



Mestrado em Gestão

Especialização em Empreendedorismo e Inovação

**MORTALIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

Augusto Manuel Andrade Santos

Orientado por: Prof. Doutor Fernando António da Costa Gaspar

Évora

2011



“O que todos os empreendedores de sucesso revelam não é uma qualquer personalidade especial, mas um empenhamento pessoal numa prática sistemática de inovação. A inovação é a função específica do empreendedorismo, surja num negócio clássico, numa instituição pública, ou numa nova empresa criada numa garagem ou num quarto, ou na cozinha.” (Drucker, 1985)

i. Agradecimentos

Agradeço, de modo profundo e sincero, a todos aqueles que deram uma contribuição importante para que este trabalho fosse realizado.

Na elaboração desta dissertação, tive o privilégio, de contar com o apoio, orientação dialogante e disponibilidade do Senhor Professor Doutor Fernando António da Costa Gaspar, cuja orientação científica, sugestões e críticas, constituíram fontes de reflexão fundamentais para dar corpo a este trabalho. O meu muito obrigado.

Em segundo lugar, agradeço ao Professor Fernando Ferreira pela disponibilidade que demonstrou no esclarecimento de algumas dúvidas durante a elaboração deste trabalho, nomeadamente as relativas a métodos quantitativos.

Agradeço ao Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e Solidariedade Social pelo fornecimento de dados e da assistência útil.

Agradeço ainda aos colaboradores de todas as instituições públicas e privadas que foram, de uma ou outra forma, relevantes para a realização deste estudo, pelos elementos disponibilizados e pela imensa cordialidade e profissionalismo demonstrado.

Agradeço a todos os professores e colegas, pelo excelente trabalho e companheirismo demonstrado ao longo da minha formação académica, na transmissão de experiências e conhecimento, bem como no incentivo ao seu aprofundamento.

Não poderia deixar de enaltecer todo o apoio e incentivo prestado pelos meus familiares e amigos, sem o qual se tornaria difícil suportar a carga de trabalho subjacente à elaboração deste trabalho.

Por último gostaria de dedicar este trabalho à minha família, em especial aos meus filhos: Diogo, Carolina e Inês (a ordem é aleatória).

A todos muito obrigado.

ii. Resumo

O presente estudo tem como principal objectivo identificar quais os principais factores que contribuem para a “Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas Portuguesas”. Para tal, este trabalho, foi realizado a partir de revisão de literatura, onde se procurou compreender o conceito de empreendedorismo, sua evolução conceitual e as principais características das micro, pequenas e médias empresas. Sabendo que essas empresas, hoje, são responsáveis por grande parte dos empregos gerados e mantidos em Portugal.

Portugal é o país da Europa onde a vontade de empreender é a mais elevada. Os dados do Eurobarómetro (2009) para o empreendedorismo na Europa revelam que 62% dos portugueses gostariam de ser patrões de si mesmos, enquanto a média europeia se situam nos 45%.

O estado tem um papel fundamental no incentivo à actividade económica das PME, sobretudo numa lógica de criação de condições “amigas do negócio e das empresas”.

Contudo, há um outro facto que compromete um maior crescimento do número de empresas e, por conseguinte da economia, que consiste nos altos índices de mortalidade precoce de empresas.

Segundo dados fornecidos pelo IAPMEI, na economia portuguesa o peso de grandes empresas é reduzido, tendo estas, uma produtividade que ronda o dobro da produtividade das PME. Daqui se pode deduzir que o crescimento da produtividade não poderá fazer-se sem um substancial aumento da dimensão média das nossas empresas.

iii. Palavras-Chave

Empreendedorismo, negócios, gestão, inovação, criação de emprego, mortalidade e sobrevivência.

iv. Abstract

“Mortality of Small and Medium Portuguese companies”

This study has as main objective to identify what the main factors which contribute to the “Mortality of Small and Medium Portuguese companies”. That for, this work was done from literature review, which sought to understand the concept of entrepreneurship, its conceptual evolution and main characteristics of micro, small and medium enterprises. These companies are today are responsible for most of the jobs generated and maintained in Portugal.

Portugal is the European country where the will to undertake is the highest. Data from the Eurobarometer (2009) for entrepreneurship in Europe show that 62% of Portuguese would like to be their own bosses, while the European average will fall within 45%. The state has a key role in stimulating economic activity of SMEs, especially in the logic of creating the conditions "for friends and business enterprises." However, there is another fact that affects a growing number of larger companies and therefore the economy, which consists of the high mortality of companies. According to data provided by IAPMEI, the weight of large companies in Portuguese economy is reduced, and these have a productivity of around twice the productivity of SMEs. It can be inferred that productivity growth can not be without a substantial increase in the average size of our companies.

v. Keywords

Entrepreneurship, business, management, innovation, job creation, mortality and survival.

vi. Lista de abreviaturas

CAE - Ver.2.1 - Classificação de Actividades Económicas – Revisão 2.1

CAE – Ver.3 - Classificação de Actividades Económicas – Revisão 3

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

GEP/MTSS – Gabinete de Estratégia e Planeamento/Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

IAPMEI – Instituto de Apoio à Pequena e Média Empresa e à Inovação

INE – Instituto Nacional de Estatística

IPO – Ofertas públicas iniciais

IRN - Instituto dos Registos e Notariado

MEID - Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento

MRLM – Multivariadas de Regressão Linear Múltipla.

n.d. – Valor não disponível.

p.p. - Pontos Percentuais.

RNPC - Registo Nacional de Pessoas Colectivas

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SILEET - Sistema de Informação Longitudinal de Empresas, Estabelecimentos e Trabalhadores.

SPSS - Stastical Package for the Social Sciences.

VIF - Factor de Inflação da Variância

I. ÍNDICE

I. AGRADECIMENTOS	3
II. RESUMO	4
III. PALAVRAS-CHAVE	4
IV. ABSTRACT.....	5
V. KEYWORDS	5
VI. LISTA DE ABREVIATURAS.....	6
I. ÍNDICE.....	7
ÍNDICE DE ILUSTRAÇÕES.....	9
ÍNDICE DE TABELAS	11
1. INTRODUÇÃO	12
1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS	12
1.2 RAZÕES DA ESCOLHA DO TEMA	13
1.3 OBJECTIVOS E HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO	13
1.4 METODOLOGIA	15
1.5 FONTES	16
1.6 PRESSUPOSTOS CONCEITUAIS.....	16
1.7 CONCRETIZAÇÃO DO PROJECTO	17
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	18
2.1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	18
2.1.1 A importância do empreendedorismo.....	18
2.1.2 O Empreendedor.....	20
2.1.3 O Objecto de estudo.....	22
2.1.4 A importância da criação de empresas	27
2.1.5 Definição de micro, pequena e média empresa	30
3. MORTALIDADE DE EMPRESAS.....	35
3.1 ESTUDOS SOBRE MORTALIDADE DE EMPRESAS NO MUNDO	36
3.1.1 Creditreform	36
3.1.2 SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).....	37
3.2 ESTUDOS SOBRE MORTALIDADE DE EMPRESAS EM PORTUGAL.....	38
3.2.1 Instituto Nacional de Estatística.....	41
3.2.2 Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e da.....	48
Solidariedade Social (GEP/MTSS).....	48
3.2.3 Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento.....	53
3.2.4 eInforma.....	55
3.3. FACTORES QUE EXPLICAM A MORTALIDADE DAS PME – PORTUGUESAS:	57
4. METODOLOGIA.....	65
4.1 OS OBJECTIVOS DA INVESTIGAÇÃO	66
4.2 DEFINIÇÃO DAS HIPÓTESES DA INVESTIGAÇÃO	67
4.3 IDENTIFICAÇÃO DAS VARIÁVEIS.....	68
4.4 LIMITAÇÕES DO MÉTODO DA PESQUISA	71

5. ANÁLISE DE DADOS	72
5.1. A REGRESSÃO LINEAR MÚLTIPLA (MRLM).....	72
5.2. FORMULAÇÃO DO PROBLEMA E DEFINIÇÃO DO MODELO DE ANÁLISE.....	73
5.3 ANÁLISE DE REGRESSÃO	73
5.4 ANÁLISE DAS HIPÓTESES DA INVESTIGAÇÃO	85
5.4.1 Hipótese 1.....	85
5.4.2 Hipótese 2.....	88
5.4.3 Hipótese 3.....	89
5.4.4 Hipótese 4.....	90
5.4.5 Hipótese 5.....	92
5.4.6 Hipótese 6.....	93
5.4.7 Hipótese7.....	96
6. CONCLUSÃO	98
6.1 IMPLICAÇÕES TEÓRICAS	101
6.2 LIMITAÇÕES DO ESTUDO	103
6.3 FUTURAS INVESTIGAÇÕES	104
VII. GLOSSÁRIO	105
BIBLIOGRAFIA	107

Índice de Ilustrações

	Pág.
Ilustração 1 - Características dos Empreendedores segundo o sexo e a idade	28
Ilustração 2 - Representação das unidades empresariais do país	31
Ilustração 3 - Total de postos de trabalho criados pelas PME – Portuguesas	31
Ilustração 4 - Volume de negócios das PME – Portuguesas	32
Ilustração 5 - Distribuição das PME em Portugal por sector de actividade	33
Ilustração 6 - Empresas, segundo o escalão de antiguidade	39
Ilustração 7 - Distribuição percentual de empresas, segundo escalão antiguidade	40
Ilustração 8 - Taxa de natalidade por sector de actividade económica	43
Ilustração 9 - Taxas de sobrevivência dos nascimentos reais de empresas	44
Ilustração 10 - Taxas de sobrevivência dos nascimentos reais - sector de actividade	45
Ilustração 11 - Taxas de natalidade e de mortalidade de empresas	46
Ilustração 12 - Taxas de natalidade e de mortalidade por país da União Europeia	47
Ilustração 13 - Taxas de natalidade e de mortalidade pelos 8 país da União Europeia	47
Ilustração 14 - Evolução anual do Stock de Empresas	50
Ilustração 15 - Total de constituições e extinções de empresas em Portugal	53
Ilustração 16 - Empresas com risco elevado	56
Ilustração 17 - Diplomados do ensino superior nacional – anual	59
Ilustração 18 - Factores de risco	60
Ilustração 19 - Factores que explicam as dificuldades para começar um negócio	61
Ilustração 20 - Falta de apoio financeiro	61
Ilustração 21 - Falta de apoio financeiro nos países GEM 2007	62
Ilustração 22 - Complexidade administrativa nos países GEM 2007	63
Ilustração 23 - Complexidade administrativa	64
Ilustração 24 - Risco de ter uma falha pessoal	64
Ilustração 25 - Encerramento de Empresas	71
Ilustração 26 - Histograma da variável dependente	82
Ilustração 27 - Gráfico de resíduos parcial	83
Ilustração 28 - Gráfico de resíduos estandardizado	83
Ilustração 29 - Gráfico de resíduos estandardizado	84

Ilustração 30 - Gráfico de resíduos estandarizado	84
Ilustração 31- As 4 principais motivações consideradas de grande importância	87
Ilustração 32 - Motivações para a fundação da empresa por grau de importância	88
Ilustração 33 - Financiamento do arranque da empresa	89
Ilustração 34 - Origem das formas de aconselhamento para a fundação da empresa	90
Ilustração 35 - Formação específica auxiliar à fundação da empresa	91
Ilustração 36 - Tipos de cooperação com outras empresas	91
Ilustração 37 - Mercados destino dos produtos/serviços vendidos pela empresa	92
Ilustração 38 - Obstáculos na fundação da empresa por grau de importância	93
Ilustração 39 - Obstáculos ao desenvolvimento da actividade empresarial	94
Ilustração 40 - Os 4 principais obstáculos na fundação da empresa	95
Ilustração 41 - Os 4 principais obstáculos na fundação da empresa por experiência	96
Ilustração 42 - Obstáculos na venda de produtos/serviços por grau de importância	97

Índice de Tabelas

	Pág.
Tabela 1 - Análise dos principais motivos para o insucesso das empresas	23
Tabela 2 - Empresas, estabelecimentos e pessoas ao serviço	33
Tabela 3 - Empresas, estabelecimentos e pessoas ao serviço ao NUT II	34
Tabela 4 - Empresas e estabelecimentos por escalão de dimensão, segundo o ano	34
Tabela 5 - Factores que explicam a mortalidade de empresas	38
Tabela 6 - Principais variáveis por sector de actividade económica	42
Tabela 7 - Evolução anual do stock de empresas	49
Tabela 8 - Evolução anual da criação e extinção de postos de trabalho	51
Tabela 9 - Taxas de natalidade, mortalidade e de natalidade líquida, por escalão	52
Tabela 10 - Empresas com risco elevado	56
Tabela 11 - Diplomados do ensino superior nacional – anual	59
Tabela 12 - Formulação do Modelo em Análise	69
Tabela 13 - Variáveis utilizadas no estudo	70
Tabela 14 - Legenda das variáveis utilizadas no estudo	70
Tabela 15 - Variáveis incluídas no modelo	74
Tabela 16 - Resumo do Modelo 1	75
Tabela 17 - Análise regressiva, nas amostras N°Lic, Tx_Infl e PME	75
Tabela 18 - Análise regressiva, com tabelas originais dos coeficientes	76
Tabela 19 - Análise regressiva, variáveis excluídas	77
Tabela 20 - Análise regressiva, diagnóstico de colinearidade	78
Tabela 21 - Análise regressiva, tabelas originais dos resíduos	78
Tabela 22 - Variáveis incluídas no modelo 2	79
Tabela 23 - Resumo do Modelo 2	79
Tabela 24 - Análise regressiva, nas amostras Tx_Infl e Ano	79
Tabela 25 - Análise regressiva, com tabelas originais dos coeficientes	80
Tabela 26 - Análise regressiva, com tabelas das variáveis excluídas	80
Tabela 27 - Análise regressiva, diagnóstico de colinearidade	81
Tabela 28 - Análise regressiva, tabelas originais dos resíduos	81
Tabela 29 - Distribuição de frequências e medidas de localização	85

1. INTRODUÇÃO

1.1 Considerações iniciais

Nos últimos tempos, temos vindo a conviver com a crescente proliferação de cenários alarmistas, com o aumento do desemprego, a crise do sistema financeiro e consequentemente agravamento das condições económico-sociais das populações.

Nestes tempos de incerteza, os líderes das nações deverão chamar a si a efectiva condução dos seus desígnios, semeando ventos de mudança e promovendo políticas que promovam o crescimento e a sustentabilidade dos seus modelos de governação, que deverão sempre passar pela promoção de um ambiente político, jurídico, económico e social que potencie a proliferação da iniciativa privada e amenize fenómenos de desinvestimento empresarial.

O crescimento económico de qualquer país depende da capacidade que esse país tem, em criar empresas capazes de sobreviver.

Em Portugal as pequenas e médias empresas (PME), são a base estrutural da economia nacional, mas o nível de conhecimento disponível sobre esta realidade é ainda reduzido, especialmente em termos de qualidade.

Neste contexto e, segundo dados fornecidos pelo instituto de apoio à pequena e média empresa e à inovação (IAPMEI), as PME Portuguesas representam 99,6% das unidades empresariais, são responsáveis por 75% do emprego criado no sector privado. Assim sendo, o futuro económico do país está, obviamente, muito dependente destas empresas, da sua capacidade produtiva, da sua capacidade inovadora e da sua capacidade para exportar bens e serviços com valor acrescentado.

O tema desta dissertação é a mortalidade das PME portuguesas, foi realizado através duma análise descritiva e quantitativa dos dados fornecidos pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento/Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (GEP/MTSS) e pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), em que será baseada numa série de indicadores em todas as Actividades Económicas (CAE Ver 3.), através do inquérito aos Factores de Sucesso das Iniciativas Empresariais e que foi realizado entre o último trimestre de 2005 e o primeiro de 2006, tendo por base uma amostra representativa de todas actividades económicas. O inquérito foi dirigido aos fundadores das empresas que iniciaram a actividade em 2002, e permaneciam activas em 2005.

Esta análise tem sido amplamente utilizada por “pesquisadores” com uma abordagem para a compreensão das determinantes da criação/constituição de novas empresas e auto-emprego em Portugal, bem como os efeitos positivos que a actividade empresarial pode ter numa região, em termos de aumento de produtividade, estimulando a inovação e criação de novas oportunidades de emprego e de riqueza.

1.2 Razões da escolha do tema

Pela manifesta escassez de estudos sobre a sobrevivência de jovens empresas em Portugal e pelo momento económico que actualmente se vive, consubstanciado numa das maiores crises económicas de sempre, justifica-se a relevância e interesse do presente estudo, dada a emergente necessidade de respostas adequadas, que permitam a Portugal retomar o caminho de convergência, rumo aos padrões médios de crescimento económico da União Europeia. A concretização deste estudo interessará a todos aqueles que pretendam abordar a temática da “Mortalidade das PME em Portugal”.

1.3 Objectivos e hipóteses de investigação

Em termos gerais, os objectivos deste trabalho consistem em estudar os factores que explicam a mortalidade das PME portuguesas.

Estudar os factores que explicam a mortalidade das PME portuguesas é relevante para os empresários, pois há uma preocupação por parte deles serem bem sucedidos, de forma que o seu negócio seja lucrativo e que se desenvolva satisfatoriamente. Além disso, este tema é também relevante, principalmente para os futuros empreendedores, que conhecem as teorias de gestão, mas não conhecem a realidade do dia-a-dia das empresas no mercado, e, nesse caso, é de grande interesse que uma análise desta natureza seja feita a partir de estudos já realizados.

As preocupações subjacentes à presente investigação, estão materializados nos objectivos e nas hipóteses de investigação que se encontram desenvolvidas no quarto capítulo, da presente dissertação.

Relativamente ao tema em análise, existem poucos estudos teóricos sobre este assunto, pelo que é nosso objectivo aplicar e integrá-los às Pequenas e Médias Empresas.

Assim com base nesta preocupação, o objectivo primário deste estudo será equacionar as variáveis determinantes que se enquadram ou não, com as sugestões desenvolvidas e teorizadas pelas diversas literaturas especializadas.

Parece-nos importante abordar este tema da mortalidade de empresas, tendo no entanto o cuidado de formular algumas questões, para a qual esperamos obter resposta.

Com este fim, enunciaremos as seguintes hipóteses de trabalho:

Hipótese 1) Existe uma influência negativa do nível de escolaridade dos empreendedores no encerramento de empresas estudadas;

Hipótese 2) Existe uma influência negativa sobre as motivações para a fundação da empresa por grau de importância no encerramento de empresas;

Hipótese 3) A dificuldade de acesso ao crédito não foi um factor que contribui para o encerramento de empresas;

Hipótese 4) Existe uma influência negativa na origem de aconselhamento para a fundação da empresa no encerramento de empresas;

Hipótese 5) Os mercados destino dos produtos/serviços vendidos pela empresa não foi um factor que contribui para o encerramento de empresas;

Hipótese 6) A dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo não foi factor que contribui para o encerramento de empresas;

Hipótese 7) Existe uma influência negativa com o grau de experiência do empresário fundador no encerramento de empresas.

1.4 Metodologia

Como forma de apoiar o estudo das hipóteses formuladas, no âmbito deste estudo, foi desenvolvido um modelo explicativo que inclui uma variável independente, um conjunto de características associadas ao contexto, assinalados na literatura.

A partir da revisão bibliográfica, foi possível definir as variáveis que se pretende estudar e, classificar os factores que estudam a mortalidade das pequenas e médias empresas.

A recolha dos dados, foi efectuada de maneira que as pesquisas bibliográficas e documentais fossem organizadas através da selecção, leitura e reflexão dos textos e informações obtidas, dando prioridade àquelas que tenham uma forte relação com o objecto de estudo.

Os dados recolhidos foram alvo de tratamento estatístico e adequado de forma a testar as hipóteses formuladas. Para além do recurso às técnicas básicas da estatística descritiva recorremos a técnicas da estatística multivariada:

- i) Técnicas multivariadas de regressão linear múltipla (MRLM), que permitem analisar simultaneamente relações entre três ou mais variáveis em que a variável dependente Y é função de mais que uma variável independente X ;
- ii) Técnicas para testar a igualdade entre médias de grupos nomeadamente a ANOVA.

Por último, procuramos confrontar os dados recolhidos, com as formulações teóricas no sentido de identificarmos ou não acções de desenvolvimento.

Para além das técnicas e instrumentos referidos, recorremos à análise documental através de um inquérito aos factores de sucesso das iniciativas empresariais que foi realizado entre o último trimestre de 2005 e o primeiro de 2006, tendo por base uma amostra representativa de todas actividades económicas. O inquérito foi dirigido aos fundadores das empresas que iniciaram a actividade em 2002, e permaneciam activas em 2005.

Dos resultados obtidos destacam-se três perspectivas de análise: o perfil do empresário, a caracterização das condições de arranque das novas empresas e os obstáculos identificados pelo empresário, no momento de arranque e no posterior desenvolvimento da actividade da empresa.

1.5 Fontes

Segundo Gaspar (2008), as fontes de informação pela sua finalidade podem ser primárias ou secundárias e, pela sua origem, podem ser internas ou externas. Neste trabalho, serão utilizados fontes secundárias, para análise documental como para a recolha de dados quantitativos, diversos tipos de documentação.

Trata-se de um tema da mortalidade de jovens empresas que, deste modo são utilizados como fonte principal estudos e trabalhos efectuados pelos seguintes organismos:

- a) Publicações do Instituto Nacional de Estatística (INE);
- b) Dados quantitativos fornecidos pelo INE sobre a criação e o encerramento de empresas;
- c) Dados quantitativos fornecidos pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento / Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (GEP/MTSS);
- d) Dados quantitativos fornecidos pelo Coface Serviços Portugal;
- e) O site do INE na internet infoline;
- f) Bibliografia diversa sobre o tema do empreendedorismo em geral;
- g) Estudos realizados pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e pelo Instituto de Apoio à Pequena e Média Empresa e à Inovação (IAPMEI);
- h) Relatórios realizados pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento/Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (GEP/MTSS).

1.6 Pressupostos conceituais

Este estudo parte do pressuposto conceitual de que a mortalidade de pequenas e médias empresas não acontece apenas como uma fase natural do seu ciclo de vida. As turbulências do ambiente empresarial têm aumentado trazendo cada vez mais desafios para a sobrevivência das empresas.

Neste contexto, a mortalidade pode ser também resultado de uma série de factores ligados ao empreendedor, à empresa ou ao ambiente externo que podem acelerar o processo de morte da empresa.

1.7 Concretização do projecto

Tendo em conta os aspectos anteriormente referidos, o presente trabalho é inovador dado que: (a) foram realizados poucos trabalhos desta natureza em Portugal; (b) o método de investigação proposto, obedece a padrões de investigação internacionalmente aceites.

Este trabalho desenvolve-se em seis capítulos:

No primeiro capítulo inclui uma introdução ao tema da dissertação, as razões da escolha do tema, qual o seu objectivo quais as fontes utilizadas para investigação do tema proposto e, por último, a concretização do projecto;

No segundo capítulo da presente dissertação procuramos definir o enquadramento teórico, uma revisão bibliográfica, que delimita o tema a partir do contributo teórico de autores de empreendedor e o objecto de estudo do trabalho.

No capítulo 3, procuramos caracterizar a mortalidade de empresas com os principais factores que contribuem para a mortalidade das PME portuguesas, segundo os relatórios GEM (2007) e o Eurobarómetro (2004), e estudos realizados sobre a mortalidade de empresas no mundo e em Portugal;

No capítulo 4, apresentamos a metodologia com os objectivos da investigação, a caracterização das variáveis, a formulação da hipóteses de investigação, modelo conceitual de pesquisa e as limitações do método da pesquisa;

No quinto capítulo, é analisada a questão de fundo, à luz dos dados recolhidos, que são analisados e relacionados com as hipóteses formuladas, com o objectivo de demonstrar as relações que existem entre as variáveis em análise e testar o modelo e as hipóteses adoptadas;

No capítulo seis apresentamos as conclusões finais do estudo e o grau de concretização dos objectivos, limitações do estudo e o capítulo termina com sugestões para futuras investigações.

O trabalho termina com as referências bibliográficas sobre as quais se baseia a fundamentação, desenvolvimento e realização deste estudo.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Revisão Bibliográfica

2.1.1 A importância do empreendedorismo

A importância do estudo do empreendedorismo é desenvolvido por diversos autores.

A palavra empreendedorismo foi utilizada pelo economista Joseph Schumpeter em 1934 como sendo uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações. Mais tarde, em 1967 com Keneth E. Knight e em 1970 com Peter Drucker foi introduzido o conceito de risco, uma pessoa empreendedora precisa arriscar em algum negócio. E em 1985 com Gifford Pinchot foi introduzido o conceito de Intra-empendedor, uma pessoa empreendedora mas dentro de uma organização.

Uma das definições mais aceites de empreendedorismo, é dada por Robert Hirsch, em seu livro “Empreendedorismo”, segundo ele, empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as recompensas: da satisfação económica e satisfação pessoal.

Sarkar (2007), afirma que a promoção de um espírito empreendedor e de inovação não é mais uma opção de Portugal. É uma necessidade primordial. E para promover o empreendedorismo no país, temos não só de perceber «como» promover as boas práticas dos outros países, mas também de perceber a inovação e usá-la como uma ferramenta do empreendedor.

Para Timmons (1994), o empreendedorismo é uma revolução silenciosa que será para o Século XXI mais do que a revolução industrial representou para o século XX.

Para Gaspar (2006), o empreendedorismo assume no desenvolvimento das economias actuais uma importância acrescida por quatro motivos:

- Contribuir para a criação do emprego;
- Contribuir para a inovação;
- Aumento e criação de riqueza;
- Contribuir para o desenvolvimento da economia e da sociedade.

Stevenson et al (2006), investigador da Harvard Business School, reforçou a definição de empreendedorismo centrando-a na oportunidade, durante estudos efectuados para determinar o que distingue uma gestão empreendedora, das formas mais comuns de gestão administrativa. Tendo concluído que o cerne da gestão empreendedora deve ser a busca da oportunidade sem ter em linha de conta no momento, o controlo dos recursos necessários, assumindo assim a incerteza, o risco. Segundo ele, os empreendedores, não só detectam e perseguem oportunidades que passam despercebidas aos gestores administrativos, como não deixam que os seus recursos iniciais limitem as suas opções. Na verdade, eles arriscam, mobilizam recursos de terceiros, para alcançar os seus objectivos, enquanto os não empreendedores ficam limitados nas suas perspectivas e acções aos meios e instrumentos de que dispõem, enclausurando-se a si mesmos.

MacMillan (1988) e Gartner (2001) afirmam que o empreendedorismo deve ser estudado, fundamentalmente, para explicar e facilitar o papel da nova empresa no desenvolvimento do progresso económico.

Em 1921, Knight sublinha a incerteza e o risco como alicerces em que assenta o empreendedorismo, chamando a atenção para o facto de os bens serem produzidos, não para o auto-consumo dos próprios produtores, mas para consumidores desconhecidos. Deste modo, quem decide produzir assume a responsabilidade de fazer uma previsão duma procura impessoal e incerta.

Para Davidsson (1991), o empreendedorismo e o crescimento das PME derivam de três grandes factores: capacidade, necessidade e oportunidade, sendo que destes factores o que assume maior peso é a necessidade.

2.1.2 O Empreendedor

Segundo Murphy (2003) no livro *Theory of Economic Growth*, citando Richard Cantillon (1755), terá sido o primeiro a reconhecer o papel crucial do empreendedor na teoria económica, dando como exemplo o caso do camponês rendeiro, ao considerá-lo arrojado, pelo risco que assume ao prometer pagar uma renda ao proprietário das terras pelo seu uso, mesmo sem a garantia de resultados positivos.

Ainda segundo o mesmo autor, citando a mesma fonte, destaca a função económica central do empreendedor, não a sua personalidade, nem o seu estatuto social, configurando a incerteza como um elemento inerente ao mercado. Para ele o empreendedor motivava-se para a actividade tendo em vista lograr uma remuneração potencial, embora incerta. Fazendo uma alusão ao risco e, que define que o empreendedor como um agente que compra meios de produção a determinado preço, tendo em vista, transformá-los num produto, que venderá a determinado preços que, à data em que se compromete, são incertos.

Ao longo dos tempos, vários conceitos foram sendo incorporados à definição das características centrais do empreendedor, sendo que algumas apontam a sua relação com o risco e com a incerteza.

Dornelas (2001), afirma que os empreendedores de sucesso têm as seguintes características: são visionários, têm habilidade para implementar seus sonhos, sabem tomar decisões e transformam algo abstracto em concreto, que funciona, agregando valor aos produtos que criam.

Em síntese, pode-se afirmar que empreendedor é alguém activo, arrojado, que corre riscos, que cria, que tenta o sucesso, que se sente confortável face ao risco, que não receia o fracasso ou a rejeição, que tem habilidade para calcular o grau de risco apropriado, controlando o seu impacto nos resultados.

O termo “*entrepreneur*” veio a generalizar-se na língua francesa, significando alguém que inicia ou empreende um projecto ou uma actividade significativa, posicionando-se no mercado entre o fornecedor e o consumidor.

Os conceitos e as ideias acerca da gestão dos negócios foram sendo reformuladas e ampliadas.

Em 1848 J. S. Mill, no seu livro “*Principles of Political Economy*”, incorpora o risco na análise do lucro, tomando o empreendedor e o capitalista como sinónimos.

Com a sua influente obra de 1934, “*The Theory of Economic Development*”, J. Schumpeter abala a teoria do empreendedorismo então vigente, ao acrescentar a noção de inovação, já então um conceito plural, ao mesmo tempo que escrutina a ideia de risco.

Para este economista, tanto os empreendedores como os capitalistas partilham riscos, mas em campos separados: o papel dos primeiros é o de assumir um risco relativo à inovação; o papel dos segundos é o de assumir um risco relativo ao lucro potencial. Enquanto os indivíduos que detêm negócios, assumem riscos sobre o seu capital com vista à obtenção de lucro, mas não inovam, são capitalistas, os que assumem riscos por adoptarem modos de agir inovadores, são os empreendedores.

Para Schumpeter, o processo de descoberta e inovação, que descreveu como o processo de destruição criativa do capitalismo, modifica o passado e gera novas oportunidades para a criação de riqueza no futuro. Ou seja, o empreendedor é entendido como um agente de mudança, ao realizar novas combinações, tendentes à obtenção do êxito. Nesta óptica, a capacidade para identificar novas oportunidades no mercado é uma actividade central, que cria desequilíbrios na economia.

Ainda para o mesmo autor, o que está em causa é a reforma dos padrões de produção, tarefa central dos empreendedores. Assim, a função administrativa que consiste numa mera repetição de rotinas de gestão não corresponde à figura de um empreendedor em sentido restrito. Decididamente, este é alguém que assume o risco, cria de novo as combinações económicas, não as herda do passado, nem simplesmente as mantém.

Peter Drucker (1985), em “*Innovation and Entrepreneurship*”, centra-se na noção de oportunidade e considera que os empreendedores não têm propriamente de provocar mudanças, mas sim, de explorar as oportunidades que são criadas pela mudança... “eis o que define o empreendedor: alguém que está sempre à procura da mudança, reage à mudança e explora-a como uma oportunidade”.

Ainda segundo o mesmo autor refere que na mudança encontramos implicitamente o risco, sendo os empreendedores distinguidos pela sua atitude mental que os leva a verem oportunidades, criadas pela mudança precisamente onde outros tendem a ver problemas e ameaças.

Para Gaspar (2009), o fundamental para o empreendedor é introduzir inovações no mercado, ou seja, onde elas ainda não existam! Não quer dizer que sejam novidades absolutas. É este um dos papéis da criatividade neste processo empreendedor, identificar o que pode introduzir de novo para satisfazer necessidades, melhor do que as empresas já existentes.

2.1.3 O Objecto de estudo

As taxas de insucesso, medidas em termos de empresas que se extinguem, são muito elevadas.

Segundo CRUZ (2003) citando Gerber (1999), estima que nos EUA cerca de 80% das empresas desaparecem nos primeiros cinco anos de vida e que das restantes 20%, outras 80% desaparecem nos anos seguintes.

Este insucesso está ligado às opções produto/mercado escolhidas, mas também ao desconhecimento de normas simples de gestão.

Gibb (1997), não partilha inteiramente destes números, mas concorda que se pode ensinar e aprender a ser empresário.

É possível afirmar que a maior parte das empresas morre prematuramente nos primeiros cinco anos (Geus 1998).

Pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE 2004), mostra que cada 100 empresas abertas, 31 não ultrapassa o primeiro ano de actividade. Esta proporção aumenta após cinco anos da abertura para 60%.

Além disso, estudos sobre o desempenho pós-entrada revelou que as empresas que conseguem sobreviver normalmente crescem no período posterior à entrada (Dunne et al., 1989; Mata, 1994; Baron et al., 1994; Audretsch, 1995).

Ainda segundo os autores, dos estudos que realizaram concluíram que, sobre o período pós-entrada revelaram que as empresas que sobrevivem crescem rapidamente durante esse período.

Segundo Mata et al (2009), num estudo publicado no Strategic Management Journal, refere que a probabilidade de sobrevivência de uma empresa depende das decisões tomadas no início da actividade.

Entre os países europeus, Portugal tem um dos maiores registos de novas empresas em relação ao stock de empresas existentes, mesmo quando outros universos e metodologias são considerados: OCDE/EuroStat 2009; INE 2009; Scarpetta et al 2002; Cabral 2007; Bartelsman 2004.

Segundo o Ministério da Economia e da Inovação e Desenvolvimento (2009), de Agosto de 2008 a Agosto de 2009, extinguiram-se em Portugal, por iniciativa dos seus sócios e por declaração judicial 17.862 empresas e foram criadas 31.192 empresas. Sendo assim, o saldo entre as empresas criadas e as empresas extintas é claramente positivo, com um ganho de 13.330 empresas.

Ainda, segundo dados do Registo Nacional de Pessoas Colectivas (2011), indicam que no primeiro trimestre de 2011, houve 5.729 encerramentos (5.165 extintas e 564 dissolvidas) e foram criadas 10.880 empresas. Sendo também um saldo claramente positivo entre as empresas criadas e extintas.

Na Tabela 1, segundo estudo conduzido por Dutra (2004), encontram-se sintetizados quais os principais motivos responsáveis pelo insucesso das empresas, igualmente ordenados por ordem de importância e extraídos das respostas obtidas dos gestores, com recurso ao método de escolha múltipla.

Tabela 1 – Análise dos principais motivos para o insucesso das empresas

Principais motivos para o insucesso das empresas	
• Problemas particulares	• Crise económica
• Falta de clientes	• Falta de profissionais qualificados
• Impostos elevados	• Oportunidades
• Falta de crédito	• Preços elevados
• Concorrência	• Deficiente gestão do capital circulante
• Recebimentos	• Qualidade dos produtos/serviços
• Falta de conhecimento técnico do negócio	• Localização • Outros

Fonte: Dutra, 2004

Geus (1998), introduziu o conceito de organizações que aprendem. Estabelece uma ligação entre as empresas que aprendem, cujo propósito consiste em atingir o seu potencial e perpetuarem-se a si próprias como comunidades em movimento e as empresas económicas que estão no mundo dos negócios apenas para produzir riqueza para um pequeno grupo de indivíduos.

Se assim é, os novos empresários podem aprender a fazer organizações que aprendem, de modo a estabelecer empresas vivas onde a gestão visa a sobrevivência.

Na mesma linha se insere a pesquisa de Collins & Porras (1995), estes autores descrevem comportamentos e práticas comuns a empresas que sobrevivem saudavelmente desde os anos 50 do século XX, a maior parte das quais, já com mais de um século de existência.

Com recomendações específicas para as pequenas empresas, embora como Geus (1998), concentrando-se nas grandes corporações, as ideias de Collins & Porras (1995), merecem ser consideradas, uma vez que defendem que a criação de empresas como organismos vivos, onde o objectivo da sobrevivência saudável é mais importante que os lucros no curto prazo.

Ainda segundo os autores referem que nesta óptica, a capacidade para identificar novas oportunidades no mercado é uma característica central do empreendedor, que pelo seu processo gera desequilíbrios na economia, tendencialmente preenchidos por novas criações, quer ao nível da implementação da inovação, quer através do estabelecimento de novos negócios, bem como as pressões que orientam a empresa para um comportamento empreendedor incluem a diminuição dos fluxos de oportunidades e mudanças rápidas na tecnologia, na economia de consumo, nos valores sociais, nas questões políticas. Os factores que tornam uma empresa menos empreendedora e mais administrativa incluem o contrato social, o critério do desempenho e os sistemas e ciclos de planeamento.

Os resultados da invenção estão sempre disponíveis, mas fazer o que ainda não foi submetido ao teste da experiência não é um mero acto de negócio, antes qualquer coisa de diferente, que requer uma atitude e uma aptidão raras, que revelam mais do carácter (poder, liderança) que do intelecto.

Drucker (1985, p.39), centra-se na noção de oportunidade e considera que os empreendedores não têm propriamente de provocar mudanças, mas sim, de explorar as oportunidades que essa mudança promove. Refere este autor: “eis o que define o empreendedor: alguém que está sempre à procura da mudança, reage à mudança e a explora como uma oportunidade”.

Drucker (1997), afirma que o empreendedor não é nem ciência nem arte, mas antes um estado de espírito. Preocupa-se com a inovação, discutida segundo três eixos: a prática da inovação, a prática do empresário e as estratégias empresariais.

Ainda segundo o autor, a inovação é a ferramenta específica dos empresários, o meio pelos quais exploram a mudança como oportunidade para um diferente produto ou serviço.

Já McClelland (1995), num trabalho clássico sobre as motivações dos gestores e sendo estes conceitos mais tarde aplicados também às motivações dos empresários, revelaram que a chave para o sucesso consiste no que os psicólogos designam por necessidade de realização (need for achievement), o desejo de fazer melhor ou com mais eficácia do que o que já foi antes feito.

Timmons e Bygrave (1986), afirmam que as pequenas empresas de base tecnológicas são a fonte duma quota da criação de emprego superior ao seu peso na economia.

Arend (1999), refere as estatísticas dos Estados Unidos, segundo as quais na década de 80 as PME criaram 20 milhões de empregos, enquanto que as grandes empresas contribuíram para o desemprego com fortes “downsizings”.

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

Hamel e Prahalad (1991), afirmam que às grandes empresas em geral é praticamente impossível serem verdadeiramente inovadoras.

Para as jovens empresas a inovação é o seu motor de desenvolvimento e a procura sistemática da inovação, em que faz parte do conceito de empreendedorismo (Drucker, 1985).

Porter (1986), afirma que é fundamental identificar as principais forças competitivas, isto é, rivalidade entre os concorrentes do mercado em que o novo empreendedor se pretende estabelecer.

Além desta, existem mais quatro forças que influenciam a capacidade de sobrevivência de uma nova empresa: o poder negocial dos clientes, dos fornecedores, potenciais concorrentes e produtos ou serviços substitutos, que deve-se ter em conta no planeamento da abertura de uma nova empresa.

Num estudo realizado pelo Instituto de Apoio à Pequena e Média Empresa e à Inovação (IAPMEI, 2008) relativamente às PME em Portugal, no período compreendido entre 2000 e 2005 pode constatar-se que, as dinâmicas de crescimento das PME foram mais expressivas do que as das grandes empresas.

Ainda segundo o mesmo estudo, conclui que, o número das PME aumentou a um ritmo de 7% ao ano no mesmo período de análise, enquanto o número das grandes empresas cresceu apenas 1,1% ao ano.

2.1.4 A importância da criação de empresas

(...)“a criação de empresas tem, nos dias de hoje, um papel tão importante no crescimento das economias que toda a gente está interessada em incrementar o empreendedorismo, desde as autoridades económicas, às associações empresariais, passando pelas universidades, pelas autarquias, por ... toda a gente(...)”(Gaspar, 2009: p.36)

A importância da criação de novas empresas, como factor de crescimento económico e social de um país, é claramente identificada no Livro Verde sobre Empreendedorismo da Comissão Europeia (2003), que apresenta como razões para considerar a actividade empreendedora importante, o seu contributo para:

- O crescimento económico;
- Criação de emprego;
- Melhorar a competitividade;
- Aproveitar o potencial dos indivíduos;
- Explorar os interesses da sociedade.

Contributo igualmente importante para compreender a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico, surge expresso numa das conclusões do livro de Porter (1990), *Competitive Advantage of Nations*, que afirma “Invention and Entrepreneurship are at the heart of national advantage”.

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

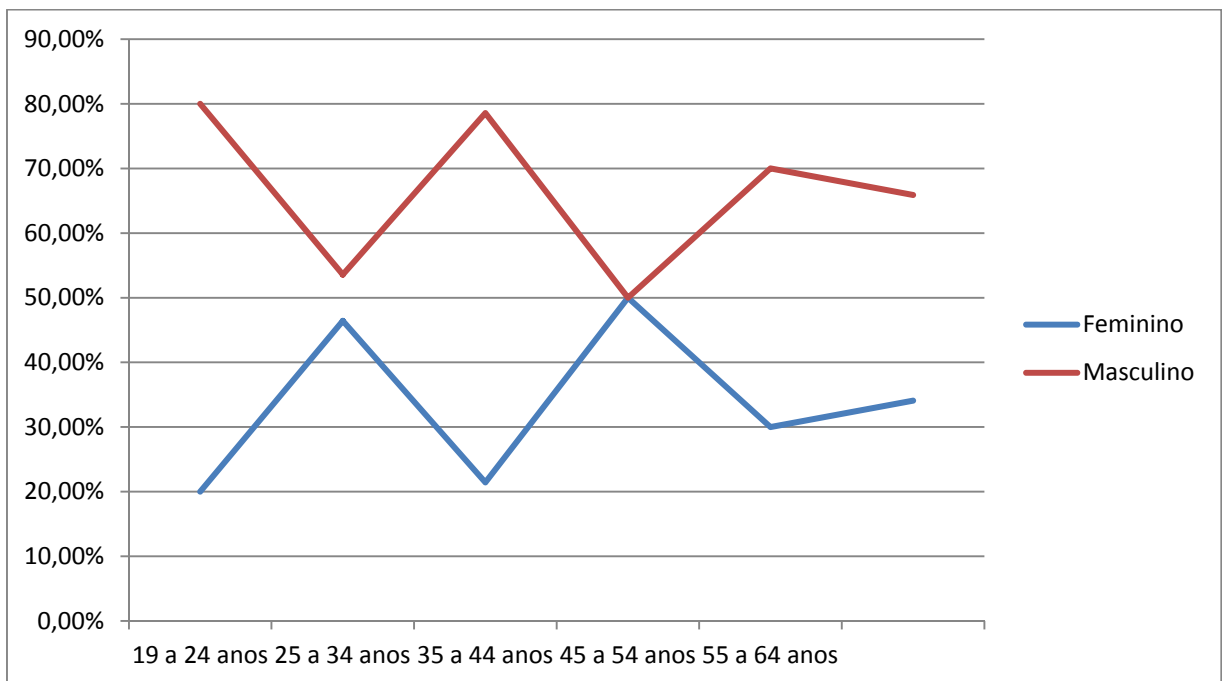
Ainda segundo Reynolds (2003), entre 1993 e 2002 a percentagem de adultos entre os 18 e 74 anos envolvidos na criação de novas empresas nos E.U.A. cresceu de 4 para mais de 13%.

Segundo dados do Eurostat, a taxa de nascimento de empresas era em 2005/2006 em média de 10% na União Europeia, enquanto em Portugal registava a taxa de 14%. Por sua vez a taxa de mortalidade era a mais elevada: 14,2%, contra a média da União Europeia de 8,5%. As PME carecem de contexto para a sua sobrevivência e crescimento. Existe uma formidável vontade de empreender atestada pela elevada taxa de natalidade empresarial, que é derrotado por obstáculos gerados pelo processo político.

Segundo dados do relatório GEM 2007, em Portugal, quase metade (43,46%) das mulheres empreendedoras early-stage tinham idades compreendidas entre os 25 e os 34 anos de idade, o que contrasta com os empreendedores early-stage do sexo masculino, mais distribuídos entre as faixas etárias em análise.

São os indivíduos da faixa etária mais baixa (19 aos 24 anos e dos 25 aos 34 anos) quem tem mais iniciativa para a criação do próprio negócio, como se verifica na Ilustração 1.

Ilustração 1 - Características dos Empreendedores segundo o sexo e a idade



Fonte: Dados GEM 2007

Portugal apresenta uma maior proporção de empreendedores early-stage do sexo masculino do que do sexo feminino em ambas faixas etárias.

Na faixa etária dos 19 aos 24 anos, verifica-se que há uma grande percentagem (80%) de empreendedores early-stage do sexo masculino e apenas 20% do sexo feminino.

Na faixa etária dos 35 aos 44 anos volta a descer a taxa de actividade empreendedora do sexo feminino e a aumentar a taxa do sexo masculino, com ênfase na desproporcionalidade entre ambos os sexos.

A taxa de Empreendedorismo early-stage na faixa etária dos 45 aos 54 anos é a mesma, tanto no sexo feminino como no sexo masculino.

Na faixa etária dos 55 aos 64 anos volta a evidenciar-se a diferença na taxa de empreendedorismo entre ambos sexos.

Através da Ilustração 1 (página 29), pode constatar-se que a faixa etária que mais arrisca na criação do próprio emprego é dos 19 aos 24 anos (80%) do sexo masculino.

Esta aparente tomada de risco pode muitas vezes induzir erros de análise, este facto pode estar relacionado a circunstâncias conjunturais do próprio mercado de trabalho, que conduz muitas vezes ao empreendedorismo por necessidade e não como forma de “agarrar” uma oportunidade, assumindo o risco.

Ainda segundo o relatório GEM 2007, a actividade empreendedora desenvolvida em Portugal foi, em grande parte, reflexo de iniciativas de empreendedores de negócios nascentes (negócios que não proporcionaram remuneração por um período superior a 3 meses) em detrimento das iniciativas dos proprietários/gestores de negócios novos e em crescimento (negócios que não proporcionaram remuneração por um período superior a 42 meses, e inferior a 3).

Do mesmo relatório consta que, a população adulta do sexo masculino entre os 35 e 44 anos de idade, está mais envolvida na actividade empreendedora em 2007, com a taxa mais elevada com 2,2% – correspondendo a 37% dos empreendedores do sexo masculino e a 25% de todos empreendedores Portugueses.

2.1.5 Definição de micro, pequena e média empresa

Segundo o Artº 1º do DL 372/2007 de 6 de Novembro que corresponde à recomendação nº2003/361/CE da Comissão Europeia de 6 de Maio define e categoriza as PME como sendo empresas que empregam menos de 250 trabalhadores, cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço de fecho do exercício não excede os 43 milhões de euros.

Já o INE, IAPMEI e Eurostat (2005), definem como os principais critérios e caracterizam o tamanho de uma empresa, isto é, se ela é micro, pequena, média ou grande empresa são através do número de trabalhadores e pelo volume de negócios anual, assim sendo:

- Micro empresa - é uma empresa com menos de 10 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 2 milhões de euros;
- Pequena empresa - tem menos de 50 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 10 milhões de euros;
- Uma média empresa - tem menos de 250 trabalhadores e um volume de negócios anual que não excede os 50 milhões de euros;
- Grande empresa – tem mais de 250 trabalhadores e um volume de negócios anual que ultrapassa os 50 milhões de euros.

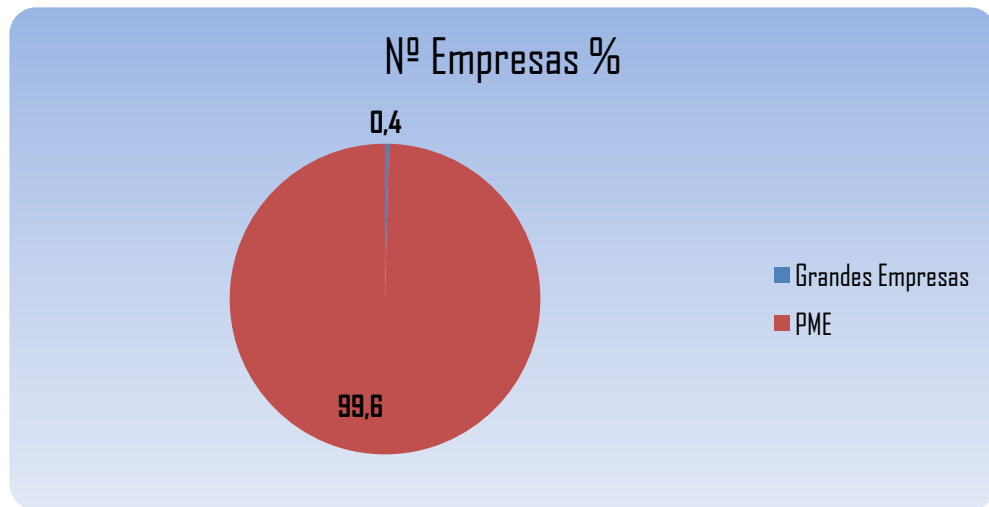
DIVISÕES POR CLASSE DIMENSIONAL DE EMPRESAS

Quantas PME existem em Portugal?

Segundo dados fornecidos pelo INE e IAPMEI, relativos a 2005, existem em Portugal 298.928 PME, classificadas com a Recomendação Europeia 2003/361/CE de 6 de Maio. Estes dados referem-se a empresas com sede em Portugal, constituídas sob a forma de sociedade e, com pelo menos 1 pessoa ao serviço, classificadas nas secções C, D, E, F, G, H, I, K, L, M, N e O da CAE Ver. 2.1.

Representam 99,6% (Ilustração 2) das unidades empresariais, estes números dão uma certa dimensão da importância das PME em Portugal.

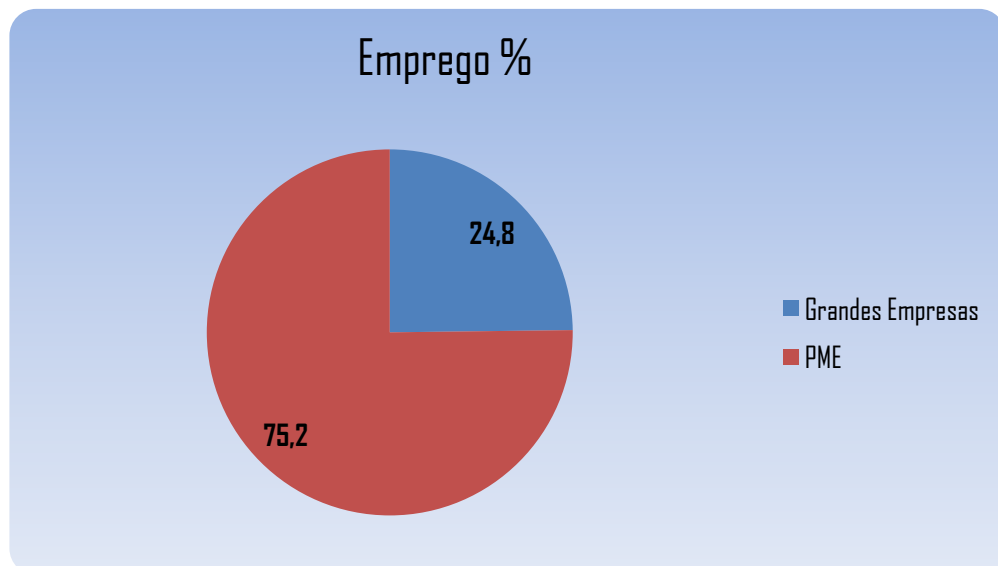
De salientar que Portugal tem uma densidade de PME (número de PME por mil habitantes) superior à média da EU a 27, 80,5 face a 39,3, respectivamente.

Ilustração 2 – Representação das unidades empresariais do país

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo IAPMEI

Qual o volume de emprego nas PME em Portugal?

Ainda segundo dados fornecidos pelo IAPMEI (2005) as PME criam 3/4 (75,2%), isto é, 2.084.535 pessoas (Ilustração 3).

Ilustração 3 – Total de postos de trabalho criados pelas PME - Portuguesas

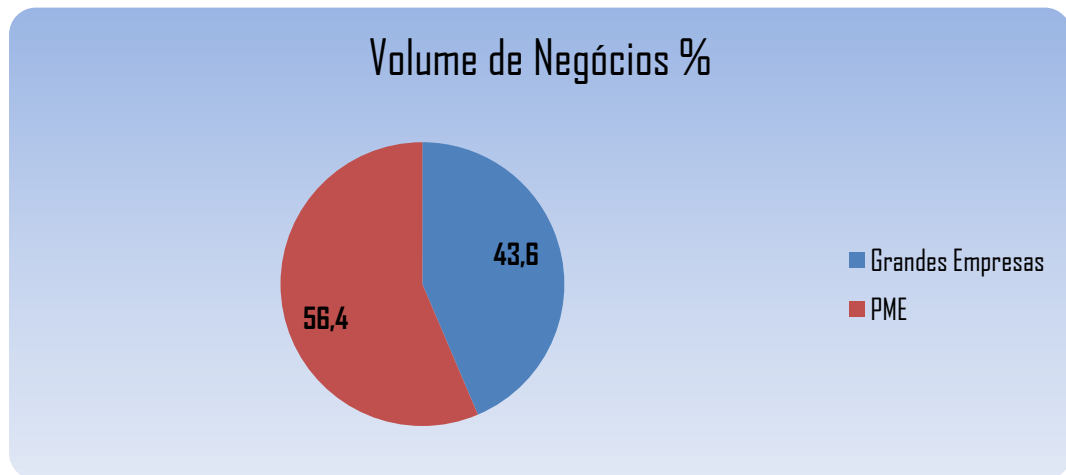
Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo IAPMEI

Qual o volume de negócios realizado pelas PME em Portugal?

Segundo dados fornecidos pelo IAPMEI, relativos a 2005, as PME realizam um volume de negócios de 170,3 mil milhões de euros.

O futuro económico do país está, muito dependente das micro e pequenas e médias empresas, da sua capacidade produtiva, da sua capacidade inovadora, uma vez que realizam mais de metade dos negócios 56,4% (Ilustração 4). Sendo importante pela geração de muitos empregos e pelos salários desses trabalhadores.

Ilustração 4 – Volume de negócios das PME - Portuguesas

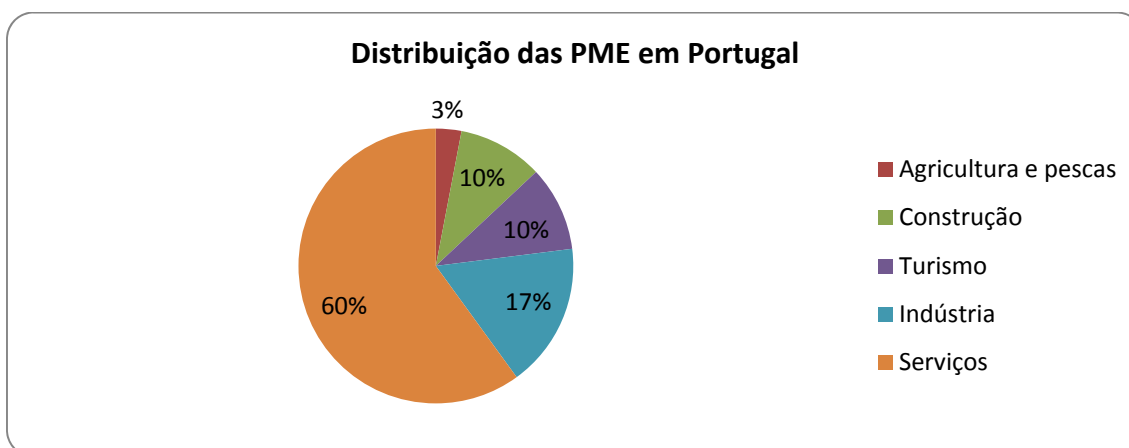


Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo IAPMEI

Como se distribuem sectorialmente as PME Portuguesas?

Segundo dados extraídos do INE (2006), relativamente às PME Portuguesas por sector de actividade económica, estas distribuem-se da seguinte forma:

- 60% - Serviços, distribuição, comércio e transportes;
- 17% - Indústria e exploração de florestas;
- 10% - Turismo;
- 10% - Construção;
- 3% - Agricultura, pescas e caça.

Ilustração 5 - Distribuição das PME em Portugal por sector de actividade

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo INE

2.1.6. Estrutura empresarial nacional

Segundo dados fornecidos pelo GEP/MTSS (2008) nesse mesmo ano, 357.209 empresas efectuaram a entrega no Quadro de Pessoal. A estas empresas correspondem 417.501 estabelecimentos, com 3.253.626 pessoas ao serviço.

Tabela 2 – Empresas, estabelecimentos e pessoas ao serviço					
	2004	2005	2006	2007	2008
Empresas	312.939	340.782	344.006	354.913	357.209
Estabelecimentos	362.898	394.702	401.473	414.197	417.501
Pessoas ao serviço	2.898.671	3.068.579	3.098.596	3.204.219	3.253.626

Fonte: GEP/MTSS

As empresas com sede nas Regiões Autónomas, representam 3,8% do total de empresas do País, os estabelecimentos 4,1% (Tabela 3) e as pessoas ao serviço 4% (de acordo com a mesma tabela. Em relação a 2007, as empresas registaram um crescimento de 2,7% os estabelecimentos de 2,5% e as pessoas ao serviço de 3,5%.

Ainda de acordo com a mesma tabela, as regiões Norte e Lisboa concentram 60,4% do total de estabelecimentos e 65,3% das pessoas ao serviço, seguidas da Região Centro com 22,1% dos estabelecimentos e 20,1% das pessoas ao serviço.

As regiões Centro e Alentejo registaram uma ligeira quebra no número dos estabelecimentos, 0,1% e 0,2%, respectivamente. Nas restantes regiões destaca-se o crescimento de 3,6% na Região Autónoma dos Açores. Relativamente às pessoas ao serviço observa-se um aumento em todas as Regiões, destacando-se também a região Autónoma dos Açores com a variação mais elevada de 7,6%.

Tabela 3 - Empresas, estabelecimentos e pessoas ao serviço por NUT II

	Total	Norte	Centro	Lisboa	Alentejo	Algarve	R.Açores	R.Madeira
Empresas	357.209	127.008	78.872	91.261	25.295	21.227	6.277	7.269
Estabelecimentos	417.501	144.551	92.379	107.683	30.299	25.298	8.327	8.964
Pessoas ao Serviço	3.253.626	1.118.356	655.056	1.002.149	189.320	157.503	59.063	72.179

Fonte: GEP/MTSS

No que respeita à distribuição de empresas por dimensão, isto é, segundo o número de pessoas ao seu serviço e, segundo a Tabela 4, evidencia uma concentração nas empresas que tem até 9 pessoas (85%). A maior variação absoluta, face ao ano anterior, do número de empresas ocorreu nas que têm até 9 pessoas ao serviço (+ 2.398), tendo também registado uma subida, as empresas que se situam no escalão entre 50 a 249 pessoas. Apenas as empresas que empregam entre 10 a 49 pessoas registaram uma diminuição de 0,6%.

Tabela 4 - Empresas e estabelecimentos por escalão de dimensão, segundo o ano

ANO EMPRESAS	2005		2006		2007		2008	
	Emp	Estab.	Emp	Estab.	Emp	Estab.	Emp	Estab.
Total	340.782	394.702	344.006	401.473	354.913	414.197	357.209	417.501
1 a 9 Pessoas	288.959	335.511	292.081	341.777	301.141	352.549	303.539	355.439
10 a 49 Pessoas	44.240	51.206	44.229	51.593	45.822	53.250	45.551	53.465
50 a 99 Pessoas	4.456	4.918	4.490	4.971	4.661	5.172	4.752	5.321
100 a 249 Pessoas	2.183	2.306	2.266	2.361	2.327	2.417	2.398	2.456
250 e mais Pessoas	944	761	940	771	962	809	969	820

Fonte: GEP/MTSS

3. Mortalidade de empresas

Para este capítulo, a literatura disponível é escassa e para efeitos do presente trabalho, importa considerar um estudo publicado por Gimeno e tal (1997) onde demonstra que as empresas podem sobreviver apesar de terem maus resultados.

A capacidade que as empresas têm para sobreviver e para competir com sucesso é fortemente influenciada pela medida em que as empresas desenvolvam capacidades distintas.

Teece et al. (1997) argumentam que o capital humano (Becker, 1962) constitui a base das capacidades das empresas dinâmicas para aprender e se adaptar às novas circunstâncias. Mata (1996), Conner e Prahalad (1996), e Portugal (2002) argumentam que a educação dos trabalhadores de uma empresa pode ser considerada como uma medida de vantagens de propriedade.

Brüderl et al. (1992) argumentam que o capital humano influencia no aumento da produtividade do fundador, o que resulta em maiores lucros e, portanto, menor probabilidade de sair.

Baptista et al. (2007) constataam que as diversas formas de experiência empresarial, pode contribuir positivamente para a probabilidade de que uma empresa irá sobreviver ao primeiro ano crítico após o arranque. Esta contribuição é considerada a mais significativa do que o capital da força de trabalho humana.

Factores associados com o empresário pode desempenhar um papel significativo na explicar por que algumas empresas sobrevivem e crescem, enquanto outros falham. Maior produtividade do fundador significa que o proprietário da empresa é mais eficiente em organização e gestão de operações ou é capaz de atrair mais clientes, negociar melhores contratos com os fornecedores e levantar mais capital de investidores.

Jovanovic (1982) o modelo de alegações de seleção de mercado que as empresas (ou empresários) aprender sobre a eficiência a partir de sinais ruidoso oferecidas pelo mercado. É razoável afirmar que empresários, com maior capital humano será menos incertos sobre a sua eficiência e será capaz de aprender mais rápido sobre as condições de mercado, reduzindo assim a probabilidade de saída (Frank, 1988).

3.1 Estudos sobre mortalidade de empresas no mundo

3.1.1 Creditreform

Como forma de se poder diagnosticar mais concretamente a situação económica actualmente vigente no espaço europeu, no que diz respeito ao encerramento de empresas, são apresentadas conclusões de um estudo levado a cabo pela Creditreform, alemã, referência a nível europeu no sector de informações comerciais e análise de risco às empresas, com o título “Insolvências na Europa 2008/09” e tornado público em Fevereiro do ano de 2009.

Segundo esta agência a tendência decrescente de insolvências de empresas, que perdurava no continente europeu desde 2005, reverteu-se em 2008, tendo o número de insolvências empresariais nos primeiros 15 países aderentes à União Europeia, juntamente com a Noruega e Suíça, subido para 150 mil em 2008, 11% a mais do que no ano anterior.

Para 2009, a Creditreform calcula um número ainda maior de insolvências (170 mil a 175 mil). Na Europa Ocidental, em 2008, houve em média 83 insolvências em cada 10 mil empresas. Na Alemanha, essa média foi de 96. Com mais de 200 insolvências para cada 10 mil empresas, Luxemburgo, Áustria e França foram os países com a maior média de insolvências empresariais. Em termos absolutos, o número de insolvências foi decrescente na Holanda, em Luxemburgo e na Suíça.

Por outro lado, Espanha, Irlanda e Dinamarca foram os países mais afectados pela actual onda de falências, que, na opinião dos analistas da Creditreform, ainda não atingiu, com toda sua força, a maioria dos países pesquisados.

Com um extraordinário aumento de 138,6%, a Espanha apresentou o maior acréscimo de falências empresariais, em 2008. Este país foi seguido pela Irlanda, com 120,8% de aumento, e pela Dinamarca, com 54,5%.

Os especialistas de Creditreform afirmaram que esse dramático desenvolvimento mostra que, já em 2008, estes países europeus foram atingidos pela desaceleração global da economia e por condições mais rígidas de financiamentos às empresas, decorrentes da crise do sistema financeiro.

Segundo esta mesma agência, os principais sectores afectados foram o de serviços e o comercial, comprometendo cerca de 1,4 milhão de postos de trabalho nos 17 países

analisados, sendo apontados como principais motivos para as empresas entrarem com pedidos de insolvência, a queda nos negócios e problemas de liquidez.

3.1.2 SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)

Num estudo realizado pelo SEBRAE (2009) concluiu que, se em 2001, 71% das PME de São Paulo, fechavam portas antes de completar cinco anos, em 2005 essa taxa baixou para 56%. A média de sobrevivência dos negócios no Brasil, considerando o período entre 2003 e 2005, situou-se nos 78%, contra os 50,6% registados entre 2000 e 2002. Além deste estudo, as conclusões de um estudo internacional que classifica o Brasil como o 9º maior empreendedor do mundo.

Na pesquisa GEM (2007) que já desenhou o perfil do brasileiro como o de um empreendedor nato, mostra que a taxa média de empresas novas no país entre 2001 e 2007, é de 12,8% contra a média mundial de 9,07%.

Segundo o mesmo relatório coloca o Brasil em 7º lugar (12,7%) quanto à participação da mulher no quadro dos empreendedores. Foi a primeira vez que a mulher ultrapassou o homem, atingindo 52%, isto é, cerca de 8 milhões de empreendedoras. Em 2001 essa relação era de 71% de homens para 29% de mulheres. A principal motivação delas é a necessidade: 63% contra 37% do sexo masculino.

Os levantamentos feitos mostram que a situação das PME só tem avançado no Brasil. Segundo estudo realizado pelo SEBRAE e o instituto Vox Populi, o índice de sobrevivência das micro e pequenas empresas aumentou.

De acordo com a Tabela 5, a relação entre empresas que fecharam e as que sobreviveram, os maiores índices positivos ficaram com as sobreviventes: tinham o maior grau de escolaridade, 63% contra 73%; procuraram apoio financeiro, 26% contra 32%; planeamento antes de abrir, 5,3 meses e 7,4 meses; controle sobre receita e despesa, 67% contra 74%; inovação dos produtos, 73% contra 85% e criação de emprego para 3,9 pessoas em média contra 6,4 pessoas.

Ainda segundo o estudo do SEBRAE, no que diz respeito à falta de planeamento das empresas abertas em São Paulo não passaram por um planeamento prévio, predispondo-se ao fracasso.

Tabela 5 – Factores que explicam a mortalidade de empresas

Factores que explicam mortalidade de empresas	Mortalidade (%)	Sobrevivência (%)
Formação académica	63	73
Apoio financeiro	26	32
Planeamento antes de abrir	5,3 meses	7,4 meses
Inovação dos produtos	73	85
Controle sobre as receitas e despesa	67	74
Criação de emprego	3,9 pessoas	6,4 pessoas

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo SEBRAE

Segundo o mesmo estudo concluiu que a queda na taxa de mortalidade das PME, que era de 59,9% em 2000 baixou para os 22% em 2005, resultou do facto os empresários serem mais profissionais, informados e preocupados com a gestão de negócios, estratégia e marketing. Também a concorrência globalizada obriga o empreendedor a ser mais competitivo. O bom desempenho da economia brasileira pesou para esta diminuição da taxa de mortalidade das PME.

3.2 Estudos sobre mortalidade de empresas em Portugal

Ao contrário do que acontece noutros países, nomeadamente nos Estados Unidos da América, Portugal não possui muitos estudos com aplicação de metodologia de pesquisa científica sobre a mortalidade de empresas nem uma sistematização do estudo sobre esse assunto.

Contudo, são encontrados alguns estudos como é o caso de Mata, Portugal e Geroski (2009) sobre a sobrevivência das empresas - “Condições Iniciais e Sobrevivência de Novas Empresas”, publicado no Strategic Management Journal, a mais prestigiada revista na área da Estratégia Empresarial, em que desenvolveu um modelo capaz de testar o efeito na taxa de sobrevivência de cinco condições iniciais: dimensão da empresa; capital humano; o grau de concentração do mercado; a facilidade de entrada e a conjuntura económica.

Este estudo foi baseado numa amostra de 118.070 empresas portuguesas criadas entre 1983 e 1993, em que demonstra que, mesmo uma década depois, as condições em que uma empresa nasce continuam afectar as suas hipóteses de sobrevivência.

Os autores do artigo publicado, encontraram não só as taxas médias de sobrevivência nesse período mas acabaram também por concluir que as condições de partida de uma empresa (recursos e competências) determinam em grande medida o seu sucesso em termos de longevidade. Ter maior dimensão e mais licenciados desde o nascimento são dois dos principais factores de longevidade das empresas.

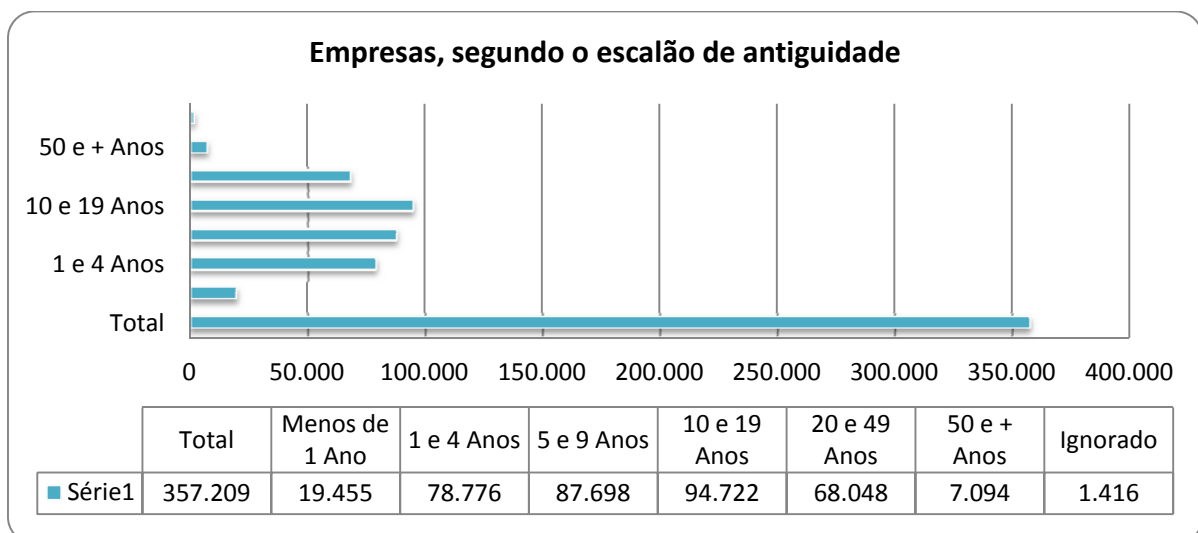
Ainda segundo os autores, concluíram que um terço das empresas desaparecem ao fim de dois três anos e só um terço se mantêm em actividade ao fim de nove anos.

Dez anos depois da sua criação, têm maior capacidade de sobrevivência as empresas que nascerem com mais trabalhadores e maior número de licenciados, em períodos de crescimento económico é de difícil entrada.

Apenas o efeito do grau de concentração parece desaparecer ao fim de dois anos.

De acordo com as Ilustrações 6 e 7 e, no que respeita às empresas segundo o escalão de antiguidade, a maioria das empresas tem até 9 anos de existência o que corresponde a 185.929, das quais 98.231 tem até 4 anos e 19.455 foram constituídas há menos de 1 ano.

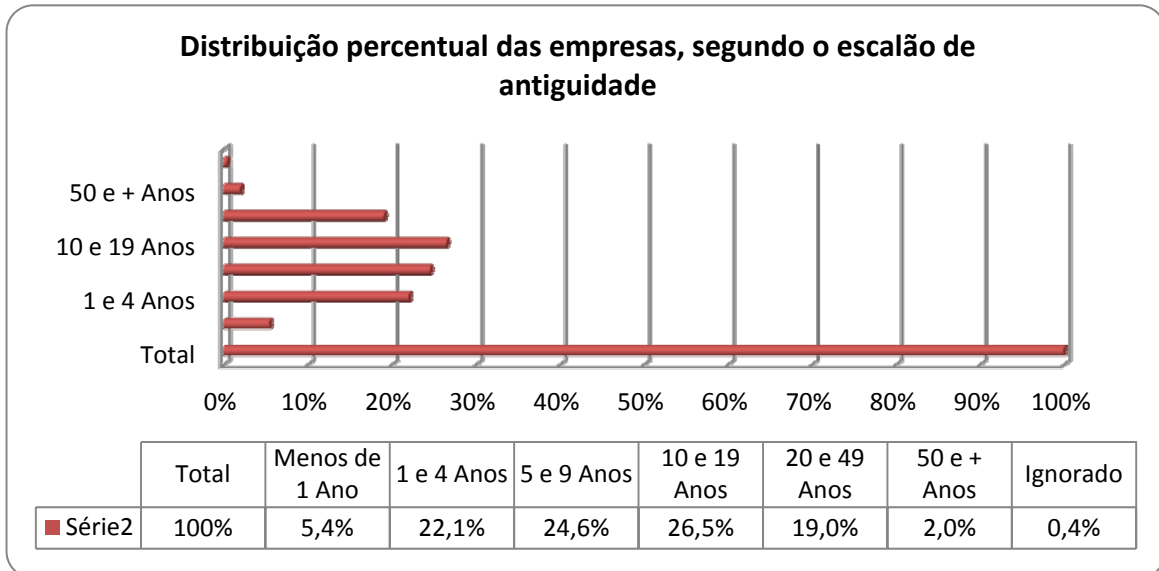
Ilustração 6 - Empresas, segundo o escalão de antiguidade



Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

A maioria das empresas tem até 9 anos de existência (52,3%), sendo que 27,5% tem até 4 anos e 5,4% das empresas foram constituídas há menos de 1 ano. Contudo observa-se que as empresas de 10 a 19 anos de existência têm 26,5% de todo tecido empresarial.

Ilustração 7 – Distribuição percentual das empresas, segundo o escalão de antiguidade



Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

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

Segundo dados do Eurostat (2007), Portugal é o país da Europa onde a mortalidade empresarial é mais elevada. É certo que registámos o terceiro maior rácio europeu de nascimentos empresariais, porém morrem 15% das empresas activas em Portugal. Contra um nascimento empresarial à volta dos 14% em 2005/2006.

Ainda segundo a mesma fonte, a sobrevivência empresarial em Portugal parece ser extremamente complicada: passado um ano do seu estabelecimento, apenas 73% das empresas (contra 86% em Espanha); volvidos dois anos, só 59% das empresas ainda se aguentam (contra 75% em Espanha).

A média europeia de mortalidade empresarial é cerca de metade da nossa e o seu rácio de novas empresas ronda os 10%. Espanha está alinhada com a média europeia.

Face a 2009 constatou-se que desapareceram o total de 48.529 empresas, sendo 37.370 foram fechados puramente de secretaria e 11.159 foram “mortas” pelos próprios donos, eventualmente devido à crise económica, só em Agosto de 2009 fecharam portas 5.200 empresas. As PME portuguesas constituem a maioria das vítimas desta elevada mortalidade, tendo a maioria menos de dez empregados.

De acordo com uma medida inscrita no Programa SIMPLEX, que tem em vista o conhecimento real do tecido empresarial português o IRN procedeu nos dois últimos anos ao encerramento de 61.370 empresas: 24.000 em 2008 e 37.370 em 2009.

Um dos aspectos a ter em conta nestes números fornecidos pelo Ministério da Justiça (através do IRN) prende-se com a responsabilidade exclusiva que normalmente é atribuída à crise económica quando se abordam as estatísticas sobre o encerramento de empresas.

A montante das extinções ou dissoluções (o “fim da linha” das empresas) estão as insolvências. De acordo com a CofaceMope¹, houve um aumento de 50% no número de insolvências, tendo no ano 2009 fechado com mais de 410 empresas declaradas insolventes em tribunal do que no ano 2008. No total desapareceram 1.251 empresas.

Segundo dados fornecidos pelo Instituto dos Registos e Notariado (IRN, 2010) foram encerradas por via administrativa 37.370 empresas no ano 2009 e, 11.159 foram extintos pelos seus donos.

Olhando para os números do Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC, 2010) constata-se que desapareceram 47.798 empresas em 2008 e, 48.529 em 2009. Segundo a mesma fonte, 23.798 encerramentos de 2008 deveu-se à crise e 24.000 dos fechados foram liquidações administrativas.

3.2.1 Instituto Nacional de Estatística

O Instituto Nacional de Estatística apresentou os primeiros resultados a 26 de Junho 2009, sobre o empreendedorismo em Portugal para o período de 2004-2007. Os dados divulgados permitem caracterizar o dinamismo da economia portuguesa através de indicadores relativos

¹ A Coface Serviços Portugal, com o seu Score @rating, recebeu do Banco de Portugal o estatuto de Agência de Notação Externa, obtendo assim o reconhecimento oficial da qualidade do seu rating de incumprimento de empresas.

às empresas de elevado crescimento em Portugal. Algumas comparações internacionais permitem enquadrar a actividade empreendedora em Portugal no contexto europeu.

Movimento demográfico das empresas:

- Em 2007, surgiram 167.473 novas empresas em Portugal;
- Cerca de 73% das empresas nascidas em 2006 sobreviveram em 2007;
- O sector dos Serviços foi aquele que, entre 2004-2007, evidenciou o maior dinamismo empresarial, patente nas maiores taxas de natalidade e de mortalidade das empresas;
- O sector da Indústria foi o sector que evidenciou as maiores taxas de permanência no mercado no final do primeiro ano;
- Em 2006, Portugal foi o país com a terceira maior taxa de natalidade (14,2%), de entre os 16 países com informação disponível.

Indicadores sobre a demografia das empresas

Em 2007, existiam em Portugal quase 1,2 milhões de empresas não financeiras, nas quais prestavam serviço 3,8 milhões de pessoas e que registaram, no total, um volume de negócios da ordem de 354.305 milhões de euros.

Tabela 6 - Principais variáveis por sector de actividade económica, 2007

Sectores de actividade económica	Empresas	Pessoal ao serviço	Volume de negócios (Milhares €)	Índice de concentração sectorial (%)
Total	1.101.681	3.831.034	354.305.174	13,2
Indústria	102.055	870.149	100.729.854	115,83
Construção	122.487	514.514	33.203.599	16,80
Comércio	299.115	871.289	136.170.999	16,36
Serviços	578.024	1.575.082	84.200.722	24,63

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo INE

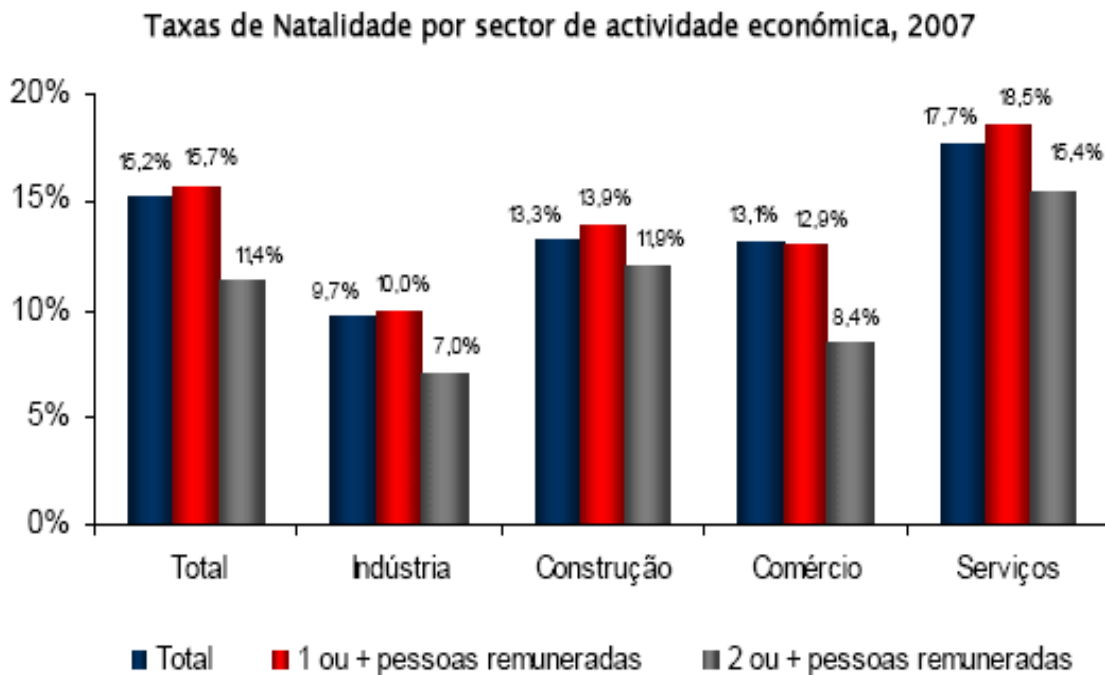
Mais de 68% do sector empresarial era composto por empresas individuais (empresários em nome individual e trabalhadores independentes).

As sociedades embora com peso de apenas 31,8% no total de empresas, empregavam 77,2% das pessoas ao serviço na economia e representavam 94,1% do volume de negócios gerado pelo sector empresarial não financeiro neste ano.

Nascimentos Reais e Sobrevivência

Em 2007, iniciaram actividade 167.473 empresas, correspondendo a uma taxa de natalidade de 15,2%, ligeiramente inferior à taxa de 15,7% registadas nas empresas criadas com uma ou mais pessoas remuneradas. Quando consideradas as unidades com duas ou mais pessoas remuneradas, verifica-se um decréscimo na taxa de natalidade para 11,4%. Esta tendência de comportamento indica que a propensão para a criação de novos negócios se reduz com o acréscimo do investimento necessário à sua concretização, especificamente com o acréscimo do número de recursos humanos.

Ilustração 8 – Taxas de natalidade por sector de actividade económica, 2007



Fonte: INE

Os sectores com a maior taxa de natalidade são os serviços, com a maior taxa de criação de novas empresas (17,7%).

Em oposição, o sector da Indústria, apresenta uma taxa mais baixa (9,7%), reflectindo um

diferencial de 8 pontos percentuais entre a taxa de natalidade nos dois sectores.

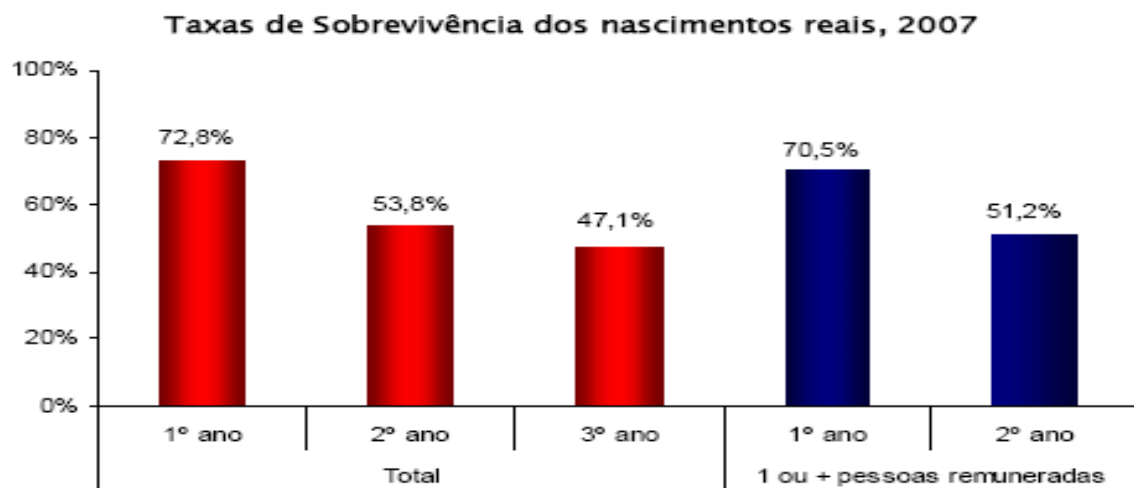
Para estes comportamentos de entrada de mercado contribuíram essencialmente os custos mais elevados nas unidades de actividades da Industria, que nas unidades dos Serviços.

Taxa de sobrevivência

A análise da sobrevivência é um primeiro indicador do desempenho das novas empresas e segundo dados do INE, cerca de 30% dos nascimentos não sobrevive no final do 1ºAno. De acordo com estudos efectuados e segundo a mesma fonte, observa-se que, no fim do primeiro ano de vida, mais de 70% das empresas sobrevive e permanece no mercado, comportamento verificado quer para os nascimentos reais com uma ou mais pessoas remuneradas quer para o total.

Segundo dados e de acordo com a Ilustração 9, do primeiro para o segundo ano, a taxa de sobrevivência do total de empresas decresce consideravelmente (19 p.p.), sendo que, do segundo para o terceiro ano, este decréscimo é significativamente atenuado (6,7 p.p.), demonstrando que é nos dois primeiros anos de actividade que as empresas enfrentam os maiores desafios e obstáculos que poderão condicionar a sua permanência no mercado.

Ilustração 9 – Taxas de sobrevivência dos nascimentos reais de empresas, 2007



Fonte: INE

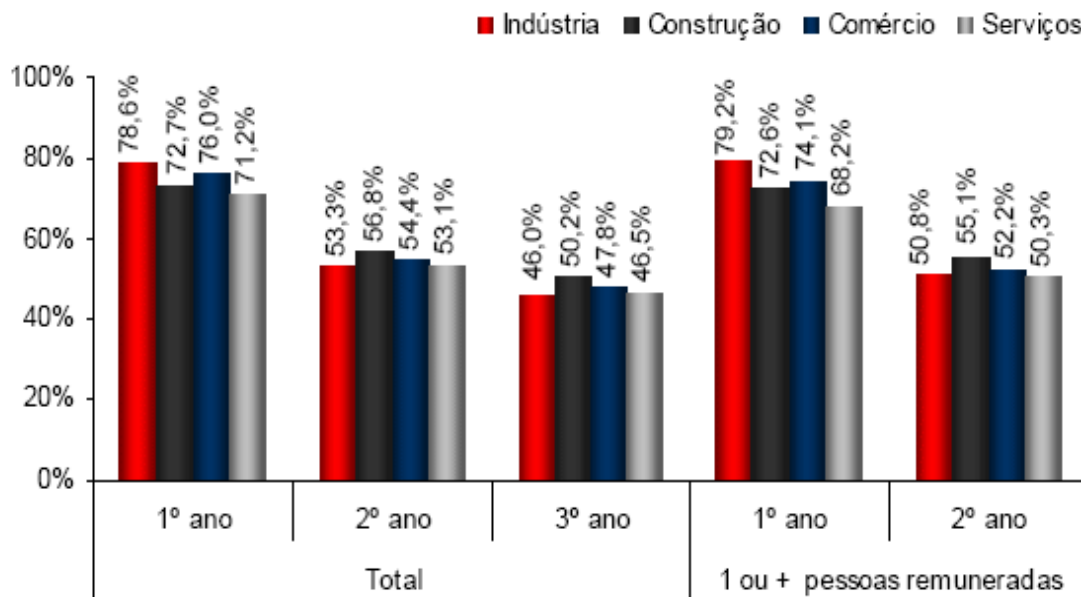
Por sector de actividade económica, segundo dados observa-se que, no final do primeiro ano de vida, o sector da indústria apresentou as maiores taxas de sobrevivência, quer para o total de nascimentos (78,6%), quer para os nascimentos com uma ou mais pessoas

remuneradas (79,2%), facto que poderá ser explicado pelos custos de entrada (e de saída) no mercado, tipicamente mais elevados. Em oposição, o sector dos serviços é aquele em que o dinamismo e rotatividade são maiores, confirmados pela maior saída de empresas no final do primeiro ano.

Já no que respeita à sobrevivência a 2 e 3 anos, de acordo com a Ilustração 10, verifica-se que foi no sector da Construção que as taxas de sobrevivência foram superiores, acima dos 50%, ao que não será alheio o elevado tempo de duração de alguns tipos de obras.

Ilustração 10 – Taxas de sobrevivência dos nascimentos reais por sector de actividade económica

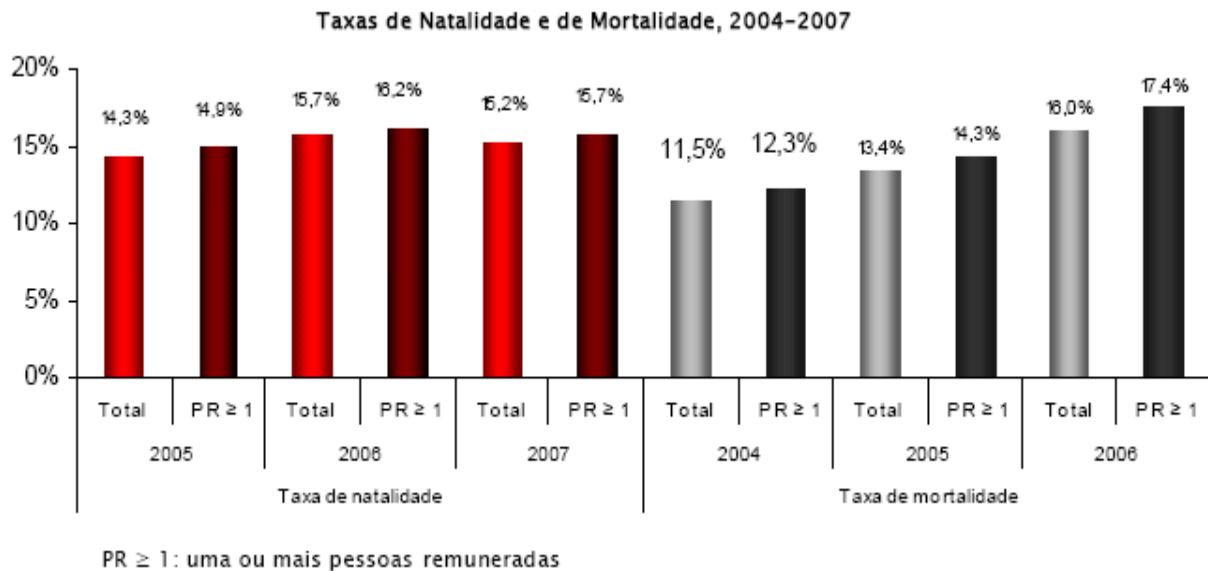
Taxas de Sobrevivência dos nascimentos reais por sector de actividade económica, 2007



Fonte: INE

Mortes Reais

Ao longo do triénio 2004-2006 verificou-se um acréscimo no número de mortes de empresas. Embora o número de empresas criadas entre 2005 e 2007 tenha também registado um crescimento, o diferencial entre as taxas de natalidade e de mortalidade ao longo deste período reflecte uma redução na proporção de novas empresas que vêm substituir as mais antigas e menos eficientes.

Ilustração 11 - Taxas de Natalidade e de Mortalidade de Empresas

Fonte: INE

Sectorialmente, e à semelhança do verificado para a taxa de natalidade, os serviços registaram também a taxa de mortalidade mais elevada, confirmando assim o maior dinamismo das empresas deste sector na economia. O sector da Indústria destacou-se por ter registado a menor mortalidade no conjunto dos quatro sectores.

Portugal no Contexto da União Europeia

Portugal tem a terceira taxa de natalidade mais elevada em 2006.

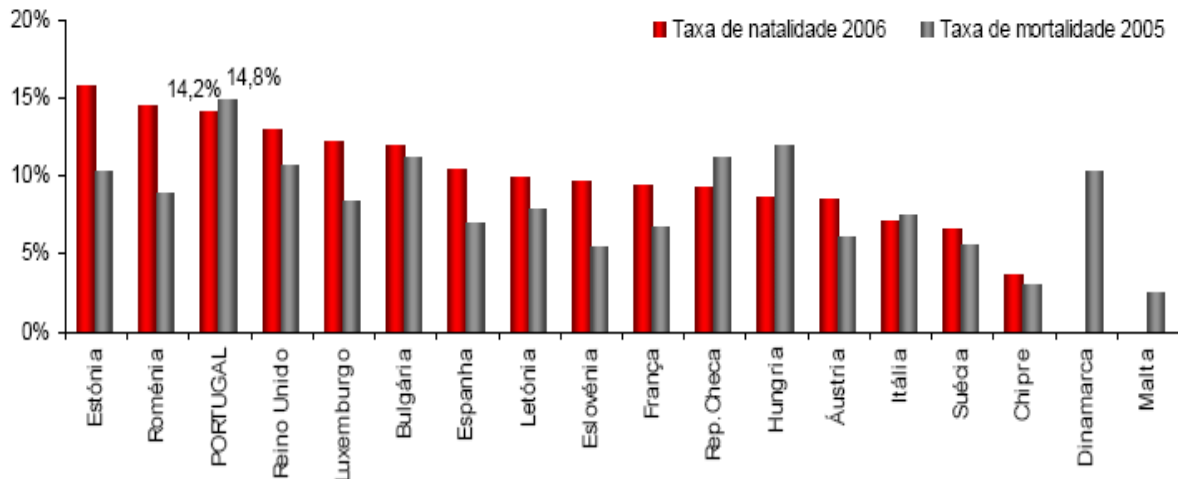
Para as secções C a K da CAE-Ver.2.1, no âmbito de actividade económica para o qual existem dados disponíveis para os países da UE, observa-se que Portugal foi o país com a terceira maior taxa de natalidade em 2006 (14,2%), de entre os 16 países com informação disponível. Os lugares cimeiros foram ocupados pela Estónia e Roménia com taxas de criação de novas empresas de 15,9% e 14,6% respectivamente.

Relativamente às taxas de mortalidade para 2005, Portugal foi, no conjunto dos 18 países com informação disponível, o que registou a maior taxa (14,8%). A exclusão do âmbito

da análise das actividades da educação, saúde e outros serviços prestados (secções M, N e O da CAE-Ver.2.1) explicará a inversão no comportamento observado para a taxa de natalidade líquida em Portugal (-0,6%).

Ilustração 12 – Taxas de natalidade e de mortalidade por país da União Europeia

Taxas de Natalidade e de Mortalidade (total de empresas) por país da União Europeia, 2005–2006

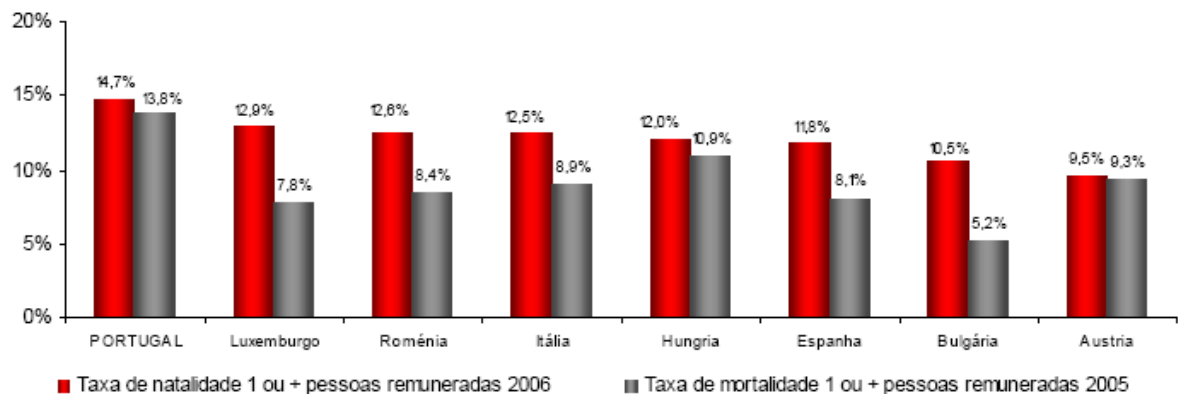


Fonte: INE

São ainda poucos os países com informação relativamente às taxas de natalidade e de mortalidade das empresas com uma ou mais pessoas remuneradas. Ainda assim, é possível verificar uma taxa de natalidade líquida sempre positiva para o conjunto dos 8 países com dados para ambas as taxas.

Ilustração 13 – Taxas de natalidade e de mortalidade pelos 8 países da união Europeia

Taxas de Natalidade e de Mortalidade (empresas com 1 ou mais pessoas remuneradas) por país da União Europeia, 2005–2006



Fonte: INE

3.2.2 Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (GEP/MTSS)

Demografia de empresas e fluxos de emprego em Portugal

No âmbito geográfico, Portugal continental e as regiões autónomas da Madeira e dos Açores e, segundo dados fornecidos pelo GEP/MTSS (2007), que tem como suporte o Sistema de Informação Longitudinal de Empresas, Estabelecimentos e Trabalhadores (SILEET), o estudo apresenta uma síntese de dados relevantes sobre a demografia de empresas (criações e encerramentos), bem como consequentes fluxos de emprego.

No referido estudo, ao nível sectorial foram abrangidas pessoas singulares e colectivas, com pelo menos um trabalhador ao serviço registado na segurança social, a prestar serviço em todas as actividades da Classificação de Actividades Económicas (CAE) – Revisão 3 (Ver.3) exceptuando: As actividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico (Secção T); Os organismos internacionais (Secção U); Administração pública, defesa e segurança social obrigatória (Secção O).

Ressalva-se ainda que nesta última actividade assim como na educação (Secção P) e actividades de saúde humana e apoio social (Secção Q) estão incluídos os serviços de administração central, regional e local e os institutos públicos com trabalhadores em regime jurídico de contrato individual de trabalho.

Em 2007, conforme se evidencia na Tabela 7, o número de empresas com pelo menos uma pessoa ao serviço em Portugal, ascendeu a 354.927, o que corresponde a um aumento de 3,2% face a 2006.

Para este crescimento contribui não só o aumento registado num número de criação de empresas 36.348 o que representa um aumento de 7,2%; tendo sido o menor número de ausências da base do SILEET (-9,5%) quando comparado com 2006.

Tabela 7 – Evolução anual do stock de empresas

Anos	Stock Inicial	Entradas		Saídas		Stock final	Variação anual (%)
		Total	Criações	Total	Encerramentos		
1998	213.589	45.642	29.860	30.412	17.448	228.819	7,1
1999	228.819	46.711	30.983	31.289	18.833	244.241	6,7
2000	244.241	60.163	41.171	35.703	23.011	268.701	10,0
2001	268.701	62.029	38.597	46.724	32.159	284.006	5,7
2002	284.006	64.061	39.875	48.277	32.551	299.790	5,6
2003	299.790	51.875	32.930	45.098	30.012	306.567	2,3
2004	306.567	49.584	29.864	43.212	29.399	312.939	2,1
2005	312.939	65.314	38.200	37.471	30.295	340.782	8,9
2006	340.782	49.359	33.921	46.117	38.086	340.782	1,0
2007	344.024	52.639	36.348	41.736	36.321	354.927	3,2
2008	354.927	48.065	35.435	45.757	n.d	357.235	0,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

Nota: n.d. – valor não disponível

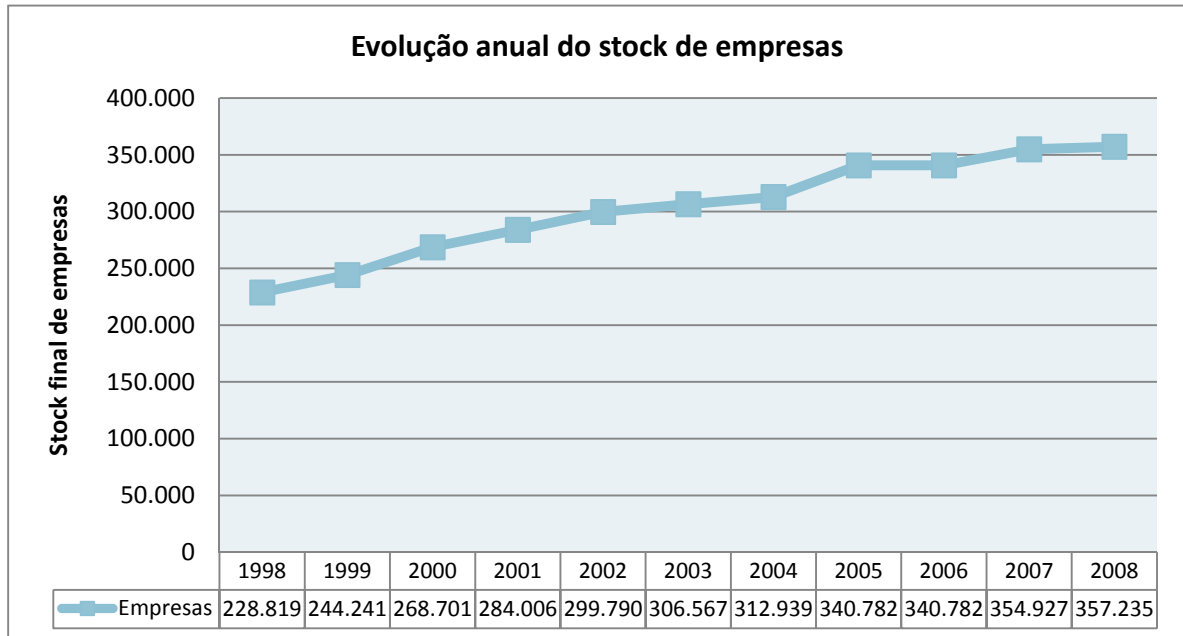
Face a 2008, tiveram actividade em Portugal continental e nas regiões autónomas da Madeira e dos Açores, 357.235 empresas, com pelo menos um trabalhador ao serviço, representando este total um aumento de + 0,7% em relação a 2007.

De salientar que este crescimento anual, foi o mais baixo do decénio de acordo com a Ilustração 23, o que reflecte a uma proximidade dos números de entradas e saídas de empresas da base do SILEET no ano 2008, traduzindo um saldo positivo de 2.308 empresas.

No mesmo ano, iniciaram actividade 35.435 empresas, correspondendo a – 2,5% face ao número de nascimentos ocorridos em 2007.

Em termos globais pode-se observar na Ilustração 12, uma evolução anual do stock de empresas positiva traduzindo um aumento de 128.416 empresas, isto é, 36%.

Ilustração 14 – Evolução anual do Stock de Empresas



Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

Analisando a criação e extinção de postos de trabalho e quando se comparam os ganhos de postos de trabalho decorrentes da criação e expansão de empresas com as perdas derivadas ao encerramento e contracção das mesmas, verifica-se uma pequena recuperação a partir de 2004 após um comportamento negativo da variação líquida do emprego conforme se ilustra na Tabela 8.

A criação líquida de emprego representa 2,1% do emprego total no ano 2007, tendo contribuído para esta variação o saldo positivo entre as expansões e contracção de emprego (+ 2,6%).

Em 2006, embora o número de postos de trabalho nas empresas encerradas (136.571) tenha ultrapassado o das empresas recém-criadas (113.390) verificou-se, em termos líquidos, um pequeno acréscimo de emprego de (+0,4%) porque foi positiva a diferença entre as taxas de expansão (7,7%) e contracção de (6,6%) registada no volume de emprego das empresas já existentes.

Em relação a 2007, atendendo à ausência de informação sobre extinções de postos de trabalho resultantes de encerramentos, salienta-se, para já, que a proporção de empregos novos sobre o total, atingiu 12,3%, nível mais alto desde 2002, enquanto a perda de 5,6% verificada nas empresas que reduziram a sua dimensão foi a mais baixa desde 1998.

Tabela 8 – Evolução anual da criação e extinção de postos de trabalho

Anos	Nº Postos Trabalho		Taxa de criação de emprego			Taxa de destruição de emprego			Variação Líquida do emprego total
	Nas empresas recém-criadas	Nas empresas extintas	Nascimentos	Expansões	Total	Encerramentos	Contrações	Total	
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(3) - (6)
1998	116.027	86.249	4,4	8,8	13,2	3,3	6,3	9,6	3,6
1999	116.077	87.705	4,2	8,8	13,0	3,2	6,5	9,7	3,3
2000	170.602	115.813	6,0	8,7	14,7	4,1	6,5	10,6	4,1
2001	170.213	150.348	5,6	10,1	15,7	5,0	6,2	11,2	4,4
2002	151.822	146.385	4,9	8,2	13,1	4,8	8,4	13,2	-0,1
2003	116.320	124.883	3,8	6,8	10,6	4,1	7,9	12,0	-1,5
2004	104.937	116.299	3,4	7,3	10,7	3,8	6,8	10,6	0,0
2005	136.902	112.583	4,4	7,0	11,4	3,6	6,4	10,0	1,4
2006	113.390	130.713	3,6	7,7	11,3	4,1	6,6	10,7	0,6
2007	124.637	141.740	3,8	8,4	12,2	4,4	5,7	10,1	2,1
2008	118.453	n.d.	3,6	8,2	11,8	n.d.	6,1	n.d.	n.d.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

Nota: n.d. – valor não disponível

Analisando os dados fornecidos pela Tabela 9, no período que decorre entre 2003 e 2007, observam-se valores muito reduzidos das taxas de natalidade líquida de empresas resultantes de valores muito próximos da taxa de natalidade e de mortalidade.

No ano 2006, as taxas de mortalidade foram superiores às de natalidade nas empresas de todos os escalões de dimensão.

O valor negativo da natalidade líquida, mais acentuado nas grandes empresas (-1,4%), registou para a globalidade das empresas - 0,6%.

Em relação ao ano 2007, observa-se uma taxa de natalidade líquida total nula, verificando-se somente nas micro empresas uma variação positiva de + 0,1%.

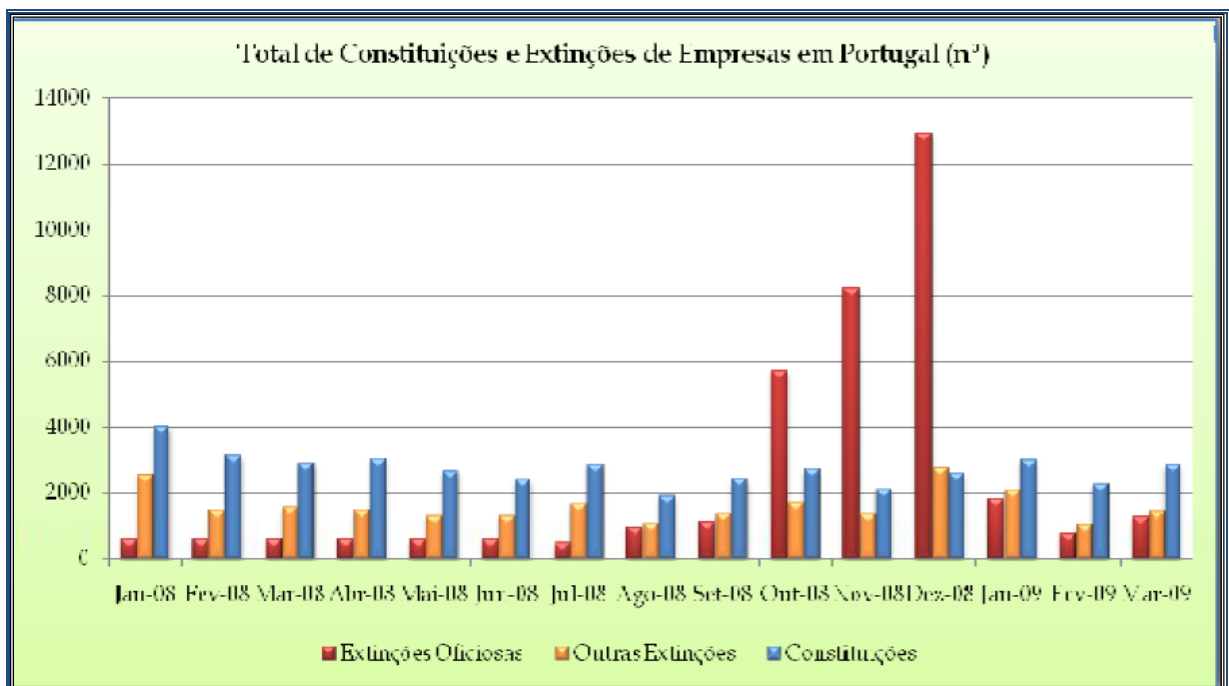
Tabela 9 – Taxas de natalidade, mortalidade e de natalidade líquida, por escalão de dimensão					
	Total	Micro empresas (1 a 9 pessoas)	Pequenas empresas (10 a 49 pessoas)	Médias empresas (50 a 249 pessoas)	Grandes empresas (250 mais pessoas)
2003 – 2005					
Taxas de natalidade	10,5	11,9	3,4	1,9	1,9
Taxas mortalidade	9,1	10,2	3,6	2,6	1,9
Taxas natalidade líquida	1,4	1,7	-0,2	-0,7	0,0
Taxas de rotação	19,6	22,1	7,0	4,6	3,9
2006					
Taxas de natalidade	9,9	11,0	3,4	1,9	1,0
Taxas mortalidade	10,5	11,7	4,0	2,6	2,3
Taxas natalidade líquida	-0,6	-0,6	-0,6	-0,7	-1,4
Taxas de rotação	20,4	22,7	7,4	4,5	3,3
2007					
Taxas de natalidade	10,2	11,5	3,4	1,6	2,2
Taxas mortalidade	10,2	11,4	3,9	2,8	3,2
Taxas natalidade líquida	0,0	0,1	-0,5	-1,2	-1,0
Taxas de rotação	20,5	22,9	7,3	4,4	5,4
2008					
Taxas de natalidade	9,9	11,1	3,4	1,6	1,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

3.2.3 Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento

Por outro lado, como forma de se conhecer melhor o actual cenário no que diz respeito ao encerramento de empresas, em Portugal, recorrendo a dados divulgados pelo Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento (MEID), a partir dos quais foi elaborado o gráfico (Ilustração 15) que traduz o fluxo de constituições e extinções de empresas no período compreendido entre Janeiro de 2008 e Março de 2009.

Ilustração 15 – Total de constituições e Extinções de Empresas em Portugal



Fonte: Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento (2009)

Em 2008, Portugal registou 3.344 processos de insolvência e falência de empresas, mais 67% face a 2007, ano em que se verificaram 2.001 casos. Em média, houve 279 processos mensais, sendo que no segundo semestre os processos subiram 13%, face a período homólogo do ano anterior.

No total de 2008, Braga (533 empresas), Lisboa (651) e Porto (906) tiveram o maior número de falências e insolvências.

A indústria, o comércio grossista e a construção foram os sectores com mais falências e insolvências, em 2008 e do total de casos, 1.528 (46%) eram empresas com menos de dez anos de actividade.

Constatou-se ainda que mais de metade das firmas falidas (51%) tinham menos de cinco empregados e apenas 5% mais de 50 pessoas. Os sectores com maior subida de número de processos foram o do gás, electricidade e água (+2.333%), exploração mineira (+367%) e telecomunicações (+150%).

Das insolvências, 68% foram requeridas por terceiros e 31% pelas próprias empresas.

O número de empresas cuja insolvência foi declarada pelo tribunal cresceu cerca de 50% no ano passado, enquanto a constituição de novas empresas cresceu apenas 3,6%.

O Plano de Insolvência, em que os credores aceitaram um projecto de viabilização da empresa, teve o maior aumento relativo (73,5%), mas continua a ter um peso bastante reduzido no total das decisões (9,2% contra 90,8% das declarações de insolvência).

As acções de apresentação à insolvência pela própria empresa, para se tentar obter um plano de insolvência ou para os accionistas (sócios) /gestores limitarem as suas responsabilidades, registaram também uma forte subida de 64%.

As situações em que é requerida a insolvência por terceiros mantiveram um peso maioritário (representam 58,2% dos casos), mas esse peso diminuiu face a 2007. Normalmente estas requisições de insolvência por terceiros partem de instituições financeiras ou fornecedores, por vezes, como forma de pressão para o pagamento de dívidas por acordo, na medida em que a legislação permite acções por valores em dívida relativamente baixos, que não colocam em causa a solvência da empresa.

A análise mensal evidencia uma tendência de diminuição das constituições ao longo de 2008 e uma aceleração das declarações de insolvência a partir de Junho de 2008 e das acções de insolvência apresentada e requerida a partir do último trimestre de 2008.

Ainda segundo a mesma fonte, em Portugal de Agosto de 2008 a Agosto de 2009 foram extintas 17.862 empresas por iniciativa dos seus sócios e por declaração judicial e foram criadas 31.192 empresas. Sendo um saldo entre as empresas criadas e extintas positivo, com um ganho total de 13.330 empresas.

3.2.4 eInforma

A eInforma é uma marca licenciada pela Informa D&B (Serviços de Gestão de Empresas) Sociedade Unipessoal, Lda. A marca eInforma está também implementada em Espanha desde 2001 e é hoje líder de mercado no seu segmento.

Há mais de 100 anos a gerar confiança no mundo empresarial português, a Informa D&B é líder no mercado de informação para negócios com uma quota de mercado de 55% e uma carteira de mais de 12.000 clientes empresariais. A sua actividade consiste em recolher informação de marketing, económica e financeira sobre empresas e disponibilizar online vários produtos, serviços e soluções de informação sobre a maior base de dados nacional e internacional.

Desde 2004 que integra a maior rede mundial de informação empresarial: a D&B World Wide Network, com mais de 140 milhões de registos empresariais de todo o mundo e 700 mil registos activos em Portugal. A Informa D&B pertence à líder espanhola Informa D&B S.A. que faz parte do Grupo CESCE, especializado na gestão integral do risco comercial.

BARÓMETRO EMPRESARIAL - AGOSTO 2010

Segundo dados fornecidos pela eInforma, em Agosto o tecido empresarial apresentou 507.034 empresas em actividade. A dinâmica do mês (face ao período homólogo) representa-se por 1.787 constituições (+1,2%), 757 dissoluções naturais (-2,3%), 5.037 novas acções judiciais (+1,6%) e 225 processos de insolvência iniciados (+59,6%).

Na tabela 10 apresenta-se a distribuição de 163.284 empresas com risco elevado (Agosto 2010):

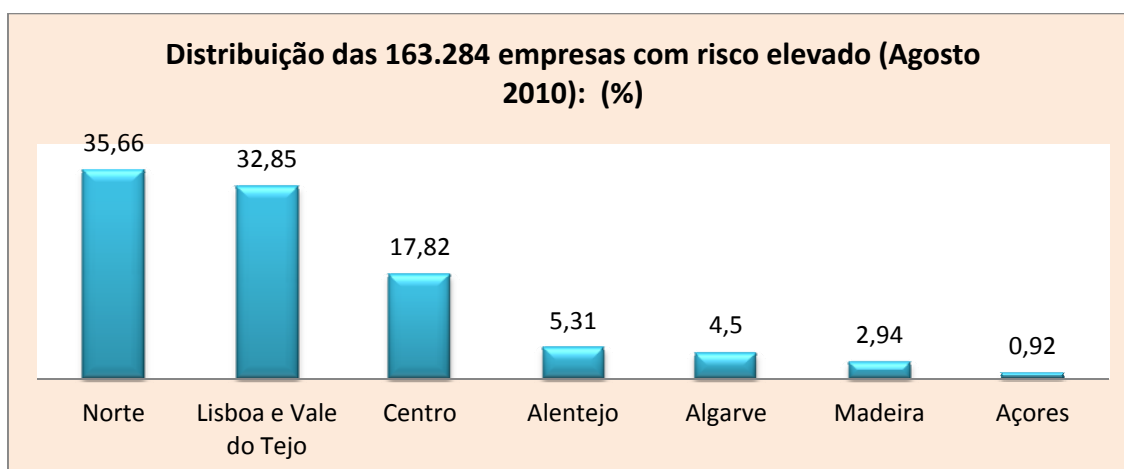
Tabela 10 – Empresas com risco elevado, 2010

Distribuição das 163.284 empresas com risco elevado - Agosto 2010	(%)
Norte	35,66
Lisboa e Vale do Tejo	32,85
Centro	17,82
Alentejo	5,31
Algarve	4,5
Madeira	2,94
Açores	0,92

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pela eInforma

Pela Ilustração 16, observa-se que as Regiões Norte e Lisboa onde se concentram 60,4% do total das empresas (segundo dados fornecidos pelo GEP/MTSS) dessas mais de 68% encontram-se numa situação de elevado risco de fechar, totalizando 111.866 das 163.284.

Pela elevada concentração de empresas nestas duas regiões, salienta-se o facto de se totalizar mais de 65% de pessoas ao serviço.

Ilustração 16 – Empresas com risco elevado

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pela eInforma

3.3. Factores que explicam a mortalidade das PME – Portuguesas:

Os factores identificados pelo relatório GEM 2007 e Eurobarómetro 2004, como sendo os que mais são ponderados para que as pessoas estabeleçam um novo negócio são: formação académica; factores de risco; falta de apoio financeiro; complexidade administrativa; clima económico desfavorável; risco de falharem e pouca informação para começar.

Formação académica

Segundo Cooper et al., (1994), empreendedores com formação superior ou superior emprego e experiência de gestão, são mais propensos a serem inovadores. Consequentemente, as empresas que são geridas por empresários com maior capital humano irão mostrar níveis mais altos de actividade inovadora. Efeitos do capital humano sobre a sobrevivência empresarial empresa pode ocorrer antes negócios da fundação.

Ainda segundo o autor, indivíduos com formação superior têm também uma oportunidade maior em permanecer em melhores empregos. Isto significa que há um maior nível de desempenho, a fim de ficar com um negócio, que pode levar a uma relação negativa e não significativa entre a formação do empresário e a sobrevivência da empresa.

Os determinantes regionais da actividade empresarial são um tema que tem recebido um certo grau de atenção, particularmente no contexto da União Europeia (Armington e Acs 2002, 2003, Lee et al 2004). Embora esses estudos tendam a produzir conclusões contraditórias, no que diz respeito à influência de certas variáveis explicativas (por exemplo: salários, taxa de desemprego) existe um consenso generalizado sobre a importância do capital humano (medido em termos do nível de escolaridade) para a criação de novas empresas.

E sobre isso aparece Armington e Acs (2002) por exemplo, descobrir nas regiões onde as pessoas tem uma grande percentagem de universitários tem muito mais probabilidades de começar um novo negócio do que nas regiões com alta concentração de trabalhadores menos qualificados, enquanto que Georgellis e Wall (2000), encontraram uma forte relação entre a concentração do capital humano e as taxas de auto-emprego no Reino Unido.

O relatório GEM 2007, evidencia que os indivíduos com níveis mais elevados de habilitações, têm uma maior predisposição para o empreendedorismo e para o risco.

Assim verifica-se que a proporção de pessoas envolvidas na actividade empreendedora aumenta substancialmente entre os adultos que detêm um diploma em estudos superiores, portanto pode-se concluir que quanto maior o nível de instrução, maior a predisposição dos indivíduos para serem empreendedores.

Já para Ucbasaran et al., (2008), empresários com maior escolaridade também podem ter melhores redes sociais, como resultado de suas ficarem mais tempo no sistema educativo, e que podem ser úteis para o desenvolvimento de seus negócios.

Segundo Portela² (2008) num estudo realizado sobre o Micro-empendedorismo em Portugal, concluiu que os indivíduos licenciados e recém-licenciados, ou com níveis mais elevados de escolaridade (mestrado ou doutoramento) têm maior facilidade em decidir criar o seu próprio emprego, sobretudo no sector dos serviços (económicos, culturais, de turismo, ambientais ou relacionados com as TIC) onde são estimulados e motivados pelas escolas onde se formaram. O risco inerente a estes casos é muitas vezes a sua própria inexperiência profissional e de conhecimento dos mercados.

Seguindo-se os indivíduos com experiência profissional em domínios especializados, que decidem criar seu próprio negócio pondo em prática a sua experiência e rede de clientes, acontece com mais frequência em indivíduos que ficaram desempregados em idades mais avançadas. Nestes casos, o risco inerente é a falta de capacidade inovadora.

Por último os indivíduos que procuram, sem sucesso um emprego e tendo conhecimentos e experiência comprovadas na área decidem criar a sua própria empresa, estimuladas e aconselhadas pelos centros de emprego com ajuda de infra-estruturas criadas pelo estado para a criação do próprio emprego. Nestes casos o risco é a demasiada dependência das instituições e da cultura de aversão ao risco.

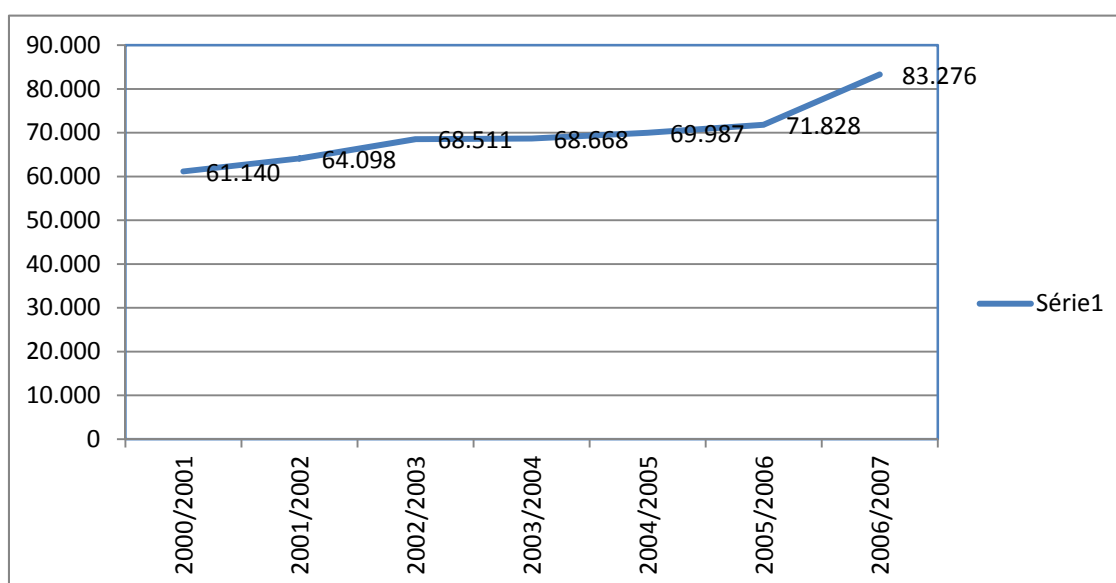
Segundo dados fornecidos pelo INE (2010) e, conforme se ilustra na Tabela 11, o número de diplomados apresenta uma tendência de um aumento gradual anual, passando dos 61.140 no ano lectivo 2000/2001, para 83.276 no ano lectivo 2006/2007, o que representa um aumento de 36% num período de 7 anos.

² A 23 de Junho de 2008 foi apresentada em Lisboa, no INSCOOP, a obra colectiva Portela, José . "Microempendedorismo em Portugal. Experiências e Perspectivas". Lisboa

Tabela 11 - Diplomados do ensino superior nacional – anual						
Período de referência dos dados						
2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
61.140	64.098	68.511	68.668	69.987	71.828	83.276

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo INE

Ilustração 17 - Diplomados do ensino superior nacional – anual



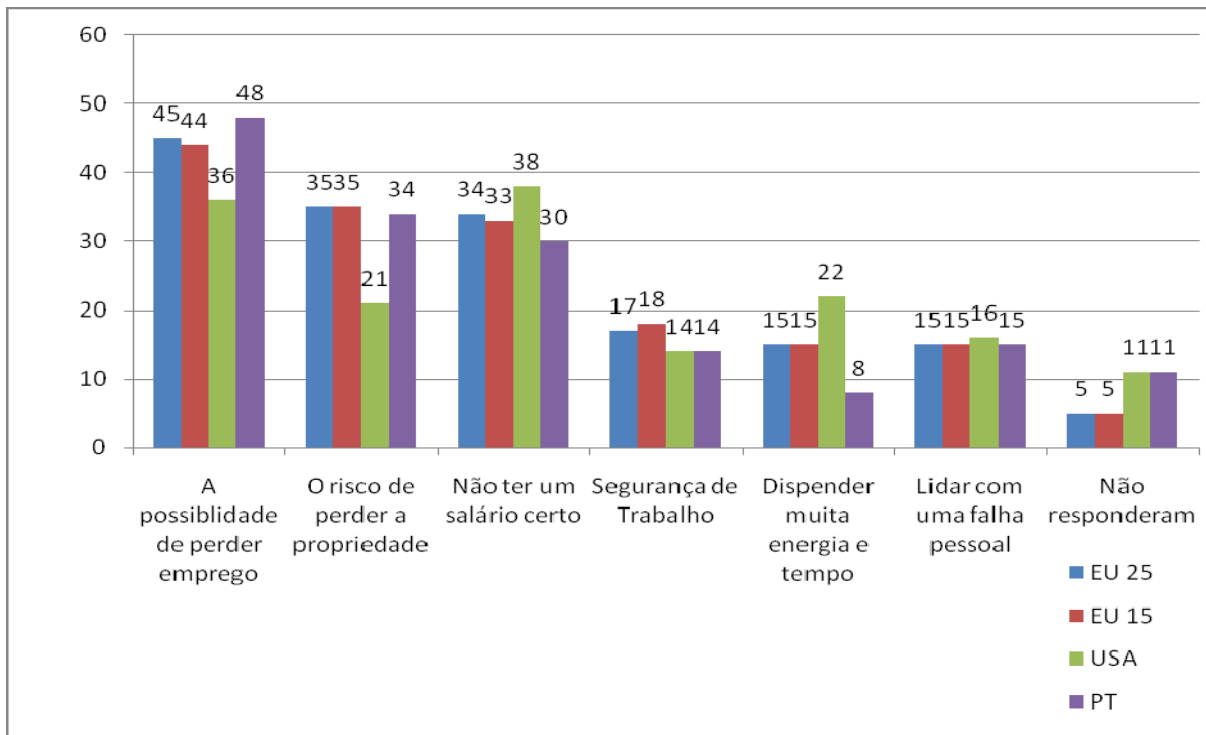
Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo INE

Factores de Risco

Os factores identificados pelo Eurobarómetro 2004, como sendo os que mais são ponderados para que as pessoas estabeleçam um novo negócio, ou tomarem conta de um já existente são:

- a) Ter a ideia certa, é apontado como a principal razão;
- b) A possibilidade de ir à falência;
- c) O risco de perda da propriedade;
- d) A incerteza face à rentabilidade;

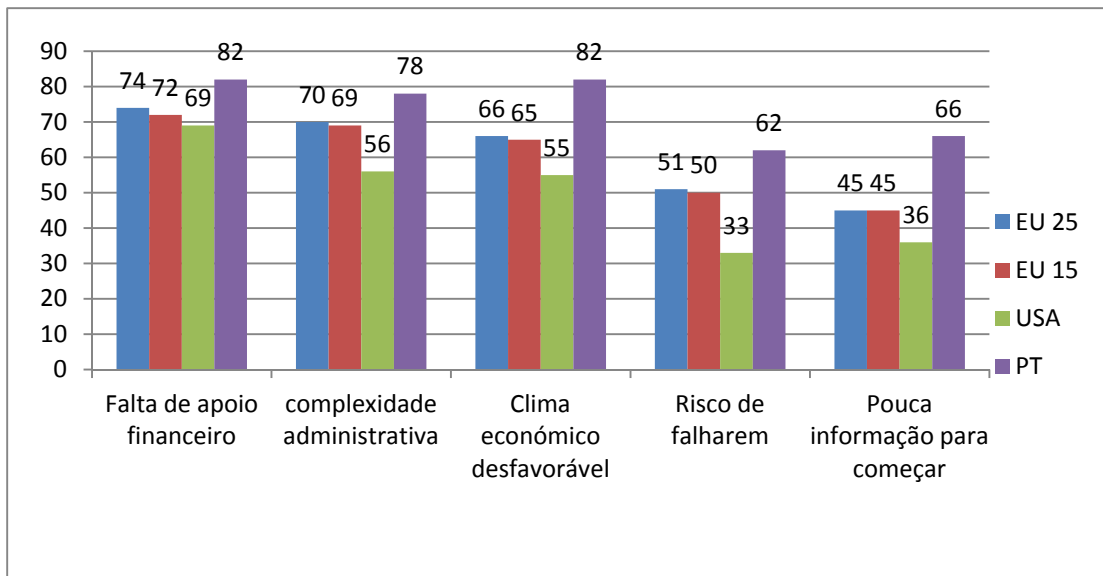
- e) A segurança no emprego;
- f) A necessidade de ter que colocar muita energia ou tempo para isso;
- g) A possibilidade de ter uma falha pessoal.

Ilustração 18 - Factores de risco

Fonte: Dados do Eurobarometer 2004 Flash 162

Porque é difícil começar um Negócio?

Com base nos dados fornecidos pelo Eurobarómetro podem ser identificados os factores que dificultam a tomada da decisão para começar um novo negócio são: a falta de apoio financeiro; a complexidade administrativa (burocracias) e os obstáculos individuais. Segundo a Ilustração 19, esses obstáculos são mais sentidos em Portugal e influência nos Estados Unidos da América sendo a falta de apoio financeiro, o factor identificado de forma mais homogénea (oscilação de 13 p.p). O factor onde a oscilação se verifica de forma mais significativa é o risco de falharem, sendo o mínimo 33 p.p os USA e o máximo 62 p.p em Portugal.

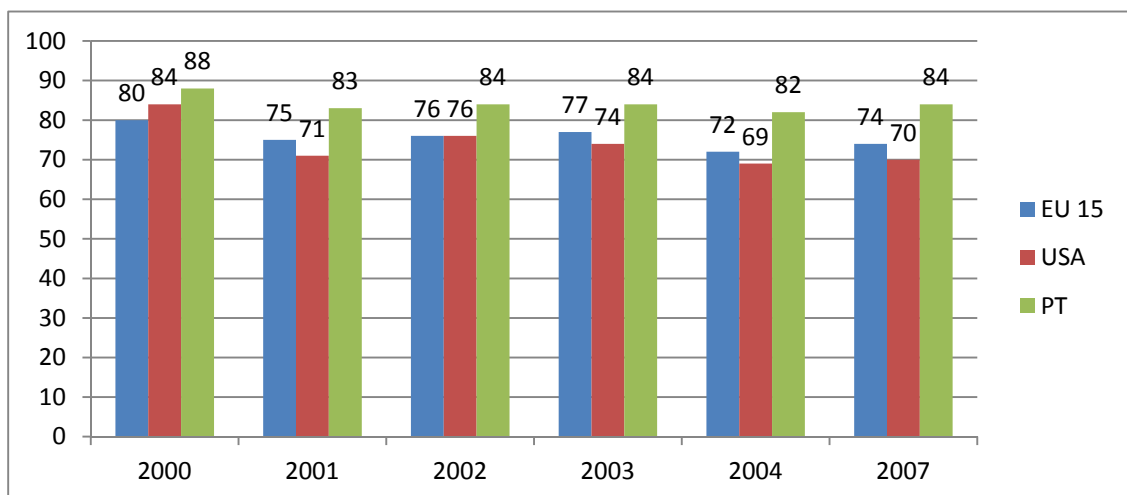
Ilustração 19 – Factores que explicam as dificuldades para começar um negócio

Fonte: Dados do Eurobarometer 2004 Flash 162.

Falta de apoio financeiro

O acesso a recursos financeiros – mercados financeiros e de capital – desempenha um papel importante na esfera empresarial. Portugal neste campo é dos países em que esta limitação mais se acentua, com cerca de 10 pontos percentuais acima da média Europeia.

Da análise da Ilustração 20, observa-se a grande diferença nos últimos 7 anos relativamente aos Estados Unidos da América, e Portugal que passa de 88 para 84, enquanto que nos EUA, os inquiridos que consideram a falta de apoio financeiro, passam de 84% para 70% (tem uma diminuição de 14 p. p.).

Ilustração 20 - Falta de apoio financeiro

Fonte: Dados do Eurobarometer Flash 162-2004 e Flash 190 – 2007

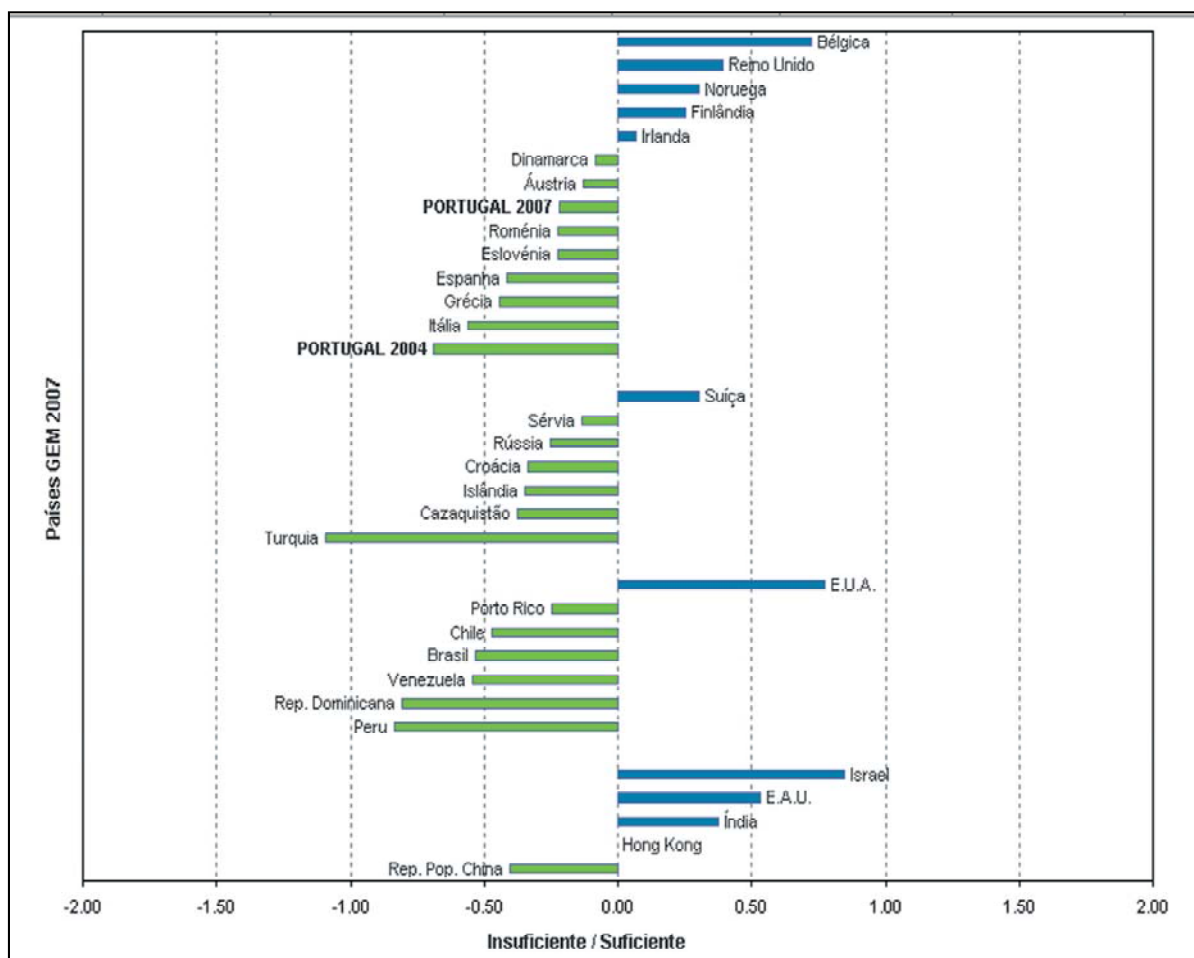
De acordo com informações recolhidas no relatório GEM 2007 (Ilustração 21), pode constatar-se que relativamente aos apoios financeiros, a média dos especialistas portugueses inquiridos, considera que esses apoios, não são suficientes nem insuficientes.

As melhorias registadas em relação aos apoios financeiros em Portugal estão ligadas aos apoios privados e fundos de capital (Business Angels e Capital de Risco), destinados ao apoio, arranque ou desenvolvimento de negócios.

Ainda segundo informações do mesmo relatório, verifica-se que os níveis de financiamento através de ofertas públicas iniciais (IPO), que são uma fonte de capital fulcral para a expansão de negócios, foram considerados insuficientes para proporcionar o apoio adequado a empresas novas e em crescimento, embora tendo melhorado desde 2004.

Quando comparado com a média de outros países da UE, verifica-se que em Portugal o capital alheio e as IPO disponíveis às empresas novas e em crescimento são ainda insuficientes.

Ilustração 21 – Falta de apoio financeiro nos países GEM 2007



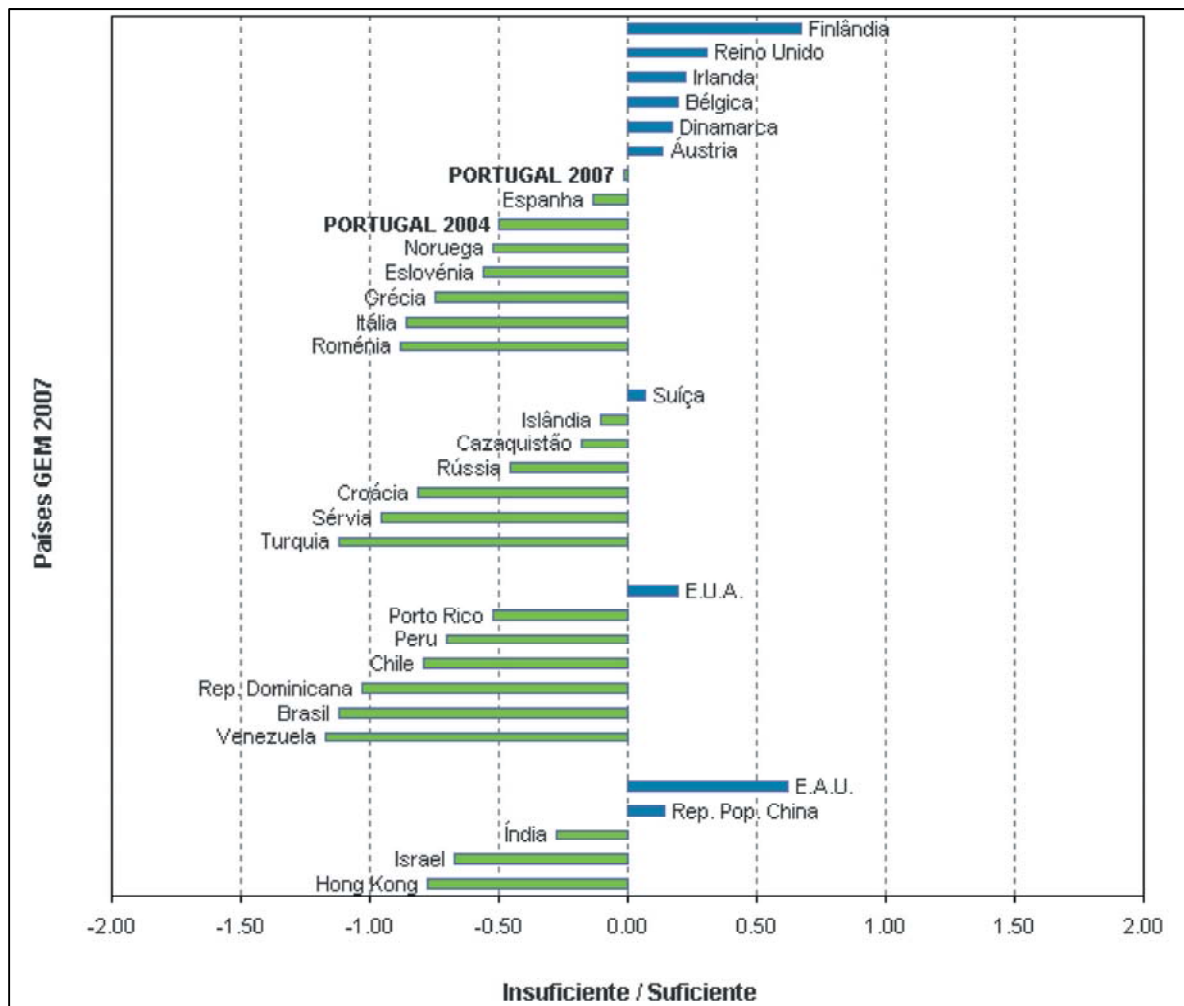
Fonte: GEM 2007

Complexidade Administrativa

As políticas governamentais e de acordo com o relatório GEM 2007, em relação à prioridade dada às novas empresas, assim como o apoio dado a nível nacional e local não são suficientes nem insuficientes, para incentivarem a criação do próprio negócio. Como se pode verificar na Ilustração 22 e em comparação com os outros países da UE, pode constatar-se que houve uma melhoria relativamente ao ano de 2004.

Há uma evolução positiva de 2004 para 2007, mas esta não é suficiente e está inter-ligada com a simplificação das burocracias associadas à criação de empresas.

Ilustração 22 – Complexidade Administrativa dos países GEM 2007

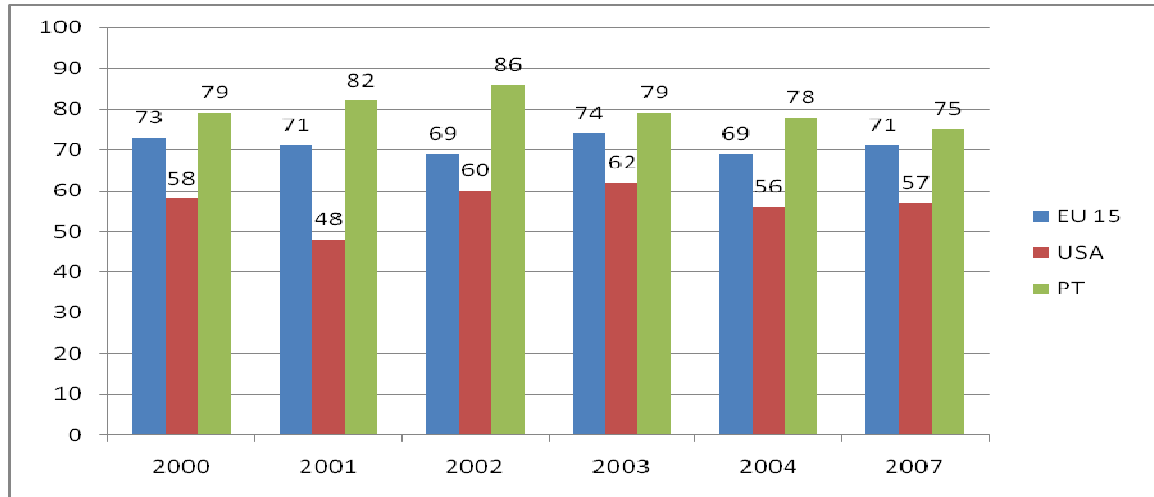


Fonte: GEM 2007

Quanto à complexidade administrativa, os valores são semelhantes à média da União Europeia, pelo que não se pode considerar que este factor influencia as decisões do empreendedor Português.

É de realçar a diferença significativa que existe entre os Países da UE e os EUA, onde este factor assume níveis na casa dos 50%.

Ilustração 23 - Complexidade Administrativa



Fonte: Dados do Eurobarometer Flash 162-2004 e Flash 190 - 2007.

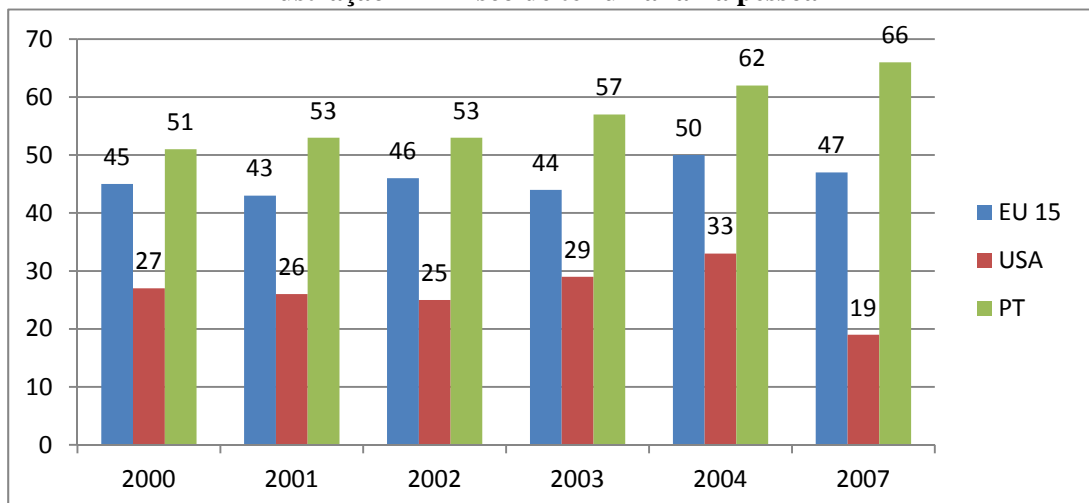
Risco de ter uma falha pessoal

Este é um dos factores que mais preponderância tem nas decisões dos empreendedores portugueses, como pode constatar-se na Ilustração 24.

Verifica-se uma clara evolução na preocupação do empreendedor português, o facto de poder falhar interfere com o seu ego e com o que a sociedade possa pensar dele.

Este factor quase não preocupa os empreendedores americanos, reforçando a ideia de que um fracasso é um passo para o sucesso, enquanto a nível europeu a dificuldade de lidar com o fracasso está enraizada na cultura.

Ilustração 24 - Risco de ter uma falha pessoal



Fonte: Dados do Eurobarometer Flash 162-2004 e Flash 190 - 2007

4. METODOLOGIA

Após a análise da literatura teórica e empírica, o capítulo quatro debruça-se sobre os objectivos da investigação e descreve a metodologia utilizada. Assim, num primeiro momento, procedeu-se à caracterização das variáveis (independente e dependentes) para, num segundo momento, se formularem as hipóteses de investigação, ou seja, enunciar as relações entre as variáveis e construir o respectivo modelo de análise.

A metodologia utilizada neste trabalho é a pesquisa descritiva, com recolha de dados em fontes primárias e secundárias. Através de um inquérito realizado pelo INE (2007), entre o último trimestre de 2005 e o primeiro de 2006, tendo por base uma amostra representativa de todas as actividades económicas. O inquérito foi dirigido aos fundadores de empresas que iniciaram actividade em 2002, e permaneciam activas em 2005.

Foram realizadas consultas em sites especializados e livros de empreendedorismo. Nessas consultas foram observadas as dificuldades encontradas na hora de formalizar a abertura da empresa e de que forma o novo empresário poderia caminhar para obter sucesso para o início da sua actividade.

Vergara (2006), propõe uma taxonomia para classificar os tipos de pesquisa segundo dois critérios básicos: quanto aos fins e quanto aos meios de investigação.

Um dos caminhos utilizados para validar o modelo teórico é o de retornar aos dados e comparar o modelo com os dados brutos, realizando um tipo de análise comparativa. Este modelo teórico tem que ser capaz de explicar a maioria dos casos.

Com base em dados recolhidos das pesquisas efectuadas, procedeu-se a análise descritiva, procurando evidências para testar as sete hipóteses iniciais. Para tornar a análise dos dados mais objectiva, foram realizados cruzamentos das variáveis avaliadas com o ano de constituição das empresas com a finalidade de julgar se as variáveis aceleraram ou não a mortalidade de empresas.

Os dados foram tratados e processados através do software estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) versão 17.0 for Windows para análise regressiva e através de um inquérito realizado pelo INE (2007) para análise descritiva. É ainda importante referir aqui, que as características ou atributos, podem ser quantitativos (expresso por unidades físicas) ou qualitativos (que não sendo mensuráveis não podem ser expressos em unidades físicas).

4.1 Os objectivos da Investigação

O objecto do estudo prende-se com “A mortalidade das PME Portuguesas”, cujo tema é uma consequência directa de se viverem tempos difíceis e de grande imprevisibilidade para as empresas e para as economias. A crise financeira internacional relacionada com o crédito imobiliário de alto risco, ou “subprime”, alastrou à economia real. As economias dos principais mercados de exportação europeus e norte-americanos estagnaram ou entraram em recessão. As economias emergentes estão a abrandar.

A partir da Revisão bibliográfica, foi possível definir as variáveis que se pretende estudar e, classificar os factores que estudam a mortalidade das pequenas e médias empresas. A recolha dos dados, foi efectuada de maneira que as pesquisas bibliográficas e documentais fossem organizadas através da selecção, leitura e reflexão dos textos e informações obtidas, dando prioridade àquelas que tenham uma forte relação com o objecto de estudo.

Os valores médios para o período de 1998 a 2008 foram calculados através dos dados disponibilizados pelo GEP/MTSS, sempre que possível para melhorar a sua estabilidade e compatibilidade dos testes estatísticos. Uma lista de todas as variáveis independentes utilizadas, juntamente com uma justificação para a sua inclusão nos modelos e na direcção esperada da sua relação com a variável dependente é fornecida na tabela 12.

Para além das variáveis que foram referenciadas, pretendemos apresentar um inquérito realizado pelo Instituto Nacional de Estatística entre Outubro de 2005 e Março de 2006. Em que o universo de referência foi constituído pelos nascimentos reais de empresas em 2002 e que sobreviveram em 2005, distribuídas por 26 estratos resultantes da combinação de escalões de actividade económica e de pessoal remunerado. A amostra estratificada simples sem reposição incluiu 2.688 empresas.

No estudo referido no parágrafo anterior, a recolha de informação foi realizada por correio, através de um questionário em papel. As não respostas-parciais foram corrigidas através de entrevista telefónica. A taxa de resposta ao inquérito foi de 69,9%.

4.2 Definição das hipóteses da investigação

Iremos expor as hipóteses que irão orientar a investigação empírica e que descrevem as relações entre as variáveis definidas anteriormente, ou seja, entre as variáveis explicativas ou independentes e a variável a explicar ou dependente, para, posteriormente, construirmos o nosso modelo de investigação.

O tratamento utilizado para analisar os dados recolhidos foi a análise regressiva e foram utilizadas as variáveis que expomos no subcapítulo seguinte.

Para além das variáveis que foram referenciadas, pretendemos apresentar um inquérito realizado pelo Instituto Nacional de Estatística entre Outubro de 2005 e Março de 2006. Em que o universo de referência foi constituído pelos nascimentos reais de empresas em 2002 e que sobreviveram em 2005, distribuídas por 26 estratos resultantes da combinação de escalões de actividade económica e de pessoal remunerado. A amostra estratificada simples sem reposição incluiu 2.688 empresas, que contribuirá para analisar os factores explicativos que contribuem para o encerramento de empresas em Portugal.

Atendendo ao modelo adoptado nesta investigação, esta apresentava-se como a opção mais adequada para confirmar as hipóteses em teste, nomeadamente para explorar possíveis correlações que indiquem relações causais entre as variáveis independentes e a variável dependente encerramento de empresas novas (y_1).

Para a resolução da questão de fundo deste estudo, de acordo com a metodologia apresentada, são sete as hipóteses que se propõem para este estudo:

Hipótese 1) Existe uma influência negativa do nível de escolaridade dos empreendedores no encerramento de empresas estudadas;

Hipótese 2) Existe uma influência negativa sobre as motivações para a fundação da empresa por grau de importância no encerramento de empresas;

Hipótese 3) A dificuldade de acesso ao crédito não foi um factor que contribui para o encerramento de empresas;

Hipótese 4) Existe uma influência negativa na origem de aconselhamento para a fundação da empresa no encerramento de empresas;

Hipótese 5) Os mercados destino dos produtos/serviços vendidos pela empresa não foi um factor que contribui para o encerramento de empresas;

Hipótese 6) A dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo não foi factor que contribui para o encerramento de empresas;

Hipótese 7) Existe uma influência negativa com o grau de experiência do empresário fundador no encerramento de empresas.

4.3 Identificação das variáveis

Como refere Thiéart et al. (1999), para construir um modelo de análise é necessário não só identificar as diferentes variáveis, como também determinar o seu estatuto: variáveis dependentes e variáveis independentes. Deste modo, iremos num primeiro momento definir as nossas variáveis, para, num segundo momento, estabelecer as relações entre elas (as hipóteses de investigação), e assim construir o modelo de análise.

As variáveis estudadas para o modelo adoptado e confirmar as hipóteses que serão formuladas são as seguintes:

Variável dependente:

y_1 = Encerramento de empresas novas.

Variáveis independentes:

x_1 = Saldo entre constituição e dissolução de empresas;

x_2 = Empresas com menos de 10 pessoas ao serviço;

x_3 = Empresas com 10 a 249 pessoas ao serviço;

x_4 = Empresas com 250 e mais pessoas ao serviço;

x_5 = Taxa de crescimento (%) do PIB a preços constantes;

x_6 = Taxa de desemprego;

x_7 = Diplomados do ensino superior;

x_8 = Taxa de inflação em (%) – Taxa de variação de preços do consumidor;

x_9 = População residente;

x_{10} = Total de empresas.

A variável independente encerramento de empresas novas tem sido avaliada através de diversos autores, nomeadamente, (Dunne et al., 1989; Mata, 1994; Baron et al., 1994; Audretsch, 1995) e, apesar de outros autores preconizarem a utilização de medidas simples do desempenho da jovem empresa, como a variação nas vendas (Schwartz e Teach (2000), a vantagem das medidas subjectivas, está documentada na literatura publicada (Lumpkin e Dess, 1996 e Lillo e Lajara, 2002) e assenta nos seguintes agrupamentos:

1. É difícil conseguir que as jovens empresas forneçam dados quantitativos em termos de desempenho;
2. A informação financeira sobre as jovens empresas, não cotadas em bolsa, não está disponível ao público;
3. A informação financeira “objectiva” do desempenho das jovens empresas é influenciada pelo mercado onde actua e por factores específicos de cada indústria, o que torna difícil a sua utilização num estudo que abrange diversos sectores;
4. Mesmo que a informação financeira estivesse disponível ao público, não seria fácil a sua interpretação.

Por sua vez, as variáveis independentes x_1 , x_2 , x_3 , x_4 , x_5 , x_6 , x_7 , x_8 , x_9 e x_{10} foram caracterizadas com base na literatura e na informação recolhida junto do GEP/MTSS.

Com base no modelo atrás descrito e que se pretende avaliar, podem-se definir as relações entre as variáveis de forma descrita na Tabela 12.

Tabela 12 – Formulação do Modelo em Análise

Função	Regressão
$Y=f(x_1, x_2, x_3, \dots)$	$Y= a + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + e_1$

Ou seja, o encerramento de empresas novas representa a variável dependente, que é função dum conjunto de variáveis independentes .

Segundo a Tabela 13, onde se apresentam dados das variáveis utilizadas no estudo. Será feita uma análise das variáveis que se julga estar mais relacionadas com a variável dependente (encerramento de empresas novas).

Há uma quantidade consideravelmente grande de evidências de que o número de micro (% de empresas com menos 10 pessoas ao serviço - MicroE) têm vindo aumentar em relação às

PME e grandes empresas, conforme se ilustra na tabela 13. O saldo entre constituição e dissolução de empresas é sempre positivo.

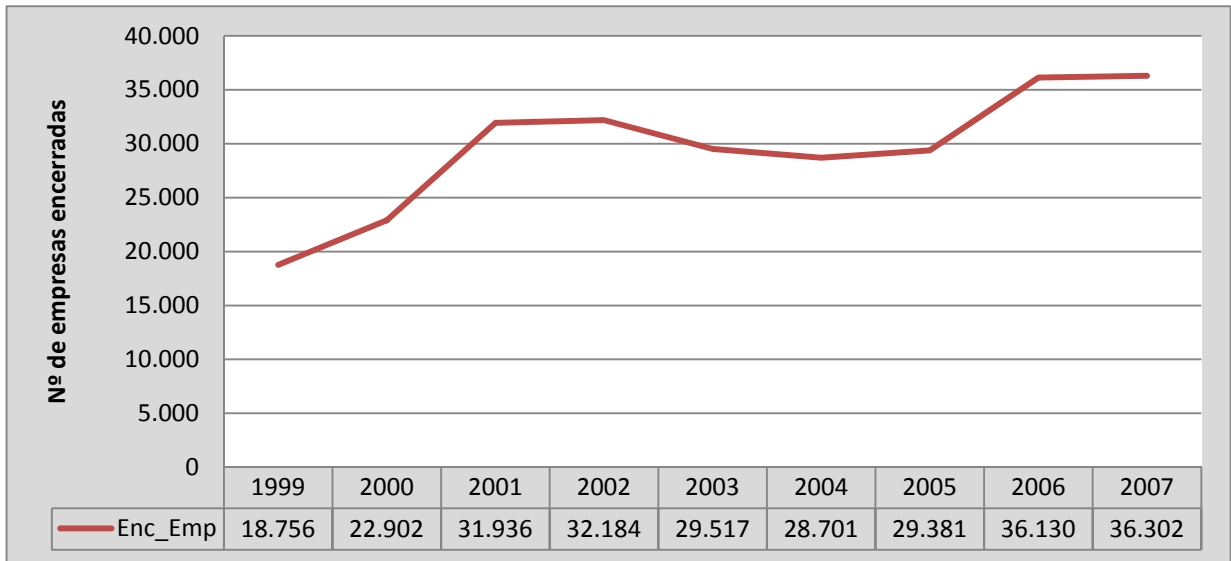
Tabela 13 – Variáveis utilizadas no estudo

Variáveis utilizadas no estudo, variável dependente (encerramento de empresas novas)											
Ano	Cons_Diss	MicroE	PME	GrandesE	%PIB	Nº Lic	TxInfl	EncEmp	Desemp	PopResid	TotalEmp
1990	18.684	91,7	8,02	0,28	7,86	n.d.	13,6	n.d.	6,0	9.983.200	n.d.
1991	17.687	91,2	8,48	0,29	3,37	18.671	12	n.d.	5,8	9.967.900	n.d.
1992	21.707	90,7	9,01	0,29	3,13	21.449	9,5	n.d.	7,2	9.970.000	n.d.
1993	20.992	90,2	9,5	0,28	-0,69	27.470	6,8	n.d.	7,7	9.982.600	n.d.
1994	20.943	90	9,72	0,27	1,49	32.622	5,4	n.d.	8,6	10.004.100	n.d.
1995	22.512	90,2	9,54	0,26	2,31	35.939	4,2	n.d.	9,5	10.030.400	n.d.
1996	23.643	93,1	6,78	0,14	3,61	39.216	3,1	n.d.	9,6	10.057.900	n.d.
1997	24.809	93,2	6,7	0,13	4,21	42.796	2,3	n.d.	8,7	10.091.100	n.d.
1998	27.879	92,9	6,99	0,14	4,80	46.478	2,8	n.d.	7,5	10.129.300	228.819
1999	27.350	93,3	6,61	0,13	3,80	51.336	2,3	18.756	6,6	10.171.900	244.241
2000	29.822	93	6,92	0,12	3,95	54.255	2,9	22.902	6,2	10.225.800	268.701
2001	45.290	92,6	7,24	0,14	1,98	61.140	4,4	31.936	6,1	10.293.000	284.006
2002	33.368	92,9	6,92	0,13	0,81	64.098	3,6	32.184	7,0	10.368.400	299.790
2003	24.278	92,7	7,19	0,13	-0,85	68.511	3,3	29.517	8,3	10.441.100	306.567
2004	23.556	95,2	4,74	0,09	1,56	68.668	2,3	28.701	8,5	10.502.000	312.939
2005	22.059	95,3	4,6	0,08	0,94	69.987	2,3	29.381	8,6	10.549.400	340.782
2006	25.651	95,4	4,51	0,08	1,40	71.828	3,1	36.130	8,1	10.584.300	340.782
2007	28.911	95,4	4,5	0,08	1,87	83.276	2,5	36.302	7,0	10.608.300	354.927
2008	5.015	95,5	4,45	0,08	-0,02	84.009	2,6	n.d.	7,4	10.622.400	357.235
2009	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-2,52	n.d.	-0,9	n.d.	9,8	10.634.763	n.d.
2010	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10,6	10.644.163	n.d.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

Tabela 14 - Legenda das variáveis utilizadas no estudo

Cons_Diss	Saldo entre constituição e dissolução de empresas
MicroE	Empresas com menos de 10 pessoas ao serviço
PME	Empresas com 10 a 249 pessoas ao serviço
GrandesE	Empresas com 250 e mais pessoas ao serviço
%PIB	Taxa de crescimento (%) do PIB a preços constantes
Desemp	Taxa de desemprego (%)
NºLic	Diplomados do ensino superior
Tx-Infl	Taxa de Inflação em % (Taxa de Variação - Índice de Preços no Consumidor)
PopResid	Total da população residente em Portugal
TotalEmp	Total de empresas existentes em Portugal
Enc-Emp	Encerramento de empresas novas - Variável dependente

Ilustração 25 – Encerramento de empresas

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo GEP/MTSS

4.4 Limitações do método da pesquisa

Um dos limites impostos, diz respeito ao método de análise das informações recolhidas por intermédio da pesquisa bibliográfica, pesquisa documental e pesquisa online, nomeadamente:

- Muitas fontes secundárias apresentam dados recolhidos ou processados de forma errada, assim um trabalho fundamentado nelas tendem a reproduzir ou mesmo ampliar esses erros;
- Informação Nacional escassa ou quase inexistente via internet online, sendo possível a recolha da informação baseada noutros sites não nacionais;
- Limitações na recolha nas fontes secundárias, para análise documental como para a recolha de dados quantitativos, diversos tipos de documentação.

5. ANÁLISE DE DADOS

Os resultados apresentados terão por base a metodologia já referenciada anteriormente que passará a ser apresentada neste capítulo pela análise regressiva, descritiva e regressão linear. Para analisar as hipóteses apresentadas para além do recurso às técnicas básicas da estatística descritiva recorreremos a dois grupos de técnicas da estatística multivariada:

- i) Técnicas multivariadas de regressão linear múltipla (MRLM), que permitem analisar simultaneamente relações entre três ou mais variáveis em que a variável dependente Y é função de mais que uma variável independente X ;
- ii) Técnicas para testar a igualdade entre médias de grupos nomeadamente a ANOVA.

Recorreu-se ao Software SPSS versão 17.0 for Windows.

5.1. A regressão linear múltipla (MRLM)

Para investigarmos o efeito e o nível de significado que as (variáveis independentes) exercem sobre o encerramento de empresas (variável dependente) recorreremos à regressão linear múltipla (MRLM).

(...)“Na regressão linear múltipla assume-se que existe uma relação linear entre uma variável Y (a variável dependente) e X variáveis independentes, x_j ($j = 1, \dots, k$). As variáveis independentes são também chamadas variáveis explicativas ou regressores, uma vez que são utilizadas para explicarem a variação de Y . Muitas vezes são também chamadas de predição, devido à sua utilização para se predizer Y .

As condições subjacentes à regressão linear múltipla são análogas às da regressão linear simples e, por isso, apresentam-se aqui de forma resumida:

- *As variáveis independentes x_j são não-aleatórias (fixas);*
- *Para cada conjunto de valores de x_j há uma subpopulação de valores de Y , sendo que estas subpopulações têm distribuição normal (para efeitos da construção dos intervalos de confiança e da realização dos testes de hipóteses).”(...)* (Esteves e Sousa 2007, p.33)

Utilizando o programa estatístico SPSS, foram estimados os parâmetros do modelo e avaliada a qualidade estatística do mesmo, numa análise regressiva cross-section para identificar se as hipóteses sobre as relações entre as variáveis que foram formuladas anteriormente aderem à realidade e seriam confirmadas, ou infirmadas.

Para realizar esta análise regressiva utilizou-se o modelo stepwise para estimar os modelos regressivos, permitiu seleccionar as variáveis explicativas que seriam incluídas em cada modelo.

5.2. Formulação do problema e definição do modelo de análise

A questão de fundo deste estudo, que resulta da sua finalidade, consiste em saber se existe alguma influência em relação à variável dependente (encerramento de empresas novas) com as várias variáveis e que podem contribuir para explicar a mortalidade de jovens empresas.

Admitindo, que a relação entre o desempenho de jovens empresas e a sobrevivência das mesmas é directa. Para Gimeno et al (1997) admite, que empresas com baixo desempenho podem manter-se em actividade devido à falta de alternativas dos empreendedores, ou que empresas com desempenho positivo podem fechar porque os empreendedores encontram melhores aplicações para o seu capital humano.

Muitos trabalhos têm procurado explicar o êxito das jovens empresas através dos empreendedores, sem conseguirem apresentar resultados conclusivos (Jesuino, Reis e Cruz 1988 e Pereira 1998).

5.3 Análise de regressão

Análise dos Pressupostos das Análises Regressivas

Analisar os pressupostos dos modelos utilizados é fundamental para se poder avaliar e usar os resultados desses modelos. Caso algum destes pressupostos não esteja a ser respeitado, tudo deve ser feito para corrigir essa situação. A análise regressiva assenta em quatro pressupostos fundamentais:

- a) Linearidade, isto é, o modelo assume a existência duma relação linear entre as variáveis dependentes e as explicativas;
- b) Independência, ou seja, o modelo assume que as observações são independentes e não são influenciadas por outras observações;

- c) Normalidade, quer dizer, o modelo assume que as variáveis explicativas têm uma distribuição normal;
- d) Igual variância, o que significa que o modelo assume que a variância das variáveis explicativa é constante.

Análise regressiva utilizando os factores como variáveis explicativas

A utilização duma regressão linear, neste caso, múltipla, pressupõe a existência duma relação linear entre as variáveis dependentes e explicativas. Para avaliar a linearidade dessas relações foram analisados os gráficos dos *scatter-plots* entre as diferentes variáveis explicativas e dependente (Ilustrações 27, 28 e 29), não tendo daí resultado qualquer indicação dum relacionamento não linear entre elas.

Utilizou-se o método *stepwise* para estimar os modelos regressivos, o que permitiu escolher quantas variáveis explicativas seriam incluídas em cada modelo.

As tabelas seguintes apresentam esses modelos.

Linearidade

A linearidade pode ser analisada observando o gráfico da Ilustração com os resíduos estandardizados e com os valores previstos para a variável dependente (Norusis, 1994).

Foram incluídas no modelo final três das dez variáveis dependentes: i) Número de licenciados; ii) a taxa de inflação e; iii) a variável %>10<249 pessoas (PME).

Tabela 15 – Variáveis incluídas no modelo 1

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Nº Lic	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
2	Tx_Infl	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
3	%>10<249	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

a. Dependent Variable: E_Pop

Independência ou ausência de autocorrelação

Para verificar o pressuposto da independência do erro, analisaram-se os gráficos dos resíduos pela ordem de recolha das observações (Norusis, 1994). Não se encontrou nenhum

padrão, o que permite admitir que este pressuposto se verifica. Também se analisou o indicador de Durbin-Watson, para verificar se os resíduos estariam correlacionados entre si.

Tabela 16 – Resumo do Modelo 1

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,815 ^a	,665	,617	,00032267	,665	13,870	1	7	,007	
2	,965 ^b	,932	,909	,00015750	,267	23,380	1	6	,003	
3	,988 ^c	,976	,962	,00010130	,045	9,504	1	5	,027	3,117

a. Predictors: (Constant), N° Lic

b. Predictors: (Constant), N° Lic, Tx_Infl

c. Predictors: (Constant), N° Lic, Tx_Infl, %>10<249

d. Dependent Variable: E_Pop

Relativamente à qualidade do modelo 1, que é traduzida pelo valor de R^2 ajustado ou R^2 *Change* por blocos. O R^2 ajustado, de 61,7% aparece como sendo um valor não aceitável para a interpretação de um modelo de regressão.

Quanto à adequabilidade, o valor de Sig. F é <0,05, o modelo é adequado e rejeita-se a H_0 .

No modelo 2, apresenta um R^2 ajustado de 0,909, o que indica que este modelo explica mais de 90% da variação na variável dependente.

Quanto à adequabilidade, o valor de Sig. F é <0,05, o modelo é adequado e rejeita-se a H_0 .

Já para o modelo 3, apresenta um R^2 ajustado de 0,962, o que indica que este modelo explica mais de 96% da variação na variável dependente.

O “F Change” e o “R Square Change” indicam o contributo de cada variável que é acrescentada ao modelo em análise.

Durbin-Watson superior a 3, indica que existe alguma co-variância no modelo (devia ser perto de 2).

Tabela 17 – Análise regressiva, nas amostras N°Lic, Tx_Infl e PME

ANOVA^d

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,000	1	,000	13,870	,007 ^a
	Residual	,000	7	,000		
	Total	,000	8			

2	Regression	,000	2	,000	40,798	,000 ^b
	Residual	,000	6	,000		
	Total	,000	8			
3	Regression	,000	3	,000	68,914	,000 ^c
	Residual	,000	5	,000		
	Total	,000	8			

a. Predictors: (Constant), N^o Lic

b. Predictors: (Constant), N^o Lic, Tx_Infl

c. Predictors: (Constant), N^o Lic, Tx_Infl, %>10<249

Os valores destacados (Tabela 18) indicam que as variáveis presentes nos modelos são significativas para explicar a variável dependente. Os valores relativos à tolerância são superiores a 0,2, ou seja, não existem problemas de multicolinearidade. Os B da tabela representam os coeficientes de cada variável, todos os valores das variáveis são negativos excepto na variável (%>10<249), quanto maior for o valor, maior é a sensibilidade da variável dependente a mudanças nessa variável independente. Para o VIF<10 (Factor de Inflação da variância) indica que não existe multicolinearidade.

Análise da Existência e do Impacte da Multicolinearidade

A multicolinearidade é um problema que afecta os modelos de análise regressiva sempre que existe uma alta correlação entre duas ou mais variáveis explicativas, dado que estas vão fornecer informação similar. Assim sendo, a multicolinearidade, quando existente num modelo, torna difícil determinar a contribuição de cada uma das variáveis explicativas correlacionadas, tornando a estimativa dos coeficientes incorrectas e inviabilizando uma correcta percepção da importância relativa das variáveis explicativas (Hair et al, 1998).

Para avaliar a existência e no grau de multicolinearidade nos modelos, utilizaram-se dois indicadores, a tolerância e o VIF (factor de inflação da variância), a seguir apresentados.

Tabela 18 – Análise regressiva, com tabelas originais dos coeficientes

Model	Coefficients ^a						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF

1	(Constant)	-7,737E-5	,001			-,098	,925		
	Nº Lic	4,412E-8	,000	,815	3,724	,007		1,000	1,000
2	(Constant)	-,001	,000			-3,081	,022		
	Nº Lic	4,846E-8	,000	,895	8,281	,000		,976	1,024
	Tx_Infl	,000	,000	,523	4,835	,003		,976	1,024
3	(Constant)	1,854E-6	,001			,003	,998		
	Nº Lic	3,422E-8	,000	,632	5,744	,002		,390	2,566
	Tx_Infl	,001	,000	,749	7,406	,001		,461	2,168
	%>10<249	,000	,000	-,429	-3,083	,027		,244	4,093

a. Dependent Variable: E_Pop

Tabela 19 – Análise regressiva, variáveis excluídas para o modelo 1

Excluded Variables^d

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics		
						Tolerance	VIF	Minimum Tolerance
1	Ano	-,134 ^a	-,157	,880	-,064	,077	13,063	,077
	Cons_Diss	,446 ^a	2,704	,035	,741	,926	1,080	,926
	%Emp<10	-,330 ^a	-1,117	,307	-,415	,530	1,887	,530
	%>10<249	,319 ^a	1,058	,331	,397	,517	1,933	,517
	%Em_>250	,346 ^a	1,132	,301	,419	,492	2,031	,492
	%-PIB	-,168 ^a	-,599	,571	-,238	,671	1,491	,671
	Tx_Infl	,523 ^a	4,835	,003	,892	,976	1,024	,976
	%Desemp	-,237 ^a	-,916	,395	-,350	,731	1,368	,731
2	Ano	,767 ^b	2,452	,058	,739	,064	15,744	,064
	Cons_Diss	,016 ^b	,074	,944	,033	,301	3,317	,301
	%Emp<10	,426 ^b	2,973	,031	,799	,241	4,146	,241
	%>10<249	-,429 ^b	-3,083	,027	-,809	,244	4,093	,244
	%Em_>250	-,427 ^b	-2,741	,041	-,775	,226	4,432	,226
	%-PIB	,109 ^b	,733	,496	,312	,558	1,793	,558
	%Desemp	,013 ^b	,084	,936	,038	,608	1,644	,608
	3	Ano	,242 ^c	,470	,663	,229	,021	47,385
Cons_Diss		-,051 ^c	-,367	,732	-,180	,293	3,416	,203
%Emp<10		-4,014 ^c	-1,044	,355	-,463	,000	3186,743	,000
%Em_>250		-,109 ^c	-,269	,801	-,133	,035	28,544	,035

%-PIB	,004 ^c	,037	,973	,018	,480	2,082	,210
%Desemp	-,021 ^c	-,210	,844	-,105	,599	1,669	,241

a. Predictors in the Model: (Constant), N° Lic

b. Predictors in the Model: (Constant), N° Lic, Tx_Infl

c. Predictors in the Model: (Constant), N° Lic, Tx_Infl, %>10<249

d. Dependent Variable: E_Pop

Tabela 20 – Análise regressiva, diagnóstico de colinearidade

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	N° Lic	Tx_Infl	%>10<249
1	1	1,991	1,000	,00	,00		
	2	,009	14,585	1,00	1,00		
2	1	2,951	1,000	,00	,00	,01	
	2	,042	8,428	,01	,14	,74	
	3	,007	20,012	,98	,86	,26	
3	1	3,921	1,000	,00	,00	,00	,00
	2	,058	8,244	,00	,06	,07	,05
	3	,019	14,180	,02	,01	,65	,15
	4	,002	44,497	,97	,93	,28	,80

a. Dependent Variable: E_Pop

Tabela 21 – Análise regressiva, tabelas originais dos residuos

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	,0018478	,0034195	,0028301	,00051497	9
Residual	-,00011015	,00016817	,00000000	,00008009	9
Std. Predicted Value	-1,908	1,145	,000	1,000	9
Std. Residual	-1,087	1,660	,000	,791	9

a. Dependent Variable: E_Pop

Tabela 22 – Variáveis incluídas no modelo 2

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Tx_Infl	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
2	Ano	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

a. Dependent Variable: E_EE

Tabela 23 – Resumo do Modelo 2

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,760 ^a	,577	,517	,00829	,577	9,568	1	7	,017	
2	,960 ^b	,921	,895	,00387	,343	26,045	1	6	,002	3,114

a. Predictors: (Constant), Tx_Infl

b. Predictors: (Constant), Tx_Infl, Ano

c. Dependent Variable: E_EE

Tabela 24 – Análise regressiva, nas amostras Tx_Infl e Ano

ANOVA ^c						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,001	1	,001	9,568	,017 ^a
	Residual	,000	7	,000		
	Total	,001	8			
2	Regression	,001	2	,001	34,922	,000 ^b
	Residual	,000	6	,000		
	Total	,001	8			

a. Predictors: (Constant), Tx_Infl

b. Predictors: (Constant), Tx_Infl, Ano

c. Dependent Variable: E_EE

Pela Tabela 25, os valores destacados indicam que as variáveis presentes no modelo 2 são significativas para explicar a variável dependente. Os valores relativos à tolerância são superiores a 0,2, ou seja, não existem problemas de multicolinearidade. Os B da tabela representam os coeficientes de cada variável, todos os valores das variáveis são positivos, quanto maior for o valor, maior é a sensibilidade da variável dependente a mudanças nessa variável independente, o que representa que o modelo 2 apresenta melhores resultados. À semelhança do modelo 1 este modelo também apresenta $VIF < 10$ (Factor de Inflação da variância) indica que não existe multicolinearidade.

Tabela 25 – Análise regressiva, com tabelas originais dos coeficientes

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,059	,012		4,731	,002		
	Tx_Infl	,013	,004	,760	3,093	,017	1,000	1,000
2	(Constant)	-5,244	1,039		-5,047	,002		
	Tx_Infl	,015	,002	,918	7,718	,000	,932	1,073
	Ano	,003	,001	,607	5,103	,002	,932	1,073

a. Dependent Variable: E_EE

Tabela 26 – Análise regressiva, com tabelas das variáveis excluídas

Excluded Variables ^c								
Model		Beta In	T	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics		
						Tolerance	VIF	Minimum Tolerance
1	Ano	,607 ^a	5,103	,002	,902	,932	1,073	,932
	Cons_Diss	-,115 ^a	-,249	,812	-,101	,323	3,093	,323
	%Emp<10	,721 ^a	4,046	,007	,855	,595	1,679	,595
	%>10<249	-,715 ^a	-4,136	,006	-,860	,612	1,633	,612
	%Em_>250	-,681 ^a	-3,546	,012	-,823	,616	1,623	,616
	%-PIB	-,289 ^a	-1,172	,286	-,432	,940	1,063	,940
	Nº Lic	,592 ^a	5,038	,002	,899	,976	1,024	,976
	%Desemp	,276 ^a	1,020	,347	,385	,819	1,222	,819

2	Cons_Diss	,274 ^b	1,363	,231	,520	,285	3,515	,285
	%Emp<10	,230 ^b	,700	,515	,299	,133	7,502	,133
	%>10<249	-,243 ^b	-,747	,489	-,317	,135	7,417	,135
	%Em_>250	-,005 ^b	-,013	,990	-,006	,104	9,597	,104
	%-PIB	,135 ^b	,882	,418	,367	,582	1,718	,577
	Nº Lic	,280 ^b	,595	,578	,257	,067	15,031	,064
	%Desemp	-,166 ^b	-1,063	,336	-,429	,531	1,883	,531

a. Predictors in the Model: (Constant), Tx_Infl

b. Predictors in the Model: (Constant), Tx_Infl, Ano

c. Dependent Variable: E_EE

Tabela 27 – Análise regressiva, diagnóstico de colinearidade

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	Tx_Infl	Ano
1	1	1,975	1,000	,01	,01	
	2	,025	8,861	,99	,99	
2	1	2,966	1,000	,00	,01	,00
	2	,034	9,405	,00	,93	,00
	3	7,735E-7	1958,382	1,00	,07	1,00

a. Dependent Variable: E_EE

Tabela 28 – Análise regressiva, tabelas originais dos resíduos

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	,0753	,1126	,0960	,01145	9
Residual	-,00496	,00432	,00000	,00336	9
Std. Predicted Value	-1,810	1,444	,000	1,000	9
Std. Residual	-1,281	1,116	,000	,866	9

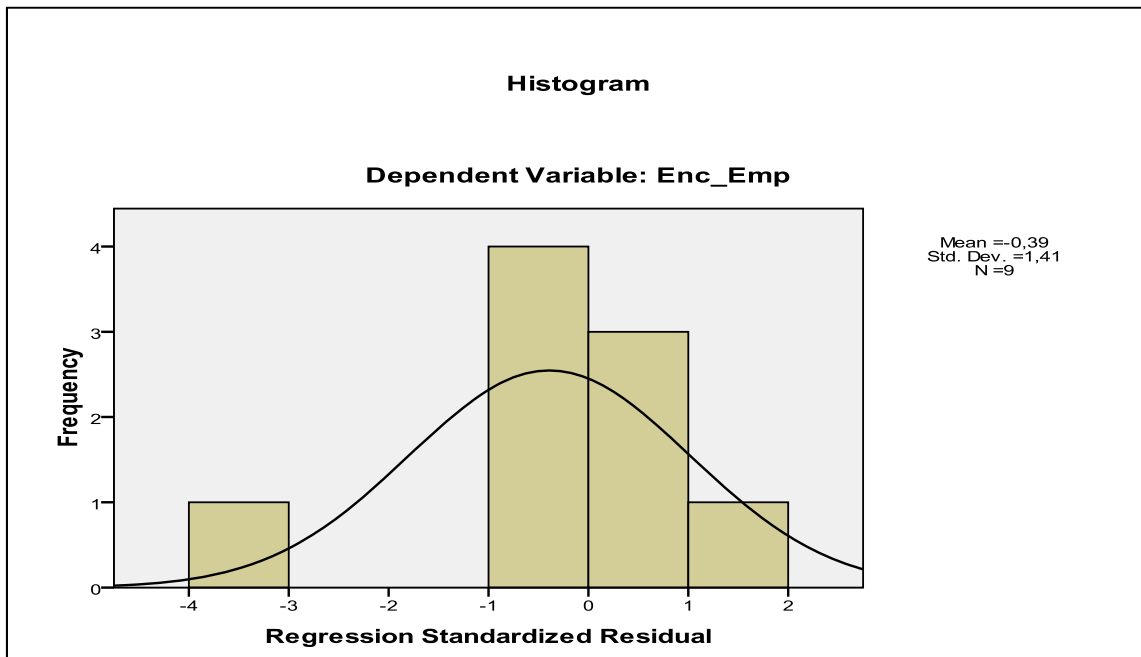
a. Dependent Variable: E_EE

Normalidade

O pressuposto da normalidade pode ser analisado através do histograma dos resíduos da variável dependente (encerramento de empresas novas).

Através do histograma que se observa na Ilustração 26, aproxima-se duma distribuição normal, apesar de se alargar mais para a esquerda.

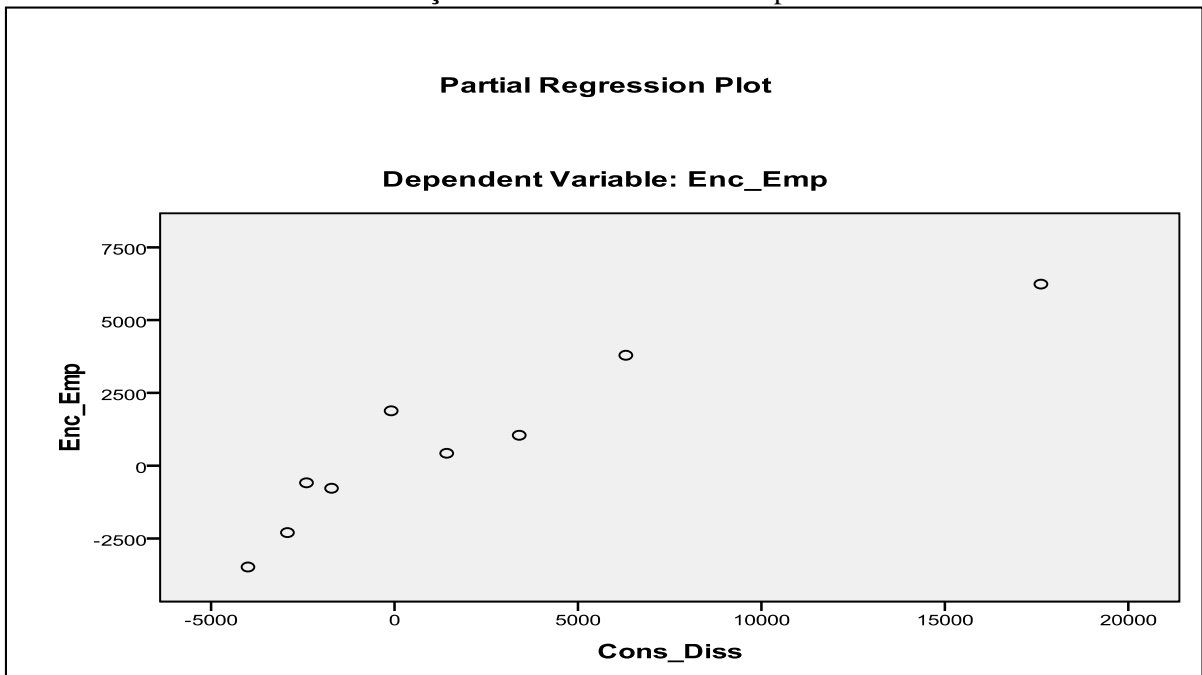
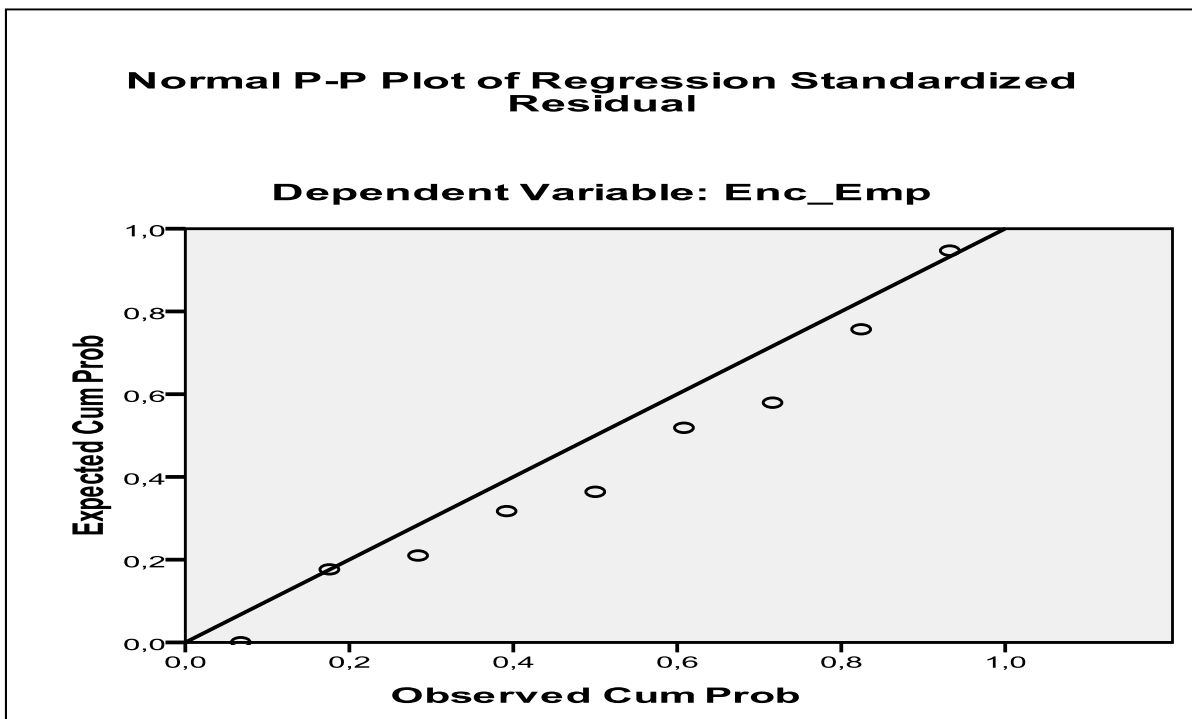
Ilustração 26 – Histograma da variável dependente



Linearidade

A linearidade pode ser analisada observando o gráfico da Ilustração com os resíduos estandardizados e com os valores previstos para a variável dependente (Norusis, 1994). Estes gráficos são apresentados de seguida.

A curva indica uma tendência positiva na influência das variáveis independentes sobre a variável dependente.

Ilustração 27 – Gráfico de resíduos parcial**Ilustração 28** – Gráfico de resíduos estandardizado

As Ilustrações 29 e 30, representam uma clara ausência de homocedasticidade, o que não é positivo para o modelo em estudo. Ou seja, os resíduos não apresentam uma distância

aproximadamente constante relativamente ao eixo horizontal. A variância dos resíduos deveria apresentar um padrão de variabilidade constante em torno de 0.

Ilustração 29 – Gráfico de resíduos estandardizado

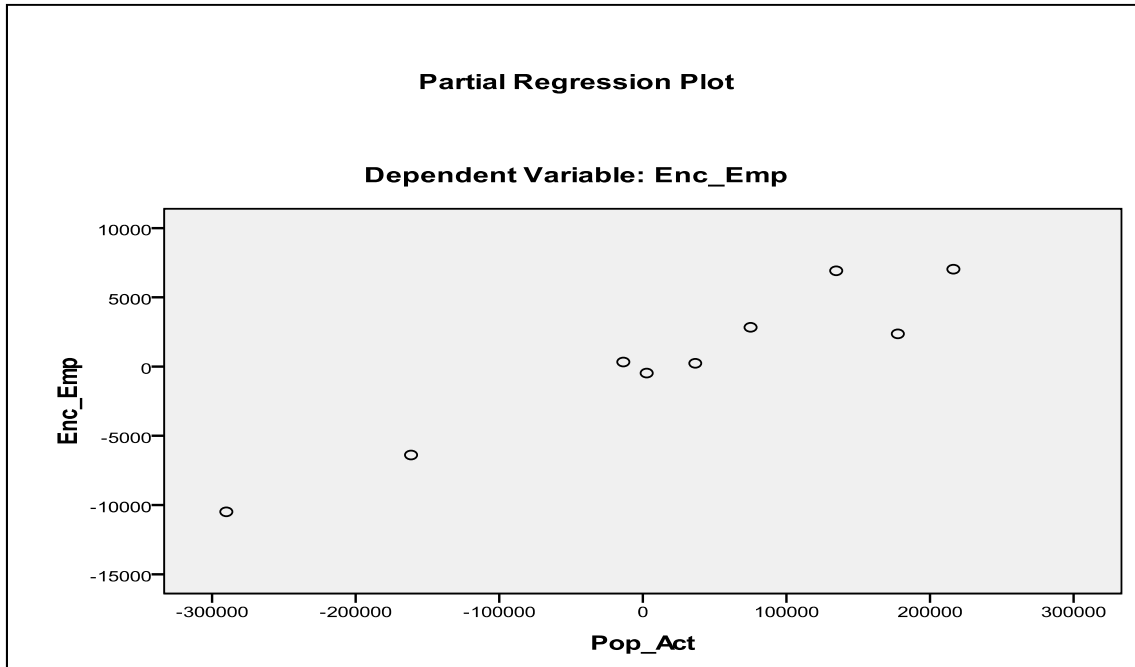
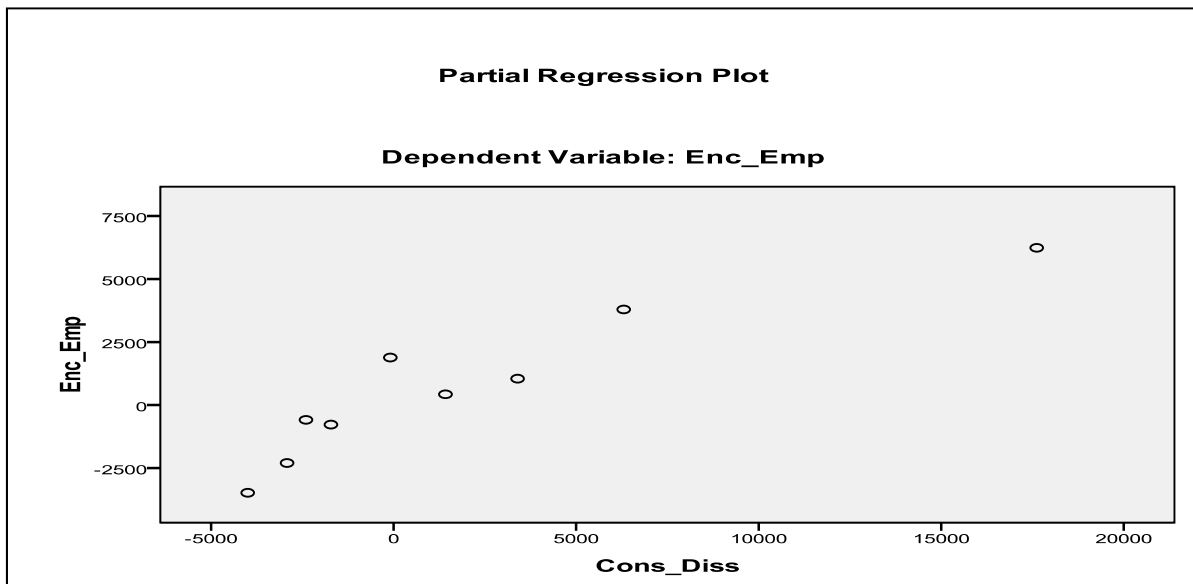


Ilustração 30 – Gráfico de resíduos estandardizado



5.4 Análise das Hipóteses da Investigação

5.4.1 Hipótese 1

h. 1) Existe uma influência negativa do nível de escolaridade dos empreendedores no encerramento de empresas.

Para explicar esta hipótese e, pela Tabela 29 conclui-se que quanto maior o nível de habilitações do empresário, maior é a dimensão média das empresas, sugerindo que as empresas criadas por empresários com o ensino médio ou superior apresentam uma performance ligeiramente superior, com uma média de 6,6 pessoas ao serviço. Contudo, verifica-se também que para os quatro níveis de habilitações, 50% das empresas empregam até 4 pessoas ao serviço, sendo de 2 o número de pessoas mais frequente.

Tabela 29- Distribuição de frequências e medidas de localização por Escalões de pessoal ao Serviço e Habilitações literárias do empresário fundador

		Ensino básico	Ensino secundário	Ensino pós-secundário	Ensino médio ou superior
Distribuição de frequências	<=2 pessoas ao serviço	31,8	35,3	30,2	32,8
	3-5 pessoas ao serviço	37,0	34,2	35,9	36,7
	>=6 pessoas ao serviço	31,2	30,5	33,9	30,5
Medidas de localização (Nº)	Média	5,3	5,3	6,1	6,6
	Mediana	4,0	4,0	4,0	4,0
	Moda	2,0	2,0	2,0	2,0

Fonte: INE

Para analisar esta hipótese ainda se recorreu, a uma análise regressiva (Tabela 16, página 76), utilizando as variáveis originais: número de licenciados, taxa de inflação e PME - %>10>249 pessoas, como explicativas, e a amostra nºlicenciados.

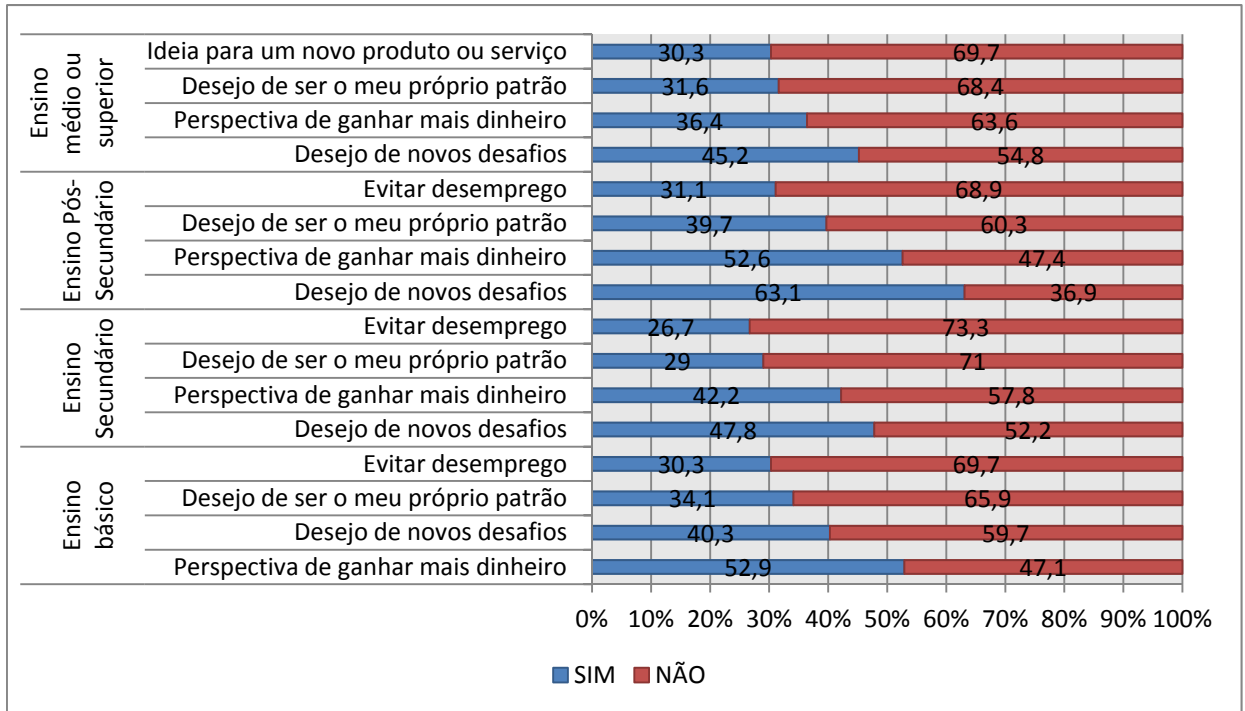
A análise destas tabelas demonstra, em primeiro lugar, que as variáveis independentes conseguiram explicar uma percentagem alta da variação na variável dependente (R2 ajustado superior a 61%), sendo que esta conclusão pode ser retirada com alguma confiança,

dado que o indicador “F” assume valores acima do mínimo exigível. Assim sendo, os dados obtidos neste estudo empírico contribuem para avaliar positivamente esta hipótese, ou seja, os resultados indicam uma confirmação da existência duma relação entre o nível de escolaridade dos empresários fundadores e o encerramento de empresas.

Focando a análise no nível de ensino, observa-se que a perspectiva de ganhar mais dinheiro é apenas apontada como primeira opção pelos detentores do ensino básico, para os outros três níveis de habilitações essa opção aparece em segundo lugar, precedida do desejo de novos desafios. Esta diferença poderá reflectir a situação da economia nacional, e em particular do mercado de trabalho, onde os rendimentos provenientes das novas empresas assumem mais relevância para os empresários com menos habilitações. Evitar o desemprego é a quarta opção para os três níveis de ensino mais baixos, os detentores de ensino médio ou superior colocam na lista das quatro prioridades o facto de terem uma ideia para um novo serviço ou produto. Neste último grupo estará mais representado o empreendedorismo associado à exploração de oportunidades e introdução de inovação, por contrapartida à satisfação de necessidades, por falta de alternativas viáveis, observado nos grupos com menos habilitações.

Na Ilustração 31 mostra que os valores observados para o nível de significância da estatística (inferiores a 0,05) indicam a existência de uma associação entre cada uma das quatro principais motivações para a fundação de uma empresa e as habilitações literárias do empresário fundador.

Os valores da estatística indicam o sentido daquela associação, observando-se que a ideia para um novo produto ou serviço, ou o desejo de novos desafios, apresentam uma associação positiva com os níveis de habilitação mais elevados. As restantes motivações apresentam uma associação de sentido negativo com o nível de escolaridade. Por exemplo quanto maior o nível de escolaridade, menor a importância atribuída à perspectiva de ganhar mais dinheiro.

Ilustração 31- As 4 principais motivações consideradas de grande importância para a fundação da empresa por habilitações literárias do empresário fundador (%)

Fonte: INE

5.4.2 Hipótese 2

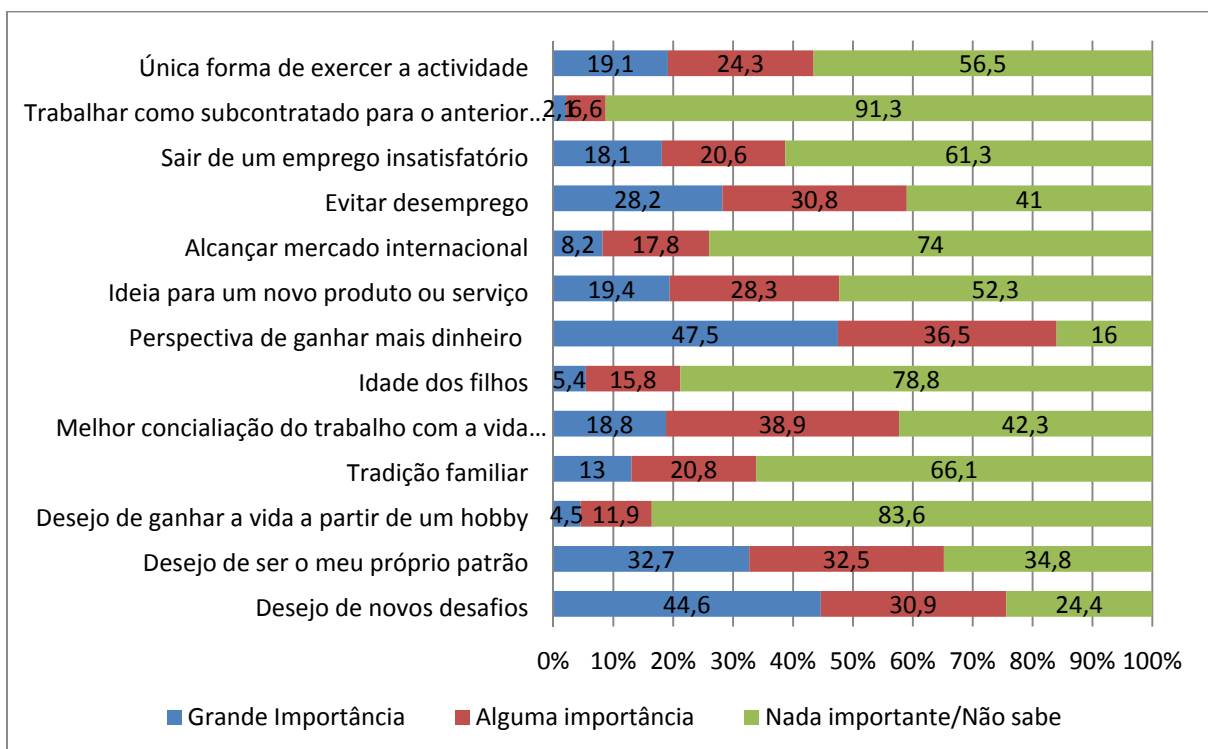
h. 2) Existe uma influência negativa sobre as motivações para a fundação da empresa por grau de importância no encerramento de empresas;

Para analisar esta hipótese recorreu-se, a uma análise da Ilustração 32, verifica-se que a principal motivação do empresário para a constituição da empresa é a melhoria da sua situação financeira, tendo 47,5% dos empresários atribuído grande importância à “Perspectiva de ganhar mais dinheiro”. A realização pessoal (“Desejo de novos desafios”) e a independência (“Desejo de ser o meu próprio patrão”) constituem os restantes factores mais importantes, com 44,6% e 32,7% das respostas, respectivamente;

A ideia para a introdução no mercado de novos produtos ou serviços, associada a empresários inovadores, assume grande importância para 19,4% dos empresários.

A grande maioria dos empresários fundadores das jovens empresas são homens (85,8%), tem mais de 40 anos (55,7%), e possui o ensino básico (51,2%);

Ilustração 32 - Motivações para a fundação da empresa por grau de importância (%)



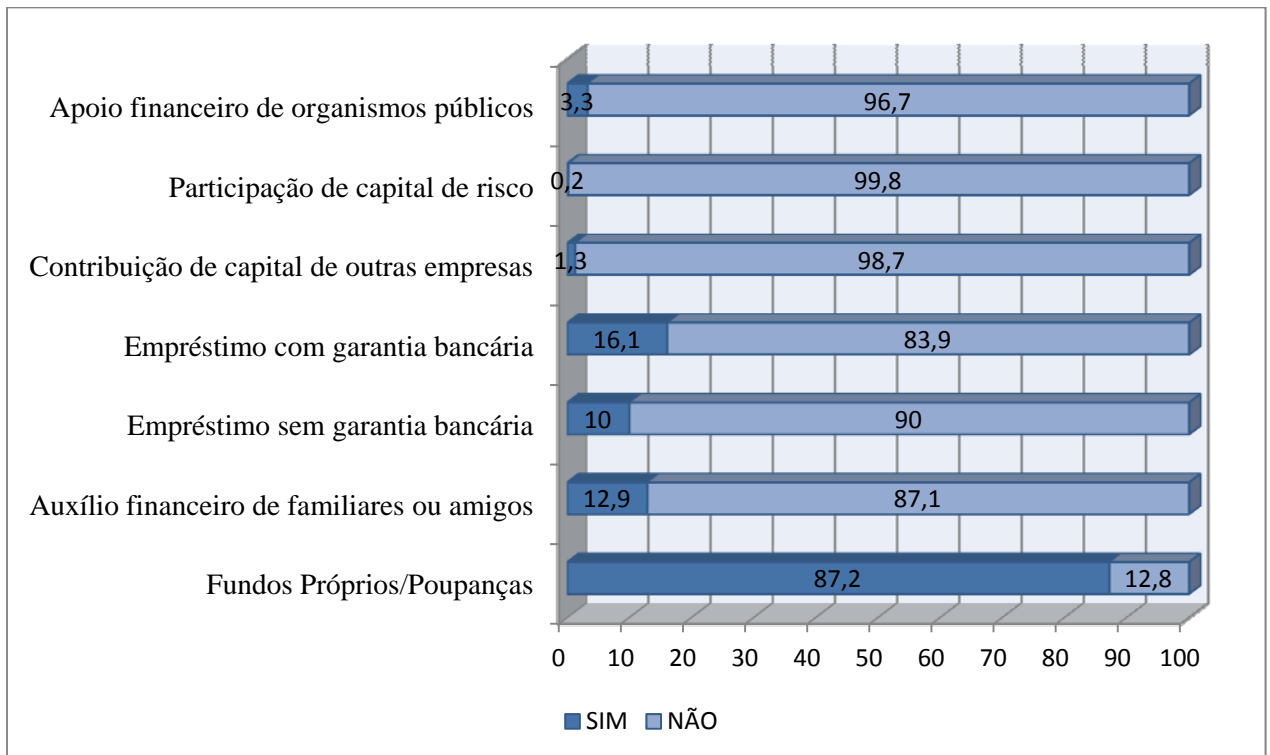
Fonte: INE

5.4.3 Hipótese 3

h. 3) A dificuldade de acesso ao crédito não foi um factor que contribui para o encerramento de empresas;

Para analisar esta hipótese recorreu-se, a uma análise da Ilustração 33, em que o financiamento das novas empresas é realizado essencialmente com o recurso a fundos próprios (87,2%). Para além dos empréstimos com garantia bancária (16,1%), os empresários recorrem ainda ao seu círculo de relações sociais para a obtenção de capital, em 12,9% dos casos. O capital de risco foi utilizado apenas por 0,2% das empresas, poderá não ser um factor com alguma significância e que possa contribuir para o encerramento de empresas.

Ilustração 33 – Financiamento do arranque da empresa (%)



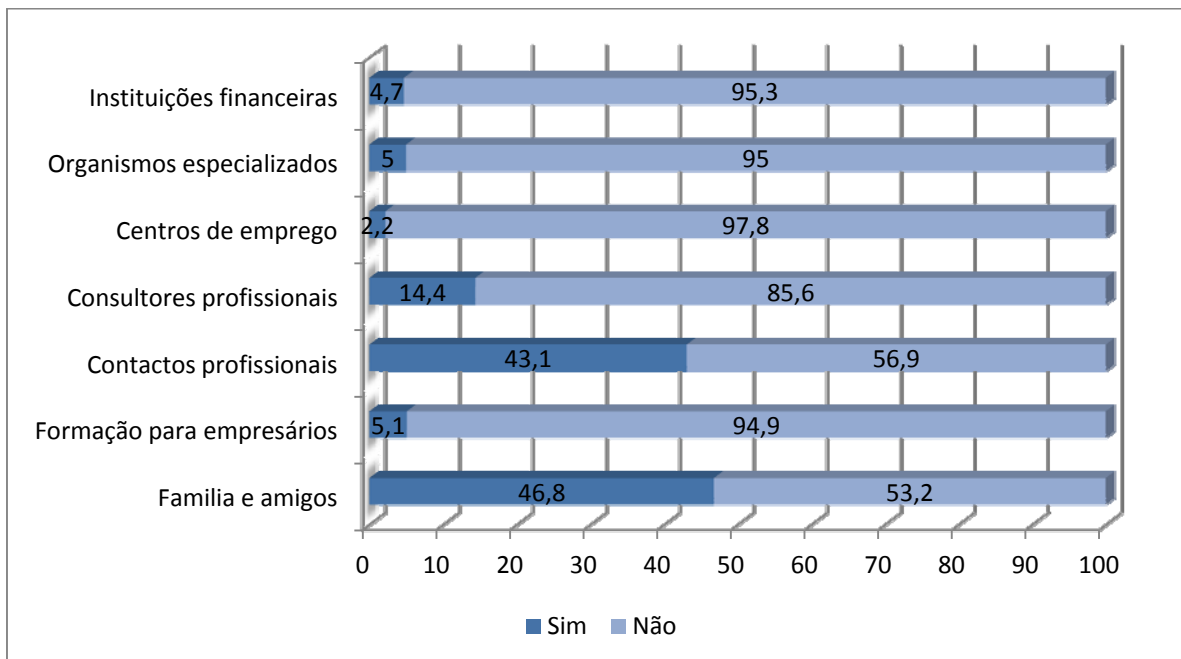
Fonte: INE

5.4.4 Hipótese 4

h. 4) Existe uma influência negativa na origem de aconselhamento para a fundação da empresa no encerramento de empresas.;

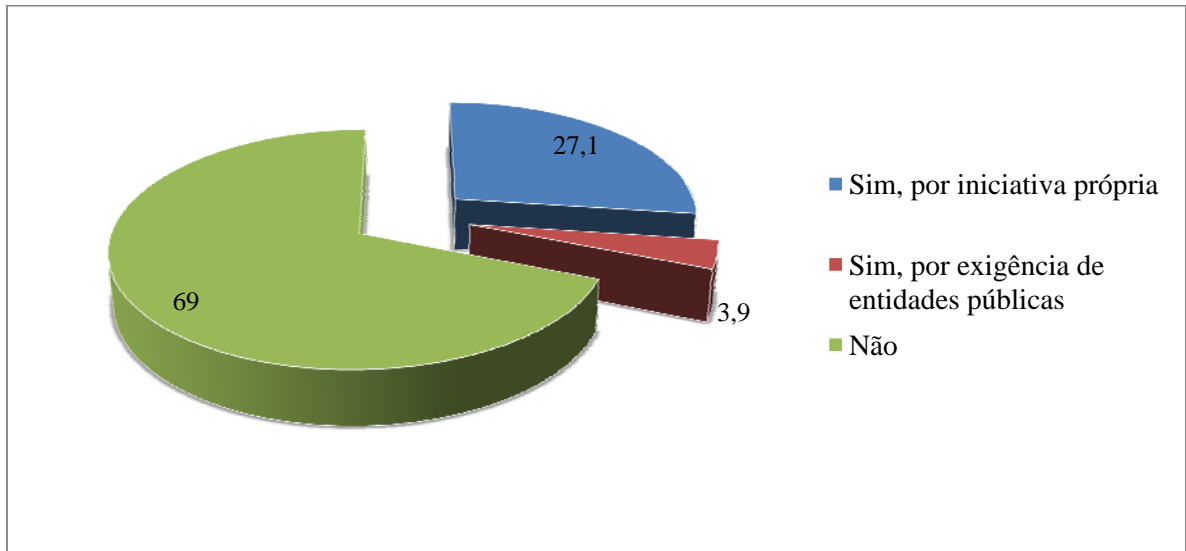
Para analisar esta hipótese recorreu-se, à análise da Ilustração 34, observa-se que também no plano do aconselhamento pelos empresários aquando da fundação da empresa, as relações sociais têm grande importância. A família e amigos (46,8%) e os contactos profissionais (43,1%) constituem as principais fontes de aconselhamento. A origem das fontes de aconselhamento varia consoante o grau de experiência dos empresários. Apenas aqueles que não tinham tido nenhuma experiência anterior à data da constituição da empresa, consideram como aconselhamento privilegiado o da família e dos amigos (49,9%). Regista-se uma relação positiva entre a experiência e a importância atribuída aos contactos profissionais, assim como aos consultores profissionais, de forma muito semelhante aos resultados obtidos a nível europeu.

Ilustração 34 – Origem das formas de aconselhamento para a fundação da empresa (%)



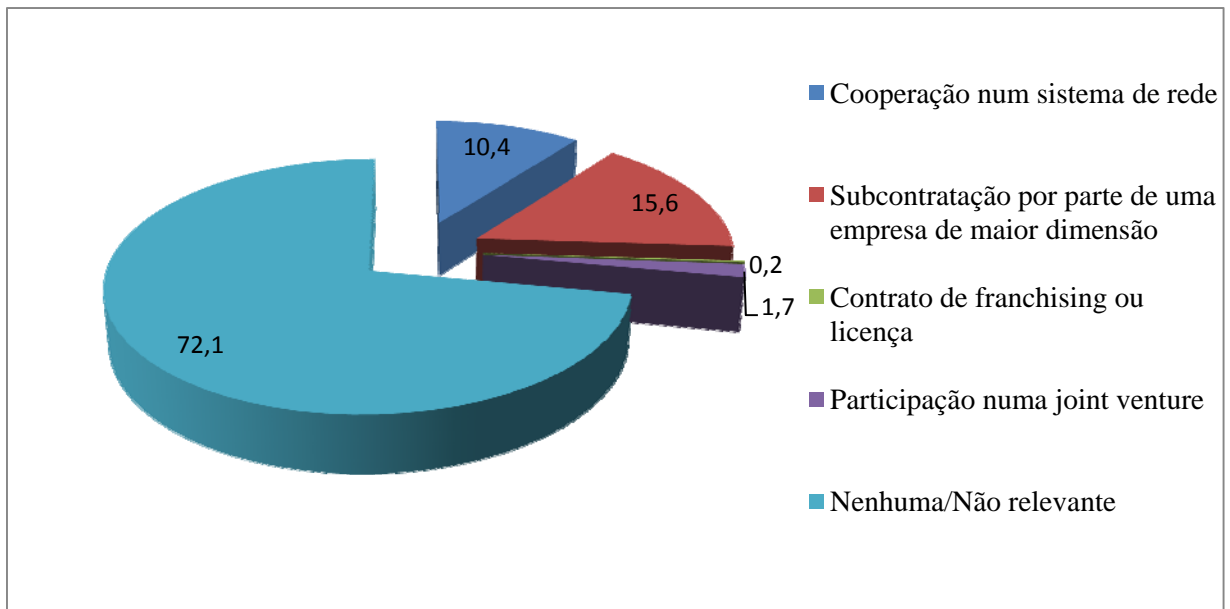
Fonte: INE

As fontes de aconselhamento são tanto mais importantes, quando se constata que 69% dos empresários referem nunca ter frequentado nenhuma formação específica para a criação da nova empresa, conforme se observa na Ilustração 35.

Ilustração 35 – Formação específica auxiliar à fundação da empresa (%)

Fonte: INE

Já na Ilustração 36, a maioria das novas empresas desenvolve a sua actividade de forma isolada, sem qualquer forma de cooperação/aliança com outras empresas (72,1%). Os tipos de cooperação mais relevantes são a subcontratação (15,6%) e as redes de empresas (10,4%).

Ilustração 36 – Tipos de cooperação com outras empresas (%)

Fonte: INE

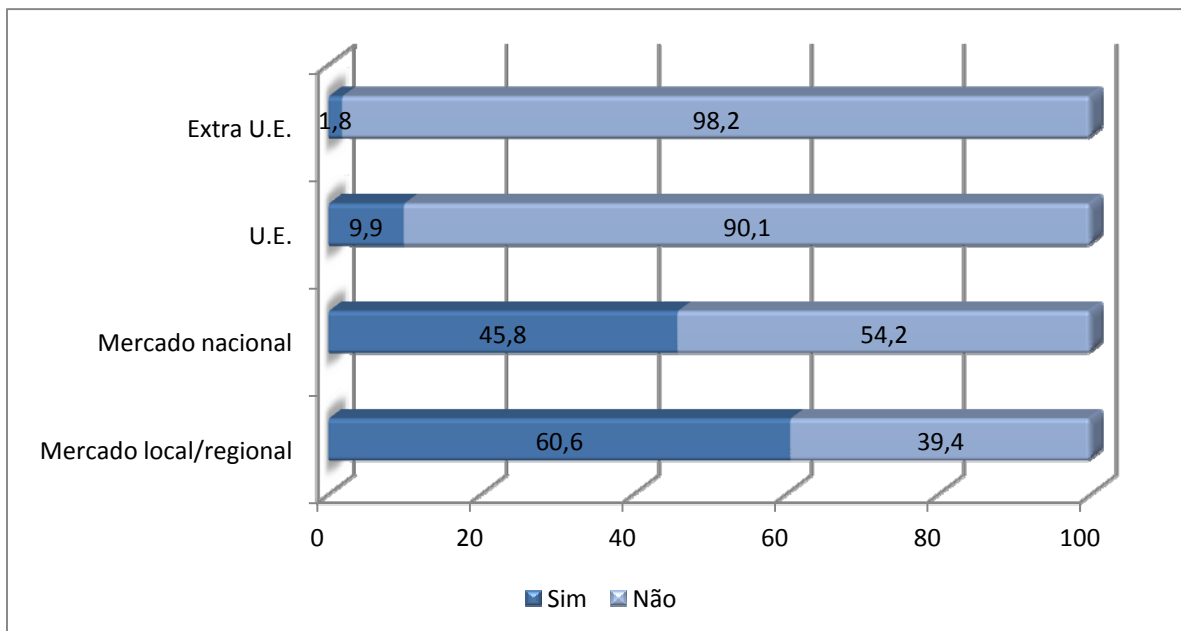
5.4.5 Hipótese 5

h. 5) Os mercados destino dos produtos/serviços vendidos pela empresa não foi um factor que contribui para o encerramento de empresas.

Para analisar esta hipótese recorreu-se, à análise da Ilustração 37 em que, o mercado geográfico seleccionado pelas novas empresas poderá condicionar o seu desempenho e possibilidades de expansão contribuindo para a mortalidade de empresa, pois a maioria das novas empresas inclui o mercado local/regional (60,6%) como objectivo, e apenas 9,9% e 1,8% das empresas procuram alcançar o mercado europeu ou extra-europeu, respectivamente. Apesar de algumas empresas dirigirem a sua produção para vários mercados em simultâneo, o mercado local/regional e o mercado nacional, têm a preferência exclusiva de 50,2% e 30,8% das empresas, respectivamente.

Uma condição importante, é convencer as PME que o seu mercado não é, nem pode ser, o território português. Com a abertura de fronteiras qualquer pequeno produtor chinês ou indiano tem condições para entrar no mercado nacional. E ou as PME percebem rapidamente que têm de deixar de olhar para o seu “umbigo”, ou correm o risco de fechar portas.

Ilustração 37 – Mercados destino dos produtos/serviços vendidos pela empresa (%)



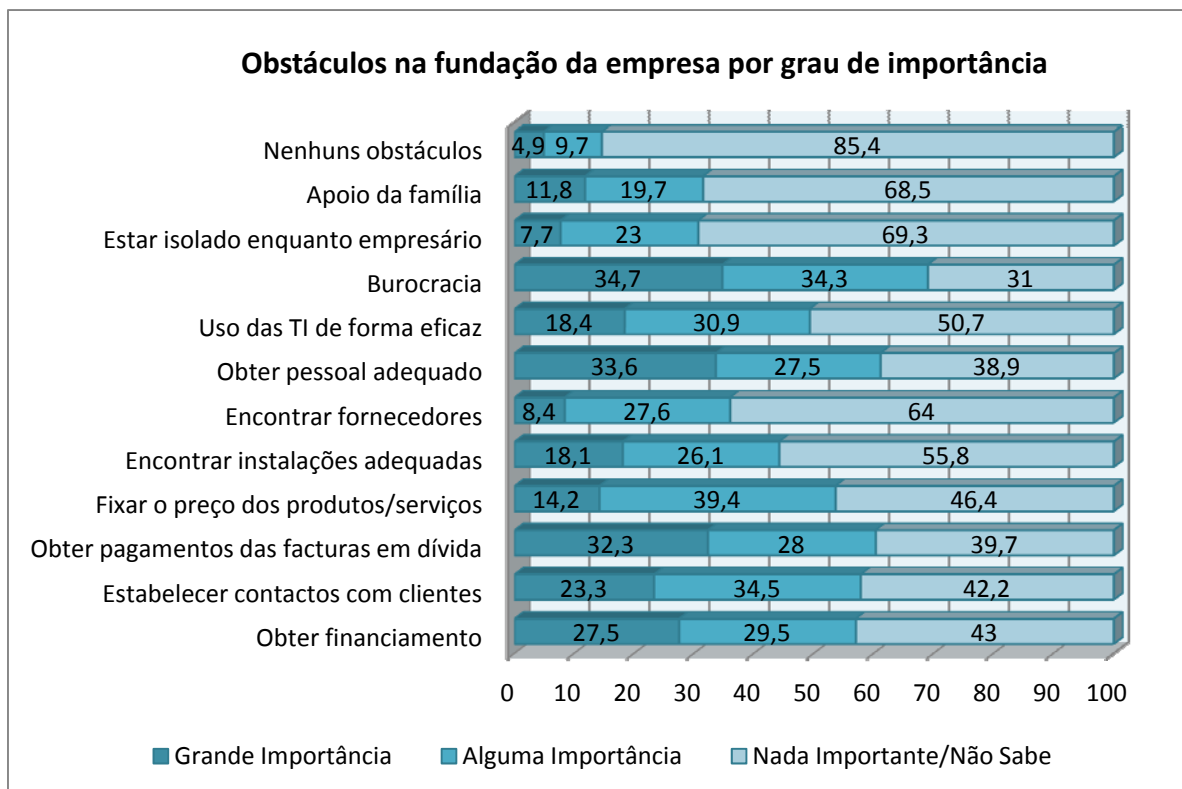
Fonte: INE

5.4.6 Hipótese 6

h. 6) A dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo não foi factor que contribui para o encerramento de empresas.

Para analisar esta hipótese recorreu-se, à análise das Ilustrações 38, 39, 40 e 41, no momento do arranque da empresa, o empresário depara-se com problemas específicos, relativos à obtenção e afectação de recursos, e à envolvente externa, com o cumprimento das normas regulamentares e o estabelecimento dos primeiros laços comerciais, que poderão contribuir para a mortalidade de empresas. Nesta fase inicial, as principais dificuldades identificadas pelos empresários foram a burocracia (34,7%), a selecção de pessoal adequado (33,6%) e a obtenção dos pagamentos de facturas em dívida (32,3%).

Ilustração 38 – Obstáculos na fundação da empresa por grau de importância (%)



Fonte: INE

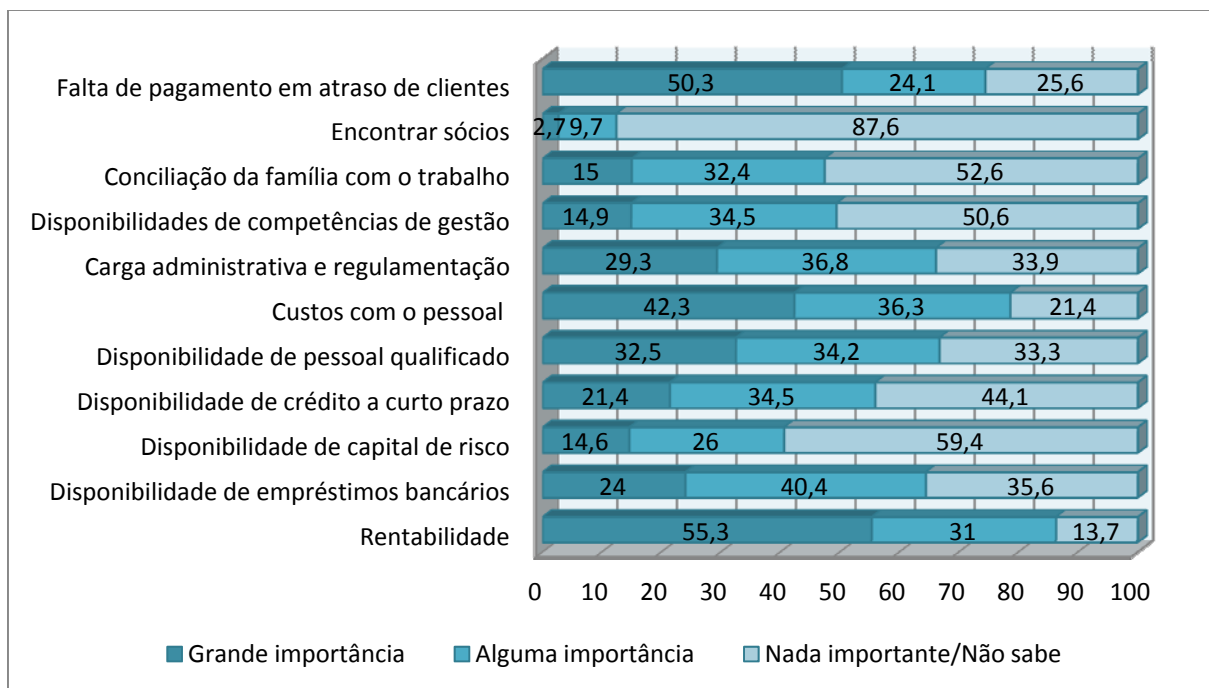
Para além dos obstáculos à venda de produtos, associadas à estratégia de negócio, existem outros obstáculos associados à envolvente externa e organizacional da empresa, que dificultam o desenvolvimento da sua actividade.

Neste contexto, a rentabilidade insuficiente (55,3%) e os recebimentos em atraso (50,3%), assumem grande importância para a maioria dos empresários, o que poderá implicar alguma fragilidade financeira das empresas.

Os custos com pessoal são, também, um dos factores que mais preocupa os empresários.

Quando se somam as pontuações atribuídas aos escalões “grande importância” e “alguma importância”, verifica-se que 78,6% dos empresários referem este obstáculo. A disponibilidade de competências de gestão tem grande importância para 14,9% dos empresários e é mencionada por cerca de metade dos empresários. Para os empresários com nível de habilitações mais elevado, a grande importância atribuída às competências de gestão é superior em cerca de 6 p.p. aos restantes empresários. Embora aparentemente contraditórios, estes resultados podem reflectir o grau de complexidade dos diferentes mercados, motivações e perspectivas quanto ao futuro da nova empresa.

Ilustração 39 - Obstáculos ao desenvolvimento da actividade empresarial por grau de importância(%)



Fonte: INE

A percepção dos obstáculos, que se colocaram na fundação da empresa, distribui-se de forma muito semelhante nos diferentes níveis de experiência do empresário. A burocracia, o recrutamento de pessoal adequado e o pagamento de facturas em dívida são obstáculos independentes do grau de experiência do empresário conforme se pode retirar dos níveis de

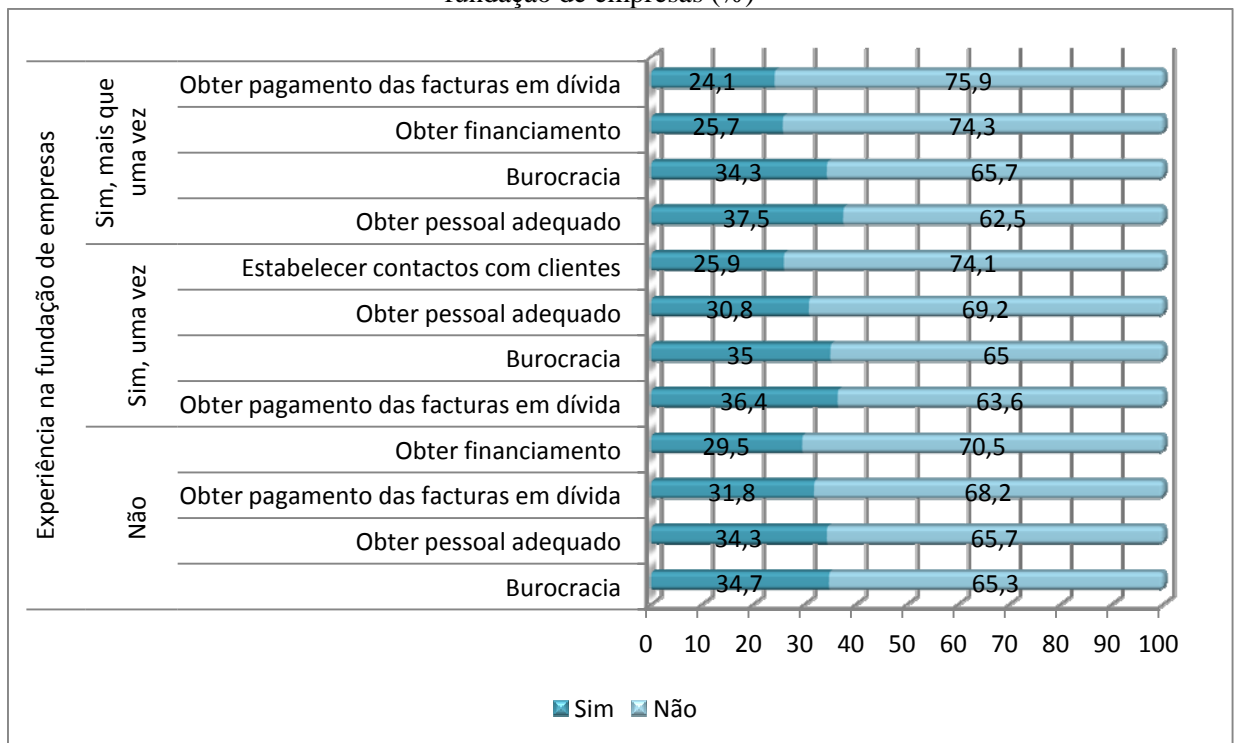
significância superiores a 0,05. A burocracia ocupa o primeiro lugar para os empresários sem experiência na fundação de empresas (34,7%).

Em alguns casos, afigura-se que o facto de dispor de mais conhecimento e experiência poderá ter tornado os empresários mais exigentes, e porventura mais conscientes das dificuldades, como é o caso do recrutamento de pessoal adequado, entendido como o maior obstáculo para os empresários mais experientes (37,5%).

Apenas no caso da obtenção do pagamento de dívidas, claramente, os empresários mais experientes são os que referem menos essa dificuldade. Todavia, aqueles que têm apenas uma experiência anterior pontuaram mais esse item do que aqueles que estão a realizar a sua primeira experiência como empresários, resultado semelhante ao que se passa a nível europeu.

Os empresários com um nível de ensino médio ou superior mencionam a burocracia como sendo o principal obstáculo ao arranque da empresa (45,9%).

Ilustração 40 – Os 4 principais obstáculos na fundação da empresa por grau de importância na fundação de empresas (%)

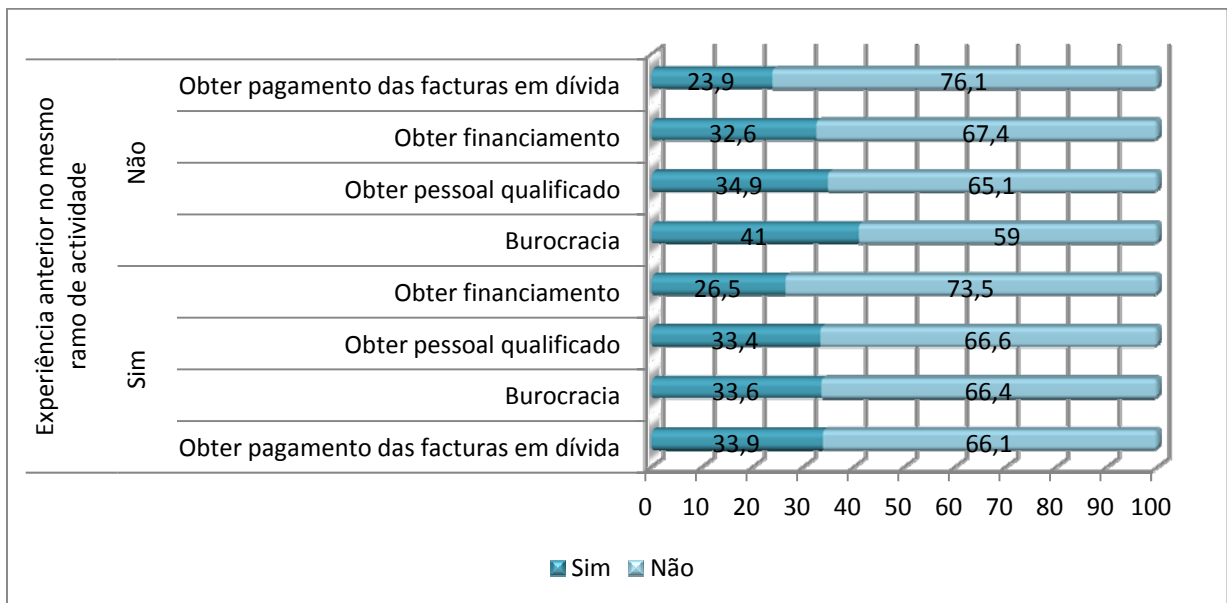


Fonte: INE

Os valores evidenciam, ainda, que as dificuldades ao nível da obtenção de financiamento variam inversamente com o grau de experiência do empresário.

Quando avaliados os principais obstáculos em função da experiência anterior do empresário no ramo de actividade, encontram-se duas situações distintas. Por um lado, os empresários com experiência no ramo valorizam menos os obstáculos decorrentes da burocracia e da obtenção do financiamento, -7,4 p.p e -6,1p.p., respectivamente, do que os empresários sem experiência.

Ilustração 41 – Os 4 principais obstáculos na fundação da empresa por experiência anterior no mesmo ramo de actividade de empresa (%)



Fonte: INE

5.4.7 Hipótese7

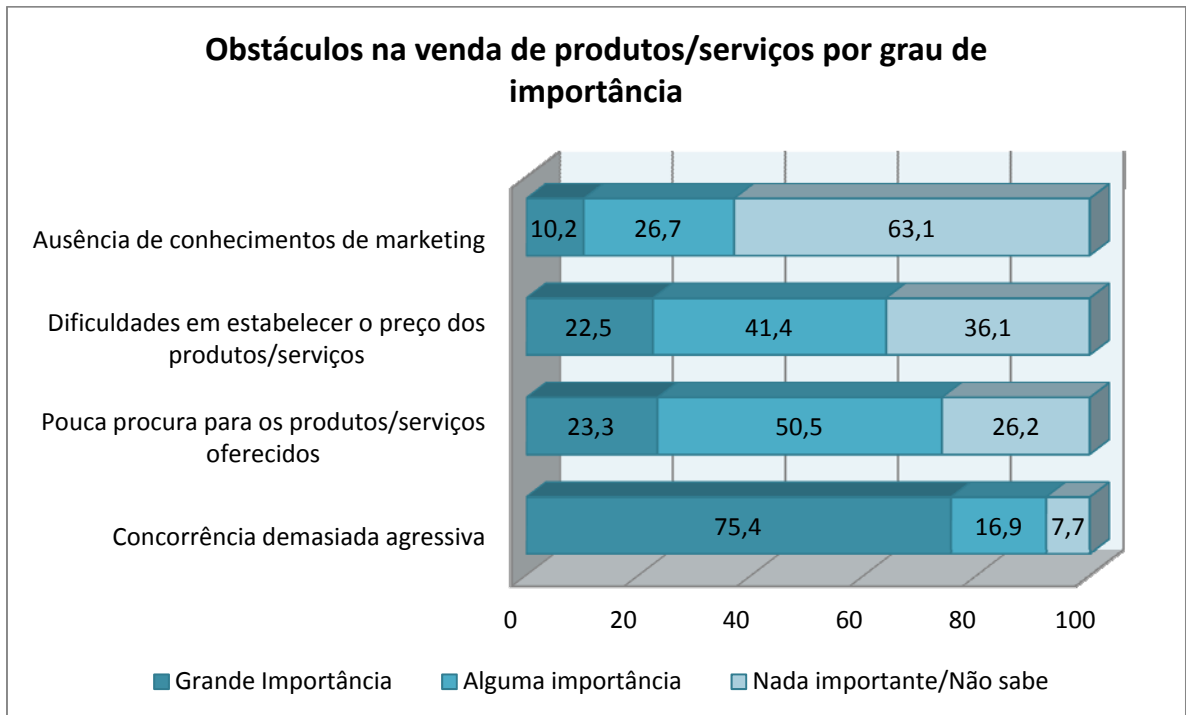
h. 7) Existe uma influência negativa com o grau de experiência do empresário fundador no encerramento de empresas.

Para analisar esta hipótese recorreu-se, à análise da Ilustração 42, a relação negativa destes obstáculos com o grau de experiência do empresário na fundação de empresas é confirmada pelos valores, embora ténues estatisticamente. Situação inversa se regista com a obtenção de pagamentos de facturas em dívida, com +10p.p, mais valorizada por aqueles que já dispõem de uma experiência anterior no ramo de actividade.

No que respeita aos obstáculos à venda dos produtos e serviços, sendo considerados como factores que contribuem para o encerramento de empresas, a concorrência demasiado agressiva tem grande importância para 75,4% dos empresários, destacando-se muito dos

restantes obstáculos. As respostas revelam que os empresários atribuem ao comportamento do mercado as dificuldades no escoamento da produção, pontuando mais baixo factores intrínsecos à empresa, que podem condicionar a sua competitividade, como sejam a dificuldade em estabelecer o preço dos seus produtos (22,5%) e conhecimentos de marketing (10,2%).

Ilustração 42 – Obstáculos na venda de produtos/serviços por grau de importância (%)



Fonte: INE

6. CONCLUSÃO

Após a análise e discussão dos resultados da investigação, iremos neste último capítulo apresentar as conclusões gerais do estudo, referindo as implicações teóricas, assim como as limitações conceptuais e metodológicas, apresentando ainda algumas direcções para a futura investigação neste domínio.

Neste estudo procurou-se investigar os factores que poderiam explicar a mortalidade de jovens empresas por meio de uma base de dados.

Conclui-se que a mortalidade de empresas é particularmente concentrada nas regiões da Grande Lisboa e no Grande Porto, enquanto que nas outras regiões do País (especialmente no interior e ilhas) não se verifica essa mortalidade devido a uma grande falta de dinâmica empresarial.

Em resultado da análise efectuada a cada uma das variáveis latentes, concluímos que na generalidade, as variáveis componentes apresentam distribuições relativamente normais e apresentam adequadas correlações. As variáveis latentes consideradas evidenciam elevados níveis de fiabilidade interna e, na sua totalidade, constituem variáveis unidimensionais, pois medem apenas o atributo alvo de análise.

Examinou-se o impacto das três perspectivas de análise: o perfil do empresário; a caracterização das condições de arranque das novas empresas e; os obstáculos identificados pelo empresário, no momento do arranque e no posterior desenvolvimento da actividade da empresa, que poderão contribuir para a mortalidade de pequenas e médias empresas portuguesas. Os resultados indicam que, nesta amostra, nenhum factor pode explicar isoladamente, as hipóteses de sucesso das jovens empresas.

Podemos apontar vários motivos para esta assustadora mortalidade: a) o insuficiente apoio prestado às PME; b) a actividades obsoletas associada; c) a ausência de evolução tecnológica; d) a apertada fiscalidade; e) a tremenda burocracia; f) a demora do retorno dos pagamentos do Estado e, g) razões exógenas à empresa como sendo os principais obstáculos para a venda dos seus produtos/serviços, concorrência demasiado agressiva e fraca procura para os seus produtos/serviços.

A exposição de uma economia pequena e aberta como a nossa às grandes economias mundiais de produção de baixo custo, como a China e a Índia, é um factor a que não podemos ficar alheios.

Factores que contribuíram para o encerramentos de empresas que, no seu conjunto, permitem delinear sobre o perfil dos empresários:

- A maioria dos empresários encontra em razões exógenas à empresa os principais obstáculos para a venda dos seus produtos/serviços: concorrência demasiado agressiva (75,4%) e fraca procura para os seus produtos/serviços (23,3%);
- Quanto aos obstáculos endógenos à empresa, é atribuída grande importância às dificuldades em estabelecer o preço dos produtos/serviços e à ausência de conhecimento de marketing, em 22,5% e 10,2% dos casos, respectivamente;
- A perspectiva de ganhar mais dinheiro (47,5%) e o desejo de novos desafios (44,6%), foram as razões mais relevantes que estiveram na base da fundação da maioria das empresas. O desejo de ser o próprio patrão constitui a terceira motivação, em 32,7% dos casos;
- As fontes de financiamento a que recorreram foram fundamentalmente os fundos próprios e poupanças, preferidos por 87,2% dos empresários, logo seguidos dos empréstimos à banca que agregaram 26,1% das preferências. O recurso à participação de capital de risco apenas foi opção em 0,2% dos casos;
- O mercado local/regional constitui o destino dos produtos/serviços vendidos por 60,6% das empresas, 45,8% produzem para o mercado nacional e 9,9% vendem para a União Europeia. Apenas 1,8% exportam para mercados situados fora da União Europeia;
- A família e os amigos foram a principal fonte de aconselhamento dos novos empresários (46,8%), assim como os contactos profissionais (43,1%). Apenas uma minoria recorreu a consultores profissionais (14,4%). Os Centros de emprego foram a última das fontes de aconselhamento, a que recorreram apenas 2,2% dos empresários;
- O comércio constituiu o sector de actividade preferido pelo maior número de empresários (31,7%), seguido das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (17,6%) e da construção (17,5%);
- A grande maioria dos empresários fundadores das jovens empresas são homens (85,5%); a maioria dos empresários tem mais de 40 anos (55,7%);

- Cerca de metade dos empresários tem apenas o ensino básico (51,2%) e os detentores do ensino básico e secundário representam mais de 2/3 do total dos empresários. Com o ensino médio ou superior encontram-se apenas 15,7% do total.

As conclusões acerca das hipóteses de investigação podem ser resumidas:

- A hipótese 1 é confirmada, porquanto ficou demonstrado que é possível a análise das tabelas demonstra, em primeiro lugar, que as variáveis independentes conseguiram explicar uma percentagem alta da variação na variável dependente (R^2 ajustado superior a 61%), sendo que esta conclusão pode ser retirada com alguma confiança, dado que o indicador “F” assume valores acima do mínimo exigível. Assim sendo, os dados obtidos neste estudo empírico apontam no sentido da confirmação da hipótese, ou seja, os resultados indicam uma confirmação da existência duma relação entre o nível de escolaridade dos empresários fundadores e o encerramento de empresas.
- Para a hipótese 2, conclui-se que a principal motivação do empresário para a constituição da empresa é a melhoria da sua situação financeira, tendo 47,5% dos empresários atribuído grande importância à “Perspectiva de ganhar mais dinheiro”, pela existências de evidências estatísticas, que suportam uma relação causal entre as variáveis, não é confirmada.
- A hipótese 3 em que o financiamento das novas empresas é realizado essencialmente com o recurso a fundos próprios (87,2%). Para além dos empréstimos com garantia bancária (16,1%), os empresários recorrem ainda ao seu círculo de relações sociais para a obtenção de capital, em 12,9% dos casos. O capital de risco foi utilizado apenas por 0,2% das empresas, poderá não ser um factor com alguma significância e que possa contribuir para o encerramento de empresas, conclui-se que também não é confirmada.
- Para a hipótese 4, a família e amigos (46,8%) e os contactos profissionais (43,1%) constituem as principais fontes de aconselhamento. A origem das fontes de aconselhamento varia consoante o grau de experiência dos empresários. Apenas aqueles que não tinham tido nenhuma experiência anterior à data da constituição da empresa, consideram como aconselhamento privilegiado o da família e dos amigos (49,9%). Para a mortalidade de empresas conclui-se pela existência de evidências estatísticas, que suportam uma relação causal, não é conclusiva.

- A hipótese 5 é confirmada, porquanto ficou demonstrado que é possível pela análise da tabela demonstra, que o mercado geográfico seleccionado pelas novas empresas poderá condicionar o seu desempenho e possibilidades de expansão contribuindo para a mortalidade de empresa, pois a maioria das novas empresas inclui o mercado local/regional (60,6%) como objectivo, e apenas 9,9% e 1,8% das empresas procuram alcançar o mercado europeu ou extra-europeu, respectivamente. Apesar de algumas empresas dirigirem a sua produção para vários mercados em simultâneo, o mercado local/regional e o mercado nacional, têm a preferência exclusiva de 50,2% e 30,8% das empresas, respectivamente.
- Para a hipótese 6 é confirmada, pelas principais dificuldades identificadas pelos empresários foram a burocracia (34,7%), a selecção de pessoal adequado (33,6%) e a obtenção dos pagamentos de facturas em dívida (32,3%), os custos com pessoal são, também, um dos factores que mais preocupa os empresários bem como a burocracia ocupa o primeiro lugar para os empresários sem experiência na fundação de empresas (34,7%).
- Hipótese 7 a relação negativa dos obstáculos com o grau de experiência do empresário na fundação de empresas é confirmada pelos valores, embora ténues estatisticamente. Situação inversa se regista com a obtenção de pagamentos de facturas em dívida, com +10p.p, mais valorizada por aqueles que já dispõem de uma experiência anterior no ramo de actividade.

6.1 Implicações teóricas

Como vimos a quando da revisão da literatura teórica e empírica, se os estudos realizados apontam de que a mortalidade de empresas ocorre em 30% dos nascimentos no primeiro ano de vida, e que em cinco essa taxa poderá ascender aos 80%.

É frequente ouvirmos dizer que as pequenas e médias empresas são a espinha dorsal da economia e que empregam mais de 90% da força de trabalho em Portugal. E é frequente ouvirmos queixas sobre a forma como os diversos governos tratam as PME: elas não têm acesso fácil ao crédito; elas são penalizadas fiscalmente; elas pagam taxas de juro e spreads mais elevados; elas não são privilegiadas pelo Estado em matéria de ajudas.

As pequenas e médias empresas estão, mais do que as grandes, sujeitas a estes factores de redução da procura dos seus produtos. Onde for o caso, ou quando seja o caso, não há outra solução que não seja a redução dos custos de produção de forma mais ou menos proporcional – dos custos correntes, pelo menos, como forma de manter um cash-flow positivo.

A crise económica em curso, deflagrada, no mercado de capitais, em 2007 e, nos mercados de bens e serviços e no mercado de trabalho, em 2008, é particularmente dura: as quebras da procura são mais pronunciadas do que o habitual; o “espaço abrigado” dos bens insensíveis ou muito pouco sensíveis ao processo de crise mostra-se reduzido do que habitualmente. Para além da estratégia de contenção de custos, muitas empresas (por exemplo, na hotelaria, na restauração e no pequeno comércio) têm procurado resposta numa fuga para gamas de produtos de mais baixo preço.

Como é dos livros, as crises económicas apresentam-se também como tempos de grandes oportunidades: concorrentes que desapareceram, quotas de mercado que, assim, se vêem aumentadas, possibilidades de consolidação e de crescimento por aquisição. À medida que o tempo for decorrendo, que as taxas de juro e sobretudo os spreads forem baixando, estas oportunidades surgirão como cada vez mais apelativas, sobrepondo-se ao ambiente geral de quebra dos mercados.

Estará em melhor posição para as aproveitar que apresentar maior solidez financeira ou, e, se possível, projectos de maior rentabilidade, mostrando-se, por isso, capaz de, de uma e de outra forma, oferecer aos financiadores um risco mais reduzido.

Não sei, em tudo isto, se haverá grandes diferenças entre o que se exige a uma pequena e a uma grande empresa, seja para tirar dela o maior proveito.

As novas empresas são um elemento fundamental para o desenvolvimento tecnológico e de equilíbrio dos mercados, através de novos investimentos mais avançados tecnologicamente, da exploração de novas oportunidades de negócio e de um aproveitamento mais eficiente dos recursos. Simultaneamente, no plano social, as novas empresas podem desempenhar um papel igualmente importante na criação de emprego.

6.2 Limitações do estudo

Embora os resultados da investigação mostrem ser pertinentes tanto no plano teórico como empírico e tenham implicações úteis para os gestores de empresas, têm de ser vistos com prudência devido às limitações teóricas e metodológicas do estudo.

Em termos metodológicos a investigação apresenta também algumas limitações. Em primeiro lugar, na recolha de dados sobre a variável independente foi utilizada uma só fonte de informação (ou “respondente”) por empresa, o que poderá levar a um enviesamento das respostas (Becker e Gerhart, 1996).

Para uma abordagem mais consistente, seria necessário para além do tratamento dos dados referentes à recolha do GEP/MTSS, INE, Eurostat, literatura especializada e internet, a existência de dados referentes a entrevistas e questionários directos aos diversos empreendedores e empresas. Com o intuito de se poder consolidar e cruzar a informação tornando-a mais fidedigna.

A utilização de técnicas de validação de um possível questionário e da sua estrutura poderia permitir aferir a sua consistência, permitindo ter consciência e em futuras investigações poderiam ser feitos aperfeiçoamentos e melhorias no mesmo.

Ao longo da realização deste trabalho muitas questões surgiram, para as quais não foi possível aprofundar, dada a limitação temporal da dissertação, no entanto não poderíamos terminar sem deixar de referir a nossa satisfação pelos resultados alcançados e pelos objectivos que nos propusemos atingir.

6.3 Futuras investigações

A partir do estudo realizado é também possível sugerir algumas linhas de orientação para futuras investigações. Assim, e não obstante a determinação precisa das variáveis a estudar, tanto a nível qualitativo, como quantitativo, poderia permitir um melhor enquadramento quanto às estratégias a adoptar, de forma a saber onde e como actuar para potenciar a capacidade empreendedora, inovadora e pró-activa dos empreendedores, gestores e respectivas organizações, com o intuito de criar valor sustentável para toda a sociedade.

A utilização de técnicas de validação de um possível questionário e da sua estrutura poderia permitir aferir melhor a sua consistência, permitindo ter consciência se em futuras investigações poderiam ser feitos aperfeiçoamentos e melhorias no mesmo.

O desenvolvimento de um modelo matemático estabeleceria uma interessante e motivante investigação, sustentado por uma abordagem teórica que pudesse explicar a “Mortalidade de jovens empresas”.

Utilização de outros procedimentos multi-variados na análise do respectivo questionário para detectar e fundamentar com maior rigor e profundidade dos dados a tratar.

vii. GLOSSÁRIO

.... “ Uma PME tem menos de 250 trabalhadores, um volume de negócios anual que não excede os 50 milhões de euros;

Uma micro-empresa: empresas com menos de 10 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 2 milhões de euros;

Pequena empresa: tem menos de 50 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 10 milhões de euros” ...

Fonte: INE, IAPMEI e Eurostat, 2005.

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:

- Com 97,3% dominam a estrutura empresarial portuguesa;
- Empregam 65% das pessoas que trabalham no meio;
- Micro empregam 42,7% e as pequenas 22,9%;
- As médias e grandes 16,4% e 18%, respectivamente;
- As micro e pequenas são responsáveis pela realização de 106,7 mil milhões de euros de negócio (mais de 1/3 do volume de negócios: 35,3%).
- Média de micro e pequenas empresas na UE a 27: 50%.

SECTORES:

- PME têm maior preponderância no turismo (99,9%), na construção (99,8%) e no comércio (99,7%).

REGIÕES:

- Perto de 2/3 das unidades empresariais (65,7%) estão em duas regiões: Lisboa e Norte;
- As duas regiões gerem mais de 70% dos empregos privados e 70,8% e 74,2% dos negócios, respectivamente.

EXPORTAÇÕES:

- O valor das PME com pelo menos um registo/negócio de exportação é ligeiramente superior à média da UE a 27, cerca de 9% do total (8% na UE).

Fonte: INE, IAPMEI e Eurostat, 2005.

Definição teórica das variáveis

Nível de escolaridade é definido teoricamente como sendo a classificação segundo anos de estudos em função da série ou período e do grau do curso, considerando a última série concluída com aprovação. (IBGE, 2005)

Motivação é definida teoricamente como sendo as forças que representam a excitação, selecção, direcção e continuidade do comportamento. (Mifflin, 1997)

Acesso ao crédito é definido como sendo ter acesso e estar apto a receber os recursos disponíveis que possam financiar o investimento inicial seja através de bancos ou agências de fomento. (Santos & Pereira, 1995, p.117)

Aconselhamento é definido como sendo o auxílio ou orientação concedidos, geralmente por um profissional ou não, em determinada situação ou circunstância (ex.: aconselhamento financeiro). Disponível na Internet em: <<http://www.priberam.pt/dlpo/Default.aspx>>.

Mercado é definido quando ocorre a interacção das duas forças que o compõe: a demanda e a oferta. A demanda é constituída pelos agentes económicos que participam no mercado adquirindo algum bem ou serviço; enquanto que a oferta é formada pelos agentes económicos que oferecem bens e serviços no mesmo mercado. (Samuelson e Nardhaus, 1993).

Adequação da empresa às mudanças no ambiente externo é definida teoricamente como sendo a capacidade de identificar antecipadamente oportunidades e ameaças presentes e provenientes do ambiente externo e organizar a empresa para gerar soluções ou acções para lidar com tais situações. (Mintzberg, 2000, p.34)

Experiência anterior do ramo de negócio é definido teoricamente como sendo a vivência profissional adquirida pelo empresário através da prática ou da observação em empresas do mesmo ramo. (Larousse, 2002)

BIBLIOGRAFIA

- ACS, Z., ARMINGTON, C., (2004). New Firm Survival and Human Capital. Working paper disponível na Internet em: <http://nep.repec.org/>.
- ARMINGTON, C., e ACS, Z., (2002). The geographic concentration of new firm formation and human capital, *regional studies*, 36 (1), p.33-45.
- AREND, R., (1999). Emergence of Entrepreneurs Following Exogenous Technological Change. *Strategic Management Journal*, 20, p. 31-47.
- AUDRETSCH, D., MAHMOOD T: (1995). “New Firm Survival. New Results Using a Hazard Function”. *Review of Economics and Statistics* 77 (1), p. 97-103.
- BAPTISTA, R., e THURIK, R., (2004). “The Relationship Between Entrepreneurship and Unemployment”.
- BAPTISTA, R., KARAÖZ, M. e MENDONÇA, J., (2007). Entrepreneurial Backgrounds, Human Capital and Start-up Success. Jena Economic Research Papers.
- BECKER, B., (1962). Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy* 70(5), 9-49.
- BECKER, B., GERHART, B., (1996). The impact of human resources management on organizational performance: progress and prospects. *Academy of Management Journal*, 39(4), pp. 779-801.
- BRÜDERL, J., PREISENDORFER, P. e ZIEGLER, R. (1992). “Survival chances of Newly Founded Organizations”. *American Sociological Review*, 57, 227-242.
- CABRAL, L., (1995). Sunk Costs, Firm Size and Firm Growth, *Journal of Industrial Economics*, 43. [Acedido a 19 de Junho de 2011]. Disponível na internet em: <http://www2.dse.unibo.it/>.
- CHIAVENATO, I., (2003). Administração de Recursos Humanos.
- COLLINS, J., PORRAS J., (1995). Feitas para durar: práticas bem sucedidas de empresas visionárias. Rio de Janeiro: Rocco.
- COFACE. Loja Online de Informação. (2010). [Acedido a 09 de Julho de 2010]. Disponível na Internet em: <http://www.cofaceportugal.pt>.
- COMISSÃO EUROPEIA. Green Paper: Entrepreneurship in Europe. (2003). [Acedido a 18 de Junho de 2011]. Disponível na Internet em: <http://europa.eu.int>.
- COMISSÃO EUROPEIA. Livro Verde: Espírito Empresarial na Europa. (2003). Comissão

- das Comunidades europeia. [Acedido a 12 de Junho de 2011]. Disponível na Internet em: <<http://eur-lex.europa.eu>>.
- CONNER, K., PRAHALAD, C., (1996). A Resource Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism. *Organization Science* 7(5): 477-501.
- CREDITREFORM. Unternehmen Sie Nights Ohne Uns. 2010. [Acedido a 08 de Junho de Maio de 2011]. Disponível na Internet em: <<http://www.creditreform.de>>.
- CRUZ, E., (2003). “Criar uma empresa de sucesso”, Edições Sílabo.
- DAHL, M., REICHSTEIN, T., (2007). Are You Experienced? Prior Experience and the Survival of New Organizations. *Industry and Innovation*, 14 :497-511.
- DAVIDSSON, P., (1991). “Continued Entrepreneurship: Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth”. *Journal of Business Venturing*, Vol.6, N°6 November, p. 405-429.
- DOLABELA, F., (2002). O segredo de Luisa. São Paulo: Cultura editores associados.
- DORNELAS, J., (2001). Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus.
- DRUCKER, P., (1970). “Entrepreneurship in Business Enterprise”, *Journal of Business Policy*, vol 1.
- DRUCKER, P., (1985). Innovation and Entrepreneurship. The classic Drucker Collection.
- DRUCKER, P., (1997). Critical evaluations in business and management, Volume 1.
- DUNNE, T., ROBERTS, M., SAMUELSON, L., (1988). Patterns of firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing.
- DUNNE, T., ROBERTS, M., and SAMUELSON, L., (1989). “The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants”. *Quarterly Journal of Economics* 104 (4): 71-98.
- DUTRA, J., (2004). Competências: Conceitos e instrumentos para a gestão de pessoas na empresa moderna.
- EINFORMA. Relatórios de Empresas de 2010. [Acedido a 08 de Setembro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.einforma.pt/>>.
- ESTEVEES, E.; SOUSA, C., (2007). Análise de Dados e Planeamento Experimental. Faro: Universidade do Algarve. [Acedido a 05 de Maio de 2011]. Disponível na Internet em: <<http://w3.ualg.pt/~eesteves/docs/RegressaoLinearMultipla.pdf>>.
- GARTNER, W., (2001). Is there na Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, 4, p. 27-39.

- GASPAR, F., (2006). A Influência do Capital de Risco e da Incubação de Empresas no Empreendedorismo e na Mortalidade de Jovens Empresas. Tese Doutorado em Gestão pela universidade Lusíada de Lisboa, na área de Estratégia Empresarial.
- GASPAR, F., (2009). O processo empreendedor e a criação de empresas de sucesso. Edições sílabo, Lisboa.
- GIBB, A., (1997). Policy Research and Small Business. From Know What to Know How. Paul Chapman Publishing, London.
- GIMENO, J., THIMOTHY, F., COOPER, A., WOO, C., (1997). “Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms”, *Administrative Science Quarterly*, Vol.42, Dezembro, 750-783.
- GOLBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. 2003. Executive Report.
- GOLBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. 2007. Executive Report.
- GEP/MTSS. Boletim Estatístico de 2010. Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. [Acedido a 23 de Setembro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.gep.mtss.gov.pt/>>.
- GEUS, A., (1998). A empresa viva: como as organizações podem aprender a prosperar e se perpetuar. Rio de Janeiro: Campus.
- HAIR, J., ANDERSON, R., TATHAM, R., BLACK, W., (1998). *Multivariate Data Analysis*. 5.ed. Upper Saddle river: Prentice-Hall.
- HAMEL, G.; PRAHALAD, C.,(1991). Corporate Imagination and Expeditionary Marketing. *Harvard Business Review*, 69 (4):p 81-92.
- HARHOFF, Dietmar e outros, (1998). “Forma Jurídica, Crescimento e saída de empresas alemãs West – Resultados empíricos para a fabricação, construção, comércio e indústrias de serviços”, *Jornal de Economia Industrial*, Blackwell Publishing.
- HILL, M.; HILL, A., (2002). *Investigação por Questionário*. 2ª Edição, Lisboa: Edições Sílabo.
- HISRICH, R; BRUSH, C. (1984). The Woman Entrepreneur: Management Skills and Business Problems. *Journal of Small Business Management*, 22, 1, p.30-37. Investigação para questionário, Lisboa, Edições Sílabo.
- HISRICH, Robert. Empreendedorismo. Artigo Científico (sem data). [Acedido a 15 de Junho de 2010]. Disponível na internet em: <http://www.trabalhosfeitos.com/ensaios/Empreendedorismo/35287.html>

- HISRICH, R., (2009). *International Entrepreneurship – starting, developing, and managing a global venture.*
- IBGE. Estatística do Empreendedorismo. [Acedido a 15 de Junho de 2011]. Disponível na internet em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/empreendedorismo/default.shtm>>
- IAPMEI. Observatório da Criação de Empresas – Resultados do Inquérito de 2005. Instituto de Apoio à Pequena e Média Empresa e à Inovação. [Acedido a 05 de Junho de 2011]. Disponível na internet em: <<http://www.iapmaei.pt>>.
- INE. Dados Estatísticos – Principais Indicadores. (2007). Instituto Nacional de Estatística. [Acedido a 08 de Junho de 2011]. Disponível na Internet em: <http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_estudos&ESTUDOSest_boui=6188890&ESTUDOSstema=55579&ESTUDOSmodo=2>.
- INE. Dados Estatísticos – Principais Indicadores. (2010). Instituto Nacional de Estatística. [Acedido a 08 de Outubro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.ine.pt>>.
- IRN. Instituto dos Registos e Notariado. (2010). [Acedido a 12 de Outubro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.irn.mj.pt/IRN/sections/empresas>>.
- JESUÍNO, J., REIS, E., CRUZ, E., (1988). *Motivações Empresariais em Portugal – Uma Perspectiva Trans-Cultural.* Revista de Gestão.
- JN. Jornal de Noticias. [Acedido a 05 de Outubro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.jn.pt>>.
- JOVANOVIC, B., (1982). Selection and Evolution of Industry. *Econometrica* 50: 649-670.
- KEEBLE, D: e WALKER, S:, (1994). “New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the united Kingdom”.
- KNIGHT, F., (1921). Risk, Uncertainty and Profit.
- KNIGHT, K., (1967). “A descriptive model of the intra-firm innovation process”, *Journal Business of the university of Chicago*, vol 40.
- LAROUSSE, Dicionário da Língua Portuguesa. São Paulo: Ed. Ática, 2002.
- LILLO, F., LAJARA, B. (2002). The Human Capital Approach its Applicability to Entrepreneurship Research: an Empirical Examination. *Proceedings das XII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica.* Covilhã. p.1-8.
- LUCAS, R., (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*

9(2): 508-523.

LUMPKIN, G. T., DESS, Gregory G. , (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *The Academy of Management Review*, 21, 1, p. 135-172.

MCCLLELLAND, J., (1995). Construtive Memory and Memory Distortions: a Parallel-Distributed Processing Approach. In D.L.Schater, (Ed.), *Memory Distortion*. Cambridge, MA: Harvard, 69-90.

MACMILLAN, D., (1988). Papers Read at the Westminster conference (Puritan and Westminster Conference Papers).

MAROCO, J., (2003). *Análise Estatística – Com utilização do SPSS*, 2ª edição, Lisboa, Edições Sílabo.

MATA, J., PORTUGAL, P., (1994). “Life Duration of New firms”. *Journal of Industrial Economics* 42 (3): p. 227-245.

MATA, J., (1996). Business conditions and business starts. *International Journal of The Economics of Business* 3(3): 295-305.

MATA, J., PORTUGAL, P., (2004). “Small Business Economics”. Patterns of Entry, Post-Entry Growth and Survival: A Comparison Between Domestic and Foreign Qwned Firms.

MATA, J., PORTUGAL, P., GEROSKI, P., (2009). “Founding Conditions and The Survival of New Firms”. *Strategic Mangement Journal*: p.510-529.

MEID. Gabinete de Estratégia e Estudos. (2010). Ministério da Economia, da Inovação e Desenvolvimento. [Acedido a 10 de Setembro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.min-economia.pt>>.

MIFFLIN, H., (1997). Excerpted from Biehler/Snowman, *Psychology Applied to Teaching* (chapters 4 and 11).

MILL, J., (1848). “*Principales of Political Economy*”.

MINTZBERG, Henry. *Safári de Estratégia*. São Paulo: Ed. Bookman, 2000.

MURPHY, A., (2003). *Theory of Economic Growth* p.10-23.

OECD, Eurostat (2009). *Entrepreneurship Indicators Programme*. [Acedido a 10 de Junho de 2010]. Disponível na Internet em: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/50/44068449.pdf>

PEREIRA, A., (1999). *Guia prático de utilização do SPSS – Análise de dados para ciências sociais e psicologia*, 2ª edição corrigida, Lisboa, Edições Sílabo.

PESTANA, M., GAGEIRO, J., (2003). *Análise de dados para Ciências Sociais*. A

complementaridade do SPSS, 3ª edição, Lisboa, Edições Sílabo.

PINCHOT, G., (1985). Intrapreneuring.

PORDATA. Base de Dados sobre Portugal Contemporâneo. [Acedido a 10 de Abril de 2011]. Disponível na internet em: <<http://www.pordata.pt>>.

PORTER, M.,(1986). Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência.

PORTUGAL, P., (2002). Patterns of Entry, Post-Entry Growth and Survival: A Comparison Between Domestic and Foreign Owned Firms, Working Papers, Banco de Portugal, Economics and Research Department.

REYNOLDS, P., STOREY, D., e WESTHEAD, P., (1994). Cross – national comparisons of the variation rates, regional studies 28 (4), p.443-456. [Acedido a 12 de Junho de 2011]. Disponível na Internet em: <<http://econpapers.repec.org/>>.

RNPC. Registo Nacional de Pessoas Colectivas, (2010). [Acedido a 17 de Setembro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://www.mj.gov.pt/>>.

RNPC. Registo Nacional de Pessoas Colectivas, (2011). [Acedido a 12 de Abril de 2011]. Disponível na Internet em: <<http://www.mj.gov.pt/>>.

SAMUELSON, P. e NARDHAUS, W., (1993). Economia. 14ª ed., Lisboa: McGrawHill.

SANTOS, Silvio A. & PEREIRA, Heitor J. (1995). Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Ed. SEBRAE.

SARKAR, S., (2007). Empreendedorismo e Inovação, Lisboa: Escolar Editora.

SCARPETTA, S., LI, Z., HERTZ, J., (2002). Conferenza Sistemi Disordinati parigi “Learning in an oscillatory cortical model”, Scaling and Disordered Systems, Eds. F. Family H. Hermann and Eugene Stanley, World Scientific.

SCHUMPETER, J., (1934). “The theory of economic development”. Cambridge: Harvard University Press.

SCHUMPETER, J., (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. Londres: George Allen and Uniw.

SCHWARTZ, R., TEACH, R. (2000). Research note: Entrepreneurship Research: An Empirical Perspective. *Entrepreneurship Theory and practice*, 24, 3, p. 77-81.

STEVENSON, H., SAHLMAN, W., MARSHALL, P., HAMERMESH, R., (2006). Eds New Business Ventures and the Entrepreneur. 6th ed. New York: McGraw-Hill/Irwin.

- STOREY, D. (1991). The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence, *Small Business Economics*, 3(3) p.167-178.
- TEECE, D., PISANO, G. e SHUEN, A. (1997). “Dynamic Capabilities and Strategic Management”. *Strategic Management Journal*, 18, 509-533.
- TIMMONS, J., BYGRAVE, W., (1986). Venture Capital’s Role in Financing Innovation for Economic Growth. *Journal of Business Venturing*, 1,2 p.161-176.
- TIMMONS, J. (1994). *New Venture Creation*.
- THIÉTART, R., et al (1999). *Méthodes de Recherche en Management*. Paris, Ed. Dunod.
- UCBASARAN, D., WRIGHT, M., WESTHEAD, P. (2008). Opportunity Identification Pursuit: does and entrepreneur’s human capital matter? *Small Business Economics*, 30 (2): 155-173.
- VERGARA, S., (2006). *Projectos e relatórios de pesquisa em administração*. 7 ed. São Paulo: Atlas.
- WALL, H., GEORGELLIS Y. (2000). “What makes a region entrepreneurial? Evidence from Britain”, *The Annals of Regional Science*, Springer, vol 34(3), p. 385-403.
- WIKIPÉDIA, a Enciclopédia Livre. (2010). [Acedido a 17 de Setembro de 2010]. Disponível na Internet em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Empreendedorismo>>.