esta CEE tem-se caracterizado por valores reduzidos, embora os mesmos tenham vindo a aumentar desde 2011. A maior consciencialização que começa a haver em Portugal para a importância da atividade empreendedora terá certamente uma influência importante nesta tendência recente.

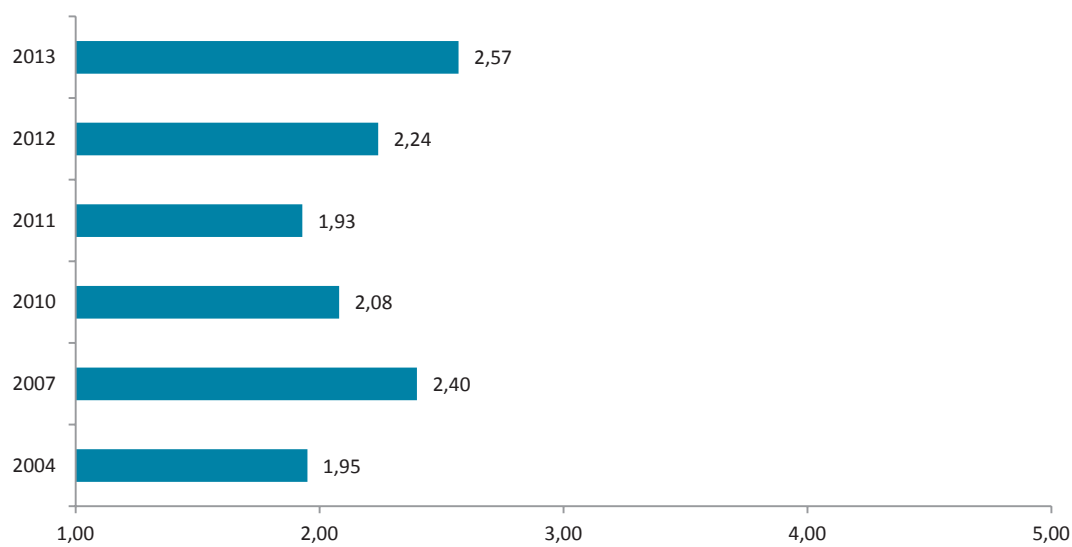


Figura 55: Evolução da classificação da CEE Normas Sociais e Culturais

Fonte: Sondagem a Especialistas 2004 a 2013

ANEXOS

GEM Portugal 2013

2004-2013: UMA DÉCADA DE EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

ANEXOS

Anexo I: Índice de tabelas e figuras

Tabelas

Tabela 1: Países participantes no GEM 2013	6
Tabela 2: Média da Taxa TEA por tipo de economia	22
Tabela 3: Evolução do posicionamento de Portugal em termos de taxa TEA	24
Tabela 4: Média da Taxa TEA por género e por tipo de economia	30
Tabela 5: Taxa TEA por faixa etária	31
Tabela 6: Média da Taxa TEA por nível de escolaridade e por tipo de economia	33
Tabela 7: Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Portugal (%) e por tipo de economia	34
Tabela 8: Cessação de atividade empreendedora	36
Tabela 9: Criação de postos de trabalho	40

Figuras

Figura 1: O processo empreendedor e as definições operacionais do GEM	4
Figura 2: Modelo GEM	7
Figura 3: Proporção da população adulta que considera possuir competências empreendedoras e que identifica oportunidades empreendedoras num futuro próximo	14
Figura 4: Evolução da proporção da população adulta que considera possuir competências empreendedoras	15
Figura 5: Evolução da proporção da população adulta que considera existir boas oportunidades de curto prazo para criação de negócios	15
Figura 6: Evolução das proporções de indivíduos que consideram possuir conhecimentos/competências necessárias para criar um negócio e que consideram existir boas oportunidades de curto prazo para criação do mesmo	16
Figura 7: Proporção da população adulta que seria impedida de iniciar um negócio por receio de falhar	17
Figura 8: Evolução da proporção da população adulta que seria impedida de iniciar um negócio por receio de falhar	17
Figura 9: Evolução da taxa de desemprego média anual em Portugal	18
Figura 10: Proporção da população adulta com intenções de iniciar um negócio nos próximos três anos	19
Figura 11: Evolução da proporção da população adulta com intenções de iniciar um negócio nos próximos três anos	19
Figura 12: Evolução das taxas de empreendedores intencionais, perceção de competências e perceção de oportunidades em Portugal	20
Figura 13: Taxa de Atividade Empreendedora <i>Early-Stage</i> (TEA)	21
Figura 14: Evolução da Taxa de Atividade Empreendedora <i>Early-Stage</i> (TEA)	23
Figura 15: Distribuição da Taxa TEA por setores de atividade	25
Figura 16: Evolução da atividade empreendedora por setor em Portugal	26
Figura 17: Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela necessidade	27
Figura 18: Evolução dos rácios oportunidade/necessidade como motivações para o empreendedorismo	28
Figura 19: Taxa TEA nas economias orientadas para a inovação do GEM 2013, por género	29

Figura 20: Evolução dos rácios empreendedores/empreendedoras	30
Figura 21: Evolução de incidência empreendedora por faixa etária em Portugal	32
Figura 22: Evolução de taxa de negócios estabelecidos	34
Figura 23: Processos de falência, insolvência e recuperação de empresas nos tribunais judiciais de 1ª instância, 1º trimestre	35
Figura 24: Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos por setores de atividade	35
Figura 25: Evolução de taxa de cessação de negócios	37
Figura 26: Principais razões para a desistência do negócio	38
Figura 27: Evolução dos motivos de cessação de negócios em Portugal	39
Figura 28: Evolução das perspetivas de criação de negócios em Portugal	41
Figura 29: Atividade empreendedora <i>Early-stage</i> orientada para a inovação	42
Figura 30: Evolução das perspetivas sobre novidade do produto ou serviço	43
Figura 31: Evolução das perspetivas sobre número de negócios concorrentes com oferta idêntica de produtos ou serviços	43
Figura 32: Avaliação das tecnologias utilizadas	44
Figura 33: Evolução das perspetivas sobre a idade das tecnologias utilizadas	45
Figura 34: Atividade empreendedora <i>Early-stage</i> orientada para a internacionalização	45
Figura 35: Evolução do nível de internacionalização dos negócios em função da proporção de clientes no estrangeiro	46
Figura 36: Avaliação das condições estruturais para o empreendedorismo	50
Figura 37: Classificações médias das CEE em Portugal 2004-2013	51
Figura 38: Avaliação da CEE Acesso a infraestruturas físicas	53
Figura 39: Evolução da classificação da CEE Acesso a Infraestruturas Físicas	54
Figura 40: Avaliação da CEE Infraestrutura comercial e profissional	54
Figura 41: Evolução da classificação da CEE Infraestrutura Comercial e Profissional	55
Figura 42: Avaliação da CEE Programas Governamentais	56
Figura 43: Evolução da classificação da CEE Programas Governamentais	57
Figura 44: Avaliação da CEE Apoio Financeiro	58
Figura 45: Evolução da classificação da CEE Apoio Financeiro	59
Figura 46: Avaliação da CEE Transferência de I&D	60
Figura 47: Evolução da classificação da CEE Transferência de Investigação e Desenvolvimento	61
Figura 48: Avaliação da CEE Abertura do mercado/Barreiras à entrada	62
Figura 49: Evolução da classificação da CEE Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada	63
Figura 50: Avaliação da CEE Educação e formação	64
Figura 51: Evolução da classificação da CEE Educação e Formação	65
Figura 52: CEE Políticas Governamentais	66
Figura 53: Evolução da classificação da CEE Políticas Governamentais	67
Figura 54: CEE Normas culturais e sociais	68
Figura 55: Evolução da classificação da CEE Normas Sociais e Culturais	69

ANEXO II: LISTA DE ESPECIALISTAS LIGADOS AO EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL

- **António Caetano**

ISCTE-IUL

- **António Murta**

Pathena

- **António Teixeira**

Inova-Ria

- **Carlos Brito**

Universidade do Porto e UPTEC, Parque de Ciência e Tecnologia da U. Porto

- **Carlos Nuno Alves de Oliveira**

Live | Antigo Secretário de Estado do Empreendedorismo, Competitividade e Inovação

- **Charles Buchanan**

Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD)

- **Dana Redford**

Plataforma para a Educação do Empreendedorismo em Portugal

- **Diamantino Fernando Azevedo Lopes**

Know Idea Consultants, Lda.

- **Dirk Elias**

Fraunhofer

- **Emir Sirage**

Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT)

- **Filipe Castro Soeiro**

Universidade Nova de Lisboa

- **Francisco Maria Balsemão**

Impresa

- **João Paulo Champalimaud**

Intercapital

- **João Vasconcelos**

Startup Lisboa

- **Joaquim José Borges Gouveia**

Universidade de Aveiro

- **Jorge Sales Gomes**

Brisa Inovação e Tecnologia

- **José Damião**

Madan Parque

- **José Martins**

NET, S.A., Business Innovation Center do Porto

- **Luís Laginha de Sousa**

NYSE Euronext Lisbon

- **Luís Mira da Silva**

Universidade de Lisboa

- **Manuel Laranja**

Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

- **Marco Catarino**

Beta - Sociedade de Capital de Risco, S.A.

- **Maria José Madeira Silva**

Universidade da Beira Interior

- **Mário Rui Silva**

Universidade do Porto

- **Miguel Barbot**

Velo Culture

- **Miguel Mira da Silva**

Universidade de Lisboa

- **Miguel Pina Martins**

Science4you, S.A.

- **Milton Sousa**

LEADERS2BE

- **Pedro Félix**

Associação Empresarial da Região de Santarém (Nersant)

- **Pedro Janela**

WYgroup

- **Ricardo Marvão**

Beta-i

- **Rogério Nogueira**

Instituto de Telecomunicações

- **Rui Coelho**

Invest Lisboa

- **Teresa Mendes**

Instituto Pedro Nunes

- **Tomé Canas**

Brisa Inovação e Tecnologia

- **Vítor Verdelho**

Universidade Católica Portuguesa

- **Walter Palma**

Caixa BI – Banco de Investimento