

MESTRADO
GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO E EVOLUÇÃO
EM PERÍODO DE CRISE - O CASO DE PORTUGAL

MARIA MARGARIDA PINTO DE AMARAL FARIAS DE SOUSA

NOVEMBRO - 2020

MESTRADO

GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO E EVOLUÇÃO
EM PERÍODO DE CRISE - O CASO DE PORTUGAL**

MARIA MARGARIDA PINTO DE AMARAL FARIAS DE SOUSA

SUPERVISÃO:

PROFESSOR DOUTOR NUNO FERNANDES CRESPO

JÚRI:

**PRESIDENTE: PROFESSOR DOUTOR MANUEL DUARTE MENDES
MONTEIRO LARANJA**

VOGAL: PROFESSOR DOUTOR RICARDO FIGUEIREDO BELCHIOR

NOVEMBRO - 2020

GLOSSÁRIO

APS – Adult Population Survey.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor.

TEA – Total Early-Stage Entrepreneurial Activity.

RESUMO

Ao longo dos últimos anos tem havido um interesse crescente sobre o empreendedorismo e a sua relação com o crescimento económico dos países. Por isso mesmo, existe um número cada vez maior de estudos referentes aos fatores influenciadores da TEA, seja a nível regional, nacional ou supranacional. No entanto, estes fatores podem variar de país para país.

O objetivo deste estudo é assim determinar quais os fatores influenciadores do empreendedorismo em Portugal, para o ano de 2016, analisando também a sua estabilidade temporal durante o período de passagem e subsequente recuperação de uma crise económica (2010-2016). Para tal foram utilizados dados do Global Entrepreneurship Monitor e foram efetuadas diversas regressões logísticas binárias.

Os resultados desta análise permitiram concluir que o empreendedorismo em fase inicial é maioritariamente influenciado por cinco fatores: a idade, as oportunidades percebidas, o conhecimento, capacidade e experiências empreendedoras, o medo de falhar e o conhecimento de outro empreendedor. Enquanto que a idade e o medo de falhar tem impacto negativo na TEA, as restantes variáveis têm um impacto positivo. Concluiu-se ainda que os fatores influenciadores variam ao longo do tempo, sendo sensíveis ao enquadramento económico do país.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo, Determinantes Individuais, Empreendedorismo em Fase Inicial, GEM, Crescimento Económico.

JEL Codes: L26; M13

ABSTRACT

Over the last few years, there's been a growing interest over entrepreneurship and its relationship with countries' economic growth. Therefore, there is an increasing number of studies regarding the factors that influence TEA, being at a regional, national or supranational level. However, these factors might change from country to country.

The goal of this study is to determine which factors influence the entrepreneurship activity in Portugal, for the year 2016, while analyzing their temporal stability over an economic crises and subsequent recovery (2010-2016). To do so, Global Entrepreneurship Monitor's data has been used and several logistic binary regressions have been executed.

This analysis' results showed that early-stage entrepreneurial activity is mainly influenced by five factors: age, perceived opportunities, entrepreneurial knowledge, skill and experience, fear of failure and knowing other entrepreneurs. While age and fear of failure have a negative impact on TEA, the other variables show a positive impact. It was also possible to determine that influencing factors vary over the time, being sensible to the economic background of the country.

KEYWORDS: Entrepreneurship, Individual Determinants, Early-Stage Entrepreneurial Activity; GEM; Economic Growth.

JEL Codes: L26; M13

ÍNDICE

Glossário	i
Resumo	ii
Abstract	iii
Índice	iv
Índice de Figuras	vi
Índice de Tabelas.....	vi
Agradecimentos.....	vii
1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura	3
2.1. Empreendedorismo.....	3
2.2. Fatores Demográficos.....	6
2.2.1. Rendimentos do agregado	6
2.2.2. Nível de educação	7
2.2.3. Género	7
2.2.4. Idade	8
2.2.5. Dimensão do agregado	9
2.3. Fatores percetuais	9
2.3.1. Oportunidades percebidas	10
2.3.2. Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	10
2.3.3. Medo de falhar.....	11
2.4. Fatores associados a atitudes empreendedoras.....	12
2.4.1. Conhecimento de um empreendedor	13
2.4.2. Empreendedorismo como carreira desejável.....	13
2.4.3. Empreendedorismo como alavanca para status social	14
2.4.4. Presença de empreendedorismo nos media e internet	15

2.4.5. Facilidade de empreender.....	15
2.4.6. Nível de vida	16
2.4.7. Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais	17
2.5. Efeitos das flutuações e crises económicas nos fatores influenciadores da TEA.....	18
3. Metodologia.....	20
3.1. Preparação dos dados	20
3.2. Variáveis.....	21
3.3. Análise Descritiva	23
4. Apresentação e Discussão dos Resultados	26
5. Conclusão	31
5.1. Implicações empíricas	34
5.2. Limitações e linhas de investigação futura.....	34
Referências Bibliográficas.....	35
Anexo 1	42
Anexo 2.....	44
Anexo 3.....	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Processo empresarial de acordo com o GEM.....	4
--	---

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela I Variáveis Independentes dos Modelos.....	21
Tabela II - Resultados da Regressão Logística do Modelo para a TEA de 2016.....	26
Tabela III - Resultados das Regressões Logísticas dos Modelos para as TEA de 2010, 2013 e 2016.....	29
Tabela IV - Características da Amostra para a TEA nos Anos 2010, 2013 e 2016.....	42
Tabela V - Correlação entre as Variáveis no Ano de 2010.....	44
Tabela VI - Correlação entre as Variáveis no Ano de 2013.....	45
Tabela VII - Correlação entre as Variáveis no Ano de 2016.....	46
Tabela VIII - Análise da Multicolinearidade das Variáveis.....	48

AGRADECIMENTOS

Começo por agradecer ao meu orientador, por me ter motivado nos momentos mais complicados e por toda a disponibilidade e apoio prestados.

Agradeço aos meus pais, por me terem apoiado em todo o momento de realização deste trabalho, por terem demonstrado paciência e compreensão pelo meu mau feitio nos momentos mais difíceis e por terem festejado comigo as pequenas conquistas que resultaram na conclusão deste trabalho.

Ao João, por ter estado sempre ao meu lado. No bom, no menos bom, no fácil e no difícil, por me ter motivado e acreditado em mim, por se ter adaptado aos meus horários, e por nunca me deixar desistir.

Finalmente, aos meus amigos, por perceberem a minha ausência, por me animarem e por nunca deixarem de me apoiar.

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um tópico que é de consensual importância, seja em termos individuais, seja em termos sociais. A associação crescente do empreendedorismo ao crescimento económico, criação de emprego e aumento da competitividade (Wennekers & Thurik, 1999) tem levado a um maior interesse por parte dos decisores políticos e de organizações Europeias, já que este pode servir como ferramenta para estimular a economia (Grilo & Thurik, 2008; Roman et al., 2018). Assim, tem-se feito um esforço em termos nacionais e supranacionais para encorajar a criação de novas empresas e apoiar o empreendedorismo em fase inicial, removendo certas barreiras existentes (Roman et al., 2018). Mas para que tal possa acontecer correta e eficazmente, é necessário compreender-se quais são os fatores que influenciam o empreendedorismo em fase inicial, já que existe uma enorme heterogeneidade entre os diversos empreendedores (Du & O'Connor, 2018).

Existem diferentes perspetivas para analisar o empreendedor e os motivos que o levam a empreender. Certos autores associam as atitudes empreendedoras a traços de personalidade (Collins et al., 2004; Zhao & Seibert, 2006), outros, seguindo a perspetiva cognitiva, afirmavam que os empreendedores pensam de forma diferente dos não empreendedores (Busenitz & Barney, 1997; Baron, 1998; Mitchell et al., 2007) e outros afirmam que cada indivíduo tem duas imagens de si, e que essas imagens condicionam a sua probabilidade de empreender (Mitchell & Shepherd, 2010).

Numa vertente mais direcionada aos fatores socioeconómicos, a literatura existente era direcionada ao porquê da escolha do empreendedorismo como carreira, nas motivações das pessoas para o fazerem, e quais eram os fatores demográficos e económicos dessas pessoas (Minniti, 2004). Com a necessidade de uma maior compreensão do processo empreendedor, novas vertentes de estudo foram surgindo, passando-se a estudar as variáveis percetuais (Arenius & Minniti, 2005) e as variáveis associadas a atitudes empreendedoras (Minniti & Nardone, 2007).

No entanto, outra questão surge. Estes determinantes poderão ser relevantes num certo período de tempo, deixando de o ser depois, já que os possíveis empreendedores não deixam de ser indivíduos sujeitos a fatores macroeconómicos, ambientais, culturais e institucionais (Bosma & Schutjens, 2011; Koellinger & Thurik, 2012; Rusu & Roman, 2017).

Assim, a questão de investigação que se levanta e à qual se pretende responder é a seguinte: “Para Portugal, quais são os fatores determinantes do empreendedorismo em fase inicial e de que forma é que estes se mantêm ao longo do tempo?”. Respondendo a esta questão, será mais fácil compreender quais os mecanismos por trás do processo empreendedor em Portugal, permitindo fomentar uma maior taxa de empreendedorismo através da criação de medidas mais eficazes no estímulo da mesma.

Para tal, iremos examinar o perfil de empreendedores em fase inicial em Portugal, para os anos de 2010, 2013 e 2016, estabelecendo qual o papel que diversas variáveis socioeconómicas, percetuais e associadas a atitudes empreendedoras têm no nível de atividade empreendedora em fase inicial (TEA), assim como a sua estabilidade ao longo dos anos.

A presente dissertação encontra-se dividida em 5 partes, a presente parte introdutória, a Revisão de Literatura, a Metodologia, a apresentação e discussão dos Resultados e a Conclusão. A presente Introdução corresponde a uma contextualização do tema, discussão da sua relevância e apresentação dos objetivos da dissertação. A Revisão de Literatura apresenta a literatura já existente sobre o tema, assim como os argumentos que permitem a formulação das hipóteses apresentadas também nesse capítulo. A Metodologia apresenta os dados utilizados, os métodos utilizados para testar as hipóteses colocadas, as variáveis utilizadas e uma análise descritiva dos dados. Os Resultados obtidos decorrentes dos testes realizados, assim como uma análise estatística dos mesmos, são apresentados na parte seguinte. Finalmente, na Conclusão discutem-se os resultados obtidos, as contribuições práticas e teóricas dos resultados obtidos, assim como as suas limitações, sugerindo ainda direções para investigação futura.

2. REVISÃO DE LITERATURA

Antes de nos podermos debruçar sobre os fatores e determinantes que atuam no momento de iniciar um processo empreendedor, é necessário esclarecer alguns conceitos base que irão ser desenvolvidos ao longo deste trabalho.

2.1. Empreendedorismo

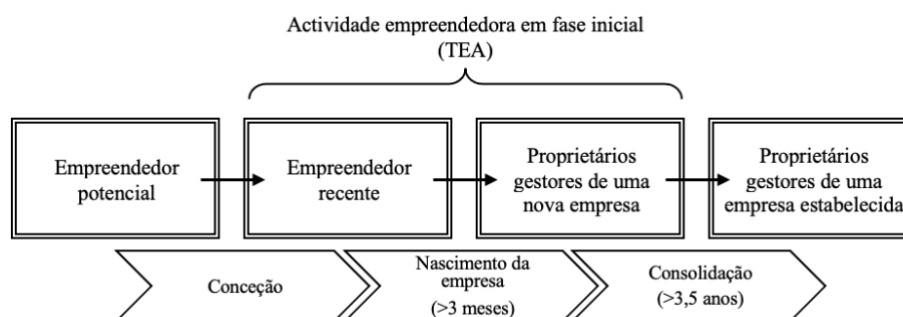
Apesar de o termo empreendedorismo ser largamente usado no contexto académico, não existe uma definição consensual para o mesmo (Van Praag, 1999; Thurik & Wennekers, 2004). Na verdade, este é um fenómeno multidimensional que abrange diferentes áreas e unidades de observação, podendo ser analisado desde a esfera individual à empresarial, de forma regional, nacional ou supranacional (Wennekers & Thurik, 1999; Davidsson, 2004), o que faz com que possa ser analisado à luz de diferentes disciplinas como a economia, psicologia ou sociologia (Wennekers et al., 2002; Grilo & Thurik, 2008). Shane & Venkataraman (2000) viam o empreendedorismo como um processo, passando este pela descoberta, avaliação e exploração de oportunidades de criação de novos bens e serviços, o que não implicaria, no entanto (e como explicado pelos autores), a criação de novas organizações para tal efeito, não tendo, portanto, os empreendedores de ser fundadores de uma nova organização (Shane et al., 2003). Já na perspetiva da inovação, empreendedorismo foi definido como o processo de gestão para a criação e gestão da inovação (Drucker, 1994).

Já o GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), para efeitos de comparação internacional, define empreendedores como adultos que sejam proprietários (ou coproprietários) de um negócio recente ou que se encontram no processo de criar um novo negócio seu ou parcialmente seu (Reynolds et al., 2005). De notar que proprietários gestores de um negócio já estabelecido, ou seja, com mais de três anos e meio, não são considerados empreendedores. O GEM define ainda quatro patamares para o processo empreendedor, associados cada um a um grau de esforço de empreendedorismo, como é possível ver na Figura 1.

O primeiro patamar corresponde aos empreendedores em potencial, alguém que tem o conhecimento e capacidades para criar um novo negócio, que talvez até já tenha pensado em criá-lo, mas que ainda não desenvolveu nenhuma ação nesse sentido. No momento em que esse empreendedor potencial decida agir e prosseguir com a ideia de começar um novo negócio, pode dizer-se que completou a primeira transição, passando assim para o segundo patamar, o de empreendedor recente. De notar que, como já referido anteriormente, o

indivíduo tem de ter algum grau de propriedade do negócio, seja este um novo negócio independente ou um novo empreendimento dentro de um negócio já existente – como uma nova subsidiária ou filial. Quando o negócio se inicia e começa a operar, o que pode ser dado pelo pagamento de salários por mais de três meses, dá-se a segunda transição, o nascimento da empresa. Os indivíduos passam então para o patamar de proprietários gestores de uma nova empresa e manter-se-ão neste patamar até a empresa ter três anos e meio ou, num pior cenário, falir. Empresas com mais de três anos e meio já não serão consideradas novas empresas, mas sim empresas estabelecidas. Neste momento o empreendedor passará então para o patamar de proprietário gestor de uma empresa estabelecida.

Figura 1 - Processo empresarial de acordo com o GEM.



Fonte: Adaptado de Reynolds et al. (2005).

Surge assim um novo conceito, o de atividade empreendedora em fase inicial – *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity* (TEA) em inglês – e que é composta pelos segundo e terceiro patamares do processo empreendedor, ou seja, pelos empreendedores recentes e pelos proprietários gestores de uma nova empresa (Reynolds et al., 2005).

Também Grilo & Thurik (2005, 2008) abordaram o empreendedorismo como um processo e não como uma atividade estática e binária. Introduzindo o conceito de *entrepreneurial ladder*, explicaram a atividade empreendedora como um processo sequencial, constituído por escolhas e decisões que levam a um aumento do compromisso do empreendedor, ao invés de um processo estático (Reynolds, 1997). Por ser um processo sequencial constituído por várias fases, argumentaram também que o impacto dos fatores influenciadores pode diferir de fase para fase (van der Zwan et al., 2010) e de país para país (van der Zwan & Thurik, 2017).

Os empreendedores, tal como qualquer outra pessoa, não vivem isolados numa bolha e, portanto, são influenciados por uma diversidade de fatores, nomeadamente no momento de decisão de início de um novo negócio. Como afirmado por Reynolds (1997), o processo que antecede o início de um novo negócio traduz-se numa complexa interação entre fatores

personais, fatores contextuais e o próprio decorrer da vida. Por isso mesmo, Kautonen et al. (2015) concluíram que na amostra analisada no seu estudo, 67% dos indivíduos que tinham intenções de empreender ainda não o tinham feito passado um ano.

De acordo com a Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1991), o comportamento humano rege-se por três tipos de considerações, a avaliação pessoal positiva ou negativa do comportamento, a percepção social quanto ao comportamento e a existência de fatores que podem facilitar ou impedir o comportamento. A conjugação destas três considerações permite que o indivíduo forme ou não uma intenção de ação, ou seja, um comportamento. Seguindo esta abordagem, considera-se assim que os indivíduos que avaliem o empreendedorismo como um comportamento positivo, que tenham a percepção de que este é aceite pela sociedade e que existe facilidade de empreender têm mais probabilidade de agir e de, portanto, empreender (Kolvereid, 1996; Krueger et al., 2000; Mirjana et al., 2018).

Estudos mostraram também que as percepções têm um grande impacto no comportamento humano. Certos autores, defensores de uma abordagem cognitiva, sugerem que os empreendedores pensam de forma diferente dos não empreendedores (Busenitz & Barney, 1997; Baron, 1998; Mitchell et al., 2007), o que afetaria a forma como os primeiros percecionavam as situações (Simon et al., 2000; Bayon et al., 2015).

Por outro lado, os determinantes que levam um indivíduo a empreender podem também ser fatores macroeconómicos (Fritsch et al., 2015), como por exemplo uma elevada taxa de desemprego, que leva a que os indivíduos tenham de gerar as suas próprias oportunidades, fatores socioeconómicos, como o rendimento, nível de educação, género e idade do indivíduo, ou fatores percetuais, como o reconhecimento de oportunidades, o medo de falhar e a crença nos seus conhecimentos, capacidades e experiência (Arenius & Minniti, 2005; Koellinger et al., 2007; Minniti & Nardone, 2007).

Há ainda autores que defendem que as atitudes empreendedoras podem estar associadas a traços de personalidade (Collins et al., 2004; Zhao & Seibert, 2006), relacionando traços como a necessidade de conquista, percepção de autoeficácia generalizada, proatividade, tolerância ao stress, necessidade de autonomia e capacidade de inovação a uma atitude empreendedora (Rauch & Frese, 2007). Também em Shane et al. (2003) foram mencionados estes traços relativamente às motivações para empreender.

Mitchell & Shepherd (2010) propuseram ainda que cada indivíduo teria dois tipos de imagens de si próprio, as imagens de vulnerabilidade, associadas aos medos, e as imagens de

capacidade, associadas ao seu potencial, e que cada uma destas imagens afetaria a sua capacidade de identificar possíveis oportunidades.

Apesar da diversidade de abordagens existentes na literatura sobre os fatores influenciadores do empreendedorismo, como visto, neste trabalho iremos focar-nos em três tipos de fatores: os demográficos, os perçutuais e os associados a atitudes empreendedoras.

2.2. Fatores Demográficos

As características demográficas dos empreendedores têm vindo a ser largamente estudadas, de forma a tentar encontrar um padrão que permita identificar o empreendedor-tipo, já que a estrutura etária, género e estrutura educacional de uma população podem ter um papel relevante na explicação das taxas de formação de empresas (Delmar & Davidsson, 2000; Koster, 2007). Para além disso, autores também afirmam que sendo a decisão de iniciar um novo negócio uma decisão individual, as características individuais das pessoas são fatores importantes que afetam a formação de empresas (Sternberg & Wagner, 2005; Bosma & Schutjens, 2011).

Neste trabalho iremos analisar cinco fatores demográficos, sendo estes o rendimento do agregado, o nível de educação, o género, a idade e a dimensão do agregado.

2.2.1. Rendimentos do agregado

A literatura relativa às influências do rendimento do agregado no processo empreendedor não é uniforme. Arenius & Minniti (2005) chegaram à conclusão que o rendimento do agregado relacionar-se-ia com a probabilidade de começar um novo negócio através de uma curva em 'U'. Assim, para agregados familiares com baixos rendimentos, a probabilidade de começar um novo negócio seria superior já que poderia permitir retornos esperados superiores aos correntes ou até a possibilidade de emprego nos casos onde os baixos rendimentos se devessem ao desemprego do indivíduo. Por outro lado, para agregados familiares com elevados rendimentos, a barreira financeira seria inferior, o que facilitaria o processo.

Já Autio & Acs (2010) defendiam que o rendimento do agregado estava positivamente relacionado com a probabilidade de começar um novo negócio, já que o custo-oportunidade para indivíduos com rendimentos superiores seria inferior, facilitando o acesso aos recursos necessários para o efeito. Também Tunali & Sener (2019) chegaram a conclusão semelhante no seu estudo sobre determinantes do empreendedorismo na Turquia, afirmando que a probabilidade de ser empreendedor era superior para níveis de rendimentos superiores.

Por outro lado, num estudo realizado em Itália, chegou-se à conclusão de que a probabilidade de empreender era duas vezes superior para agregados com rendimentos mais baixos, comparativamente com agregados de rendimentos mais elevados (García-Pereiro & Dileo, 2015). No entanto, e como os autores referem, tal pode dever-se a um tipo particular de negócio presente na economia italiana, e também devido à necessidade de empregabilidade por parte dos indivíduos com rendimentos inferiores.

Assim, sugere-se que:

H1: Existe uma relação positiva entre o rendimento do agregado de um indivíduo e a TEA.

2.2.2. Nível de educação

Apesar de o nível de educação ser um fator com impacto reconhecido no início de novos negócios, a forma como este se manifesta tem sido diversa de estudo para estudo, havendo argumentos de que pode afetar a TEA positivamente, mas também negativamente (Grilo & Thurik, 2008). Van der Sluis et al. (2005) propõem que o nível de educação afeta a TEA, sendo, no entanto, que o grau de influência depende do nível de desenvolvimento do país. Já Tunali & Sener (2019) concluíram que na Turquia, um nível de educação superior diminuía a probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor.

No entanto, a grande generalidade dos estudos comprovou já que o grau de educação afetava positivamente a probabilidade de um indivíduo empreender, e que, portanto, quanto maior o grau de educação, maior a probabilidade de iniciar o processo empreendedor (Davidsson & Honig, 2003; Arenius & Minniti, 2005; Davidsson, 2006; Autio & Acs, 2010; Roman et al., 2018). García-Pereiro & Dileo (2015) concluíram também que indivíduos com uma licenciatura tinham maiores probabilidades de começar um novo negócio do que indivíduos que não tivessem o ensino secundário completo.

Assim, sugere-se que:

H2: Existe uma relação positiva entre o nível de educação de um indivíduo e a TEA.

2.2.3. Género

Os resultados dos estudos sobre a forma como a variável género afeta o empreendedorismo são consensuais. Existe uma pronunciada desigualdade de género no que toca ao empreendedorismo, sendo que ser do sexo feminino afeta negativamente e de modo drástico a probabilidade de empreender (Delmar & Davidsson, 2000; Langowitz et al., 2005;

Grilo & Thurik, 2008; Bosma & Levie, 2010; García-Pereiro & Dileo, 2015; Bergmann et al., 2016; Tunali & Sener, 2019). Klyver et al. (2008) estimaram que ser do sexo feminino afetava a probabilidade de empreender em cerca de 32% ($p < 0.01$) e Arenius & Minniti (2005) disseram que este impacto poderia ser ainda superior, e que indivíduos do sexo feminino tinham apenas metade da probabilidade de empreender face a indivíduos do sexo masculino.

Langowitz & Minniti (2007) sugeriram que tais resultados se deveriam em grande parte a variáveis percetuais, por exemplo o conhecimento de outros empreendedores. Arenius & Minniti (2005) afirmaram ainda que existiam apenas pequenas diferenças entre indivíduos do sexo feminino e masculino, e que a diferença nas probabilidades de empreender poder-se-ia dever a fatores ambientais e institucionais, e não tanto a fatores percetuais ou demográficos. Já Santos et al. (2016) afirma que esta diferença de prevalência do sexo masculino se deve ao facto de que estes indivíduos apresentam intenções empreendedoras mais favoráveis, já que os indivíduos do sexo feminino têm uma maior probabilidade de ter maior medo de falhar.

Assim, sugere-se que:

H3: Existe uma relação positiva entre ser-se do sexo masculino e a TEA.

2.2.4. Idade

Também a literatura relativamente a esta variável é consensual, existe uma clara relação negativa curvilínea entre a idade de um indivíduo e a probabilidade de este empreender (Arenius & Minniti, 2005), sendo o grupo etário entre os 25 e 34 anos de idade aquele em que é mais provável empreender (Reynolds, 1997; Delmar et al., 2003; Bosma & Levie, 2010; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tunali & Sener, 2019). De acordo com Liang et al. (2018), tal deve-se ao facto de que os mais novos não têm os conhecimentos necessários para o ato de empreender e de os mais velhos não terem a criatividade, energia ou vontade de o fazer. Klyver et al. (2008) estimaram que a probabilidade de um indivíduo com 50 ou mais anos empreender era 74% inferior do que para um indivíduo com menos de 30 anos.

Já Blanchflower (2004) chegou à conclusão de que era mais frequente em idades mais jovens afirmar que se preferia ser empregado por conta própria do que em idades mais avançadas. Lévesque & Minniti (2006) argumentaram que este resultado se devia ao facto de a escolha entre trabalhar por conta de outrem ou por conta própria depender dos retornos esperados de cada tipo de trabalho. Quando um indivíduo trabalha por conta de outrem, recebe imediatamente a remuneração pelo tempo despendido. No entanto, quando trabalha por conta própria, os retornos não se obtêm no momento do trabalho, mas sim através de retornos

esperados futuros. Assim, à medida que um indivíduo envelhece, o seu tempo de retornos esperados futuros diminui, diminuindo, portanto, o retorno financeiro do empreendedorismo. Assim, indivíduos de mais idade têm menos incentivos a empreender.

Deste modo, sugere-se que:

H4: Existe uma relação negativa entre a idade de um indivíduo e a TEA.

2.2.5. Dimensão do agregado

O impacto que a variável dimensão do agregado tem na TEA não é comumente abordado na literatura, podendo, contudo, servir como moderadora da variável rendimento do agregado. Para um mesmo nível de rendimentos de um agregado familiar, o número de indivíduos que o constitui pode variar, o que pode diminuir ou aumentar os rendimentos disponíveis por indivíduo, ou seja, para um agregado familiar que se situe nos 33% médios de rendimentos e que seja constituído por apenas dois indivíduos, o valor disponível para esses dois indivíduos é em larga escala superior ao disponível caso o agregado fosse constituído por cinco indivíduos.

Como já visto anteriormente, diversos autores relacionam o rendimento disponível com a probabilidade de empreender (Arenius & Minniti, 2005; Autio & Acs, 2010; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tunali & Sener, 2019) e, por isso mesmo, a dimensão do agregado deve ser um fator a considerar. Tendo em conta o formulado na hipótese 1, a probabilidade de um indivíduo empreender seria inferior em agregados de maiores dimensões, por os rendimentos por indivíduo serem inferiores.

Assim, sugere-se que:

H5: Existe uma relação negativa entre a dimensão do agregado e a TEA.

2.3. Fatores percetuais

As variáveis percetuais traduzem a forma como os indivíduos percecionam o mundo e o que os rodeia. Por isso mesmo, diversos autores consideram estes fatores como os mais importantes para prever atividades empreendedoras, afirmando alguns que o poder preditivo destas variáveis pode ser até superior ao das variáveis demográficas (Arenius & Minniti, 2005).

Neste trabalho iremos analisar três fatores percetuais, sendo estes as oportunidades percebidas, a perceção de conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras e o medo de falhar.

2.3.1. Oportunidades percebidas

Diversos autores argumentam que a perceção de oportunidades será dos mais, se não o mais, importante fator influenciador do empreendedorismo (Kirzner, 1973, 1979), estando positivamente relacionado com a decisão de empreender (Arenius & Minniti, 2005; Klyver et al., 2008; Demiral, 2016; Kollmann et al., 2017; Rusu & Roman, 2017; Roman et al., 2018; Demiralay et al., 2020).

Como Krueger (2000) argumentou, antes de se poder atuar sobre uma oportunidade é preciso identificá-la e, portanto, quanto mais oportunidades forem identificadas, maior a probabilidade de encontrar as corretas a explorar. Por isso mesmo, a identificação de oportunidades é de extrema importância (Ozdemir & Karadeniz, 2011), não só na fase inicial do início da atividade empreendedora, mas também mais tarde em fases de maior desenvolvimento da empresa (Bosma & Schutjens, 2011). Portanto, caso exista um aumento na quantidade de oportunidades disponíveis para os empreendedores, maior será a atividade empreendedora (Rusu & Roman, 2017).

Assim, sugere-se que:

H6: Existe uma relação positiva entre as oportunidades percebidas por um indivíduo e a TEA.

2.3.2. Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras

A variável relacionada com conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras também é uma das que mais influencia positivamente a TEA (Arenius & Minniti, 2005; Ozdemir & Karadeniz, 2011; Bayon et al., 2015; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tsai et al., 2016; Bohlmann et al., 2017; Rusu & Roman, 2017; Roman et al., 2018; Tunali & Sener, 2019). Num estudo a 22 países da União Europeia, demonstrou-se que a capacidade percebida pelo indivíduo e a educação em empreendedorismo, juntamente com as políticas governamentais de cada país, eram os fatores que mais influenciavam as intenções empreendedoras (Teixeira et al., 2018). Esta variável representa a perceção que o indivíduo tem dos seus conhecimentos, capacidades e experiência, sendo, portanto, uma variável dependente da avaliação do indivíduo, podendo ser afetada, por exemplo, por um excesso de

confiança. Como foi explicado em Bayon et al. (2015), apenas os indivíduos que vejam as suas capacidades empreendedoras como suficientes é que terão a coragem para empreender, sendo que a falta de confiança nas suas capacidades pode atuar como uma barreira ao empreendedorismo. Bosma & Schutjens (2011) afirmam ainda que para além desta variável ser de extrema importância no processo inicial de se decidir empreender, também o é quando o negócio já está criado, sendo fundamental em negócios já estabelecidos.

Davidsson & Honig (2003) defendem no seu artigo que a educação ou experiência de trabalho por si só não seriam relevantes como fatores influenciadores do empreendedorismo, mas sim a educação em áreas específicas, como a área de gestão, e a experiência de trabalho em *start-ups*, por serem diretamente relacionadas com o empreendedorismo, resultado suportado também por Bergmann et al. (2016), que indicam haver uma maior proporção de empreendedores em estudantes de gestão e economia do que em estudantes de outras áreas. No entanto, Popescu et al. (2016) relatam um resultado diferente no seu estudo realizado na Roménia. Os autores encontraram uma relação negativa entre indivíduos que no ensino secundário tinham escolhido escolas especializadas na área de empreendedorismo – em detrimento de uma escola secundária generalista – e a propensão a empreender, resultado esse, porém, que dizem poder estar associado ao facto de os melhores alunos na Roménia escolherem tendencialmente escolas generalistas e não direcionadas, já que a qualidade do ensino é superior nessas. De notar também que Shane & Venkataraman (2000) afirmaram que os indivíduos com um maior capital humano eram mais suscetíveis de encontrar boas oportunidades de negócio, levando-os a criar os seus próprios negócios.

Assim, sugere-se que:

H7: Existe uma relação positiva entre a perceção que um indivíduo tem do seu conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras e a TEA.

2.3.3. Medo de falhar

A variável medo de falhar foi também largamente abordada na literatura e está associada a níveis mais baixos de empreendedorismo, apresentando um efeito negativo e significativo na TEA (Arenius & Minniti, 2005; Davidsson, 2006; Urbano & Alvarez, 2014; Morgan & Sisak, 2016; Rusu & Roman, 2017; Tunali & Sener, 2019). Proporcionalmente, indivíduos com uma maior confiança, e, portanto, com menos medo de falhar, têm uma probabilidade até duas vezes superior em empreender (García-Pereiro & Dileo, 2015).

A explicação para o efeito desta variável é lógica, a probabilidade de sucesso na abertura de um novo negócio pode ser baixa e indivíduos que sejam mais otimistas ou tenham menos medo de falhar não têm uma perceção tão elevada desse risco, empreendendo à mesma, enquanto que indivíduos que tenham essa perceção optam por não investir os seus recursos (Shane et al., 2003; Langowitz & Minniti, 2007; Minniti & Nardone, 2007; Dileo & Losurdo, 2016). De notar também que estudos indicam que é a perceção do risco e não a propensão para o risco que influenciam o comportamento empreendedor (Forlani & Mullins, 2000; Simon et al., 2000).

Num estudo elaborado por Kollmann et al. (2017), conclui-se que o medo de falhar estava associado às dificuldades e barreiras à entrada que são colocadas aos empreendedores, barreiras essas que afetam negativamente a deteção e avaliação de oportunidades para empreender.

Finalmente, é de referir que num estudo por Langowitz & Minniti (2007) se concluiu que o medo de falhar era uma variável significativa para os indivíduos do sexo feminino, mas não para os indivíduos do sexo masculino, o que poderá indicar que os homens são mais tolerantes ao risco do que as mulheres.

Assim, sugere-se que:

H8: Existe uma relação negativa entre o medo de falhar e a TEA.

2.4. Fatores associados a atitudes empreendedoras

Para além dos fatores demográficos e percetuais, também os fatores associados a atitudes empreendedoras têm vindo a ser estudados, ainda que em menor escala. Claro que atitudes face ao empreendedorismo refletem perceções subjetivas do próprio indivíduo, e não factos ou condições objetivas (Minniti & Nardone, 2007).

Diversos autores encontraram ligações positivas na relação entre atitudes empreendedoras e o comportamento empreendedor (Arenius & Minniti, 2005; Lückgen et al., 2006; Tamásy, 2006).

Neste trabalho iremos abordar sete fatores associados a atitudes empreendedoras, sendo estes o conhecimento de um empreendedor, o empreendedorismo como uma carreira desejável, o empreendedorismo como uma alavanca para o *status* social, a presença do empreendedorismo nos media e internet, a facilidade de empreender, o nível de vida e o empreendedorismo como resposta a necessidades sociais.

2.4.1. *Conhecimento de um empreendedor*

O conhecimento de um empreendedor é um fator cuja influência sobre a TEA é consensual, significativa e positiva (Langowitz & Minniti, 2007; Ozdemir & Karadeniz, 2011; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tunali & Sener, 2019) já que a observação de outros empreendedores diminui a ambiguidade e incerteza associadas ao empreendedorismo (Arenius & Minniti, 2005; Minniti, 2005).

Bandura (1977), com a teoria da aprendizagem social, enunciou que os indivíduos aprendiam novos comportamentos através da observação das ações de outros indivíduos e da observação das reações advenientes. Assim, caso fossem reconhecidos bons resultados associados a uma ação, o indivíduo sentir-se-ia incentivado a realizá-la (Krumboltz et al., 1976; Scherer et al., 1989), o que poderá explicar a dinâmica subjacente à influência desta variável na TEA (Heinrichs & Walter, 2013).

De acordo com Klyver et al. (2008), conhecer uma pessoa que começou um negócio nos últimos dois anos pode aumentar a probabilidade de um indivíduo empreender em cerca de 165%, sendo que, para Portugal, esta variável tinha o seu maior impacto na descoberta de oportunidades para empreender e na decisão inicial de empreender. Também Davidsson & Honig (2003) chegaram a conclusões semelhantes, afirmando que ter familiares, amigos próximos ou vizinhos em negócios próprios estava associado a uma maior probabilidade de empreender, assim como fazer parte de uma rede empresarial. Bergmann et al. (2016) também concluíram que ter pais que fossem trabalhadores por conta própria tinha um impacto positivo no empreendedorismo em fase inicial.

De notar ainda que este fator é um dos mais explicativos das diferenças regionais relativamente ao início da atividade empreendedora, já que em regiões com um elevado número de empresas é mais fácil que os indivíduos conheçam alguém que já empreendeu, levando a um maior aumento da TEA comparativamente a outras regiões (Davidsson et al., 1994).

Assim, sugere-se que:

H9: Existe uma relação positiva entre o conhecimento de um empreendedor e a TEA.

2.4.2. *Empreendedorismo como carreira desejável*

Apesar de mundialmente a percentagem de pessoas que preferem ser trabalhadores por conta própria variar entre menos de 30% a 80%, Portugal é um dos países onde esta taxa é

mais alta, já que cerca de 75% da população ativa gostaria de ter o seu próprio negócio em detrimento de ser trabalhadora por conta de outrem (Blanchflower, 2004).

Seguindo a lógica da Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1991), caso um indivíduo percece o empreendedorismo como uma carreira desejável, o incentivo para este adotar o comportamento é superior, ou seja, existe um incentivo para empreender. Também na mesma linha de pensamento, Urbano & Alvarez (2014) argumentaram que a dimensão normativa de um país impõe restrições comportamentais aos indivíduos, através de valores e normas sociais (Scott, 2008), e que, portanto, um maior respeito e consideração por uma carreira em empreendedorismo influenciaria positivamente a TEA.

Tunali & Sener (2019) encontraram evidência estatística de que a percepção do empreendedorismo como carreira desejável influenciava positivamente a TEA na Turquia.

Assim, sugere-se que:

H10: Existe uma relação positiva entre a percepção do empreendedorismo como carreira desejável e a TEA.

2.4.3. Empreendedorismo como alavanca para status social

Também para este fator faz sentido a argumentação relativa à dimensão normativa de um país de Urbano & Alvarez (2014), pois caso um indivíduo associe *status* social à atividade de empreender, e caso esse indivíduo deseje *status* social, necessariamente irá ver o empreendedorismo como uma alavanca, criando-se assim um incentivo a empreender.

Num estudo realizado em 18 países da União Europeia durante o período de 2003 a 2015 concluiu-se que um aumento na percentagem de pessoas que associa os empreendedores a um elevado *status* social encoraja as intenções e decisões empreendedoras (Roman et al., 2018). Os autores chegaram também à conclusão de que este impacto positivo era superior nas intenções empreendedoras, mas que também se fazia sentir no momento de começar a empreender. Também um estudo na Turquia chegou a resultados semelhantes, com a percepção dos empreendedores como alguém com elevado *status* social a influenciar positivamente a probabilidade de empreender (Tunali & Sener, 2019).

Assim, sugere-se que:

H11: Existe uma relação positiva entre a percepção do empreendedorismo como alavanca para o *status* social e a TEA.

2.4.4. *Presença de empreendedorismo nos media e internet*

Como já mencionado anteriormente, uma imagem positiva do comportamento que é empreender pode incentivar um indivíduo a atuar nesse sentido (Kolvereid, 1996; Krueger et al., 2000). Assim, a presença de uma cultura empreendedora nos media e internet pode afetar positivamente as perceções do que é o empreendedorismo (Bosma & Schutjens, 2011).

Urbano & Alvarez (2014) encontraram evidência estatística de que uma maior atenção para o empreendedorismo e criação de novos negócios nos media e internet tinham um impacto significativo e positivo no empreendedorismo.

Assim, sugere-se que:

H12: Existe uma relação positiva entre a presença de empreendedorismo nos media e internet e a TEA.

2.4.5. *Facilidade de empreender*

O significado de facilidade de empreender é algo subjetivo, já que a facilidade ou dificuldade de empreender pode ser medida através de diferentes fatores, como a dimensão dos processos administrativos necessários ou a disponibilidade financeira exigida, assim como pela perceção que os indivíduos têm destes fatores (Grilo & Irigoyen, 2006). No entanto, Grilo & Irigoyen (2006) e Grilo & Thurik (2006, 2005b) concluíram que apenas as dificuldades administrativas tinham um impacto negativo na criação de novos negócios, não estando as restrições financeiras diretamente relacionadas com a TEA. Num outro estudo, Grilo & Thurik (2008) concluíram ainda que as dificuldades administrativas não teriam impacto significativo na decisão de começar um novo negócio, mas sim em negócios novos ou estabelecidos.

Bosma & Schutjens (2011) explicaram que em países com legislação mais estrita relativamente à criação de novos negócios, os indivíduos podiam ficar completamente desmotivados, acabando por não empreender.

Já Rusu & Roman (2017) concluíram que potenciais empreendedores se poderiam sentir desencorajados caso o custo, tempo e quantidade de procedimentos necessários para começar um novo negócio fossem elevados. Também Roman et al. (2018) associaram um maior número de procedimentos para iniciar um novo negócio a um impacto negativo no empreendedorismo em fase inicial.

Assim, sugere-se que:

H13: Existe uma relação positiva entre a facilidade de empreender e a TEA.

2.4.6. Nível de vida

Uma distribuição inadequada de recursos financeiros pela sociedade é a base das desigualdades económicas (Aceytuno et al., 2020) que, por sua vez, afetam o nível de vida das populações.

Diversos autores (Reynolds et al., 2002; Lippmann et al., 2005; Xavier-Oliveira et al., 2015) concluíram que as desigualdades económicas eram um fator que afetava positivamente a atividade empreendedora, por meio da distribuição desigual dos recursos financeiros. Lippmann et al. (2005) referiram, no entanto, que para casos de atividade empreendedora em que fossem necessários recursos financeiros, a desigualdade económica poderia representar uma barreira ao empreendedorismo. Por outro lado, se as desigualdades económicas se devessem a um difícil acesso ao mercado de trabalho formal, o empreendedorismo poderia surgir como uma solução (Xavier-Oliveira et al., 2015). Já Ragoubi & El Harbi (2018) estudaram a relação entre empreendedorismo e desigualdade de rendimentos consoante o grau de desenvolvimento económico de um país e encontraram uma relação em ‘U’ entre as duas variáveis. Por outro lado, Aceytuno et al. (2020) encontraram uma relação negativa entre a desigualdade económica e o empreendedorismo.

No entanto, surge ainda uma diferente perspetiva de análise. Neira et al. (2017) propuseram que preocupações sociais relativamente à igualdade na redistribuição de rendimentos afetaria negativamente o empreendedorismo de um país. Esta perspetiva distancia-se das anteriores, já que o foco da análise não se encontra na desigualdade do nível de vida entre indivíduos no mesmo país, mas antes sobre a preferência por uma distribuição uniforme dos recursos financeiros. Os seus resultados evidenciaram que apesar de antes da crise (em 2006) os empreendedores preferirem que todos os indivíduos tivessem um nível de vida semelhante, após a crise (em 2010) deixaram de o preferir, já que o agravar das condições económicas levou a que os empreendedores adotassem uma perspetiva individualista, por darem mais valor ao seu esforço e trabalho.

Assim, sugere-se que:

H14: Existe uma relação negativa entre a preferência de um nível de vida semelhante no país e a TEA.

2.4.7. *Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais*

O empreendedorismo social é um tipo de empreendedorismo que tem vindo a ganhar notoriedade na última década e que é caracterizado pela resolução de problemas sociais ou de problemas gerais que envolvam o desenvolvimento da sociedade (Gawell, 2013). Uma das formas usadas para descrever o processo de entrada neste tipo de empreendedorismo passa pela perceção de necessidades sociais por parte de um indivíduo, o que o leva a envolver-se em empreendedorismo social (Gawell, 2006). Já na perspetiva de Robinson (2006), existem oportunidades de empreendedorismo social, apenas não são notadas por todos os indivíduos já que existem barreiras à entrada, descritas pelo autor como fatores institucionais e sociais, que influenciam a perceção das mesmas pelos indivíduos.

Seguindo a lógica da perceção de necessidades e resolução de problemas, podem distinguir-se duas conceptualizações de empreendedorismo social, sendo a primeira o empreendedorismo social como criador de valor para o bem comum da sociedade, e a segunda o empreendedorismo social como forma de “mudar o mundo” (Swedberg, 2000). Gawell (2006) explica que os indivíduos que se envolvem neste tipo de empreendedorismo terão identificado uma necessidade social, não necessariamente dos próprios, e que a terão identificado como tão importante e necessária que se sentirão quase como coagidos a atuar. Estes indivíduos tentam assim resolver o problema com que se depararam, seja este injustiça social, desemprego, reinserção de criminosos, etc., melhorando as condições iniciais verificadas (Gawell, 2013).

Por contribuir para o bem-estar da sociedade, o empreendedorismo social será algo visto como positivo pela mesma. Ainda que um indivíduo possa defender que não é papel do empreendedor resolver problemas sociais, mas sim do Estado, o empreendedorismo social em si não passa a ser visto como algo negativo pela sociedade. Assim, por existir uma imagem positiva do comportamento, e seguindo a lógica da Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1991), os indivíduos podem sentir-se motivados a atuar nesse sentido, empreendendo também (Kolvereid, 1996; Krueger, 2000).

Assim, sugere-se que:

H15: Existe uma relação positiva entre a visibilidade e notoriedade de negócios de cariz social e a TEA.

2.5. *Efeitos das flutuações e crises económicas nos fatores influenciadores da TEA*

A importância do empreendedorismo como fonte de crescimento económico é largamente reconhecida por diversos autores, sendo considerada crucial para o desenvolvimento da economia e prosperidade das sociedades (Reynolds et al., 2005; Bosma & Schutjens, 2011; Acs et al., 2012; Webb et al., 2013; Dileo & Losurdo, 2016; Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016; Jafari Sadeghi et al., 2019), aumentando a qualidade de vida das mesmas (Elam, 2014). Outros autores defenderam também que o empreendedorismo é um valioso mecanismo para a criação de emprego (Thurik et al., 2008; Halicioglu & Yolac, 2015) e crescimento económico (Acs, 2006; Acs et al., 2016; Bosma et al., 2018; Meyer & De Jongh, 2018; Urbano et al., 2019), o que faz com que, por todo o mundo, decisores políticos adotem medidas com o intuito de aumentar os níveis de empreendedorismo dos respetivos países (Acs et al., 2016; Fotopoulos & Storey, 2019; Martínez-Rodríguez et al., 2020). Schumpeter (1934) afirmou que o empreendedorismo impulsiona a inovação e a mudança técnica, o que por sua vez gera crescimento económico.

Assim, diversos estudos foram feitos para perceber qual a dimensão real do impacto do empreendedorismo no crescimento económico. Acs et al. (2016) identificaram o empreendedorismo como instrumento fulcral nos processos de recuperação e crescimento económico e Meyer & De Jongh (2018) chegaram à conclusão de que na União Europeia o empreendedorismo funcionava como atenuador de choques económicos. Também Koellinger & Thurik (2012) chegaram à conclusão de que, nos 35 anos analisados no seu artigo, períodos de recuperação e de *booms* económicos eram precedidos por aumentos no nível de empreendedorismo, salientando, no entanto, que existiria uma relação bidirecional entre este e os ciclos económicos (Parker et al., 2012), ou seja, o empreendedorismo causa e é causado pelos ciclos económicos.

Por outro lado, Du & O'Connor (2018) concluíram que nem todo o empreendedorismo poderia contribuir para o desenvolvimento económico, e que este efeito se sentiria maioritariamente devido ao empreendedorismo associado a novos produtos e ao empreendedorismo associado a oportunidades de melhoria de processos já existentes. Já Stoica et al. (2020) afirmam que o empreendedorismo por oportunidade e o empreendedorismo em fase inicial seriam os basilares no estímulo ao crescimento económico na Europa.

Diversos estudos sobre a grande recessão existente no início desta década encontraram evidências de que a crise económica afetou as intenções empreendedoras, já que afetou a capacidade de os potenciais empreendedores avaliarem as condições do ambiente, moldando assim a sua intenção de empreender (Papaoikonomou et al., 2012; Nabi & Liñán, 2013; Arrighetti et al., 2016). Num estudo realizado em Espanha no período de 2007 a 2010, González-Pernia et al. (2018) notaram que o empreendedorismo acompanhava a tendência cíclica da recessão económica, o que os autores explicaram ocorrer devido a uma menor perceção de oportunidades como resultado das convulsões económicas sentidas.

Lévesque & Minniti (2006) afirmam assim que o comportamento empreendedor e os seus determinantes são fenómenos que dependem em larga escala do contexto em que estão inseridos, Jack & Anderson (2002) defendem que o empreendedorismo depende do contexto social em que o indivíduo se insere e Reynolds et al. (2002) argumentam que a decisão de empreender é resultado de normas sociais e limitações económicas e que, portanto, depende das condições de contexto de um país. Por isso mesmo, estudos já realizados sugerem uma alteração intertemporal nas variáveis associadas à perspetiva das intenções (Peterman & Kennedy, 2003; Souitaris et al., 2007).

Torna-se, pois, importante uma análise temporal, de forma a explicitar quais os fatores individuais que têm impacto na atividade empreendedora (Heinrichs & Walter, 2013), já que estes podem modificar-se ao longo do tempo e entre países (Koellinger & Thurik, 2012).

Assim, sugere-se que:

H16: Existem diferenças nas variáveis influenciadoras da TEA em momentos pré, durante e pós crise económica.

3. METODOLOGIA

3.1. Preparação dos dados

Para este trabalho foram usados apenas dados secundários, sendo que os mesmos foram obtidos junto do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). O GEM é um consórcio de equipas de vários países associadas a instituições académicas de excelência e que recolhe, desde 1999, dados sobre empreendedorismo a nível internacional (Bosma et al., 2020). Este é o maior reportório de informação relativa a empreendedorismo, sendo que recolhe os seus dados diretamente junto de empreendedores. Os dados utilizados para este trabalho foram os relativos ao GEM's *Adult Population Survey* (APS) para Portugal. Esta base de dados inclui informações individuais relativas às motivações, características e expectativas dos indivíduos face ao empreendedorismo (Herrington & Kew, 2017). Em Portugal a equipa é liderada pela Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI), financiada pelo ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.

Os dados utilizados para a primeira parte da análise feita neste trabalho foram relativos ao ano de 2016, por serem os dados mais recentes a nível individual disponibilizados pelo GEM. Para esta parte foram incluídas as respostas de 843 indivíduos com idades entre os 18 e 64 anos (1160 indivíduos foram excluídos devido à incompletude do seu questionário), com o objetivo de avaliar se estes eram ou não empreendedores recentes ou proprietários e gestores de um novo negócio (até 3,5 anos). Pessoas pertencentes a qualquer uma destas duas categorias podem considerar-se parte da categoria de *Total Early-Stage Entrepreneurs* (TEA) por serem empreendedores em estágio inicial, que é o tema de análise deste trabalho.

Para a segunda parte desta investigação, foram utilizadas 3018 respostas de diversos indivíduos com idades entre os 18 e 64 anos, incluindo assim dados do APS para Portugal de 2010, 2013 e 2016. Para o ano de 2010 foram incluídas as respostas de 849 indivíduos com idades entre os 18 e 64 anos (1153 indivíduos foram excluídos por não terem completado o questionário), para o ano de 2013 as de 1134 indivíduos com idades entre os 18 e 64 anos (869 indivíduos foram excluídos por não terem preenchido todo o questionário) e para o ano de 2016 as de 1035 indivíduos com idades entre os 18 e 64 anos (968 indivíduos foram excluídos por não terem respondido a todo o questionário). Foram estes os anos escolhidos para a análise, por se tratar de anos marcantes no contexto da crise económica portuguesa. A crise económica portuguesa decorreu da crise financeira mundial que começou em 2007/2008, sendo que a mesma se começou a sentir significativamente em Portugal apenas em 2010. A

intervenção da Troika em Portugal iniciou-se em Abril de 2011, tendo durado até meados de 2014. Assim, o ano de 2010 representa o momento pré-crise, em que o contexto económico já se começava a deteriorar, mas ainda era relativamente estável, o ano de 2013 representa o momento de crise, por ser um ano sob a intervenção da Troika, e o ano de 2016 representa o momento pós-crise, por a intervenção da Troika já ter terminado e por já existirem indícios de recuperação económica.

3.2. Variáveis

A variável dependente desta análise foi a TEA. Esta é uma variável binária, estando por isso codificada como 0 para o caso de o indivíduo não estar envolvido em atividade empreendedora em estágio inicial e como 1 para o caso de o indivíduo estar envolvido em atividade empreendedora em estágio inicial.

Já as variáveis independentes dividem-se em três categorias: as variáveis demográficas (género, idade, nível de educação, rendimentos do agregado), as variáveis percetuais (oportunidades percebidas, conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras, medo de falhar) e as variáveis associadas a atitudes relacionadas com o empreendedorismo (conhecimento de um empreendedor, empreendedorismo como carreira desejável, empreendedorismo como alavanca para status social, presença de empreendedorismo nos media, facilidade de empreender, nível de vida, empreendedorismo como resposta a necessidades sociais), estando as mesmas enumeradas na Tabela I.

TABELA I
VARIÁVEIS INDEPENDENTES DOS MODELOS

Variável	Descrição
Rendimentos do agregado	Rendimentos do agregado familiar. (variável contínua)
Nível de educação	Nível de escolaridade. Variável categórica de ordem 5 com valores de 0 a 4 (0=nenhuma; 1=Ensino Secundário incompleto/ inferior; 2=Ensino Secundário completo; 3=Ensino Pós-Secundário; 4=Ensino Superior completo)
Género	Qual é o seu género? Variável binária (0=Masculino; 1=Feminino)
Idade	Qual é a sua idade atual (em anos)? (variável contínua)

Dimensão do agregado	Quantas pessoas compõem o seu agregado familiar permanente, contando consigo? (variável contínua)
Oportunidades percebidas	Nos próximos seis meses, haverá boas oportunidades de iniciar um negócio na área onde vive? Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	Tem o conhecimento, capacidades e experiência para iniciar um novo negócio? Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Medo de falhar	O medo de falhar impedi-lo-ia de iniciar um negócio? Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Conhecimento de um empreendedor	Conhece alguém pessoalmente que tenha iniciado um negócio nos últimos dois anos? Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Empreendedorismo como carreira desejável	No meu país, a maioria das pessoas considera iniciar um negócio como uma escolha de carreira desejável. Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Empreendedorismo como alavanca para status social	No meu país, quem tem sucesso a iniciar um novo negócio tem um elevado nível de respeito e status social. Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Presença de empreendedorismo nos media e internet	No meu país é frequente ver histórias nos media e/ou internet sobre novos negócios bem-sucedidos. Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Facilidade de empreender	No meu país é fácil iniciar um novo negócio. Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Nível de vida	No meu país, a maioria das pessoas preferiria que todos tivessem um nível de vida semelhante. Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)
Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais	No meu país é frequente ver negócios que têm como objetivo principal resolver problemas sociais. Variável <i>dummy</i> (0=Não; 1=Sim)

Fonte: Elaboração própria.

De notar que nem todas as variáveis dependentes serão incluídas nos modelos para a comparação dos fatores influenciadores da TEA ao longo dos anos já que, para os anos de 2010 e 2013, duas das variáveis não foram incluídas nos inquéritos do GEM (facilidade de empreender e empreendedorismo como resposta a necessidades sociais) e que no ano de 2013 não houve nenhum indivíduo a preencher os dados relativos às variáveis empreendedorismo como carreira desejável, empreendedorismo como alavanca para *status* social, presença de

empreendedorismo nos media e internet e nível de vida. Assim, apenas serão analisadas as restantes variáveis.

3.3. Análise Descritiva

Para analisar os dados foi elaborada uma tabela de frequências relativas, assim como várias regressões logísticas binárias. A tabela de frequências relativas permitirá avaliar o perfil mais frequente do empreendedor em estágio inicial nos anos de 2010, 2013 e 2016, enquanto que as regressões logísticas permitirão avaliar a existência ou não de uma correlação entre as variáveis dependente e independentes.

Para o caso de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) no ano de 2016, como visível na Tabela IV (Anexo I), constata-se que este é mais frequente quanto maiores forem os rendimentos dos indivíduos (71,6% para rendimentos médios a superiores), sendo também mais frequente a existência de empreendedores masculinos do que femininos (61,4%). Podemos também constatar que a maioria dos empreendedores tem um nível de educação igual ou superior ao Ensino Secundário (73,3%) e que a maior incidência de idades se situa entre os 26 e os 45 anos de idade (63,8%). Já quanto à dimensão do agregado familiar, pode verificar-se que a maioria dos empreendedores se enquadra num agregado de duas a quatro pessoas (75,4%).

Relativamente às variáveis percetuais, a maioria dos empreendedores afirmou que teve perceção da existência de uma oportunidade de negócio (58,7%), que considerava ter os conhecimentos necessários para empreender (85,3%) e que não tinha medo de falhar (74,5%).

Quanto às variáveis associadas a atitudes relacionadas com o empreendedorismo, temos que a maioria dos empreendedores em fase inicial declaram conhecer um outro empreendedor (57,2%), vêem o empreendedorismo como uma carreira desejável (64,4%) e como uma alavanca para o status social (71,4%), consideram existir presença de casos de sucesso de empreendedorismo nos media e na internet (76%) e creem que em Portugal a maioria das pessoas preferiria que todos tivessem um nível de vida semelhante (71,4%). No entanto, consideram também que não é fácil empreender em Portugal (70,4%) e que não é frequente ver negócios de cariz social (64,8%).

Quanto ao caso de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) no ano de 2013, pode ver-se pela Tabela IV (Anexo I) que o perfil destes empreendedores é ligeiramente distinto do perfil de empreendedores do ano de 2016. Apesar de haver uma prevalência de

empreendedores masculinos (66,1%), com uma educação igual ou superior ao ensino secundário (77,4%) e de idades maioritariamente compreendidas entre os 26 e 45 anos (63,8%), tal como em 2016, neste ano os empreendedores faziam maioritariamente parte de agregados com rendimentos inferiores (57,1%), não havendo um único empreendedor com rendimentos superiores. Em termos de dimensão do agregado familiar, podemos concluir que os resultados são semelhantes, já que são geralmente de duas a quatro pessoas (78,6%).

Quanto às variáveis percetuais os resultados foram no mesmo sentido, com exceção de uma das variáveis. Para a variável oportunidades percebidas, tem-se que 58,2% dos empreendedores não viram uma oportunidade no seu local de habitação, um valor que demonstra que, contrariamente ao ano de 2016, a maioria dos indivíduos não empreendeu por ter identificado uma oportunidade para o fazer. Já as variáveis conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras e medo de falhar apresentaram resultados semelhantes ao ano de 2016, com 85,7% dos empreendedores a afirmar que considerava ter os conhecimentos necessários para empreender e com 71,2% dos empreendedores a afirmar não ter medo de falhar.

No que toca às variáveis associadas a atitudes relacionadas com o empreendedorismo, apenas podemos comparar uma das variáveis, a variável conhecimento de um empreendedor, já que para este ano não houve respostas quanto às restantes. Tal como no ano de 2016, 60,2% dos empreendedores afirmou conhecer um outro empreendedor, um valor até ligeiramente mais elevado do que nesse ano.

Resta então analisar as frequências relativas para o empreendedorismo em estágio inicial (TEA) para o ano de 2010. Neste caso os resultados apresentam-se relativamente semelhantes aos dois anos na grande maioria das variáveis, como visível na Tabela IV (Anexo I).

Quanto às variáveis socioeconómicas, tem-se que a maioria dos empreendedores em fase inicial provém de agregados com rendimentos superiores (64,7%, resultado que mais difere dos resultados dos outros anos) e constituídos maioritariamente por dois a quatro indivíduos (77,4%). Tem-se também que, em linha com os resultados anteriores, este tipo de empreendedor é mais frequentemente do género masculino (66,0%). No entanto, e de forma distinta dos restantes anos, o seu nível de escolaridade mais frequente situou-se entre um Ensino Secundário incompleto ou inferior a Ensino Secundário, até um Ensino Pós-Secundário (91,5%). De notar que neste ano nenhum dos inquiridos tinha o Ensino Superior

completo. Relativamente à faixa etária destes empreendedores, pode dizer-se que se situam maioritariamente entre os 26 e 55 anos de idade (81,9%).

Relativamente às variáveis percetuais, os resultados são ligeiramente diferentes dos anteriores. Neste ano, os empreendedores consideraram existir menos oportunidades para empreender no seu local de habitação, com apenas 40,7% a responder afirmativamente a esta questão. Consideraram, no entanto, e já em linha com os restantes anos, ter o conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras (87,8%) e não ter medo de falhar (78,0%).

Finalmente, quanto às variáveis relativas a atitudes relacionadas com o empreendedorismo, excetuando uma variável, apenas poderemos comparar com o ano de 2016. Assim, a variável conhecimento de um empreendedor apresentou resultados positivos semelhantes aos dois outros anos (56,7%). Para as restantes variáveis, em 2010 os empreendedores consideraram o empreendedorismo como uma carreira desejável (65,5%) e como uma alavanca para o *status* social (70,2%), tal como em 2016, mas apenas 57,3% considerou existir a presença de casos de sucesso de empreendedorismo nos media e internet, valor inferior ao visto no outro ano. Finalmente, também como em 2016 a maioria dos portugueses preferiria que todos tivessem um nível de vida semelhante (68,2%).

Foram ainda verificadas a existência de correlações entre as variáveis e a existência de multicolinearidade. Observando as Tabelas V, VI e VII (Anexo 2) com os níveis de correlação de Pearson para os diferentes anos, pode constatar-se que os mesmos são baixos para todos, sendo o nível de correlação mais alto o valor 0,486 ($p < 0,001$) entre as variáveis nível de educação e rendimentos do agregado para o ano de 2010, o de 0,443 ($p < 0,001$) entre as variáveis nível de educação e rendimentos do agregado para o ano de 2013 e o de 0,476 ($p < 0,001$) também entre as variáveis nível de educação e rendimentos do agregado para o ano de 2016. Foi ainda calculado o VIF para cada um dos anos, disponível na Tabela VIII (Anexo 3). Segundo Hair et al. (2018), os valores do VIF não devem ser superiores a 10, de forma a que se possa garantir a inexistência de multicolinearidade, o que é garantido para os vários anos.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

De forma a testar as hipóteses formuladas no capítulo anterior, realizaram-se, como já mencionado, várias regressões binárias logísticas.

Para o modelo estimado da TEA para o ano de 2016 e com todas as variáveis, podemos concluir que o mesmo é explicativo da relação entre as variáveis dependente e independentes, já que um teste do modelo completo versus um modelo sem nenhum previsor foi estatisticamente significativo, $\chi^2(18, N = 843) = 130.299, p < 0.001$. Podemos ainda afirmar que o modelo conseguiu prever corretamente 90,6% dos casos observados, sendo que as variáveis independentes explicaram 30,5% da variação da TEA (R^2 Cox & Snell = 0,143; R^2 Nagelkerke = 0,305).

Relativamente às variáveis independentes, podemos concluir que há evidência estatística da sua significância para as variáveis idade, oportunidades percebidas, conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras, medo de falhar e conhecimento de um empreendedor, como visível na Tabela II.

TABELA II -

RESULTADOS DA REGRESSÃO LOGÍSTICA DO MODELO PARA A TEA DE 2016

Variáveis		β	S.E.
Rendimentos do agregado		0,310	0,196
Nível de educação	(Nenhum)		
	Ensino Secundário incompleto/inferior	0,252	0,598
	Ensino Secundário completo	0,413	0,570
	Ensino Pós-Secundário	-0,174	0,608
	Ensino Superior completo	0,172	0,662
Género	Masculino	-0,059	0,280
Idade		-0,033**	0,013
Dimensão do agregado		-0,119	0,119
Oportunidades percebidas	Sim	0,891***	0,279
Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	Sim	1,642***	0,354
Medo de falhar	Sim	-1,031***	0,300
Conhecimento de um empreendedor	Sim	0,987***	0,283
Empreendedorismo como carreira desejável	Sim	-0,279	0,277
Empreendedorismo como alavanca para status social	Sim	0,018	0,282

DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO E EVOLUÇÃO EM PERÍODO DE CRISE - O CASO DE PORTUGAL

Presença de empreendedorismo nos media e internet	Sim	0,388	0,309
Facilidade de empreender	Sim	-0,211	0,296
Nível de vida	Sim	-0,241	0,300
Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais	Sim	0,161	0,307
Constante		-2,512*	0,993

Entre parêntesis: Categoria de referência.

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$; *** $p \leq 0,001$.

Fonte: elaboração própria, GEM 2016.

Pela análise dos resultados, pode concluir-se que a variável rendimentos do agregado não foi significativa, pelo que a Hipótese 1 não é aceite, ou seja a hipótese de que existiria uma relação positiva entre o aumento dos rendimentos do agregado e a TEA. Pode também verificar-se que a variável educação não foi significativa, e que, portanto, não se aceita a Hipótese 2. Também a Hipótese 3 foi rejeitada, pois a variável género não foi significativa. Tal indica que em Portugal o género não consiste num determinante para o início de um novo negócio, sugerindo, portanto, que as diferenças visíveis no número de empreendedores masculinos *versus* o número de empreendedores femininos se deverá a outros fatores, como sugerido por Arenius & Minniti (2005) e por Langowitz & Minniti (2007).

A variável idade foi estatisticamente significativa ($\beta = -0,033$, $p < 0,01$), indicando uma relação negativa com a TEA, o que implica que o aumento da idade de um indivíduo leva à diminuição da probabilidade deste ser empreendedor, tal como sugerido na literatura já existente (Arenius & Minniti, 2005; Klyver et al., 2008) e dando assim suporte à Hipótese 4.

Para a variável dimensão do agregado, os resultados indicam que esta não é estatisticamente significativa, rejeitando-se a Hipótese 5. Já a variável oportunidades percebidas foi estatisticamente significativa ($\beta = 0,891$, $p < 0,001$), indicando que o facto de um indivíduo reconhecer oportunidades no local onde habita aumenta as suas hipóteses de iniciar um novo negócio, dando suporte à Hipótese 6. Este resultado confirma as conclusões de outros autores (Arenius & Minniti, 2005; Klyver et al., 2008; Bosma & Schutjens, 2011; Ozdemir & Karadeniz, 2011).

Também a variável conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras foi estatisticamente significativa ($\beta = 1,642$, $p < 0,001$), sendo a variável que mais impacta positivamente a TEA, confirmando-se a Hipótese 7. Este resultado está também em linha com

os resultados já obtidos por outros autores (Arenius & Minniti, 2005; Ozdemir & Karadeniz, 2011; Bayon et al., 2015; García-Pereiro & Dileo, 2015).

Quanto à variável medo de falhar, esta foi estatisticamente significativa ($\beta = -1,031$, $p < 0,001$) e exprime uma relação negativa entre o medo de falhar e a TEA, tal como sugerido por outros autores (Arenius & Minniti, 2005; Davidsson, 2006; Urbano & Alvarez, 2014), confirmando-se a Hipótese 8.

A variável conhecimento de um empreendedor foi também estatisticamente significativa ($\beta = 0,987$, $p < 0,001$), o que indica que o conhecimento de um empreendedor tem um impacto positivo na TEA, tal como sugerido por diversos autores (Langowitz & Minniti, 2007; Ozdemir & Karadeniz, 2011; García-Pereiro & Dileo, 2015), dando suporte à Hipótese 9. Finalmente, as variáveis empreendedorismo como carreira desejável, empreendedorismo como alavanca para status social, presença de empreendedorismo nos media e internet, facilidade de empreender, nível de vida e empreendedorismo como resposta a necessidades sociais não foram estatisticamente significativas, rejeitando-se assim as Hipóteses 10, 11, 12, 13, 14 e 15.

Para se poder comparar os vários anos entre si, foram também executadas três regressões logísticas binárias (uma para cada ano), sendo que os resultados estão apresentados na Tabela III. Começando pelo ano de 2016, pode afirmar-se que existe um bom ajuste global do modelo, já que o teste do modelo completo versus um modelo sem nenhum predictor foi estatisticamente significativo, $\chi^2(12, N = 1035) = 138.030$, $p < 0.001$. Neste caso, temos que o modelo previu corretamente 90,8% dos casos e que as variáveis independentes explicaram 27,4% da variação da TEA (R^2 Cox & Snell = 0,125; R^2 Nagelkerke = 0,274). Avançando para o ano de 2013, também neste ano existiu um bom ajuste global do modelo, já que um teste do modelo completo versus um modelo sem nenhum predictor foi estatisticamente significativo, $\chi^2(12, N = 1134) = 135.447$, $p < 0.001$, prevendo 91,4% dos casos, com as variáveis independentes a explicar 24,8% da variação da TEA (R^2 Cox & Snell = 0,113; R^2 Nagelkerke = 0,248). Finalmente, para o ano de 2010 o modelo teve um bom ajustamento global, dado que o teste do modelo completo versus o modelo sem nenhum predictor foi estatisticamente significativo, $\chi^2(11, N = 849) = 35.796$, $p < 0.001$, prevendo assim 95,2% dos casos, sendo que as variáveis independentes explicaram 12,9% da variação da TEA (R^2 Cox & Snell = 0,041; R^2 Nagelkerke = 0,129).

TABELA III -

RESULTADOS DAS REGRESSÕES LOGÍSTICAS DOS MODELOS PARA AS TEA DE 2010, 2013 E 2016

Variáveis	TEA 2016 N = 1035		TEA 2013 N = 1134		TEA 2010 N = 849		
	β	S.E.	β	S.E.	β	S.E.	
Rendimentos do agregado	0,31	0,196	-0,385	0,263	0,015	0,264	
Nível de educação	(Nenhum)		*				
	Ensino Secundário incompleto/inferior	0,252	0,598	0,008	0,525	1,071	0,804
	Ensino Secundário completo	0,413	0,57	0,477	0,453	0,438	0,861
	Ensino Pós-Secundário	-0,174	0,608	0,912*	0,456	1,010	0,857
	Ensino Superior completo	0,172	0,662	1,216*	0,507	-	-
Género	Masculino	-0,059	0,28	0,423	0,254	0,323	0,362
Idade		-0,033**	0,013	-0,018	0,011	-0,003	0,015
Dimensão do agregado		-0,119	0,119	-0,026	0,092	-0,034	0,135
Oportunidades percebidas	Sim	0,891***	0,279	0,643**	0,238	0,833*	0,351
Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	Sim	1,642***	0,354	1,249***	0,311	0,968*	0,472
Medo de falhar	Sim	-1,031***	0,3	-0,895***	0,252	-0,653	0,400
Conhecimento de um empreendedor	Sim	0,987***	0,283	1,084***	0,239	0,489	0,352
Constante		-2,512*	0,993	-3,451***	0,752	-4,749***	1,175

Entre parêntesis: Categoria de referência.

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$; *** $p \leq 0,001$.

Fonte: elaboração própria, GEM 2010, GEM 2013 e GEM 2016.

Analisando agora os dados, pode ver-se que existem algumas diferenças. A variável rendimento do agregado não foi estatisticamente significativa para nenhum dos anos, pelo que daí não se podem retirar nenhuma conclusão. A variável educação, contrariamente, foi estatisticamente significativa no ano de 2013, indicando existir uma relação positiva entre o nível de educação de um indivíduo e a probabilidade de este empreender durante o período crítico da crise económica em Portugal. A variável categórica Ensino Pós-Secundário foi estatisticamente significativa ($\beta = 0,912$, $p < 0,05$), indicando uma relação positiva com a TEA, assim como a variável categórica Ensino Superior completo ($\beta = 1,216$, $p < 0,05$). Este resultado dá assim suporte parcial à Hipótese 2, confirmando o já proposto por diversos autores (Davidsson & Honig, 2003; Arenius & Minniti, 2005; Autio & Acs, 2010; Davidsson, 2006; Roman et al., 2018). Para além de este resultado suportar a Hipótese 2, dá-nos também

o primeiro indício de que os fatores determinantes do empreendedorismo podem variar conforme a situação económica do país.

A variável género não foi estatisticamente significativa, mas, em alternativa, a variável idade foi estatisticamente significativa para o ano de 2016, tal como já tinha sido no primeiro modelo, indicando uma relação negativa entre a idade e a probabilidade de empreender. Para os restantes anos, a variável não foi significativa. Já a variável dimensão do agregado não foi, novamente, estatisticamente significativa.

Abordando agora as variáveis percetuais, podemos concluir que as oportunidades percebidas se mantiveram significativas e com o mesmo sinal durante todos os anos. De notar no entanto que no período de crise, em 2013, o impacto desta variável sobre a TEA foi inferior ao impacto da mesma nos períodos de pré e pós crise, dando algum suporte à Hipótese 16. Tem-se ainda que a variável conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras foi significativa para todos os anos, apresentando o mesmo impacto sobre a TEA, e que a variável medo de falhar foi significativa para os anos de 2016 e 2013. A variável conhecimento, experiência e capacidade empreendedoras aumentou o seu impacto positivo na TEA ao longo dos anos e a variável medo de falhar aumentou o seu impacto negativo de um ano para o outro.

Quanto à única variável associada a atitudes empreendedoras presente, a variável conhecimento de um empreendedor foi estatisticamente significativa para os anos de 2013 e 2016, sendo o seu impacto positivo na TEA mais forte para o ano de 2013. Estes resultados confirmam, mais uma vez a Hipótese 16 de que os fatores influenciadores da TEA se alteram consoante o enquadramento económico do país.

Concluindo, pode afirmar-se que o diferente impacto das variáveis e mesmo o facto de algumas variáveis terem sido estatisticamente significativas nuns anos e nos outros não terem sido, sustenta o disposto na Hipótese 16.

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho tinha como objetivo verificar quais os fatores influenciadores do empreendedorismo em estágio inicial para Portugal e de que forma é que estes se tinham mantido constantes ao longo do tempo. Para tal, foram realizadas diversas regressões logísticas binárias, usando os dados da APS do GEM para os anos de 2010, 2013 e 2016, de forma a testar as hipóteses propostas.

Assim, foram testadas, em primeiro lugar, 15 hipóteses, correspondentes a diversas variáveis com possível impacto na TEA. A primeira regressão logística binária referente ao ano de 2016 permitiu confirmar que as variáveis idade, oportunidades percebidas, conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras, medo de falhar e conhecimento de um empreendedor tinham um efeito estatisticamente significativo na TEA. Assim sendo, comprovou-se que, como sugerido por diversos autores (Reynolds, 1997; Delmar et al., 2003; Arenius & Minniti, 2005; Bosma & Levie, 2010; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tunali & Sener, 2019), a variável idade apresenta uma relação negativa com a TEA, indicando que a probabilidade de se empreender diminui com a idade. Já a variável oportunidades percebidas mostrou um efeito positivo na TEA, em linha com o disposto anteriormente (Arenius & Minniti, 2005; Klyver et al., 2008; Demiral, 2016; Kollmann et al., 2017; Rusu & Roman, 2017; Roman et al., 2018; Demiralay et al., 2020), confirmando a sua importância enquanto fator influenciador do empreendedorismo (Kirzner, 1973, 1979). Também a variável conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras revelou influenciar positivamente a TEA, mostrando que, efetivamente, mais do que ter-se um maior grau de ensino superior, é crucial ter-se conhecimentos na área de empreendedorismo (Davidsson & Honig, 2003; Bergmann et al., 2016). Como esperado, a variável medo de falhar demonstrou ter uma influência negativa na TEA, tal como sugerido em estudos anteriores (Arenius & Minniti, 2005; Davidsson, 2006; Urbano & Alvarez, 2014; Morgan & Sisak, 2016; Rusu & Roman, 2017; Tunali & Sener, 2019). Finalmente, a variável conhecimento de um empreendedor demonstrou ser a que mais afetava positivamente a TEA, demonstrando o seu efeito na redução da ambiguidade e incerteza associadas ao empreendedorismo, como sugerido por diversos autores (Arenius & Minniti, 2005; Minniti, 2005). Concluiu-se assim que, como já sugerido anteriormente, as variáveis percetuais são as que mais impactam a TEA (Arenius & Minniti, 2005).

Em segundo lugar, foi testada a hipótese de que os fatores influenciadores da TEA se alteravam ao longo do tempo, nomeadamente devido a alterações do estado económico do país. Foram assim realizadas três regressões logísticas binárias, de modo a poderem comparar-se diferentes variáveis entre os vários anos. Destas regressões concluiu-se existirem diferenças notórias de ano para ano. Começando pela variável rendimento do agregado, contrariamente ao sugerido por diversos autores (Autio & Acs, 2010; Tunali & Sener, 2019), a mesma não foi estatisticamente significativa para nenhum dos anos, nem mesmo durante o período em que o país ultrapassava maiores dificuldades. Apesar de a variável nível de educação não ser relevante nos períodos pré e pós crise, o mesmo não se pode afirmar para o período durante a crise. Ainda que diversos autores tenham sugerido uma relação positiva entre o nível de educação e a TEA (Davidsson & Honig, 2003; Arenius & Minniti, 2005; Davidsson, 2006; Autio & Acs, 2010; Roman et al., 2018), outros tantos também encontraram resultados no sentido oposto (Grilo & Thurik, 2008; Tunali & Sener, 2019). Nesse sentido, este resultado não ajuda a clarificar em larga escala o real impacto desta variável.

A variável género permaneceu não significativa em todos os anos, não contribuindo para validar ou contrariar a literatura sobre o impacto desta variável (Delmar & Davidsson, 2000; Langowitz et al., 2005; Grilo & Thurik, 2008; Bosma & Levie, 2010; García-Pereiro & Dileo, 2015; Bergmann et al., 2016; Tunali & Sener, 2019). Daí pode inferir-se que em Portugal o empreendedorismo não é algo reservado a indivíduos do sexo masculino, comprovando que os fatores que influenciam a TEA variam de país para país (Koellinger & Thurik, 2012). Curiosamente, a variável idade apenas se mostrou estatisticamente significativa em 2016, sugerindo que nos restantes anos não havia nenhuma relação entre a idade e a probabilidade de empreender, resultado que contraria a literatura existente (Reynolds, 1997; Delmar et al., 2003; Arenius & Minniti, 2005; Bosma & Levie, 2010; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tunali & Sener, 2019).

Para nenhum dos anos a variável dimensão do agregado se mostrou estatisticamente significativa, assim como a variável rendimentos do agregado e dada a sugestão da relação destas duas variáveis, é normal que a variável dimensão do agregado não tenha sido estatisticamente significativa. A variável oportunidades percebidas demonstrou ser estatisticamente significativa em todos os anos mas, no entanto, o seu impacto foi mais marginal no ano de 2013. Tal poderá assim sugerir que em contextos de crise, as perceções dos possíveis empreendedores se poderão alterar, notando, portanto, em menos oportunidades para empreender. De qualquer das formas, os resultados estão em linha com o presente na

literatura (Arenius & Minniti, 2005; Klyver et al., 2008; Demiral, 2016; Kollmann et al., 2017; Rusu & Roman, 2017; Roman et al., 2018; Demiralay et al., 2020). Quanto à variável conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras, é curioso notar que o seu impacto positivo sobre a TEA é estatisticamente significativa, como sugerido na literatura (Arenius & Minniti, 2005; Ozdemir & Karadeniz, 2011; Bayon et al., 2015; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tsai et al., 2016; Bohlmann et al., 2017; Rusu & Roman, 2017; Roman et al., 2018; Tunali & Sener, 2019), e aumenta ao longo dos anos. Finalmente, as variáveis medo de falhar e conhecimento de um empreendedor mostraram-se significativas para os anos de 2013 e 2016, tendo impactos semelhantes na TEA em ambos os anos – a variável medo de falhar demonstrou ter um impacto negativo na TEA, como previsto (Arenius & Minniti, 2005; Davidsson, 2006; Urbano & Alvarez, 2014; Morgan & Sisak, 2016; Rusu & Roman, 2017; Tunali & Sener, 2019), e a variável conhecimento de um empreendedor demonstrou ter um impacto positivo na TEA, também como previsto (Langowitz & Minniti, 2007; Ozdemir & Karadeniz, 2011; García-Pereiro & Dileo, 2015; Tunali & Sener, 2019). Tal resultado poderá indicar que antes da crise o medo de falhar não era algo que os empreendedores considerassem, tendo sido as dificuldades sentidas o que os levou a estar mais alerta. Por outro lado, o conhecimento de um empreendedor poderá ter funcionado como uma atenuante do medo de falhar, por dar um sentido de segurança ao possível empreendedor (Arenius & Minniti, 2005; Minniti, 2005). Destes resultados pode, então, concluir-se que os fatores influenciadores da TEA flutuam ligeiramente ao longo do tempo e que estariam em grande parte relacionados com o estado económico do país.

Este trabalho contribui para a literatura existente sobre os fatores influenciadores da TEA por explicitar quais os fatores cruciais para Portugal. Apesar de já existirem inúmeros estudos semelhantes, os fatores influenciadores variam de país para país e inclusive de região para região, pelo que cada caso é um caso (Koellinger & Thurik, 2012). Seguindo a sugestão de Heinrichs & Walter (2013) e de Tunali & Sener (2019) referente à necessidade de mais estudos relativos à estabilidade temporal dos fatores influenciadores da TEA, a análise temporal realizada permitiu comprovar que esses mesmos fatores, para além de se alterarem geograficamente, também se alteram de acordo com a conjuntura económica do país, e portanto ao longo do tempo, o que contribui para uma mais profunda compreensão deste tema, já que normalmente não é realizado este tipo de análise nos estudos já existentes.

5.1. Implicações empíricas

Em termos práticos, este trabalho é útil para que os decisores políticos portugueses possam ter em consideração quais os fatores que mais influenciam os indivíduos numa fase inicial do processo empreendedor. Tal é de extrema importância, já que, como anteriormente visto, o empreendedorismo e o crescimento económico estão profundamente ligados e que tal conhecimento permite desenhar e implementar políticas mais adequadas, estimulando assim o empreendedorismo e, conseqüentemente, o crescimento e desenvolvimento económico do país.

Para além disso, os resultados deste estudo evidenciam que, por os fatores influenciadores do empreendedorismo não serem estáticos, existe uma necessidade por parte dos decisores políticos de adaptar as medidas de estímulo do empreendedorismo com o decorrer do tempo, já que uma medida eficiente num dado ano poderá não o ser num outro período de tempo.

5.2. Limitações e linhas de investigação futura

A principal limitação deste estudo refere-se à sua aplicabilidade geral, já que, como mencionado, os fatores influenciadores da TEA variam geograficamente. Assim, para outras regiões os presentes resultados poder-se-ão não verificar. Por outro lado, apesar de ser a informação disponível, também a dimensão da amostra e o grau de conclusão dos inquéritos poderiam ser melhores, o que permitiria tirar conclusões mais concretas relativamente às variáveis significativas. Idealmente, os dados deveriam ser primários de modo a garantir que todos os indivíduos teriam respondido a todas as perguntas e que os dados disponibilizados para cada ano fossem os mesmos. No entanto, e devido à já grande dimensão associada aos inquéritos do GEM, garantir uma amostra maior e com uma maior taxa de preenchimento dos inquéritos seria extremamente moroso e dispendioso.

Para além disso, este estudo não analisa o impacto direto de diversos fatores na TEA, como é o caso dos fatores culturais e ambientais, não analisando também variações regionais da TEA e o seu motivo. Assim, como sugestão para investigações futuras, ambos os temas poderiam ser aprofundados relativamente a Portugal, tal como já tem vindo a ser feito para outros países (Davidsson et al., 1994; Lückgen et al., 2006; Tamásy, 2006; Bosma & Schutjens, 2011), de modo a ser possível enquadrar completamente o tema dos fatores determinantes do empreendedorismo em fase inicial para Portugal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aceytuno, M.T., Sánchez-López, C. & de Paz-Báñez, M.A. (2020). Rising Inequality and Entrepreneurship During Economic Downturn: An Analysis of Opportunity and Necessity Entrepreneurship in Spain. *Sustainability*. 12 (11). p.pp. 1–16.
- Acs, Z. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*. 1 (1). p.pp. 97–107.
- Acs, Z., Åstebro, T., Audretsch, D. & Robinson, D.T. (2016). Public Policy to Promote Entrepreneurship: a Call to Arms. *Small Business Economics*. 47 (1). p.pp. 35–51.
- Acs, Z., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2012). Growth and Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 39 (2). p.pp. 289–300.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior Organizational Behavior and Human Decision Processes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50 (2). p.pp. 179–211.
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 24 (3). p.pp. 233–247.
- Arrighetti, A., Caricati, L., Landini, F. & Monacelli, N. (2016). Entrepreneurial Intention in the Time of Crisis: a Field Study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 22 (6). p.pp. 835–859.
- Autio, E. & Acs, Z. (2010). Intellectual Property Protection and the Formation of Entrepreneurial Growth Aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 4 (3). p.pp. 234–251.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Prentice-Hall series in social learning theory. 2nd Ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Baron, R.A. (1998). Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently than Other People. *Journal of Business Venturing*. 13 (4). p.pp. 275–294.
- Bayon, M.C., Vaillant, Y. & Lafuente, E. (2015). Initiating Nascent Entrepreneurial Activities: The Relative Role of Perceived and Actual Entrepreneurial Ability. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 21 (1). p.pp. 27–49.
- Bergmann, H., Hundt, C. & Sternberg, R. (2016). What Makes Student Entrepreneurs? On the Relevance (and Irrelevance) of the University and the Regional Context for Student Start-Ups. *Small Business Economics*. 47 (1). p.pp. 53–76.
- Blanchflower, D. (2004). Self-Employment: More May Not Be Better. *Swedish Economic Policy Review*. 11. p.pp. 15–73.
- Bohlmann, C., Rauch, A. & Zacher, H. (2017). A Lifespan Perspective on Entrepreneurship: Perceived Opportunities and Skills Explain the Negative Association between Age and Entrepreneurial Activity. *Frontiers in Psychology*. 8. p.pp. 1–11.
- Bosma, N., Content, J., Sanders, M. & Stam, E. (2018). Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth in Europe. *Small Business Economics*. 51 (2). p.pp. 483–499.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J. & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. London.
- Bosma, N. & Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Executive Report*. Wellesley, MA & London.
- Bosma, N. & Schutjens, V. (2011). Understanding Regional Variation in Entrepreneurial Activity and Entrepreneurial Attitude in Europe. *Annals of Regional Science*. 47 (3). p.pp. 711–742.

- Busenitz, L.W. & Barney, J.B. (1997). Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making. *Journal of Business Venturing*. 12 (1). p.pp. 9–30.
- Collins, C., Hanges, P. & Locke, E. (2004). The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis. *Human Performance*. 17 (1). p.pp. 95–117.
- Davidsson, P. (2006). Nascent Entrepreneurship: Empirical Studies and Developments. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*. 2 (1). p.pp. 1–76.
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship*. International Studies in Entrepreneurship. 1st Ed. Boston: Springer US.
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*. 18 (3). p.pp. 301–331.
- Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C. (1994). New Firm Formation and Regional Development in Sweden. *Regional Studies*. 28 (4). p.pp. 395–410.
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*. 12 (1). p.pp. 1–23.
- Delmar, F., Davidsson, P. & Gartner, W.B. (2003). Arriving at the High-Growth Firm. *Journal of Business Venturing*. 18 (2). p.pp. 189–216.
- Demiral, O. (2016). Factors Affecting Individual Attitudes and Perceptions towards Entrepreneurship: Does Education Really Matter? *International Journal of Business Administration*. 7 (4). p.pp. 43–54.
- Demiralay, T., Yavaş, Ö. & Demiralay, İ. (2020). Determination of the Factors that Affect the Total Early-Stage Entrepreneurial Activities in Countries. In: Y. A. Unvan & I. Serbestoğlu (eds.). *Current Researches in Economics and Administrative Sciences*. Cetinje: Ivpe Cetinje, pp. 560–584.
- Dileo, I. & Losurdo, F. (2016). Investigating Socio-Economic and Perceptual Variables of Early-Stage Entrepreneurial Activity in Selected EU Countries. *Olsztyn Economic Journal*. 11 (4). p.pp. 317–330.
- Drucker, P.F. (1994). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. 18th Ed. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Du, K. & O'Connor, A. (2018). Entrepreneurship and Advancing National Level Economic Efficiency. *Small Business Economics*. 50 (1). p.pp. 91–111.
- Elam, A.B. (2014). *Gender and Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Forlani, D. & Mullins, J.W. (2000). Perceived Risks and Choices in Entrepreneurs' New Venture Decisions. *Journal of Business Venturing*. 15 (4). p.pp. 305–322.
- Fotopoulos, G. & Storey, D.J. (2019). Public Policies to Enhance Regional Entrepreneurship: Another Programme Failing to Deliver? *Small Business Economics*. 53 (1). p.pp. 189–209.
- Fritsch, M., Kritikos, A. & Pijnenburg, K. (2015). Business Cycles, Unemployment and Entrepreneurial Entry — Evidence from Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 11 (2). p.pp. 267–286.
- García-Pereiro, T. & Dileo, I. (2015). Determinants of Nascent Entrepreneurial Activities: the Italian Case. *Rivista Italiana Di Economia Demografia e Statistica*. 69 (4). p.pp. 5–16.
- Gawell, M. (2006). *Activist Entrepreneurship Attac'ing Norms and Articulating Disclosive Stories*. Stockholm University.
- Gawell, M. (2013). Social Entrepreneurship: Action Grounded in Needs, Opportunities and/or Perceived Necessities? *Voluntas*. 24 (4). p.pp. 1071–1090.

- González-Pernia, J.L., Guerrero, M., Jung, A. & Peña-Legazkue, I. (2018). Economic recession shake-out and entrepreneurship: Evidence from Spain. *BRQ Business Research Quarterly*. 21 (3). p.pp. 153–167.
- Grilo, I. & Irigoyen, J.-M. (2006). Entrepreneurship in the EU: To Wish and Not to Be. *Small Business Economics*. 26 (4). p.pp. 305–318.
- Grilo, I. & Thurik, R. (2008). Determinants of Entrepreneurial Engagement Levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change*. 17 (6). p.pp. 1113–1145.
- Grilo, I. & Thurik, R. (2005a). Entrepreneurial Engagement Levels in the European Union. *International Journal of Entrepreneurship Education*. 3 (2). p.pp. 143–168.
- Grilo, I. & Thurik, R. (2006). Entrepreneurship in the Old and New Europe. In: E. Santarelli (ed.). *Entrepreneurship, Growth, and Innovation*. Boston, MA: Springer US, pp. 75–103.
- Grilo, I. & Thurik, R. (2005b). Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments. *The International Entrepreneurship and Management Journal*. 1 (4). p.pp. 441–459.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. & Anderson, R.E. (2018). *Multivariate Data Analysis*. 8th Ed. Harlow: Pearson Education Limited.
- Halicioglu, F. & Yolac, S. (2015). Testing the Impact of Unemployment on Self-Employment: Evidence from OECD Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 195. p.pp. 10–17.
- Heinrichs, S. & Walter, S.G. (2013). Who Becomes an Entrepreneur? A 30-Years-Review of Individual-Level Research. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 22 (2). p.pp. 225–248.
- Herrington, M. & Kew, P. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017 Global Report*. London.
- Jack, S.L. & Anderson, A.R. (2002). The Effects of Embeddedness on the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*. 17 (5). p.pp. 467–487.
- Jafari Sadeghi, V., Nkongolo-Bakenda, J.-M., Anderson, R.B. & Dana, L.-P. (2019). An Institution-Based View of International Entrepreneurship: A Comparison of Context-Based and Universal Determinants in Developing and Economically Advanced Countries. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. 37 (2). p.pp. 288–308.
- Kautonen, T., van Gelderen, M. & Fink, M. (2015). Robustness of the Theory of Planned Behavior in Predicting Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 39 (3). p.pp. 655–674.
- Kirzner, I.M. (1973). Includes bibliographical references. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M. (1979). Includes bibliographical references and index. *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Klyver, K., Hindle, K. & Meyer, D. (2008). Influence of Social Network Structure on Entrepreneurship Participation - a Study of 20 National Cultures. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 4 (3). p.pp. 331–347.
- Koellinger, P., Minniti, M. & Schade, C. (2007). ‘I Think I Can, I Think I Can’: Overconfidence and Entrepreneurial Behavior. *Journal of Economic Psychology*. 28 (4). p.pp. 502–527.
- Koellinger, P. & Thurik, R. (2012). Entrepreneurship and the Business Cycle. *The Review of Economics and Statistics*. 94 (4). p.pp. 1143–1156.

- Kollmann, T., Stöckmann, C. & Kensbock, J.M. (2017). Fear of Failure as a Mediator of the Relationship Between Obstacles and Nascent Entrepreneurial Activity — An Experimental Approach. *Journal of Business Venturing*. 32 (3). p.pp. 280–301.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of Employment Status Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 21 (1). p.pp. 47–58.
- Koster, S. (2007). The Entrepreneurial and Replication Function of New Firm Formation. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. 98 (5). p.pp. 667–674.
- Krueger, N.F. (2000). The Cognitive Infrastructure of Opportunity Emergence. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 25 (3). p.pp. 5–23.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. & Carsrud, A.L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*. 15 (5). p.pp. 411–432.
- Krumboltz, J.D., Mitchell, A.M. & Jones, G.B. (1976). A Social Learning Theory of Career Selection. *The Counseling Psychologist*. 6 (1). p.pp. 71–81.
- Langowitz, N. & Minniti, M. (2007). The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 31 (3). p.pp. 341–364.
- Langowitz, N., Minniti, M. & Arenius, P. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on Women and Entrepreneurship*. London.
- Lévesque, M. & Minniti, M. (2006). The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior. *Journal of Business Venturing*. 21 (2). p.pp. 177–194.
- Liang, J., Wang, H. & Lazear, E.P. (2018). Demographics and Entrepreneurship. *Journal of Political Economy*. 126 (S1). p.pp. S140–S196.
- Lippmann, S., Davis, A. & Howard, E.A. (2005). Entrepreneurship and Inequality. In: L. A. Keister (ed.). *Entrepreneurship*. Bingley: Emerald Group Publishing Limited, pp. 3–31.
- Lückgen, I., Oberschachtsiek, D., Sternberg, R. & Wagner, J. (2006). Nascent Entrepreneurs in German Regions. In: M. Fritsch & J. Schmude (eds.). *Entrepreneurship in the region*. Boston, MA: Springer US, pp. 7–35.
- Martínez-Rodríguez, I., Callejas-Albiñana, F.E. & Callejas-Albiñana, A.I. (2020). Economic and Socio-Cultural Drivers of Necessity and Opportunity Entrepreneurship Depending on the Business Cycle Phase. *Journal of Business Economics and Management*. 21 (2). p.pp. 373–394.
- Meyer, N. & De Jongh, J. (2018). The Importance of Entrepreneurship as a Contributing Factor to Economic Growth and Development: The Case of Selected European Countries. *Journal of Economics and Behavioral Studies*. 10 (4). p.pp. 287–299.
- Minniti, M. (2005). An Empirical Assessment of Entrepreneurial Behaviour: the Case of Italy. *Global Business and Economics Review*. 7 (1). p.pp. 31–46.
- Minniti, M. (2004). Entrepreneurial Alertness and Asymmetric Information in a Spin-Glass Model. *Journal of Business Venturing*. 19 (5). p.pp. 637–658.
- Minniti, M. & Nardone, C. (2007). Being in Someone Else's Shoes: The Role of Gender in Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 28 (2–3). p.pp. 223–238.
- Mirjana, P.B., Ana, A. & Marjana, M.S. (2018). Examining Determinants of Entrepreneurial Intentions in Slovenia: Applying the Theory of Planned Behaviour and an Innovative Cognitive Style. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*. 31 (1). p.pp. 1453–1471.
- Mitchell, J.R. & Shepherd, D.A. (2010). To Thine Own Self Be True: Images of Self, Images of Opportunity, and Entrepreneurial Action. *Journal of Business Venturing*. 25 (1). p.pp. 138–154.
- Mitchell, R.K., Busenitz, L.W., Bird, B., Gaglio, C.M., McMullen, J.S., Morse, E.A. & Smith, J.B. (2007). The Central Question in Entrepreneurial Cognition Research 2007.

- Entrepreneurship Theory and Practice*. 31 (1). p.pp. 1–27.
- Morgan, J. & Sisak, D. (2016). Aspiring to Succeed: A Model of Entrepreneurship and Fear of Failure. *Journal of Business Venturing*. 31 (1). p.pp. 1–21.
- Nabi, G. & Liñán, F. (2013). Considering Business Start-Up in Recession Time: The Role of Risk Perception and Economic Context in Shaping the Entrepreneurial Intent. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 19 (6). p.pp. 633–655.
- Neira, I., Calvo, N., Fernández, L. & Portela, M. (2017). Entrepreneur: Do Social Capital and Culture Matter? *International Entrepreneurship and Management Journal*. 13 (2). p.pp. 665–683.
- Ozdemir, O. & Karadeniz, E. (2011). Investigating the factors affecting total entrepreneurial activities in Turkey. *METU Studies in Development*. 38. p.pp. 275–290.
- Papaoikonomou, E., Segarra, P. & Li, X. (2012). Entrepreneurship in the Context of Crisis: Identifying Barriers and Proposing Strategies. *International Advances in Economic Research*. 18 (1). p.pp. 111–119.
- Parker, S.C., Congregado, E. & Golpe, A.A. (2012). Is Entrepreneurship a Leading or Lagging Indicator of the Business Cycle? Evidence from UK Self-Employment Data. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. 30 (7). p.pp. 736–753.
- Peterman, N.E. & Kennedy, J. (2003). Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 28 (2). p.pp. 129–144.
- Popescu, C.C., Bostan, I., Robu, I.B., Maxim, A. & Diaconu (Maxim), L. (2016). An Analysis of the Determinants of Entrepreneurial Intentions Among Students: A Romanian Sase Study. *Sustainability (Switzerland)*. 8 (8). p.pp. 1–22.
- van Praag, M. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship. *De Economist*. 147 (3). p.pp. 311–335.
- Ragoubi, H. & El Harbi, S. (2018). Entrepreneurship and Income Inequality: A Dynamic Spatial Panel Data Analysis. *International Review of Applied Economics*. 32 (3). p.pp. 374–422.
- Rauch, A. & Frese, M. (2007). Let's Put the Person Back Into Entrepreneurship Research: A Meta-Analysis on the Relationship Between Business Owners' Personality Traits, Business Creation, and Success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*. 16 (4). p.pp. 353–385.
- Reynolds, P. (1997). Who Starts New Firms? - Preliminary Explorations of Firms-in-Gestation. *Small Business Economics*. 9 (5). p.pp. 449–462.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P. & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship mMonitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*. 24 (3). p.pp. 205–231.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L. & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report*. Kansas City, MO, Chicago.
- Robinson, J. (2006). Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities BT - Social Entrepreneurship. In: J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (eds.). *Social Entrepreneurship*. London: Palgrave Macmillan UK, pp. 95–120.
- Roman, A., Bilan, I. & Ciumaş, C. (2018). What Drives the Creation of New Businesses? A Panel-Data Analysis for EU Countries. *Emerging Markets Finance and Trade*. 54 (3). p.pp. 508–536.

- Rubio-Bañón, A. & Esteban-Lloret, N. (2016). Cultural Factors and Gender Role in Female Entrepreneurship. *Suma de Negocios*. 7 (15). p.pp. 4–12.
- Rusu, V.D. & Roman, A. (2017). Entrepreneurial Activity in the EU: An Empirical Evaluation of its Determinants. *Sustainability*. 9 (10). p.pp. 1–16.
- Santos, F.J., Roomi, M.A. & Liñán, F. (2016). About Gender Differences and the Social Environment in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Small Business Management*. 54 (1). p.pp. 49–66.
- Scherer, R.F., Adams, J.S., Carley, S.S. & Wiebe, F.A. (1989). Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 13 (3). p.pp. 53–72.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Scott, W.R. (2008). *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. Foundations for organizational science. 3rd Ed. Los Angeles: SAGE Publications.
- Shane, S., Locke, E. & Collins, C. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*. 13 (2). p.pp. 257–279.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*. 25 (1). p.pp. 217–226.
- Simon, M., Houghton, S.M. & Aquino, K. (2000). Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies. *Journal of Business Venturing*. 15 (2). p.pp. 113–134.
- van der Sluis, J., van Praag, M. & Vijverberg, W. (2005). Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-Analysis of the Impact of Education in Developing Economies. *World Bank Economic Review*. 19 (2). p.pp. 225–261.
- Souitaris, V., Zerbini, S. & Al-Laham, A. (2007). Do Entrepreneurship Programmes Raise Entrepreneurial Intention of Science and Engineering Students? The Effect of Learning, Inspiration and Resources. *Journal of Business Venturing*. 22 (4). p.pp. 566–591.
- Sternberg, R. & Wagner, J. (2005). Zur Evidenz Regionaler Determinanten im Kontext Individueller Gründungsaktivitäten. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*. 49 (3–4). p.pp. 167–184.
- Stoica, O., Roman, A. & Rusu, V.D. (2020). The Nexus Between Entrepreneurship and Economic Growth: A Comparative Analysis on Groups of Countries. *Sustainability*. 12 (3). p.pp. 2–19.
- Swedberg, R. (2000). *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.
- Tamágy, C. (2006). Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany: A Conceptual and Empirical Analysis. *Regional Studies*. 40 (4). p.pp. 364–384.
- Teixeira, S.J., Casteleiro, C.M.L., Rodrigues, R.G. & Guerra, M.D. (2018). Entrepreneurial Intentions and Entrepreneurship in European Countries. *International Journal of Innovation Science*. 10 (1). p.pp. 22–42.
- Thurik, R., Carree, M.A., van Stel, A. & Audretsch, D.B. (2008). Does Self-Employment Reduce Unemployment? *Journal of Business Venturing*. 23 (6). p.pp. 673–686.
- Thurik, R. & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 11 (1). p.pp. 140–149.
- Tsai, K.-H., Chang, H.-C. & Peng, C.-Y. (2016). Refining the Linkage Between Perceived Capability and Entrepreneurial Intention: Roles of Perceived Opportunity, Fear of

- Failure, and Gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 12 (4). p.pp. 1127–1145.
- Tunali, C.B. & Sener, S. (2019). The Determinants of Entrepreneurship in Turkey. *Procedia Computer Science*. 158. p.pp. 648–652.
- Urbano, D. & Alvarez, C. (2014). Institutional Dimensions and Entrepreneurial Activity: An International Study. *Small Business Economics*. 42 (4). p.pp. 703–716.
- Urbano, D., Aparicio, S. & Audretsch, D. (2019). The Effect of Entrepreneurial Activity on Economic Growth. In: *Institutions, Entrepreneurship, and Economic Performance*. Cham: Springer International Publishing, pp. 85–106.
- Webb, J.W., Bruton, G.D., Tihanyi, L. & Ireland, R.D. (2013). Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda. *Journal of Business Venturing*. 28 (5). p.pp. 598–614.
- Wennekers, A.R.M., Uhlaner, L.M. & Thurik, R. (2002). Entrepreneurship and its Conditions: A Macro Perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education*. 1 (1). p.pp. 25–68.
- Wennekers, S. & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*. 13 (1). p.pp. 27–56.
- Xavier-Oliveira, E., Laplume, A.O. & Pathak, S. (2015). What Motivates Entrepreneurial Entry Under Economic Inequality? The Role of Human and Financial Capital. *Human Relations*. 68 (7). p.pp. 1183–1207.
- Zhao, H. & Seibert, S.E. (2006). The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review. *Journal of Applied Psychology*. 91 (2). p.pp. 259–271.
- van der Zwan, P. & Thurik, R. (2017). Entrepreneurship as a Process: Empirical Evidence for Entrepreneurial Engagement Levels. In: G. Ahmetoglu, T. Chamorro-Premuzic, B. Klinger, & T. Karcisky (eds.). *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*. New Jersey: John Wiley & Sons, pp. 25–35.
- van der Zwan, P., Thurik, R. & Grilo, I. (2010). The entrepreneurial ladder and its determinants. *Applied Economics*. 42 (17). p.pp. 2183–2191.

ANEXO 1

TABELA IV -

CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA PARA A TEA NOS ANOS 2010, 2013 E 2016

Variáveis		Envolvido em TEA		Envolvido em TEA		Envolvido em TEA	
		2016		2013		2010	
		Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim
Rendimentos do agregado	(33% inferior)	43,9%	28,4%	66,8%	57,1%	24,4%	11,8%
	33% médio	30,0%	31,4%	33,2%	42,9%	28,5%	23,5%
	33% superior	26,1%	40,2%	0,0%	0,0%	47,1%	64,7%
Nível de educação	(Nenhum)	20,5%	9,1%	20,2%	8,3%	16,2%	8,5%
	Ensino Secundário incompleto/inferior	18,3%	17,6%	16,6%	14,3%	27,0%	33,0%
	Ensino Secundário completo	31,8%	30,3%	31,0%	26,2%	29,4%	23,4%
	Ensino Pós-Secundário	22,3%	29,7%	25,2%	36,3%	27,5%	35,1%
	Ensino Superior completo	7,1%	13,3%	7,0%	14,9%	0,0%	0,0%
Género	(Feminino)	52,6%	38,6%	50,4%	33,9%	48,7%	34,0%
	Masculino	47,4%	61,4%	49,6%	66,1%	51,3%	66,0%
Idade	18-25	14,4%	10,2%	15,4%	12,9%	15,1%	9,6%
	26-35	18,9%	31,9%	22,8%	32,2%	23,4%	34,0%
	36-45	24,6%	31,9%	25,4%	31,6%	25,0%	26,6%
	46-55	23,4%	18,7%	20,6%	17,0%	19,4%	21,3%
	56-64	18,7%	7,2%	15,8%	6,4%	17,1%	8,5%
Dimensão do agregado	1	8,1%	14,7%	8,0%	12,5%	8,6%	9,7%
	2	24,2%	23,3%	22,5%	23,2%	21,2%	22,6%
	3	32,1%	28,2%	32,5%	28,0%	29,5%	30,1%
	4	26,0%	23,9%	27,4%	27,4%	29,5%	24,7%
	5 ou mais	9,6%	9,8%	9,6%	8,9%	11,1%	12,9%
Oportunidades percebidas	(Não)	72,6%	41,3%	81,2%	58,2%	80,4%	59,3%
	Sim	27,4%	58,7%	18,8%	41,8%	19,6%	40,7%
Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	(Não)	60,5%	14,7%	53,6%	14,3%	48,5%	12,2%
	Sim	39,5%	85,3%	46,4%	85,7%	51,5%	87,8%
Medo de falhar	(Não)	51,0%	74,5%	48,8%	71,2%	56,9%	78,0%
	Sim	49,0%	25,5%	51,2%	28,8%	43,1%	22,0%
Conhecimento de um empreendedor	(Não)	77,5%	42,8%	76,9%	39,8%	67,9%	43,3%
	Sim	22,5%	57,2%	23,1%	60,2%	32,1%	56,7%
Empreendedorismo como carreira desejável	(Não)	31,1%	35,6%	-	-	32,9%	34,5%
	Sim	68,9%	64,4%	-	-	67,1%	65,5%
Empreendedorismo como alavanca para status social	(Não)	37,7%	28,6%	-	-	28,7%	29,8%
	Sim	62,3%	71,4%	-	-	71,3%	70,2%

DETERMINANTES DO EMPREENDEDORISMO E EVOLUÇÃO EM PERÍODO DE CRISE - O CASO DE PORTUGAL

Presença de empreendedorismo nos media e internet	(Não)	32,0%	24,0%	-	-	47,0%	42,7%
	Sim	68,0%	76,0%	-	-	53,0%	57,3%
Facilidade de empreender	(Não)	76,9%	70,4%	-	-	-	-
	Sim	23,1%	29,6%	-	-	-	-
Nível de vida	(Não)	21,5%	28,6%	-	-	20,6%	31,8%
	Sim	78,5%	71,4%	-	-	79,4%	68,2%
Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais	(Não)	69,2%	64,8%	-	-	-	-
	Sim	30,8%	35,2%	-	-	-	-

Fonte: elaboração própria, GEM 2010, GEM 2013 e GEM 2016.

ANEXO 2

TABELA V -

CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS NO ANO DE 2010

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. TEA	1									
2. Rendimentos do agregado	0,075**	1								
3. Nível de educação	0,035	0,486***	1							
4. Género	0,062**	0,133***	-0,002	1						
5. Idade	-0,031	-0,140***	-0,366***	-0,022	1					
6. Dimensão do agregado	0,008	0,169***	-0,059**	0,022	-0,148***	1				
7. Oportunidades percebidas	0,114***	0,142***	0,071**	0,153***	-0,099***	0,022	1			
8. Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	0,157***	0,188***	0,187***	0,178***	-0,007	-0,008	0,137***	1		
9. Medo de falhar	-0,091***	-0,109***	-0,089***	-0,062**	-0,007	0,012	-0,114***	-0,16***	1	
10. Conhecimento de um empreendedor	0,110***	0,160***	0,187***	0,136***	-0,120***	0,012	0,192***	0,26***	-0,054*	1

*, **, *** estatisticamente significativo para $p \leq 0,05$; $p \leq 0,01$; $p \leq 0,001$, respetivamente.

Variáveis dummies: oportunidades percebidas, conhecimento, capacidade e experiências empreendedoras, medo de falhar e conhecimento de um empreendedor (1 = sim e 0 = não). N = 849.

Fonte: elaboração própria, GEM 2016.

TABELA VI -
CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS NO ANO DE 2013

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. TEA	1									
2. Rendimentos do agregado	0,057*	1								
3. Nível de educação	0,121***	0,443***	1							
4. Género	0,092***	0,105***	0,005	1						
5. Idade	-0,069**	-0,009	-0,317***	-0,014	1					
6. Dimensão do agregado	-0,024	0,129***	-0,036	0,009	-0,150***	1				
7. Oportunidades percebidas	0,159***	0,104***	0,079***	0,140***	-0,024	-0,046	1			
8. Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	0,220***	0,131***	0,151***	0,178***	-0,027	0,004	0,156***	1		
9. Medo de falhar	-0,127***	-0,089***	-0,081***	-0,085***	0,005	0,023	-0,091***	-0,144***	1	
10. Conhecimento de um empreendedor	0,236***	0,171***	0,180***	0,085***	-0,110***	0,019	0,212***	0,266***	-0,046*	1

*, **, *** estatisticamente significativo para $p \leq 0,05$; $p \leq 0,01$; $p \leq 0,001$, respetivamente.

Variáveis dummies: oportunidades percebidas, conhecimento, capacidade e experiências empreendedoras, medo de falhar e conhecimento de um empreendedor (1 = sim e 0 = não). N = 1134.

Fonte: elaboração própria, GEM 2013.

TABELA VII -
CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS NO ANO DE 2016

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7	8
1. TEA	1							
2. Rendimentos do agregado	0,100***	1						
3. Nível de educação	0,099***	0,476***	1					
4. Género	0,078***	0,093***	-0,019	1				
5. Idade	-0,071***	0,012	-0,335***	-0,032	1			
6. Dimensão do agregado	-0,040	0,104***	-0,028	-0,005	-0,149***	1		
7. Oportunidades percebidas	0,193***	0,099***	0,135***	0,096***	-0,074*	-0,017	1	
8. Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	0,256***	0,195***	0,182***	0,127***	-0,016	0,011	0,164***	1
9. Medo de falhar	-0,131***	-0,078**	-0,062**	-0,128***	-0,049*	-0,013	-0,113***	-0,158***
10. Conhecimento de um empreendedor	0,220***	0,217***	0,207***	0,094***	-0,086***	-0,015	0,238***	0,277***
11. Empreendedorismo como carreira desejável	-0,027	-0,124***	-0,163***	0,006	0,028	0,000	-0,027	-0,066**
12. Empreendedorismo como alavanca para status social	0,053*	-0,073*	-0,082***	0,018	-0,009	-0,028	0,063*	0,006
13. Presença de empreendedorismo nos media e internet	0,047*	0,023	0,013	0,06**	-0,004	0,001	0,089***	0,047*
14. Facilidade de empreender	0,043	0,043	-0,023	0,08***	0,067**	-0,011	0,156***	0,054*
15. Nível de vida	-0,047*	-0,147***	-0,175***	-0,043	0,058**	0,002	-0,047	-0,069**
16. Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais	0,026	-0,131***	-0,186***	-0,004	0,031	0,062**	0,039	-0,028

*, **, *** estatisticamente significativo para $p \leq 0,05$; $p \leq 0,01$; $p \leq 0,001$, respetivamente

Variáveis	9	10	11	12	13	14	15	16
9. Medo de falhar	1							
10. Conhecimento de um empreendedor	-0,040	1						
11. Empreendedorismo como carreira desejável	0,044	-0,072**	1					
12. Empreendedorismo como alavanca para status social	-0,014	-0,016	0,190***	1				
13. Presença de empreendedorismo nos media e internet	-0,033	0,034	0,073**	0,186***	1			
14. Facilidade de empreender	-0,11***	0,081***	0,002	0,003	0,104***	1		
15. Nível de vida	0,047*	-0,029	0,107***	0,070**	0,038	-0,007	1	
16. Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais	0,000	-0,017	0,121***	0,127***	0,156***	0,153***	0,125***	1

*, **, *** estatisticamente significativo para $p \leq 0,05$; $p \leq 0,01$; $p \leq 0,001$, respetivamente.

Variáveis dummies: oportunidades percebidas, conhecimento, capacidade e experiências empreendedoras, medo de falhar, conhecimento de um empreendedor, empreendedorismo como carreira desejável, empreendedorismo como alavanca para status social, presença de empreendedorismo nos media e internet, facilidade de empreender, nível de vida, empreendedorismo como resposta a necessidades sociais (1 = sim e 0 = não). N = 843.

Fonte: elaboração própria, GEM 2016.

ANEXO 3

TABELA VIII -

ANÁLISE DA MULTICOLINEARIDADE DAS VARIÁVEIS

Variáveis	2010		2013		2016	
	Tolerance	VIF	Tolerance	VIF	Tolerance	VIF
Rendimentos do agregado	0,702	1,424	0,756	1,322	0,667	1,499
Nível de educação	0,629	1,591	0,696	1,436	0,599	1,670
Género	0,929	1,077	0,927	1,079	0,934	1,071
Idade	0,813	1,231	0,858	1,166	0,798	1,254
Dimensão do agregado	0,931	1,074	0,960	1,041	0,927	1,078
Oportunidades percebidas	0,917	1,090	0,923	1,084	0,867	1,154
Conhecimento, capacidade e experiência empreendedoras	0,869	1,151	0,877	1,140	0,869	1,151
Medo de falhar	0,949	1,054	0,943	1,061	0,918	1,090
Conhecimento de um empreendedor	0,866	1,155	0,876	1,142	0,831	1,204
Empreendedorismo como carreira desejável					0,940	1,064
Empreendedorismo como alavanca para status social					0,923	1,084
Presença de empreendedorismo nos media e internet					0,939	1,065
Facilidade de empreender					0,927	1,078
Nível de vida					0,937	1,067
Empreendedorismo como resposta a necessidades sociais					0,883	1,133

Variável dependente = TEA

Fonte: elaboração própria, GEM 2010, 2013, 2016.