

MESTRADO
CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

**IMPACTO DOS INCENTIVOS PÚBLICOS AO EMPREENDEDORISMO EM
MICRO E PMES**

RUI MIGUEL FIGUEIREDO DE SOUSA

FEVEREIRO - 2020

MESTRADO EM CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO DISSERTAÇÃO

**IMPACTO DOS INCENTIVOS PÚBLICOS AO EMPREENDEDORISMO EM
MICRO E PMES**

RUI MIGUEL FIGUEIREDO DE SOUSA

ORIENTAÇÃO:

PROF. DOUTOR NUNO JOEL GASPAR FERNANDES CRESPO

FEVEREIRO - 2020

AGRADECIMENTOS

A realização de uma dissertação é algo que exige empenho, dedicação, foco, esforço e motivação. Contudo, não foi de todo um trabalho exclusivamente pessoal, mas sim fruto de um conjunto de influências sem as quais não conseguiria alcançar um resultado desejável, pelo que exigiu muito tempo, paciência e compreensão não só da minha parte, mas de um conjunto de pessoas sem as quais nada seria possível.

Em primeiro lugar, um agradecimento especial ao Professor Doutor Nuno Crespo por toda a compreensão, exigência e apoio demonstrado ao longo da orientação desta dissertação. A sua disponibilidade e motivação foram elementos chave sem os quais não seria capaz de terminar a tese.

Um agradecimento ao Dr. Jorge Abegão, dirigente do COMPETE 2020, pela ajuda na identificação das empresas apoiadas no âmbito do QREN 2007-2013. Agradeço, de igual forma, a todas as empresas participantes pelo tempo despendido no preenchimento dos questionários, sem a qual não seria possível alcançar os resultados que me permitiram realizar este trabalho.

À minha família, especialmente à minha mãe, pai e irmãs, e amigos, que se revelaram sempre presentes, um agradecimento muito especial pela paciência, compreensão e apoio incondicional que me permitiu não baixar os braços e manter o foco até ao fim.

Por fim, e porque a caminhada neste mestrado não se fez sozinha, não poderia deixar de agradecer à minha família “iseguiana”, Christian, Marta, Márcia, Cíntia, Bruno e Pedro, pelo companheirismo e amizade ao longo destes dois anos.

RESUMO

O empreendedorismo assume-se hoje como um importante motor para o crescimento económico de um país, ao permitir a introdução no mercado de inovações que tornam obsoletos os produtos, métodos de produção e tecnologias já existentes. Desta forma, a adoção de políticas públicas de apoio ao empreendedorismo tem sido uma preocupação crescente das instâncias governamentais. Contudo, a influência destas medidas sobre a atividade empreendedora tem conduzido a resultados controversos, carecendo de uma visão mais clara. Assim, a presente investigação pretende aferir o impacto das políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo na performance de micro e pequena e médias empresas em Portugal. Neste sentido, foi desenvolvido um modelo conceptual com o propósito de verificar o efeito dos sistemas de incentivo do QREN, programa decorrido entre 2007-2013, e da orientação empreendedora sobre variáveis inerentes à performance das empresas: i) crescimento do número de trabalhadores; ii) inovação; iii) competitividade; e iv) performance. As hipóteses foram formuladas e testadas tendo por base a combinação entre dados recolhidos através de um questionário e dados secundários cedidos pelo COMPETE 2020 relativos às empresas que usufruíram de medidas de incentivo durante o programa. Os resultados apurados permitiram fornecer suporte empírico para as relações entre o valor do incentivo elegível e o crescimento do número de trabalhadores, a eficácia do sistema de incentivos e a performance das empresas. Foi igualmente encontrada uma relação significativa entre a orientação empreendedora e a performance empresarial. Adicionalmente, os resultados evidenciaram um maior nível de competitividade e performance nas empresas cujo sistema de incentivos mais impactou a inovação. Este estudo permitiu realçar a importância da implementação de medidas de apoio ao empreendedorismo, sobretudo em empresas orientadas para tal.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Micro e Pequenas e Médias Empresas; Sistemas de Incentivo; Orientação Empreendedora.

ABSTRACT

Entrepreneurship is today an important engine for a country's economic growth by enabling the introduction of innovations that make existing products, production methods and technologies obsolete. Thus, the adoption of public policies to support entrepreneurship has been a growing concern of government instances. However, the influence of these measures on entrepreneurial activity has led to controversial results, lacking a clearer view. Thus, this research aims to assess the impact of public policies to encourage entrepreneurship in the performance of micro and small and medium enterprises in Portugal. In this sense, a conceptual model was developed with the purpose of verifying the effect of the QREN incentive systems, a program that took place between 2007-2013, and the entrepreneurial orientation on variables inherent to the firms' performance: i) growth in the number of workers; ii) innovation; iii) competitiveness; and iv) performance. The assumptions were formulated and tested on the basis of a combination of data collected through a questionnaire and secondary data provided by COMPETE 2020 for firms that received incentive measures during the program. The results allowed to provide empirical support for the relationship between the value of the eligible incentive and the growth of the number of workers, the effectiveness of the incentive system and the firms' performance. A significant relationship was also found between entrepreneurial orientation and business performance. Additionally, the results evidenced a higher level of competitiveness and performance in firms whose incentive system most impacted innovation. This study highlighted the importance of implementing measures to support entrepreneurship, especially in firms oriented to entrepreneurial activity.

Keywords: Entrepreneurship; Micro and Small and Medium Enterprises; Incentive Systems; Entrepreneurial Orientation.

Índice

1. Introdução.....	1
2. Revisão da Literatura	3
2.1. Empreendedorismo e Empreendedor.....	3
2.2. O impacto do Empreendedorismo no Crescimento Económico.....	5
2.3. Políticas Públicas de Incentivo ao empreendedorismo.....	6
2.4. Empreendedorismo em Portugal	9
2.5. Incentivos Públicos ao Empreendedorismo em Portugal	11
2.6. Sistemas de Incentivo ao investimento nas empresas do QREN 2007-2013	12
3. Questões de Investigação	13
4. Modelo Conceptual e Hipóteses de pesquisa.....	14
4.1. Modelo Conceptual.....	14
4.2. Hipóteses de Pesquisa.....	15
5. Metodologia.....	19
5.1. Metodologia de Pesquisa	19
5.2. População inicial.....	20
5.3. Construção do Questionário	21
5.4. Medidas	22
5.5. Participantes e recolha de dados	22
5.6. Métodos de análise de dados	24
6. Análise dos Dados e Resultados	24
6.1. Análise da Amostra	24
6.1.2. Caracterização dos respondentes	24
6.1.2. Caracterização das empresas respondentes.....	26
6.2. Tratamento dos dados.....	27
6.2.1. Valores em falta	27
6.2.2. Medidas de Análise Descritiva	28
6.2.3. <i>Outliers</i>	28
6.2.4. Normalidade.....	28
6.2.5. <i>Non-response Bias</i>	29
6.2.6. <i>Common-method Bias</i>	29
6.3. Avaliação do Modelo de Medida.....	29
6.3.1. Validade convergente.....	29

6.3.2. Validade discriminante	29
6.3.3. Fiabilidade.....	30
6.3.4. Ajustamento do modelo	30
6.4. Avaliação do Modelo Estrutural.....	32
6.5. Resultados.....	32
7. Discussão dos Resultados.....	34
8. Conclusões, Limitações e Recomendações	38
8.1. Principais conclusões.....	38
8.2. Limitações e recomendações	38
9. Referências Bibliográficas	40
10. Anexos	46
10.1. Anexo 1: Questionário.....	46
10.2. Anexo 2: Email - convite para o questionário	52
10.3. Anexo 3: Email – primeiro lembrete.	53
10.4. Anexo 4: Email – último lembrete.	54
10.5. Anexo 5: Medidas de Análise Descritiva	55
10.6. Anexo 6: <i>Common-method</i> Bias.....	56
10.7. Anexo 7: Validade convergente	56
10.8. Anexo 8: Validade discriminante	58

LISTA DE TABELAS

Tabela I - Tipologias dos SI do QREN	13
Tabela II - Localização e tipologia das empresas participantes.....	26
Tabela III - Modelo de Medida: Goodness-of-Fit	31
Tabela IV - Modelo Estrutural: Goodness-of-Fit.....	32
Tabela V - Resultados do Modelo Estrutural	34
Tabela VI – Medidas de Análise Descritiva	55
Tabela VII – Resultados do teste de fator único de Harman	56
Tabela VIII – Measures Factor Loadings	56
Tabela IX – Items Factor Loadings.....	57
Tabela X - Matriz de correlação e validade discriminante.....	58

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Modelo de investigação	14
Figura 2 – Tipologia de SI QREN da população inicial, final e amostra.....	23
Figura 3 – Género de respondentes	25
Figura 4 – Idade dos respondentes	25
Figura 5 – N° de línguas estrangeiras faladas	25
Figura 6 – Nível de escolaridade dos respondentes	25
Figura 7 - Cargo ocupado pelos respondentes na empresa	25
Figura 8 – N° de anos de atividade das empresas	26
Figura 9 - Setor de atividade das empresas	26
Figura 10 – Âmbito de atuação das empresas	27
Figura 11 – Vendas para o mercado externo.....	27
Figura 12 – Tipo de propriedade das empresas.....	27
Figura 13 – Tipo de gestão das empresas.....	27

LISTA DE ABREVIACÕES

CFI – *Comparative Fit Index*

I&DT – Investigação e Desenvolvimento

IFI – *Incremental Fit index*

NFI – *Normed Fit Index*

mPME – Micro ou Pequena e Média Empresa

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

RMSEA - *Rot Mean Square Error of Approximation*

SI – Sistema de Incentivos

TLI - *Tucker Lewis Index*

χ^2 - *chi-square*

χ^2/df - *normed chi-square*

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo tem assumido extrema importância no desenvolvimento de um país, sendo atualmente considerado como um fator chave para o alcance do crescimento económico (Toma et al., 2014). O empreendedor, ao introduzir inovações nos mercados, seja com novos produtos, seja com novos processos de produção, tem desempenhado um papel vital na evolução da indústria, sendo hoje tido como um importante agente promotor de crescimento e desenvolvimento de qualquer economia (Van Stel et al., 2005). Deste modo, a promoção de um ecossistema empreendedor que encoraje indivíduos a desenvolverem os seus projetos empresariais tem assumido uma importância crescente. Perceber quais as políticas económicas que poderão estimular a atividade empreendedora tem sido uma preocupação emergente das várias instituições governamentais. Embora cada vez mais países desenvolvam políticas e medidas de incentivo ao processo empreendedor, a literatura é controversa no que respeita ao papel das mesmas como instrumentos promotores de empreendedorismo (Minniti, 2008; Capelleras et al., 2008).

Portugal tem vindo a ganhar uma visibilidade internacional notável, conseguindo atrair cada vez mais investidores. A dinamização do ecossistema nacional de empresas inovadoras obriga hoje a um contributo governamental maior, através da introdução de novos instrumentos para promover o trabalho de uma realidade com mais empreendedores e mais e maiores empresas (República Portuguesa, 2016). Não obstante, a literatura é escassa no que respeita à influência destes incentivos sobre a atividade empreendedora. Similarmente, parece não existirem muitos estudos empíricos que se tenham focado em analisar o impacto que estas medidas desempenham no sucesso das empresas por elas abrangidas.

Perante a problemática anteriormente enunciada, o propósito do presente estudo prende-se em perceber de que modo poderão as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, sob a forma de Sistemas de Incentivo (SI) do QREN, impactar a performance das micro e pequenas e médias empresas (mPMEs). Neste sentido, formular-se-ão um conjunto de hipóteses com base na literatura existente, recorrendo-se ao método quantitativo para a confirmação das mesmas.

Esta dissertação encontra-se organizada em sete secções, após este capítulo introdutório. O segundo capítulo consiste numa revisão literária que segue o propósito de abordar as principais temáticas que suportarão a componente empírica do trabalho, sendo elas: o empreendedorismo; o empreendedorismo e crescimento económico; as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo; o empreendedorismo em Portugal; os SI em Portugal. No

terceiro capítulo será definida a questão de investigação, bem como delineados os objetivos que a apoiarão. No capítulo 4 será apresentado o modelo de investigação bem como as hipóteses formuladas. No capítulo seguinte, serão tratadas as questões relativas à metodologia utilizada, sendo definida a amostra do estudo, as medidas e método de recolha de dados. No capítulo 6 serão descritos e analisados os resultados apurados, seguindo-se da discussão dos mesmos. O presente trabalho terminará com a apresentação das principais conclusões, assim como das limitações e recomendações para estudos futuros sobre a mesma temática.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo, será apresentada a revisão da literatura relativa aos principais temas que suportarão o trabalho. Numa primeira instância, são abordadas algumas perspectivas do conceito de empreendedorismo, bem como analisado o perfil do empreendedor. Posteriormente, é feita uma análise da relação entre empreendedorismo e crescimento económico, seguindo-se a análise do papel e impacto das políticas públicas de apoio à atividade empreendedora. A presente revisão termina com a descrição do atual panorama do empreendedorismo a nível nacional, sendo descritos os principais programas de incentivo promovidos pelo QREN no período de 2007-2013.

2.1. Empreendedorismo e Empreendedor

O conceito de empreendedorismo remonta a alguns séculos atrás. Contudo, tem sido nos últimos tempos que este termo tem ganho maior relevância e popularidade, sendo atualmente reconhecida a sua importância para o desenvolvimento de um país e da sua economia (Sarkar, 2007). Apesar de ser um tema amplamente estudado, parece não existir ainda uma noção universal bem como uma definição genericamente aceite relativa ao empreendedorismo, refletindo a natureza multidimensional deste conceito (Audretsch, 2003).

Uma das principais correntes com maior impacto na literatura contemporânea é a teoria proposta por Schumpeter (1934). Este autor veio expandir o conceito de empreendedorismo ao vinculá-lo à inovação. De acordo com este autor, o empreendedorismo resulta de um processo de “*destruição criativa*” de produtos e métodos de produção existentes, sendo a inovação o aspeto primordial do propósito empreendedor. Este processo inovativo conduz à criação de novos produtos, novos métodos de produção, novos materiais e novos mercados por parte do empreendedor (Schumpeter, 1934).

Para Shane (2003), a definição de empreendedorismo encontra-se intimamente relacionado com o conceito de oportunidade. Segundo o mesmo autor, o empreendedorismo é definido como uma atividade que envolve a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades com o intuito de introduzir novos produtos e serviços, formas de organização, mercados, processos e matérias-primas (Shane, 2003). Deste modo, a essência do empreendedorismo parece basear-se na identificação e exploração de oportunidades que outros não veem ou cujo potencial comercial não é reconhecido (Shane e Venkataraman, 2000). Também Gartner e Baker (2010), na tentativa de elaborarem uma definição generalista, parecem relacionar o conceito de empreendedorismo à componente da oportunidade. Para estes

autores, o empreendedorismo é tido como o processo pelo qual um indivíduo persegue as oportunidades sem ter em consideração os recursos que dispõe atualmente (Gartner e Baker, 2010).

A definição de empreendedorismo da Comissão Europeia (2003) resulta do enquadramento de diferentes perspetivas do processo empreendedor, na qual o espírito empreendedor é tido como uma “*atitude mental e comportamental para o processo de criação e desenvolvimento de atividades económicas, combinando o risco e a criatividade e/ou a inovação com uma gestão rigorosa, no âmbito de um organismo novo ou já existente*” (Duarte e Esperança, 2014, pág. 30).

Kuratko (2009), numa tentativa de integrar as várias definições existentes, definiu empreendedorismo como um processo dinâmico de visão, mudança e criação de valor. Neste sentido, de acordo com este autor, é essencial a adoção de um conjunto de ingredientes que incluem: disposição para assumir riscos calculados, ao nível de tempo, capital e carreira; capacidade de construir uma equipa; competências para mobilizar os recursos necessários; competências para a construção de um sólido plano de negócios; e visão para reconhecer e explorar novas oportunidades (Kuratko, 2009).

Mais recentemente, Hoppe (2016) apresenta uma nova perspetiva que vem reforçar a teoria da multidimensionalidade do conceito de empreendedorismo ao associá-lo à esfera política, na medida em que este atua como uma ferramenta utilizada pelas organizações governamentais.

Intrinsecamente associado ao conceito de empreendedorismo surge o de empreendedor. Para Cantillon (1775), pioneiro no seu reconhecimento, o empreendedor surge como um indivíduo que assume riscos em condições de incerteza (Cassis e Minoglou, 2005). Shumpeter (1934), ao introduzir a inovação no conceito de empreendedorismo, afirma que o empreendedor é um indivíduo criativo que quebra a ordem económica existente através da introdução de novos produtos e serviços. Assim, este autor reforça a importância do empreendedor como um agente fundamental para a economia, uma vez que transforma ideias em rentabilidade através da criação de novas estratégias de negócio.

Diversos autores (Audretsch, 2003; Kuratko, 2005) identificam, a par da predisposição ao risco e capacidade de inovação, a componente da oportunidade como um dos fatores determinantes para empreender e, por conseguinte, indissociáveis do conceito de empreendedor. Segundo Kirzner (1973), os empreendedores estão atentos a oportunidades de negócio rentáveis, utilizando os recursos e informação disponíveis com eficiência. Esta ideia é expressa na definição proposta pela *Organização para a Cooperação e Desenvolvimento*

Económico (OCDE, 1998), referindo-se aos empreendedores como agentes de mudança e crescimento económico que, não só procuram e identificam potenciais oportunidades rentáveis, como estão dispostos a assumir riscos (Audretsch, 2003). Para Kuratko (2005), características como a procura e identificação de oportunidades, a predisposição ao risco e a tenacidade para transformar uma ideia em realidade combinam-se enquanto características que estão presentes nos empreendedores.

2.2. O impacto do Empreendedorismo no Crescimento Económico

A teoria económica neoclássica tradicionalmente considera a inovação e o empreendedorismo como resíduo das equações de crescimento económico, e não determinantes integrais desse crescimento. Apenas nas últimas duas décadas se tem vindo a assistir ao emergir de um novo campo de análise económica, levando em consideração o papel do empreendedor como agente propulsor de desenvolvimento económico (Quttainah, 2015).

O empreendedorismo é tido atualmente como um forte impulsionador do crescimento económico e uma componente crucial numa economia de mercado cada vez mais competitiva (Duarte e Esperança, 2014). Este pressuposto é reforçado pela OCDE (1998), ao identificar o empreendedorismo como “*um elemento central na economia de mercado*” (Toma et al., 2014, pág. 439). O contínuo avanço das tecnologias e o efeito da globalização reduziram a necessidade de economias de escala em muitas indústrias, permitindo a criação de oportunidades para pequenas empresas. A procura dos consumidores por bens e serviços mais personalizados criou igualmente oportunidades em mercados pouco atrativos para as grandes organizações (Murdock, 2012). A literatura aponta, portanto, para uma mudança do paradigma económico, na qual as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) assumem um papel cada vez mais importante para o crescimento e desenvolvimento de um país, surgindo como base da economia global (Duarte e Esperança, 2014; Tsai e Kuo, 2011). Deste modo, estas empresas, ao atuarem como veículos da atividade empreendedora, revolucionam a indústria, impulsionando a inovação, produtividade, criação de emprego e, por conseguinte, o crescimento económico (Salman, 2016). De acordo com diversos estudos empíricos, estima-se que, só nos EUA, cerca de dois milhões de empreendedores iniciam a sua atividade em cada ano, contribuindo para aproximadamente 70% do crescimento económico nacional (Armijos & Johnson, 2016).

De acordo com Carree e Thurik (2006), são três as razões que justificam o papel do empreendedorismo como promotor de crescimento económico. A primeira prende-se com a criação de “*spillovers*” de conhecimento (Carree e Thurik, 2006). O empreendedorismo surge como um importante mecanismo que potencia externalidades positivas decorrentes da

acumulação de conhecimento. O empreendedor, pelas suas capacidades em identificar oportunidades e inovar, é responsável pela comercialização e transmissão de conhecimento resultante das atividades de investigação e desenvolvimento (I&D). A segunda forma através do qual a atividade empreendedora estimula o crescimento económico é através do aumento da competitividade fruto de um aumento do número de empresas. Um maior nível de competitividade entre empresas propicia a ocorrência de externalidades de conhecimento ao invés do monopólio local. Não só a criação de empresas aumenta os níveis de competitividade por novas ideias, mas também a própria concorrência facilita a entrada de novas empresas especializadas num determinado nicho de produtos. Como última forma de estímulo ao crescimento económico, os autores destacam a importância do empreendedorismo como propulsor de diversidade entre as empresas, independentemente da localização das mesmas. Este pressuposto advém do facto de que cada empresa é de alguma maneira única ou distinta das outras (Carree e Thurik, 2006; Toma et al., 2014).

Apesar da existência de uma forte correlação positiva, o efeito da atividade empreendedora sobre o crescimento económico parece depender do valor do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* e do desenvolvimento económico do país (Salman, 2016). Assim, o nível de atividade empreendedora parece impactar positivamente os países desenvolvidos e negativamente os países em vias de desenvolvimento (Carree e Thurik, 2006). Este pressuposto corrobora a teoria de Baumol (1990) relativa ao grau de influência do empreendedorismo sobre o desenvolvimento económico. Segundo este autor, o empreendedorismo pode ser produtivo, não produtivo ou destrutivo, e, conseqüentemente, afetar o desenvolvimento económico de maneira positiva ou negativa (Baumol, 1990).

Todavia, parece existir uma causalidade circular entre o empreendedorismo e o crescimento económico. Se por um lado as capacidades produtivas que as novas empresas incorporam na economia têm um impacto direto no crescimento económico, esse crescimento gera incentivos para uma maior atividade empreendedora. Esta causalidade é potenciada mediante impactos indiretos gerados pelo empreendedorismo sobre o crescimento económico, dos quais se destaca: estímulo a uma maior eficiência; mudanças da estrutura empresarial; inovação; e maior diversidade de produtos (Carballo et al., 2017).

2.3. Políticas Públicas de Incentivo ao empreendedorismo

Tendo em consideração o paradigma que assenta no efeito do empreendedorismo como uma fonte para a dinamização e promoção do crescimento económico, muitas economias têm-se preocupado com o desenvolvimento e reestruturação das suas políticas de estímulo à

atividade empreendedora (Murdock, 2012). Os economistas identificam estas intervenções como mecanismos necessários para colmatar as falhas encontradas nos mercados. Alguns autores destacam a estrutura de mercado, as imperfeições dos capitais dos mercados, as incertezas e assimetrias de informação, e externalidades de rede, de conhecimento e de aprendizagem, como as falhas mais comuns (Castaño et al., 2015; Quttainah, 2015).

Lundstrom e Stevenson (2001) definem as políticas de incentivo ao empreendedorismo como medidas que visam influenciar diretamente o nível de vitalidade empreendedora num país ou região. Tendo por base esta definição, uma importante distinção deve ser feita entre estas políticas e as políticas tradicionais de apoio às PME. Enquanto estas últimas visam apenas a sobrevivência das PME existentes, as políticas empreendedoras apresentam um foco mais amplo ao apoiarem, não só as empresas já instaladas no mercado, mas objetivando igualmente o apoio aos potenciais novos empreendedores (Lundstrom & Stevenson, 2001). Do mesmo modo, as políticas empreendedoras não devem ser confundidas com políticas de inovação, na medida em que estas representam apenas um subconjunto da totalidade das políticas de incentivo à atividade empreendedora (Quttainah, 2015).

O papel das políticas de apoio ao empreendedorismo prende-se com a criação de condições que promovam uma cultura empreendedora, através da criação de oportunidades que permitam a aquisição de competências de negócio, facilitando igualmente a obtenção de recursos financeiros e não financeiros. De acordo com Castaño et al. (2016), a par da dificuldade de acesso ao financiamento, a complexidade dos processos administrativos é tida como um dos principais obstáculos ao ato empreendedor. Segundo a Comissão Europeia, aproximadamente $\frac{3}{4}$ dos empreendedores consideram muito difícil a criação da sua própria empresa, sobretudo devido à excessiva complexidade administrativa (Castaño et al., 2016). Para tal, torna-se fundamental que as instituições governamentais reduzam as barreiras à entrada e eliminem os obstáculos ao processo empreendedor, propiciando a criação de um ambiente que encoraje indivíduos a tornarem-se empreendedores (Tsai e Kuo, 2011).

A literatura aponta para a existência de diferentes tipos de políticas públicas destinadas à promoção do empreendedorismo. Alguns autores (Carballo et al., 2017) sugerem uma definição destas políticas com base em dois eixos distintos, eixos esses que não são mutuamente exclusivos. Numa primeira instância, importa perceber de que forma devem estas políticas públicas ser aplicadas, podendo apresentar-se como políticas horizontais ou verticais. Tratam-se assim de políticas de natureza transversal cuja aplicação poderá incidir sobre toda a estrutura económica do país, ou atuando apenas como incentivo ao empreendedorismo em setores específicos, previamente identificados como setores com elevado potencial de crescimento.

Não obstante, é comum a coexistência dos dois tipos de políticas num programa de incentivo ao empreendedorismo. O segundo eixo refere-se à tipologia dos recursos disponibilizados pelas políticas empreendedoras, podendo estes conter uma componente financeira ou ser destinados à melhoria dos elementos contextuais do processo empreendedor (Carballo et al., 2017). De acordo com a Comissão Europeia (2014), os principais incentivos de cariz financeiro adotados pelos governos dos países pertencentes à União Europeia (UE) podem ser agrupados em três tipos: incentivos monetários não reembolsáveis, sob a forma de subsídios ou subvenções; programas de empréstimo, sob condições especiais; e incentivos fiscais, dos quais se destacam as isenções fiscais e previdenciárias. No que concerne aos incentivos que visam a melhoria do contexto empreendedor, estes parecem incidir sobretudo em: aquisição de competências e conhecimento empresarial; investimento em educação e I&DT; simplificação dos processos de natureza administrativa; disponibilização de capital humano e/ou acesso a redes de colaboração; e garantia dos direitos de propriedade intelectual (Castaño et al., 2016; Carballo, 2017).

Parece existir uma dependência das características dos países onde as políticas empreendedoras são aplicadas. Castaño et al. (2015) afirma que os governos devem ter em consideração o contexto económico, cultural e social aquando da definição e promulgação das políticas de incentivo ao empreendedorismo, ajustando estas medidas conforme as características do país. A correta definição dessas políticas, bem como a qualidade das mesmas, afetam a dinâmica da atividade empreendedora (Castaño et al., 2015). Aliado a este facto, Dima et al. (2016) afirmam que a qualidade das instituições que geram tais políticas têm igualmente impacto no desenvolvimento da atividade empreendedora.

A relevância da implementação de políticas empreendedoras é ainda um tema controverso, não existindo uma evidência clara da eficácia destas medidas. Baumol (1990) afirma não existirem razões suficientes para a promoção explícita do empreendedorismo por parte do setor público, alertando para o risco de que o apoio indiscriminado possa conduzir à criação de empresas ineficientes. Audretsch e Fornielles (2007) corroboram as ideias de Baumol (1990), afirmando que a correta identificação dos setores com elevado potencial competitivo é bastante difícil, pelo que se torna arriscada a implementação de medidas públicas de incentivo ao empreendedorismo devido aos elevados custos associados. Em sentido oposto, diversos autores reportam a necessidade de os governos atuarem como instâncias promotoras de um ecossistema empreendedor saudável, através do estabelecimento de medidas, financeiras e não financeiras, que permitam o desenvolvimento da atividade empreendedora para, assim, atingirem um maior nível de crescimento económico (Castaño et al., 2016).

A ausência de resultados relativos à importância destas medidas de incentivo pode dever-se ao facto de os trabalhadores por conta própria serem um grupo muito heterogéneo, pelo que apenas uma minoria se define como empreendedora ao criar empresas que geram tanto riqueza como inovação (Millán et al., 2014). Similarmente, o facto dos modelos de avaliação destas políticas se revelarem deficientes, carecendo de diretrizes de avaliação adequadas, dificulta a obtenção de resultados claros sobre o efeito das mesmas sobre a atividade empreendedora (Tsai e Kuo, 2011).

2.4. Empreendedorismo em Portugal

Em Portugal o empreendedorismo é tido como um fator impulsionador no que respeita à criação de emprego e diversificação do tecido empresarial. No entanto, de acordo com Silva et al. (2008, pág. 71), “Portugal não é uma nação de empreendedores”, devido a uma cultura fortemente influenciada pelo medo de falhar. Todavia, a atividade empreendedora em Portugal tem-se desenvolvido de uma forma exponencial nos últimos anos, tendo cada vez mais um papel determinante no dinamismo da economia nacional (Informa D&B, 2017).

Atualmente, existem diferentes formas para aferir o grau de empreendedorismo, que permitem estabelecer comparações entre os diferentes países. O Global Entrepreneurship Model (GEM) é considerado o maior estudo contínuo, a nível mundial, sobre dinâmicas empreendedoras. O GEM desenvolveu um indicador de empreendedorismo, que define um ato empreendedor como “*qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como o emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos ou negócios estabelecidos*” (GEM Portugal, 2013, pág. 3). Este estudo consiste numa avaliação anual da atividade, atitudes e aspirações empreendedoras, bem como das condições promotoras ou limitadoras da dinâmica empreendedora. De acordo com o GEM, Portugal integra o grupo de economias orientadas para a inovação, na qual se encontram os países que apresentam uma maior ênfase no setor dos serviços. Similarmente, assim como a maioria dos países europeus, Portugal apresenta uma atividade empreendedora maioritariamente motivada pela identificação de oportunidades e não pelas necessidades (GEM, 2017).

Segundo o último relatório do GEM para Portugal (2016/2017), o número de iniciativas empreendedoras em fase de implementação, aferido pela Taxa de Atividade Empreendedora (TEA), ronda os 8,2%, o que significa que em Portugal existem aproximadamente 8 a 9 empreendedores em fase “*early-stage*”, isto é, indivíduos que estão envolvidos em *start-ups*, ou na gestão de novos negócios, por cada 100 indivíduos em idade ativa. Não obstante este

valor ser relativamente alto quando em comparação com outros países caracterizados por uma economia orientada para a inovação, este resultado tem vindo a decrescer desde 2014. O número de atividades empreendedoras em fase de estabilização situa-se nos 7,1%. De acordo com o mesmo relatório, cerca de 42,4% dos portugueses julgam possuir o conhecimento, a experiência e as competências necessárias para iniciar um projeto empresarial. Contudo, apenas 29,5% considera que existem boas oportunidades para o início da atividade. A par deste valor, somente 13,3% dos indivíduos tenciona iniciar um projeto empresarial. Tal resultado poderá advir de uma elevada aversão ao risco da população portuguesa, uma vez que 38,1% refere ter receio de falhar (GEM, 2017).

O *Amway Global Entrepreneurship Report* (AGER) de 2018, um estudo internacional realizado pela empresa norte-americana Amway, revelou que cerca de 56% dos portugueses desejam ser empreendedores, um resultado acima da média europeia (41%) e mundial (49%). A par deste resultado, 49% dos inquiridos revelou ter confiança necessária para a criação de um negócio, uma percentagem acima da média mundial (43%). Apesar de uma atitude positiva face ao empreendedorismo, somente 35% dos portugueses estão dispostos a avançar com o seu projeto empresarial (Amway, 2018).

O mesmo estudo identificou ainda algumas das principais barreiras ao empreendedorismo em Portugal. A situação económica do país é tida como um dos principais entraves à atividade empreendedora, pelo que apenas 15% considerou que a mesma seja favorável ao empreendedorismo, um valor que se revela abaixo da média global (36%). Também os impostos desempenharam um papel penalizador em relação à atividade empreendedora, na medida em que apenas 16% dos inquiridos revelaram ter capacidade na gestão dos mesmos, valor distante da média global (33%). No que concerne à categoria de tecnologia e educação, os resultados revelaram-se positivos. Em média, 52% dos portugueses mostrou-se satisfeito com os meios tecnológicos disponíveis. Ao nível da educação, cerca de 43% reconhecem que as instituições de ensino fornecem as competências necessárias para a criação e desenvolvimento de um projeto, um valor superior, não só face à média europeia (36%), mas também a nível mundial (40%) (Amway, 2018).

De acordo com o relatório da Informa D&B (2017) relativo ao tecido empresarial português, estima-se que em 2016 foram construídas um total de 37 248 empresas. Este número representa uma ligeira descida quando em comparação com o número de empresas construídas em 2015, apresentando-se, porém, como um valor bastante positivo face a anos transatos. Os serviços e o retalho mantêm-se como os setores na qual nascem mais empresas. Ainda segundo o mesmo relatório, no que respeita à taxa de sobrevivência das *startups*, verifica-se que a mesma

decrece de forma mais acentuada nos primeiros anos de vida, pelo que aproximadamente $\frac{2}{3}$ das startups resiste ao primeiro ano de atividade, cerca de metade (53%) ultrapassa o terceiro ano e 42% atinge a idade adulta (quinto ano). Contudo, no oitavo ano de atividade, observa-se um grande decréscimo na taxa de sobrevivência destas empresas, pelo que apenas $\frac{1}{3}$ mantém atividade (Informa D&B, 2017)

Portugal tem ainda revelado uma tendência ascendente no que respeita ao grau de inovação das iniciativas empresariais. Segundo o relatório de 2017 do *European Innovation Scoreboard*, publicado pela Comissão Europeia, Portugal apresenta-se como o 14º país mais inovador de entre os vinte e oito países pertencentes à UE, tendo subido quatro posições face ao ano transato, pertencendo ao agrupamento de países com um grau de inovação moderado (Comissão Europeia, 2018).

2.5. Incentivos Públicos ao Empreendedorismo em Portugal

De acordo com o *European Employment Policy Observatory* (EEPO), as primeiras iniciativas locais de apoio ao empreendedorismo em Portugal datam de 1986, tendo sido introduzidas com o objetivo de reduzir os níveis de desemprego (Comissão Europeia, 2014). A partir desta data, as políticas públicas de incentivo têm sido revistas e reformuladas, sobretudo após a crise económica e financeira que assolou a Europa em 2008. Segundo o último relatório da Eurostat, no período decorrido entre 2008 e 2014, Portugal apresentou uma despesa pública em medidas de apoio a *start-ups* inferior a 1%, um valor que, apesar de baixo, se revelou dentro da média quando em comparação com os demais países da UE. Por outro lado, quando comparado com países com uma despesa pública semelhante, como a Inglaterra, Portugal apresentou uma dinâmica empreendedora diferente, demonstrando uma taxa de atividade mais baixa (Millán et al., 2016). De acordo com alguns autores, esta discrepância pode ser explicada atendendo às diferenças socioculturais e económicas entre os países, uma vez que Portugal apresenta uma cultura avessa ao risco (Silva et al., 2008), bem como um valor do PIB mais reduzido (Van Stel et al., 2005).

Atualmente, em Portugal, os empreendedores dispõem de diversas infraestruturas de apoio à concretização do seu projeto empresarial, das quais se destacam: IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação; IEF – Instituto de Emprego e Formação Profissional; BIC – *Business and Innovative Centre*; ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários; aceleradores e incubadoras; e centros tecnológicos. Estas infraestruturas estão preparadas para apoiar o desenvolvimento de projetos empresariais em três áreas funcionais básicas, sendo elas:

facilitação/*networking*; qualificação/ capacitação; e desenvolvimento/financiamento (IAPMEI, 2016).

A maioria dos programas de apoio á atividade empreendedora atualmente em vigor encontram-se inseridos no âmbito do Portugal 2020, um acordo de parceria entre Portugal e a Comissão Europeia para aplicação dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento no período entre 2014-2020. Este acordo veio substituir o antigo QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional), decorrido entre 2007 e 2013. Para as empresas, o Portugal 2020 traduz-se numa oportunidade para o desenvolvimento de projetos de investimento assente em três sistemas de incentivos: incentivos à inovação empresarial e empreendedorismo; incentivos à qualificação e internacionalização das PME; e incentivos à investigação e desenvolvimento tecnológico (Portugal 2020, 2014). Tendo em conta o vasto número de políticas públicas de apoio ao empreendedorismo em Portugal, serão abordados apenas os principais SI inseridos no âmbito do QREN durante o período de 2007-2013, uma vez que serão estas as medidas de apoio objeto de estudo da presente investigação.

2.6. Sistemas de Incentivo ao investimento nas empresas do QREN 2007-2013

As políticas públicas adotadas no âmbito do QREN no domínio do desenvolvimento do tecido empresarial assumiram como principais objetivos: a promoção das atividades de inovação a nível empresarial, sobretudo através da estimulação da produção e desenvolvimento de novos bens e serviços em setores expostos à concorrência internacional; o reforço da orientação exportadora das empresas; o incentivo ao empreendedorismo qualificado e criativo; o fomento de parcerias e outras formas de cooperação para a competitividade; o aumento de investimentos empresariais de carácter estruturante em novas áreas com potencial de crescimento; e a promoção da produtividade através da qualificação dos recursos bem como das estratégias das PMEs (Feio et al., 2015).

No âmbito da intervenção do QREN durante o período de 2007-2013, vigoraram três SI ao investimento das empresas:

- O Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI I&DT), cujo objetivo passava pela intensificação do investimento empresarial em I&DT, promovendo a articulação entre empresas e entidades do sistema científico e tecnológico nacional.
- O Sistema de Incentivos à Inovação (SI Inovação), que visava: promover a inovação a nível empresarial, através da introdução de melhorias tecnológicas e da produção de novos bens e serviços, reforçando a orientação das empresas para os mercados

internacionais; estimular o empreendedorismo qualificado e o investimento empresarial de carácter estruturante.

- O Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI QPME), que tinha o propósito de promover a competitividade das empresas através do incremento da produtividade, da flexibilidade e da capacidade de resposta das PMEs no mercado global (Feio et al., 2015; AD&C, 2018).

Na **Tabela I** encontram-se sintetizados os objetivos microeconómicos inerentes aos SI do QREN, bem como as respetivas tipologias e modalidades de projeto. Os três SI referidos não diferem apenas no que respeita aos objetivos de cada um, mas igualmente nos seguintes aspetos: natureza dos projetos apoiáveis; montantes dos investimentos envolvidos (mais elevados no caso dos SI Inovação quando em comparação com as restantes tipologias); e natureza do incentivo (não-reembolsável no caso do SI QPME, essencialmente não reembolsável no caso do SI I&DT e essencialmente reembolsável no caso do SI Inovação) (Feio et al., 2015).

Tabela I - Tipologias dos SI do QREN

	Tipologias/modalidades de projeto
SI I&DT	<ul style="list-style-type: none"> • Projetos Individuais • Projetos em Copromoção* • Vale I&DT • Núcleos/Centros de I&DT • Projetos Mobilizadores * • I&DT coletiva*
SI QPME	<ul style="list-style-type: none"> • Projetos Individuais • Projetos de Cooperação* • Vale Inovação • Projetos Conjuntos*
SI Inovação	<ul style="list-style-type: none"> • Inovação Produtiva • Projetos do Regime Especial • Projetos de Interesse Estratégico • Empreendedorismo Qualificado

Nota: * Tipologias/modalidades de projetos de natureza coletiva e/ou colaborativa

Fonte: Elaborado a partir do Relatório: “Avaliação do Impacto dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento no Desempenho das Empresas” (AD&C, 2018, pág. 11).

3. QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO

Com este estudo pretende-se compreender de que forma poderão as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, sob a forma de programas de incentivo, impactar a performance de mPMEs em Portugal. Deste modo, a questão de investigação que se coloca é a seguinte: “Qual o impacto dos programas de incentivo públicos na performance de mPMEs em Portugal?”.

Com o intuito de responder à questão anteriormente enunciada e melhor compreender como os programas de incentivo públicos impactam a performance de mPMEs, foram delineados os seguintes objetivos mais específicos:

- Avaliar a preponderância dos SI ao empreendedorismo do QREN 2007-2013 como fatores críticos no crescimento das empresas;
- Avaliar o impacto dos SI do QREN 2007-2013 ao nível das atividades de inovação das empresas abrangidas;
- Avaliar a eficácia dos SI do QREN 2007-2013 como fatores críticos da performance e competitividade empresarial.

4. MODELO CONCEPTUAL E HIPÓTESES DE PESQUISA

4.1. Modelo Conceptual

O presente estudo pretende aferir o impacto dos SI ao empreendedorismo numa série de características da empresa, nomeadamente dimensão, inovação e eficácia, bem como na sua competitividade e performance. Sendo incentivos ao empreendedorismo, faria igualmente sentido que a orientação empreendedora das empresas fosse considerada, como antecedente da respetiva competitividade e performance. Deste modo, desenvolveu-se um modelo conceptual com um total de 8 hipóteses (com alíneas), cujo suporte e desenvolvimento se apresentam nas secções seguintes (ver Figura 1).

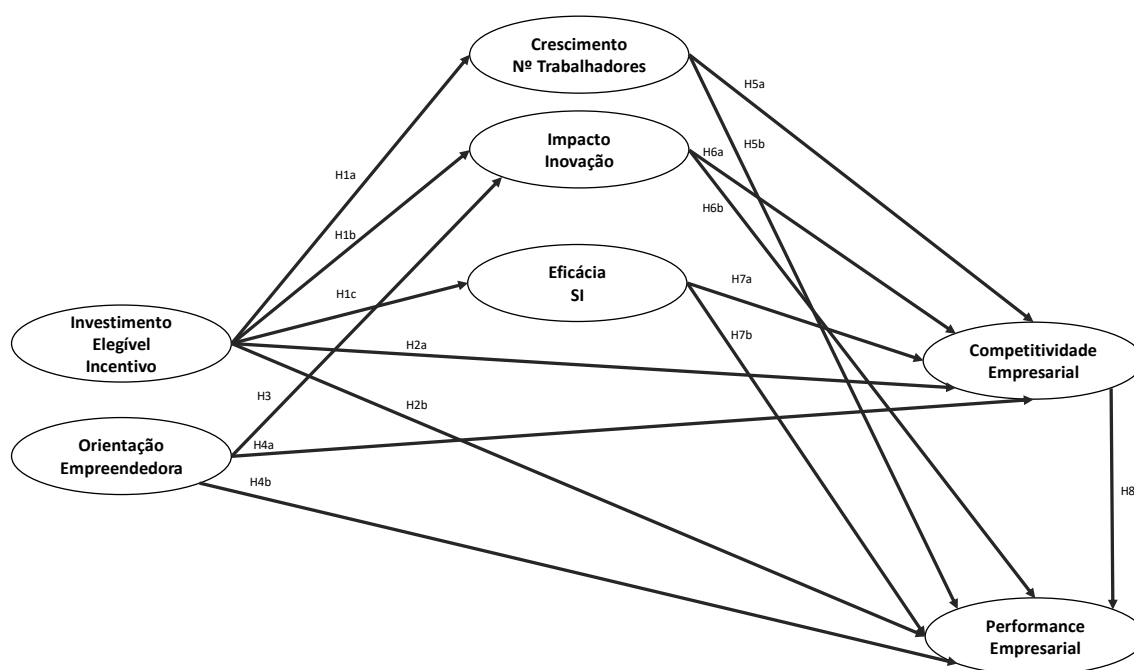


Figura 1 – Modelo de investigação

4.2. Hipóteses de Pesquisa

Os SI financeiros promovidos pelas entidades públicas assumem-se como instrumentos fundamentais das políticas públicas de dinamização económica. Torna-se, por isso, expectável que estas políticas públicas conduzam a investimentos adicionais por parte das empresas abrangidas, no que respeita ao nível de inovação e atividades de I&D, bem como na criação de emprego, quando em comparação com um cenário de ausência das mesmas (Santos, 2019).

Apesar da inexistência de evidências empíricas conclusivas sobre o impacto dos SI, sob a forma de subsídios, ao nível corporativo (Jin et al, 2018), estudos recentes têm evidenciado um efeito positivo destas medidas nas mPMEs, sendo este resultado particularmente evidente no que respeita à inovação, atividades de I&D e recrutamento de novos trabalhadores (Santos, 2019; Becker, 2015; Aschhoff, 2009). Santos (2019), ao avaliar o impacto das medidas públicas de apoio financeiro, concluiu que as empresas que auferiram subsídios públicos investiram mais, criaram mais postos de trabalho e aumentaram o nível de vendas quando em comparação com o grupo de controlo composto por empresas sem qualquer apoio governamental. Todavia, estes resultados parecem encontrar-se de alguma forma relacionados com a dimensão da empresa e do valor do incentivo financeiro, na medida em que ambas parecem demonstrar impacto na eficácia dos SI (Aschhoff, 2009; Gonzalez et al., 2008; Lach, 2002).

De acordo com os resultados obtidos por Gonzalez et al. (2008) e Lach (2002), os incentivos financeiros tendem a estimular a inovação, particularmente nas pequenas empresas. Estas empresas apresentam uma probabilidade maior de começar a investir em atividades inovadoras aquando da presença de subsídios públicos (Lach, 2002; Becker, 2015). De facto, de acordo com Loof e Heshmati (2005), as empresas de pequena dimensão tendem a apresentar uma despesa em I&D mais significativa na presença de subsídios públicos comparativamente às empresas de média e grande dimensão. A par da dimensão da empresa, também o valor do subsídio monetário parece impactar a despesa em I&DT. Gorg e Strobl (2007) verificaram que incentivos de pequena e média dimensão resultam num maior nível de despesa em inovação quando em comparação com subsídios mais elevados. Mouqué (2012), ao analisar os vários estudos de impacto empresarial a partir dos fundos de investimento europeus, verificou um impacto positivo significativo dos incentivos financeiros públicos ao nível da criação de emprego nas mPMEs, mesmo na presença de subsídios de menores dimensões. Tendo por base os resultados dos estudos anteriormente enunciados, estabeleceram-se as seguintes hipóteses:

H1a: O montante do incentivo elegível está positivamente relacionado com o crescimento do número de trabalhadores (recursos humanos).

H1b: O montante do incentivo elegível está positivamente relacionado com o impacto na inovação.

H1c: O montante do incentivo elegível está positivamente relacionado com a eficácia do SI na empresa.

A performance empresarial apresenta-se como uma das variáveis que têm sido alvo de estudo no que ao impacto dos SI diz respeito. No entanto, a relação entre o valor do subsídio público e a performance empresarial é complexa, conduzindo a resultados ambíguos (Banno et al., 2014). Todavia, parece existir uma clara tendência de que os efeitos estimados aumentam com o montante do incentivo (Nilsen et al., 2018). Nilsen et al. (2018), ao avaliar o impacto das medidas de incentivo públicas na performance das empresas, verificou que montantes de incentivos inferiores a 60.000 euros apresentavam pouco ou nenhum efeito ao nível do desempenho empresarial. O relatório da “Avaliação do Impacto dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento no Desempenho das Empresas” (AD&C, 2018) revelou que as empresas que receberam incentivos sob a forma de vales, e, conseqüentemente, pequenos valores monetários, demonstraram na sua generalidade um desempenho empresarial não significativo ou pouco significativo quando em comparação com empresas que auferiram incentivos mais avultados. Desta forma, quanto maior o valor do incentivo em relação à dimensão da empresa abrangida, maior a probabilidade de o mesmo exercer impacto ao nível da competitividade e da performance da empresa (UNCTAD, 2006). Estabeleceram-se, assim, as seguintes hipóteses:

H2a: O montante do incentivo elegível está positivamente relacionado com a competitividade empresarial.

H2b: O montante do incentivo elegível está positivamente relacionado com a performance empresarial.

A orientação empreendedora é geralmente tida como uma das principais competências que as PMEs dispõem para alcançarem um maior nível de inovação (Solano-Romo et al., 2016). Pérez-Luno et al. (2011), ao estudar a relação entre a orientação empreendedora e a criação e adoção de atividades inovadoras, concluiu que a orientação empreendedora conduz a um maior nível de inovação por parte das empresas, na medida em que esta última tende a relacionar-se de forma positiva com as quatro dimensões postuladas por Lumpkin e Dess (1996) que caracterizam a orientação empreendedora: propensão ao risco, inovação, autonomia e agressividade competitiva. Empresas que adotam uma orientação empreendedora tendem a

desenvolver novas ideias e inovações, levando à introdução de novos produtos e processos (Lumpkin & Dess, 1996; Li et al., 2009). Mediante estes pressupostos, estabeleceu-se a seguinte hipótese:

H3: A orientação empreendedora está positivamente relacionada com o impacto na inovação.

O nível de orientação empreendedora das empresas tem sido identificado como uma competência essencial para o sucesso de uma organização, bem como uma fonte de vantagem competitiva (Anderson & Eshima, 2013; Lumpkin & Dess, 1996). A literatura existente aponta para a orientação empreendedora como um antecedente de performance empresarial, competitividade e rentabilidade (Omar et al., 2016). De acordo com alguns autores, a adoção de uma orientação empreendedora por parte de pequenas empresas permite que as mesmas apresentem um desempenho superior quando em comparação com as restantes (Alhinity et al., 2016; Wiklund & Shepher, 2005). Contudo, apesar da existência de uma relação positiva entre orientação empreendedora e a performance empresarial, a magnitude desta causalidade parece variar significativamente entre estudos (Wales et al., 2013). Estudos longitudinais têm evidenciado ainda que a influência positiva da orientação empreendedora sobre a performance da empresa aumenta ao longo dos anos (Zahra & Covin, 1995). Com base nos resultados dos estudos anteriormente enunciados, definiram-se as seguintes hipóteses:

H4a: A orientação empreendedora está positivamente relacionada com a competitividade empresarial.

H4b: A orientação empreendedora está positivamente relacionada com a performance empresarial.

O recrutamento de novos trabalhadores conduz ao crescimento e expansão de novas PMEs (Almus, 2004). A obtenção de novos trabalhadores impacta positivamente a empresa, na medida em que tende a associar-se a um maior nível de vendas e produção de bens e serviços, o que se revela numa maior produtividade (Cancino & Bonilla, 2015). Nafula (2011), ao estudar o efeito da inovação ao nível da competitividade empresarial, verificou uma relação positiva entre a dimensão da empresa, medida somente a partir do número de trabalhadores, e a competitividade. É possível então afirmar:

H5a: O crescimento do número de trabalhadores influencia positivamente a competitividade empresarial.

H5b: O crescimento do número de trabalhadores influencia positivamente a performance empresarial.

Vários estudos de teor empírico têm confirmado um impacto positivo da inovação sobre a performance empresarial. A inovação permite que as empresas alcancem uma performance financeira mais elevada ao introduzirem produtos e processos diferenciados nos mercados (Zahra et al., 2000). Para Varis & Littunen (2010), o sucesso e performance empresarial assumem-se como o principal propósito das empresas desenvolverem atividades inovadoras. Apesar da existência de vários estudos relativos aos efeitos da inovação na performance empresarial, são escassos os que objetivaram relacionar a inovação à competitividade. Segundo Forsman (2011), a capacidade de inovação é um dos meios mais importantes para as PMEs se manterem competitivas. No sentido de sustentarem o seu nível de competitividade, as PMEs exigem uma maior capacidade de inovação, uma vez perante a escassez de recursos quando em comparação com as grandes empresas (Lin & Chen, 2007). Tendo por base os anteriores pressupostos, foram definidas as seguintes hipóteses:

H6a: O impacto na inovação influencia positivamente a competitividade empresarial.

H6b: O impacto na inovação influencia positivamente a performance empresarial.

Estudos relativos ao efeito das medidas públicas de incentivo sobre a performance empresarial têm revelado resultados divergentes (Santos, 2019). Enquanto alguns estudos apontam para um efeito positivo dos incentivos governamentais ao nível da performance das empresas, outros, não só indicam a inexistência de uma relação entre estas dimensões, como sugerem uma relação contraditória, na qual os subsídios conduzem a uma performance inferior (Jin et al., 2018). Bergstrom (2000), ao investigar os efeitos dos subsídios ao nível da produtividade, eficiência e crescimento das empresas, verificou a existência de resultados significativos apenas ao nível do crescimento. Cerqua e Pellegrini (2014) corroboram os resultados do estudo anterior ao verificarem a existência de um crescimento mais fraco ao nível da produtividade nas empresas subsidiadas. Contudo, Zhang et al. (2014) demonstrou uma relação positiva entre os subsídios públicos e a performance financeira. De acordo com Einio (2014), os subsídios públicos tendem a apresentar um impacto positivo mais significativo ao nível da produtividade após três anos da sua implementação. As medidas de incentivo público não só possibilitam o acesso a recursos escassos, como impulsionam o crescimento e posição

competitiva sustentável por parte das empresas abrangidas (Songling et al., 2018). Foram definidas as seguintes hipóteses:

H7a: A eficácia do SI está positivamente relacionada com a competitividade empresarial.

H7b: A eficácia do SI está positivamente relacionada com a performance empresarial.

Segundo a literatura existente, a competitividade empresarial pode ser definida como a capacidade de uma empresa manter vantagens competitivas sustentáveis, através da renovação e melhoria contínua, de modo a alcançar uma maior performance económica por longos períodos (Kiptalam et al., 2016). Man et al. (2002) reforça este pressuposto ao afirmar que a competitividade é apenas um meio para atingir a performance empresarial. De facto, alguns autores têm concluído que a competitividade empresarial se assume como uma medida do desempenho da empresa (Rodriguez-Pose & Hardy, 2017). Ambastha & Momaya (2004), ao estudar a relação entre estas duas dimensões, concluíram que o nível de competitividade de uma empresa se encontra diretamente relacionado com a sua performance. Face a estes pressupostos, formulou-se a seguinte hipótese:

H8: A competitividade empresarial está positivamente relacionada com a performance empresarial.

5. METODOLOGIA

Nos subcapítulos seguintes descrevem-se os procedimentos metodológicos seguidos, nomeadamente em termos de identificação da população-alvo e amostra do estudo, processo de construção do questionário, medidas utilizadas e método de análise dos dados.

5.1. Metodologia de Pesquisa

Neste capítulo será explicada a metodologia utilizada no presente estudo, no sentido de responder aos objetivos do mesmo. Conforme mencionado anteriormente, o objetivo principal deste estudo passa por compreender em que medida poderão os programas públicos de incentivo ao empreendedorismo impactar a performance das mPMEs em Portugal.

No sentido de responder ao objetivo proposto, foi elaborado um questionário direcionado a mPMEs que recorreram a diversos SI enquadráveis como sendo de apoio ao empreendedorismo, no âmbito do QREN, que constitui o instrumento de aplicação da política

comunitária de coesão económica e social em Portugal, e que esteve em vigor entre os anos 2007-2013 (QREN, 2019). Optou-se por selecionar estas empresas pelo facto de já se poderem aferir impactos da implementação dos projetos alvo de apoio pelos SI. Caso a análise se fixasse em empresas apoiadas no âmbito do programa Portugal2020, poderia ainda não haver informação suficiente para aferir impactos, na medida em que se perspectiva que estes sejam medidas de mais longo prazo (OECD, 2002). Paralelamente, a avaliação do impacto prematura poderia conduzir a uma subestimação do mesmo (White & Raitzer, 2017). O questionário foi desenvolvido com o intuito de ser respondido por empresários, fundadores, proprietários ou gerentes dessas empresas. Este instrumento de recolha de dados foi estruturado tendo por base a consulta de outros questionários de investigações conexas sobre temas similares, bem como pela inclusão de questões usadas na literatura (Freixo, 2011).

A presente pesquisa aplicou uma abordagem metodológica hipotético-dedutiva e quantitativa de recolha de dados, uma vez que os objetivos do estudo pressupõem a utilização de variáveis mensuráveis. Este método de pesquisa baseia-se na observação de factos objetivos, de acontecimentos e de fenómenos que existem independentemente do observador, possibilitando a generalização dos resultados (Fortin, 1996). Na fase de pré-teste, foi utilizado um questionário em papel pré-elaborado em Word. A segunda fase contemplou a implementação de uma abordagem *online*, a partir de uma plataforma de inquéritos (LimeSurvey). A utilização de inquéritos *online* apresenta vantagens, nomeadamente a capacidade de acesso a grupos ou a pessoas que seriam difíceis, ou mesmo impossíveis, de alcançar a partir de outros canais, a redução dos custos inerentes à pesquisa, bem como a economia de tempo na recolha dos dados, possibilitando que os investigadores possam trabalhar noutras tarefas (Wright, 2015; Ward et al., 2014). Adicionalmente, esta ferramenta de pesquisa permite uma diminuição das respostas consideradas socialmente desejáveis, resultando numa maior veracidade das mesmas (Johnson, 1999).

5.2. População inicial

A população inicialmente definida foi constituída por empresas, integradas em qualquer setor de atividade, selecionadas de uma lista de empresas portuguesas que atendem aos seguintes critérios:

- Empresas que tenham recorrido a um SI no âmbito do QREN, durante o período de 2007-2013, sob a forma de: Vale inovação; Vale I&DT; Núcleos de I&DT; Projetos individuais I&DT; Projetos individuais do QPME; Empreendedorismo qualificado;

Inovação produtiva; Grandes projetos contratuais; Projetos de I&DT colaborativos; Projetos coletivos e conjuntos;

- Não poderiam ter mais de 3 anos de existência até à data de aprovação da candidatura ao SI do QREN;
- Número de trabalhadores teria de se fixar entre 1 e 250 trabalhadores (valor para ser considerada microempresa ou PME) à data da candidatura;
- Teriam de ter um contacto de email disponível.

A base de dados foi cedida pelo COMPETE 2020 (Autoridade de Gestão do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização), contendo originalmente um total de 1337 empresas. Previamente ao envio do inquérito, apurou-se, através do Portal da Justiça, que 129 empresas se encontravam em processo de dissolução e liquidação, estando deste modo com a atividade cessada. Deste modo, o tamanho final da população inicial foi de 1248 empresas.

5.3. Construção do Questionário

O questionário foi elaborado com o intuito de recolher dados relevantes que permitissem responder ao problema de investigação e aos objetivos do presente estudo. A construção deste instrumento de pesquisa baseou-se na revisão da literatura sobre empreendedorismo e políticas públicas de suporte a PMEs, mais especificamente sobre as características e objetivos dos programas de incentivo à atividade empreendedora e de que forma pode a sua implementação afetar o desempenho das empresas. A revisão da literatura revelou-se útil na identificação das variáveis mais adequadas e mensuráveis que levaram ao desenvolvimento e posterior adaptação do questionário. A construção do questionário preocupou-se em atender a alguns aspetos, como: i) tornar o questionário o mais breve possível e de fácil resposta; ii) foco em perguntas interessantes, que não fossem demasiado vagas ou genéricas; e iii) recurso a lembretes, por forma a motivar os participantes a responder e completar os seus inquéritos (Dillman, 2011; Rowley, 2014). Considerando estes elementos, procurou-se construir um questionário visualmente apelativo, com um *layout* simples e profissional no que à organização e compreensão das questões diz respeito, tendo esta abordagem sido utilizada tanto no inquérito *online* como no convite endereçado aos participantes via email.

O questionário foi dividido em três secções (A, B e C) perfazendo um total de 25 perguntas. O primeiro grupo (Secção A) continha questões relacionadas com os dados pessoais dos respondentes. A segunda parte (Secção B) procurou caracterizar a empresa e aferir a orientação da mesma para a internacionalização e inovação. A Secção C pretendia avaliar a

relevância e o impacto das medidas de incentivo para a performance da empresa. O questionário incluiu ainda uma última questão que procurou avaliar o grau de conhecimento que os inquiridos consideraram ter relativamente às perguntas que lhes foram apresentadas.

5.4. Medidas

As variáveis definidas neste estudo foram medidas tendo por base escalas do tipo *Likert* de vários itens por forma a facilitar as respostas dos participantes. Com a exceção das questões de resposta aberta, a avaliação de todos os construtos foi efetuada a partir de uma escala adaptada de sete pontos, no sentido de ser obtida uma análise coerente entre as diferentes variáveis. Sempre que possível foram utilizadas escalas já validadas existentes na literatura.

A variável orientação empreendedora foi definida com recurso a uma escala de segunda ordem proposta por Lumpkin & Dess (2001) constituída por 11 itens, considerando quatro dimensões: proactividade (3 itens), inovação (3 itens), propensão ao risco (3 itens) e agressividade competitiva (2 itens). Para medir o impacto do incentivo na inovação recorreu-se a uma escala composta por 8 itens retirada do Inquérito Comunitário à Inovação 2014 (Direção-Geral de Estatísticas da Educação e Ciência, 2014). A variável eficácia do SI é constituída por um total de 4 itens, tendo sido adaptada a partir da escala definida por Lima (2014). A variável competitividade empresarial foi medida através de uma escala de 6 itens baseada de no “Small and Medium Size Business Survey” do ESRC Center for Business Research (1997). Já a variável performance empresarial foi medida usando uma escala de 14 itens adaptada de Stam e Elfring (2008).

Algumas das variáveis são objetivas ou observáveis. Os dados relativos ao valor do incentivo foram obtidos com a base de dados do COMPETE 2020, sendo especificados os valores dos investimentos elegíveis de cada um dos projetos. O valor do crescimento do número de trabalhadores foi obtido no questionário, sendo solicitada aos inquiridos a evolução do número de trabalhadores após a implementação do SI.

5.5. Participantes e recolha de dados

O questionário foi administrado via *online* através da plataforma de inquéritos LimeSurvey, tendo sido enviado um convite de participação com *link* de acesso ao mesmo por email a cada uma das empresas participantes. O primeiro email (convite) foi enviado no dia 7 de maio de 2019, tendo posteriormente sido enviados mais cinco lembretes a todos os não respondentes nas semanas seguintes, espaçados com uma semana de intervalo (dia 14, 21, 28

de maio e 4 e 11 de junho). O questionário esteve disponível para preenchimento até 18 de junho, sensivelmente pouco mais de um mês e uma semana após o envio do primeiro email e cerca de uma semana após o envio do último lembrete.

Tal como referido anteriormente, inicialmente foram enviados convites de participação para 1248 emails, tendo sido devolvidos 220 por já não se encontrarem ativos. Cada um destes casos foi analisado pelo investigador, a fim de procurar emails alternativos para a mesma empresa, tendo sido possível a substituição dos contatos rejeitados por novos contatos em 109 empresas. Adicionalmente, na sequência dos convites enviados, uma empresa informou ter a atividade cessada, 4 alegaram não ter recebido quaisquer medidas de incentivo no âmbito do QREN, enquanto que 15 se recusaram a participar, alegando indisponibilidade ou falta de aptidão para responder ao inquérito.

De um total de 312 cliques no *link* de acesso ao questionário, foram obtidas 203 respostas válidas, representando uma taxa de resposta de 18,2% (203 em 1118).

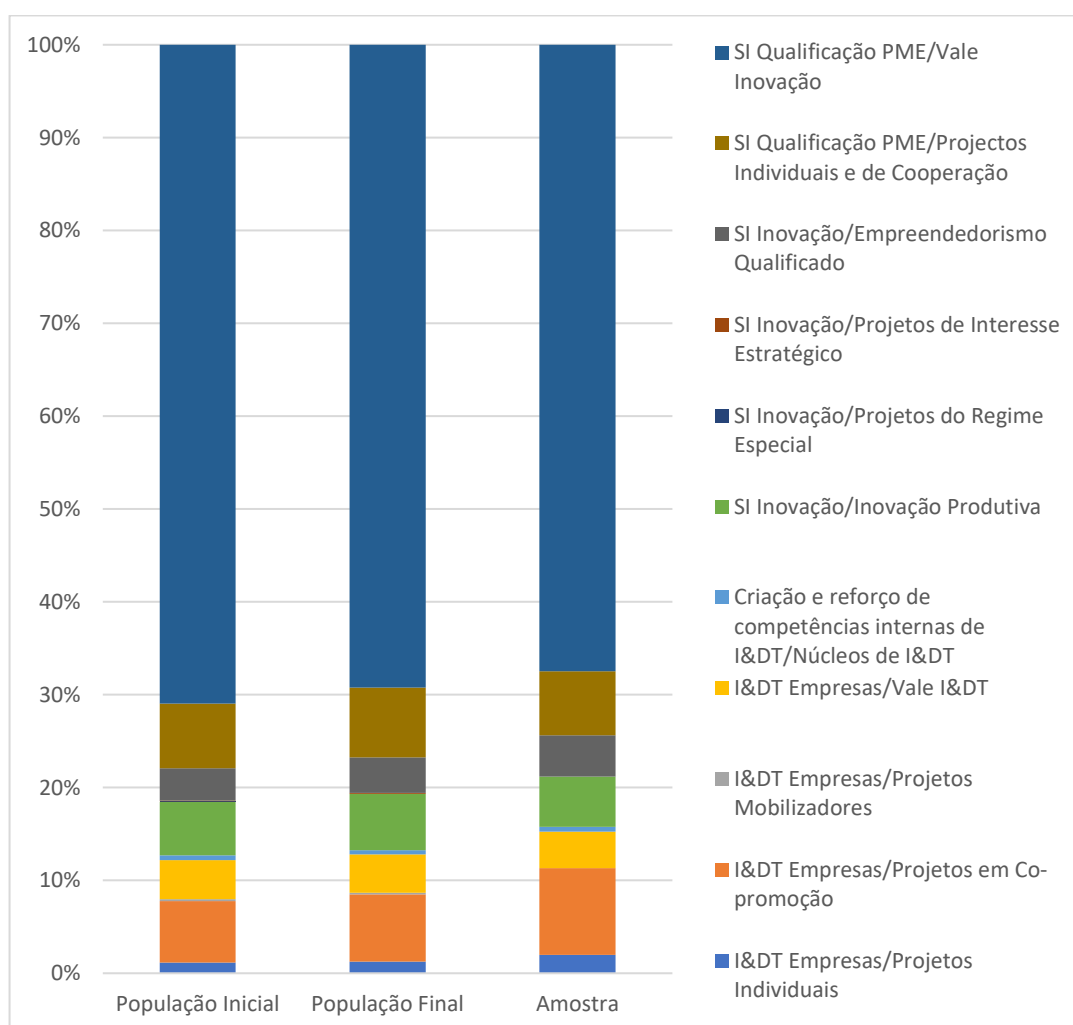


Figura 2 – Tipologia de SI QREN da população inicial, final e amostra

5.6. Métodos de análise de dados

Numa primeira fase, os dados foram exportados para Excel, tendo sido necessário proceder a alguns ajustamentos, nomeadamente a codificação dos itens e das escalas referentes às respostas. Assim, a título de exemplo, foi necessário codificar todas as colunas com os itens para medir *orientação empreendedora*, de forma a serem compreensíveis pelo investigador aquando da análise nos *softwares* estatísticos, e codificar as respostas, para que as mesmas fossem todas quantitativas (assim, considerou-se o código ‘0’ para género masculino e ‘1’ para género feminino). Posteriormente, os dados foram trabalhados na plataforma IBM *Statistical Package for the Social Sciences* - SPSS, um *software* de análise estatística de dados, onde as variáveis foram agregadas e a sua fiabilidade testada. Com o propósito de se obter uma análise mais complexa e detalhada, foi utilizado o método de modelagem de equações estruturais (*Structural Equations Modeling* – SEM), tendo o mesmo sido elaborado e testado a partir do *software Analysis of Moment Structure* - AMOS.

A metodologia SEM apresenta-se como uma técnica de inferência estatística que permite o estabelecimento de um conjunto de relações entre uma ou mais variáveis, dependentes ou independentes, podendo as mesmas ser discretas ou contínuas (Ullman, 2006). Este método estatístico permite testar a relação entre variáveis latentes ou medidas (Civelek, 2018; Ullman, 2006). Através do recurso a diferentes técnicas, como a regressão linear múltipla, análise fatorial, análise multivariada, análise de caminho, entre outras, a metodologia SEM permite analisar as relações entre as variáveis simultaneamente (Hair et al, 2014). Todavia, de acordo com Kline (2011), a utilização deste método requer uma amostra com uma dimensão mínima de 200 participantes, tendo este critério sido cumprido na medida em que foi obtida uma amostra final composta por 203 participantes.

6. ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

6.1. Análise da Amostra

6.1.2. Caracterização dos respondentes

A maioria dos inquiridos pertence ao género masculino (76%) (**Figura 1**), com uma faixa etária compreendida entre os 40 e 50 anos (**Figura 2**).

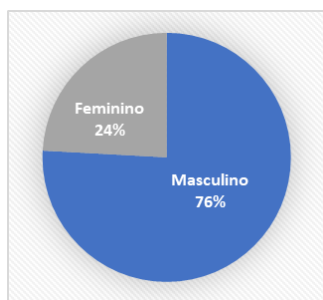


Figura 3 – Género de respondentes

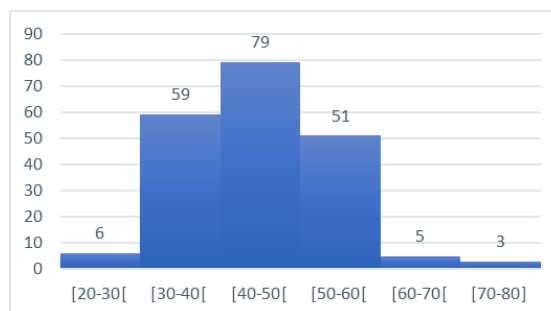


Figura 4 – Idade dos respondentes

Relativamente ao nível educacional, grande parte dos inquiridos revelou ter frequentado o ensino superior (79%), seja através da obtenção de um grau de licenciatura, pós-graduação ou curso de especialização, mestrado ou doutoramento (Figura 3). Tendo em conta este número, não é surpreendente que todos os inquiridos falem pelo menos uma língua diferente da nativa (Figura 4), sendo que a maioria revelou ser fluente em dois idiomas estrangeiros (42%).

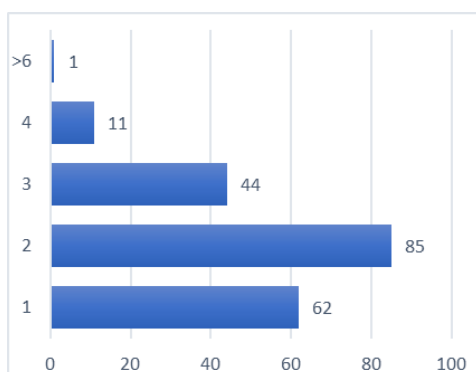


Figura 5 – Nº de línguas estrangeiras faladas

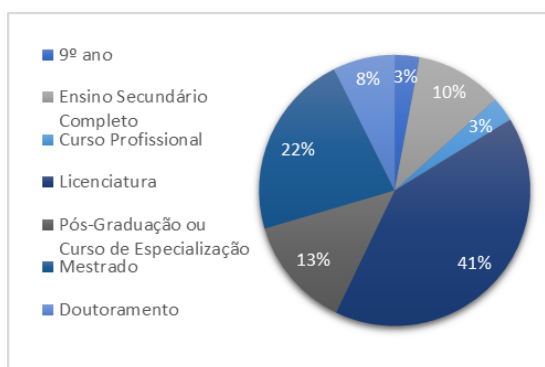


Figura 6 – Nível de escolaridade dos respondentes

No que se refere ao cargo ocupado na empresa, a maioria dos participantes assume-se como sócio-gerente (52%), diretor-geral (15%), presidente do Conselho de Administração (7%) ou empresário (5%). Estes dados encontram-se sistematizados na Figura 7.

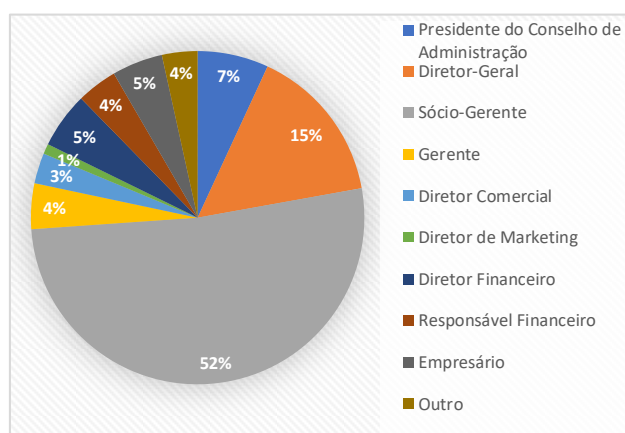


Figura 7 - Cargo ocupado pelos respondentes na empresa

6.1.2. Caracterização das empresas respondentes

De acordo com os dados cedidos pelo COMPETE 2020, foi possível apurar que a grande parte das empresas participantes situavam a sua atividade no norte do país, sendo Lisboa a região com menos empresas apoiadas. Adicionalmente, parece ter existido uma maior predisposição para apoiar projetos de reduzida dimensão, na medida em que foram as microempresas o grupo na qual recaiu mais apoios (Tabela II).

Tabela II - Localização e tipologia das empresas participantes

	Microempresa	Pequena empresa	Média empresa	Total
Alentejo	15	0	1	16
Algarve	11	1	1	13
Centro	42	10	6	58
Lisboa	3	0	1	4
Multi-Regiões	3	0	0	3
Norte	88	11	10	109
Total	162	22	19	203

Uma vez que o programa de incentivos ao empreendedorismo do QREN decorreu entre 2007 e 2013, não seria expectável a existência de empresas cujo início de atividade se tivesse dado à menos de 6 anos. A partir do gráfico da Figura 8, verifica-se que a maior parte das empresas iniciou a sua atividade há cerca de 6 anos (30%), aquando da candidatura ao SI. Ainda segundo os dados fornecidos, constatou-se que a maioria destas empresas opera ao nível do setor dos serviços (46%), seguindo-se do setor da indústria (21%) e do comércio (20%) (Figura 9). No que concerne ao âmbito de atuação, constatou-se que maioria destas empresas atua internacionalmente (46%) – Figura 10. Quando questionadas sobre a percentagem que as vendas para o mercado externo têm no total do volume de negócios, apenas 27% revelou não ter qualquer peso (Figura 11).

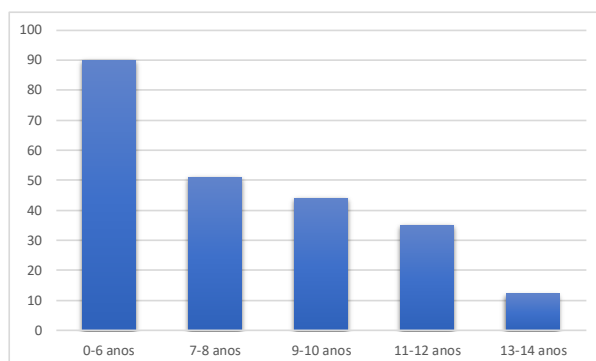


Figura 8 – N° de anos de atividade das empresas

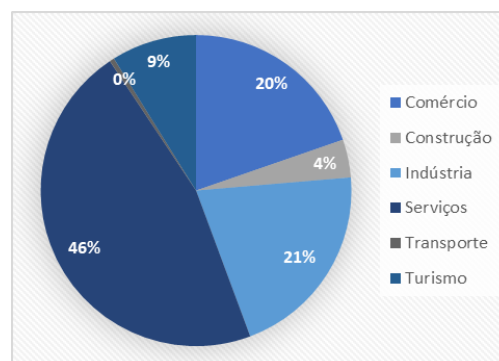


Figura 9 - Setor de atividade das empresas

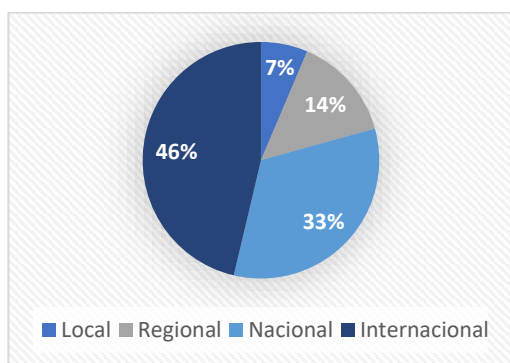


Figura 10 – Âmbito de atuação das empresas

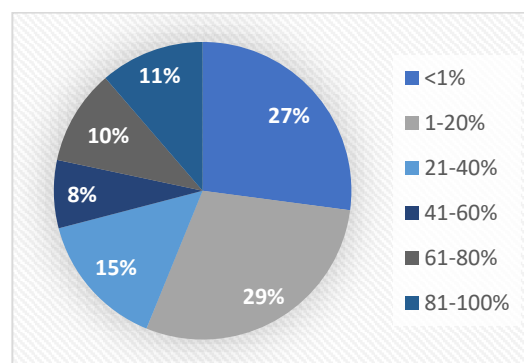


Figura 11 – Vendas para o mercado externo

Outras características analisadas em relação às empresas participantes, foram, respetivamente, o tipo de propriedade e o tipo de gestão. A partir dos gráficos presentes nas Figuras 12 e 13, verifica-se que, ainda que por uma margem não tão díspar, a maioria da propriedade das empresas é de origem familiar (60%), ainda que a sua gestão seja feita maioritariamente por um gestor externo (58%).

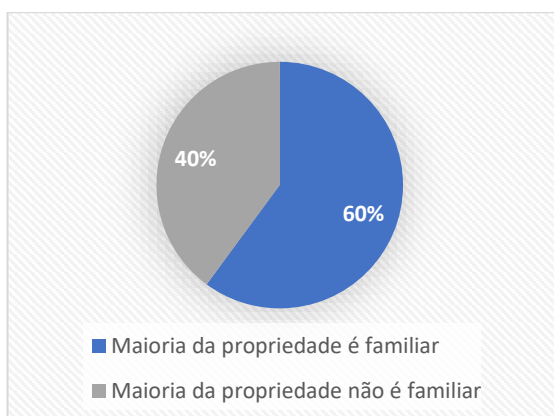


Figura 12 – Tipo de propriedade das empresas

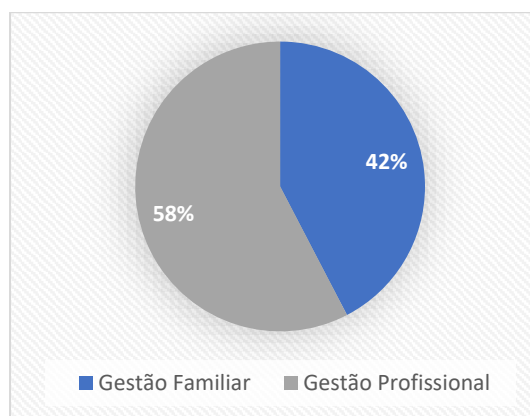


Figura 13 – Tipo de gestão das empresas

6.2. Tratamento dos dados

6.2.1. Valores em falta

A ausência de dados pode ocorrer por diversas razões, desde falhas de *hardware*, *bugs* de *software*, ou mesmo preenchimento incompleto de inquéritos (Kline, 2011). Praticamente todos os métodos de análise estatística são afetados por problemas relacionados com a ausência de dados, não sendo o SEM exceção (Allison, 2003). Contudo, o método de análise inerente ao SEM tem a particularidade de ser projetado para operar apenas mediante um conjunto de dados completo, não permitindo dados em falta (Baumgartner & Homburg, 1996; Kline, 2011; Savalei & Bentler, 2009). Tendo em consideração estas limitações, o questionário do presente estudo

foi elaborado de modo a não permitir a ausência de respostas, através do preenchimento obrigatório de todas as questões.

6.2.2. Medidas de Análise Descritiva

A análise descritiva teve em consideração a incorporação de diversas medidas estatísticas com o intuito de se obter uma melhor compreensão dos construtos e itens. Na Tabela VI (ver anexo 5) encontram-se apresentados os valores da média, desvio padrão, assimetria e curtose.

6.2.3. Outliers

Não foram verificados *outliers* nas variáveis latentes, uma vez que as respostas foram dadas numa escala de Likert de sete pontos.

No que respeita às variáveis objetivas, verificou-se a existência de *outliers* quer em termos do valor do investimento elegível quer no valor relativo ao crescimento do número de trabalhadores. Contudo, estas variáveis referem-se a valores reais, pelo que a existência de *outliers* se explica pelo facto de terem sido considerados diversos tipos de empresas bem como diversas tipologias de SI. Assim sendo, não foram retirados os casos em que essas observações eram extremas.

6.2.4. Normalidade

A inferência da normalidade teve por base a análise da assimetria e curtose dos itens individuais do modelo. Os valores destas medidas encontram-se expressos na tabela relativa à estatística descritiva (Tabela VI, anexo 5). De acordo com Kline (2011), a ocorrência de problemas relativos à normalidade dá-se na presença de índices de assimetria superiores a 3.0 e índices de curtose superiores a 10. Relativamente aos índices de assimetria, as variáveis apresentam valores dentro dos limites da normalidade, com exceção do crescimento do número de trabalhadores e do valor do investimento elegível, cujos índices se encontram acima do limite, 6.371 e 5.351, respetivamente. De igual modo, os índices de curtose apresentam-se na sua generalidade dentro dos limites recomendados, excetuando os índices relativos às variáveis crescimento do número de trabalhadores (46.888) e valor do investimento elegível (33.368) que se encontram acima do limite. No entanto, tratam-se de dados objetivos cuja justificação para a sua inclusão se baseia na necessidade de incluir empresas que se candidataram a diferentes SI.

6.2.5. *Non-response Bias*

O enviesamento de participação ocorre quando existe uma diferença significativa entre os respondentes e os não-respondentes. No sentido de testar o *non-response Bias*, foram comparadas as respostas dos primeiros 75% de participantes com as dos últimos 25%, quer em termos dos itens relativos aos constructos usados na análise, quer em relação a um conjunto de características demográficas dos respondentes e das respetivas empresas, não tendo sido encontrados problemas significativos.

6.2.6. *Common-method Bias*

No sentido de avaliar o enviesamento *common-method*, foi realizado o teste de fator único de Harman para as variáveis do modelo. Os resultados obtidos não demonstraram a existência de enviesamento, tendo sido revelados 7 fatores com *eigenvalues* superiores a 1. O primeiro fator explica cerca de 33,45% da variância total, e os 7 fatores explicam, em conjunto, um total de 71,47% da variância.

6.3. Avaliação do Modelo de Medida

6.3.1. Validade convergente

De acordo com as Tabelas VIII e IX (ver anexo 7), é possível aferir que todas as medidas e respetivos itens das variáveis latentes se encontram dentro dos limites recomendados, na medida em que apresentam um valor superior a 0.60, sugerindo a existência de validade convergente (Bagozzi & Yi, 2012). O *loading* com o valor mais baixo pertence ao item IIt4 da variável “impacto na inovação” (0.603), enquanto que o item CEit3 da variável “competitividade empresarial” foi o que registou o *loading* mais elevado (0.903).

6.3.2. Validade discriminante

A aferição da validade discriminante fez-se a partir do cálculo da *average variance extracted* (AVE), tendo-se procedido posteriormente à comparação desta medida para cada par de construtos com o valor do quadrado da estimativa de correlação (r^2) dentro dessas correlações. Para que sejam cumpridos os critérios de aceitabilidade, devem ser obtidos valores absolutos da AVE superiores a 0,50 (Hair et al., 2014). Neste estudo, a AVE apresentou valores compreendidos entre 0,554 e 0,689, valores que se revelarem acima do limite recomendado. A confirmação da validade discriminante ocorre sempre que se obtenham estimativas de AVE superiores às estimativas do quadrado da correlação (ou em alternativa a raiz quadrada do AVE

tem que ser superior às correlações) (Hair et al., 2014). Os resultados evidenciados na Tabela X (ver anexo 8) permitem confirmar a validade discriminante para todas as relações, uma vez que o valor da raiz quadrada de AVE para cada variável latente é superior a todas as correlações entre essa variável e as restantes representadas no modelo.

6.3.3. Fiabilidade

A fiabilidade do modelo foi avaliada a partir da análise dos coeficientes de alfa de Cronbach e a composite reliability (CR). A fiabilidade é confirmada aquando da presença de valores do coeficiente de alfa de Cronbach e da composite reliability acima de 0,70 (Hair et al., 2014, Bagozzi & Yi, 2012). A partir da Tabela VIII (ver anexo 7), é possível constatar que todas as variáveis apresentam valores aceitáveis, compreendidos entre 0,815 e 0,936 (para o alfa de Cronbach) e compreendidos entre 0,827 e 0,938 (para o *composite reliability*), comprovando assim a fiabilidade do modelo.

6.3.4. Ajustamento do modelo

A avaliação do modelo de medida pressupõe a utilização de um conjunto de índices de qualidade com o propósito de averiguar se o modelo representa com precisão as diversas relações entre constructos e variáveis observadas, verificando a sua efetiva adequação aos dados (Weston e Gore, 2006; Bagozzi & Yi, 2012). Para tal, foram utilizados dois tipos de indicadores de ajustamento do modelo: índices de ajustamento absoluto e índices de ajustamento incremental (Hair et al., 2014). A estatística do *qui-quadrado* (χ^2) apresenta-se como o índice de ajustamento absoluto mais relevante, sendo utilizada para avaliar o modelo geral testando a hipótese nula (Hair et al., 2014; Bagozzi & Yi, 2012). O ponto de corte para o valor p desta medida é de 0,05 ou 0,10 (Bagozzi & Yi, 2012). Todavia, esta medida de índice é sensível ao tamanho da amostra sendo diretamente influenciada pela mesma, pelo que, quanto maior o tamanho da amostra, maior a dificuldade em alcançar ajustamentos satisfatórios (Bagozzi & Yi, 2012). Na tentativa de reduzir a sensibilidade da estatística χ^2 , alguns autores sugerem a adoção do *normed chi-square* (χ^2/df), que representa o rácio entre a estatística χ^2 e os seus graus de liberdade (Kline, 2011; Hair et al., 2014). De acordo com Hair et al. (2014), é desejável que este índice se encontre abaixo de 2,0, sendo aceitável um valor inferior a 5,0.

Uma outra medida de ajustamento absoluto amplamente utilizada é o *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA), permitindo estimar a quantidade média de erro de aproximação por grau de liberdade (Hair et al., 2014; Bagozzi & Yi, 2012). Apesar da inexistência de um consenso relativamente ao valor desejável, considera-se um bom

ajustamento quando o RMSEA se encontra dentro ou abaixo de 0,05 ou 0,06, sendo, no entanto, considerado aceitável até um limite máximo de 0,10 (Bagozzi & Yi, 2012; Hair et al., 2014; Hu & Bentler, 1999).

Os índices de ajustamento incremental avaliam em que medida o modelo em hipótese se ajusta melhor aos dados quando em comparação ao modelo de base (Hair et al., 2014; Kline, 2011). O *Comparative Fit Index* (CFI) é uma medida que compara o ajustamento do modelo em hipótese com um modelo mais restrito, habitualmente designado de modelo de independência ou nulo (Weston e Gore, 2006). Este índice varia entre 0.0 e 1, com um ponto de corte superior ou igual a 0,90 ou 0,95 (Hair et al., 2014; Hu & Bentler, 1999). O *Tucker Lewis Index* (TLI) é um índice conceptualmente similar ao *Normed Fit Index* (NFI), mas que estabelece a comparação do valor do χ^2/df entre o modelo em hipótese e o modelo nulo ao invés do valor do χ^2 (Hair et al., 2014). Contrariamente aos restantes índices anteriormente mencionados, o TLI pode assumir valores que excedam os limites inferior e superior, 0.0 e 1.0 respetivamente, sendo, contudo, desejáveis valores superiores ou iguais a 0.90 e 0.95 (Hair et al., 2014; Hu & Bentler, 1999). Não obstante o CFI e TLI serem os índices de ajustamento incremental mais utilizados (Hair et al., 2014), foi também selecionado o IFI para a avaliação do modelo de medida. O *Incremental Fit Index* (IFI) é uma medida que se encontra relacionada com o CFI, ao permitir também ele a comparação do ajustamento de dois modelos aos mesmos dados em que as variáveis não se encontram relacionadas (Byrne, 2013). Assim como o TLI, o IFI pode apresentar valores superiores ou inferiores aos limites preconizados, 0.0 e 1.0, sendo desejável um valor superior ou igual a 0.90 ou 0.95 (Hu & Bentler, 1999).

De acordo com a Tabela III abaixo apresentada, é possível constatar que o valor do χ^2/df (2.93) é aceitável e dentro dos limites desejáveis. O RMSEA (0.098), apesar de não se encontrar abaixo dos pontos de corte sugeridos para um bom ajustamento, cumpre o critério do limite máximo de aceitabilidade ao apresentar um valor inferior a 0.10. Os restantes índices, CFI (0.782), TLI (0.755) e IFI (0.786), situam-se dentro dos limiares aceitáveis e próximos dos pontos de corte, indicando um ajustamento médio do modelo de medida.

Tabela III - Modelo de Medida: Goodness-of-Fit

$\chi^2 = 2239,05$ ($p = 0,000$)	$df = 764$	$\frac{\chi^2}{df} = 2,93$		
$RMSEA = 0,098$	$IFI = 0,786$	$CFI = 0,782$	$TLI = 0,755$	

6.4. Avaliação do Modelo Estrutural

Similarmente ao modelo de medida, também o modelo estrutural carece de uma avaliação com o mesmo propósito, ou seja, estabelecer a adequação do modelo aos dados. A avaliação do modelo estrutural foi realizada com recurso aos mesmos índices de ajustamento utilizados aquando da análise do modelo de medida. Tal como havia ocorrido com a análise do modelo de medida, a maioria dos índices de ajustamento apresentaram-se dentro dos limiares recomendados (Tabela IV). O índice χ^2/df (2,662) apresenta-se abaixo do valor recomendado, indicando um bom ajustamento. O RMSEA encontra-se acima dos pontos de corte preconizados, ainda que abaixo do limiar máximo de aceitabilidade (RMSEA=0.091). Os restantes índices apresentam valores muito próximos dos pontos de corte (CFI=0,809; TLI=0,830 e IFI=0,832), sendo por isso indicadores de um bom ajustamento.

Tabela IV - Modelo Estrutural: Goodness-of-Fit

$\chi^2 = 1490,625$ ($p = 0,000$)	$df = 560$	$\frac{\chi^2}{df} = 2,662$	
$RMSEA = 0,091$	$IFI = 0,832$	$CFI = 0,809$	$TLI = 0,830$

6.5. Resultados

No presente modelo conceptual, o montante do incentivo elegível e a orientação empreendedora foram identificadas como as duas variáveis antecedentes da performance das mPMEs abrangidas pelo sistema de incentivos. O racional do modelo conceptual prevê que essas variáveis estejam relacionadas com diferentes medidas da performance, nomeadamente crescimento da empresa (dimensão medida em número de trabalhadores), inovação e eficácia da empresa, bem como a partir do nível de competitividade e performance empresarial. Todavia, dessas relações, algumas demonstraram não ser significativas.

Os resultados obtidos (Tabela V) permitem constatar a existência de uma relação significativa entre o montante do incentivo concedido e o crescimento do número de trabalhadores ($\beta = 0.138$; $p < 0.05$). Similarmente, também a eficácia dos SI demonstrou estar associada ao montante do incentivo concedido ($\beta = 0.259$; $p < 0.001$). Estes resultados permitem, desde modo, suportar as H1a e H1c. Em contrapartida, esta relação parece não se estender ao nível do impacto na inovação ($\beta = 0.099$; n.s.), não tendo sido por isso possível apurar dados que permitissem suportar a H1b.

No que toca à relação do valor do incentivo com a competitividade empresarial, verifica-se também a inexistência de uma relação significativa ($\beta = -0,010$; n.s.), pelo que não é possível suportar a H2a. Similarmente, constata-se a existência de uma relação negativa e significativa entre o montante do incentivo concedido às empresas e a performance alcançada pelas mesmas ($\beta = -0.130$; $p < 0.05$). O facto de se tratar de uma relação negativa e significativa contraria a hipótese formulada, pelo que este resultado não permite corroborar a H2b.

A par do que havia ocorrido com o montante do incentivo concedido, também a orientação empreendedora não se revelou como um antecedente capaz de impactar a inovação da empresa ($\beta = -0.024$; n.s.), não sendo assim possível confirmar a H3. A H4a não foi igualmente aceite, na medida em que a relação entre a orientação empreendedora e a competitividade empresarial não é estatisticamente significativa ($\beta = 0.099$; n.s.). Por outro lado, ao aferir os resultados que associam a orientação empreendedora com a performance empresarial, verifica-se uma relação positiva e significativa entre ambas as variáveis ($\beta = 0.138$; $p < 0,01$). Estes resultados corroboram desta forma a H4b, uma vez que as empresas com maior orientação para o empreendedorismo revelaram um desempenho superior quando em comparação com as restantes.

O crescimento do número de trabalhadores não se revelou como um agente preditor de um maior nível de competitividade empresarial ($\beta = -0,008$; n.s.), pois esta relação não é estatisticamente significativa. Este resultado não permite desta forma suportar a H5a. Contudo, no que se refere à performance empresarial, a dimensão da empresa revelou-se relevante. Os dados apurados permitiram concluir que as empresas que mais aumentaram o número de trabalhadores e, tendencialmente, de maior dimensão, apresentavam uma performance superior ($\beta = 0.082$; $p < 0.05$), suportando a H5b.

Tanto a eficácia do SI ($\beta = 0.606$; $p < 0.001$), como o impacto do mesmo ao nível da inovação ($\beta = 0.469$; $p < 0.001$) revelaram influenciar positivamente o nível de competitividade da empresa. Este efeito estatisticamente positivo e significativo da eficácia do SI ($\beta = 0.807$; $p < 0.001$) e do seu impacto ao nível da inovação da empresa ($\beta = 0.196$; $p < 0.01$) parece estender-se de igual forma às relações que estas variáveis têm com a performance apresentada pela mesma. Desta forma, é possível concluir que as empresas na qual o SI se revelou mais eficaz, bem como as que apresentaram um maior nível de inovação fruto da ação do SI, revelaram ser mais competitivas e com um nível de desempenho superior face às restantes. Em conformidade com os resultados obtidos, é possível suportar as H7a, H6a, H7b e H6b, respetivamente.

No que se refere à relação entre a competitividade e a performance empresarial ($\beta = 0.092$; n.s.), os dados apurados não permitem aferir a existência de uma associação significativa entre estas duas variáveis. Este resultado traduz-se na não aceitação da H8.

Por fim, sobre as relações que a variável de controlo regista com o impacto da inovação, a competitividade e a performance empresarial, nenhuma delas obteve significância estatística.

Tabela V - Resultados do Modelo Estrutural

Relações	Estimativa	S.E.	C.R.	Hip.	Resultados
Investimento Elegível → Crescimento trabalhadores	0,138	0,000	1,986	H1a	Sim (*)
Investimento Elegível → Impacto inovação	0,099	0,000	1,165	H1b	Não (n.s.)
Investimento Elegível → Eficácia SI	0,259	0,000	3,474	H1c	Sim (***)
Investimento Elegível → Competitividade Empresarial	-0,010	0,000	-0,165	H2a	Não (n.s.)
Investimento Elegível → Performance Empresarial	-0,130	0,000	-2,410	H2b	Sim (*)
Orientação Empreendedora → Impacto inovação	-0,024	0,107	-0,302	H3	Não (n.s.)
Orientação Empreendedora → Competitividade Empresarial	0,099	0,075	1,709	H4a	Não (n.s.)
Orientação Empreendedora → Performance Empresarial	0,138	0,047	2,704	H4b	Sim (**)
Crescimento trabalhadores → Competitividade Empresarial	-0,008	0,003	-0,143	H5a	Não (n.s.)
Crescimento trabalhadores → Performance Empresarial	0,082	0,002	1,833	H5b	Sim (*)
Impacto inovação → Competitividade Empresarial	0,469	0,069	6,650	H6a	Sim (***)
Impacto inovação → Performance Empresarial	0,196	0,049	2,745	H6b	Sim (**)
Eficácia SI → Competitividade Empresarial	0,606	0,062	8,573	H7a	Sim (***)
Eficácia SI → Performance Empresarial	0,807	0,068	7,384	H7b	Sim (***)
Competitividade Empresarial → Performance Empresarial	0,092	0,069	0,957	H8	Não (n.s.)
Controlo:					
Dimensão empresa → Impacto inovação	-0,022	0,156	-0,256	--	--
Dimensão empresa → Competitividade Empresarial	0,092	0,108	1,539	--	--
Dimensão empresa → Performance Empresarial	0,067	0,065	1,326	--	--

Nota: *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

7. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo tem como propósito discutir os resultados obtidos a partir do estudo empírico e, simultaneamente, destacar as principais descobertas e contribuições da presente investigação para a área das políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo em Portugal.

Este estudo tinha o objetivo de compreender de que modo as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, através do programa de incentivos do QREN decorrido entre 2007 e 2013, podem impactar a performance de mPMEs portuguesas. A presente investigação compreendeu um total de sete variáveis que procuraram relacionar a orientação para o ato de empreender e o montante disponibilizado pelo SI às empresas com as variáveis inerentes ao

crescimento e sucesso das mesmas: crescimento do número de trabalhadores; inovação; eficácia do SI; competitividade empresarial; e performance empresarial.

O valor do investimento elegível do SI revelou-se um antecedente determinante sobre o crescimento dos recursos humanos das empresas abrangidas. De acordo com os resultados apurados, as empresas que auferiram um subsídio superior conseguiram contratar um maior número de trabalhadores, um resultado que se demonstra concordante com os trabalhos realizados por Santos (2019) e Mouqué (2012). Adicionalmente, este resultado vai ainda de encontro aos objetivos de dinamização da criação de emprego propostos pelo QREN. Também ao nível da eficácia do SI, o valor elegível se revelou determinante. Os resultados obtidos permitem inferir que quanto maior o valor do incentivo elegível maior a eficácia do SI na empresa, revelando-se determinante para a posição atual das mesmas. Esta inferência apresenta-se condizente com os trabalhos publicados por diversos autores (Aschhoff, 2009; Gonzalez et al., 2008; Lach, 2002).

Contudo, o valor do incentivo elegível não apresentou um impacto significativo ao nível da inovação das empresas. Uma possível explicação para este resultado prende-se com a tipologia da medida de incentivo auferida pelas empresas. Enquanto que a maioria das micro e pequenas empresas recebeu uma medida de apoio sob a forma de vales de inovação, as médias empresas tenderam a receber incentivos mais avultados sob a forma de projetos em co-promoção e de projetos individuais e cooperação, cujo objetivo passava sobretudo pela promoção da competitividade através do aumento da produtividade, ao invés da inovação. De facto, segundo Loof e Heshmati (2005), são as empresas de pequena dimensão que apresentam um nível de despesa em I&DT mais significativo quando em comparação com as demais. Também a orientação empreendedora se revelou ineficiente como antecedente de um maior nível de inovação. Ainda que não significativa, a relação entre estas variáveis revelou-se negativa, pelo que parece que quanto mais empreendedoras eram as empresas menos impacto na inovação teria o SI. A explicação para este resultado poderá assentar na pressão que as mPMEs têm de se tornar inovadoras no sentido de serem bem-sucedidas, não parecendo os apoios recebidos exercer uma influência significativa neste processo.

No domínio da competitividade, o montante do incentivo concedido não revelou resultados discrepantes entre as várias tipologias de empresas. Como seria expectável, de acordo com os dados apresentados pelo UNCTAD (2006), na qual subsídios maiores exerceriam um impacto superior ao nível da competitividade. Pelo contrário, e apesar de insignificativa, a relação entre o valor do incentivo elegível e do impacto do SI ao nível da competitividade empresarial revelou-se negativa. Uma explicação para este facto poderá

assentar no capital requerido pelas empresas. Apesar deste apoio governamental, este poderá não ser suficiente para fazer face à obtenção de recursos qualificados a longo prazo, visto que a grande maioria das empresas participantes no estudo se trata de microempresas, tendo, por isso, auferido subsídios através de vales de inovação cujo limite máximo do montante se fixou em 25.000 euros. A falta de capital a longo prazo e o alto custo associado ao financiamento a curto prazo poderão revelar-se fatores incapacitantes para as empresas ascenderem a uma posição mais competitiva (Peter et al., 2018). No que concerne ao nível da performance, os resultados evidenciam igualmente um impacto negativo e significativo entre esta variável e o incentivo elegível, pelo que quanto maior o montante atribuído menor o impacto do SI ao nível da performance empresarial. Esta evidência difere dos resultados obtidos por Nilsen et al. (2018) e do relatório da Agência para o Desenvolvimento e Coesão (AD&C, 2018). Contudo, a literatura a este respeito tem conduzido a resultados ambíguos (Banno et al., 2014), pelo que este resultado vem reforçar as evidências pouco claras sobre os efeitos dos apoios governamentais sobre a performance das empresas por eles abrangidas. Todavia, este resultado poderá encontrar-se dependente do momento na qual a avaliação ocorreu, visto que, de acordo com Bernini e Pellegrini (2011), os efeitos dos subsídios públicos tendem a desempenhar um impacto positivo na performance empresarial a curto prazo e um impacto negativo a longo prazo. Este efeito é ainda reforçado por Bergstrom (2000) ao verificar que as empresas subsidiadas revelavam um aumento da produtividade apenas no primeiro ano. Após este período, observava-se uma inversão ao nível da produtividade, na qual quanto mais subsídios uma empresa recebia, menor o seu crescimento ao nível da produtividade.

Contrariamente ao montante do incentivo elegível, a orientação empreendedora demonstrou uma relação positiva, ainda que não significativa, com a competitividade empresarial. Contudo, este é um resultado que não se apresenta condizente com os demais evidenciados por autores como Anderson & Eshima (2013), Lumpkin & Dess (1996) e Omar et al. (2016), na medida em que seria expectável uma relação significativa entre estas variáveis. Ao relacionar a orientação empreendedora com a performance empresarial, constata-se que quanto mais empreendedoras são as empresas maior o impacto do SI ao nível do desempenho das mesmas, evidenciando um resultado positivo significativo. Esta inferência segue a mesma linha de resultados demonstrados por autores como Alhniy et al. (2016) e Wiklund & Shepherd (2005).

Os resultados obtidos a respeito da relação entre o crescimento do número de trabalhadores e a performance empresarial indicam que o SI exerceu um maior impacto ao nível do desempenho nas empresas cujo aumento do número de postos de trabalho foi mais

expressivo. Este resultado está de acordo com a literatura e com os estudos empíricos relativos a esta temática (Almus, 2004; Cancino & Bonilla, 2015). Todavia, a mesma inferência não pode ser feita no que à competitividade empresarial diz respeito. As evidências obtidas indicam a existência de uma relação negativa, ainda que não significativa, entre a criação de emprego e o impacto do SI ao nível da competitividade das empresas, não indo de encontro às conclusões obtidas por Nafula (2011). Estes resultados espelham o *trade-off* que as empresas enfrentam entre o crescimento da empregabilidade e o aumento da produtividade e consequente competitividade, sobretudo em empresas localizadas em zonas cujo desenvolvimento se encontra abaixo da média. O custo social do investimento (e do novo emprego) tende a ser menor do que o custo para a empresa, na medida em que existem externalidades positivas nas áreas menos desenvolvidas. Este resultado parece seguir a mesma linha das conclusões obtidas por Bernini e Pellegrini (2011), ao demonstrarem a tendência das empresas subsidiadas em contratarem mais trabalhadores do que aqueles que realmente necessitam, o que a médio-longo prazo poderá conduzir à ineficiência das empresas.

O presente estudo revelou-se igualmente importante ao espelhar a relação positiva e significativa entre o impacto do SI na inovação e a sua relação com a performance e competitividade empresarial. As empresas cujo SI mais impactou as atividades de inovação demonstraram ser mais competitivas e com um melhor desempenho. Estas evidências reforçam as teorias de Zahra et al. (2000), Varis & Littunen (2010) e Forsman (2011) sobre o papel da inovação como forma de as empresas sustentarem a sua posição competitiva no mercado, a fim de alcançarem uma performance superior.

A relação entre a eficácia do SI e a competitividade empresarial revelou também ela um resultado positivo e significativo, sendo possível assumir que quanto maior a eficácia do SI mais competitivas se tornaram as empresas. Similarmente, a mesma relação pode ser inferida ao relacionar a eficácia do SI com a performance demonstrada pelas empresas. Assim, é possível afirmar que as empresas na qual o SI se revelou mais eficaz apresentaram um desempenho superior. Estes resultados são condizentes com os apresentados por alguns autores (Zhang et al., 2014; Einio, 2014; Songling et al., 2018).

No que respeita à relação entre a competitividade e o impacto do SI ao nível da performance empresarial, foi obtido um resultado algo inesperado. De acordo com a literatura existente, era esperada a obtenção de uma relação direta entre o nível de competitividade e o desempenho apresentado pela empresa. Contudo, apesar de uma relação positiva, esta não se apresentou significativa.

8. CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

8.1. Principais conclusões

A presente dissertação pretendeu avaliar a preponderância e a importância que os SI do QREN 2007-2013 desempenharam ao nível microeconómico das micro e PMEs por eles abrangidas. Neste sentido, um dos principais objetivos prendeu-se em verificar a influência do montante monetário das medidas de incentivo em variáveis relativas ao crescimento e desenvolvimento das empresas.

O empreendedorismo apresenta-se hoje como um conceito indissociável das empresas que pretendam iniciar a sua atividade num mercado global cada vez mais competitivo. Neste sentido, a adoção de estratégias governamentais de fomento à prática empreendedora torna-se essencial para a dinamização da competitividade e performance do tecido empresarial. Os SI do QREN 2007-2013 impactaram a empregabilidade por parte das empresas, tendo-se revelado eficazes face aos objetivos iniciais das mesmas. Demonstrou-se ainda que as empresas na qual os SI mais impactaram as atividades de inovação revelaram-se mais competitivas e com uma maior performance empresarial.

Os SI do QREN revelaram ainda um maior impacto na performance das PMEs orientadas para o empreendedorismo. Esta evidência espelha a importância da implementação dos SI em empresas com uma forte orientação para o empreendedorismo.

Apesar da influência demonstrada pelos SI, torna-se importante realçar que aproximadamente 10% das empresas que auferiram medidas de apoio por parte do QREN encerraram a sua atividade até à data de realização da investigação. Todavia, não é possível aferir o elemento causal da sua inatividade, se fruto de uma ineficiência dos SI, ausência de uma estratégia ou má gestão por parte destas empresas.

8.2. Limitações e recomendações

A presente investigação não se encontra isenta de limitações. Embora a amostra tenha sido relativamente grande (18,2%), e de, percentualmente, não haver variações discrepantes entre as várias tipologias de SI quando em comparação com a população inicial e final, a maioria das empresas participantes tratava-se de microempresas, tendo sido obtido um número diminuto de empresas de média dimensão. Seria interessante a comparação de um número próximo de empresas de várias dimensões.

Quanto a futuras investigações relativas a esta temática, sugere-se, como forma de aprofundar o tema, a comparação entre as empresas que usufruíram de SI com um grupo de controlo composto por empresas que não recorreram a qualquer tipo de medidas de apoio por parte do Estado. Uma outra sugestão prende-se com a avaliação do impacto dos SI do Portugal 2020 aquando do término deste programa. Visto este programa se apresentar como o novo instrumento estatal de fomento à atividade empreendedora, conjectura-se uma evolução favorável das medidas de apoio às empresas. Neste sentido, seria igualmente viável a comparação entre os SI do QREN e os SI do Portugal 2020.

Por fim, uma vez que estamos a questionar as empresas mais de 6 anos após a candidatura ao SI (mesmo que a implementação tenha sido ligeiramente mais recente), poderá haver alguma dificuldade por parte dos inquiridos em lembrar os impactos específicos relativos àquela candidatura a um SI. Esta limitação permite identificar o lançamento de estudos longitudinais, que se iniciem numa data mais próxima do término do programa, como sendo outra possibilidade de investigação futura.

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AD&C. (2018) Relatório Final: Avaliação do Impacto dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento no Desempenho das Empresas. Disponível em: www.adcoesao.pt [Acesso em: 2019/07/28]
- Alhniya, H., Mohamadb, A., & Ishak, A. (2016) Entrepreneurial Orientation and Government Intervention to Support Small Businesses Performance in Jordan. *International Soft Science Conference*.
- Allison, P. D. (2003). Missing Data Techniques for Structural Equation Modeling. *Journal of Abnormal Psychology*, 112 (4), 545–557.
- Almus, M. (2004) The shadow of death: An empirical analysis of the pre-exit performance of new German firms. *Small Business Economics*. 23, 189-201.
- Ambastha, A., & Momaya, K. K. (2004), Competitiveness of firms review of theory, frameworks & models. *Singapore Management Review*. 26 (1), 45-61.
- Amway. (2018). Amway Global Entrepreneurship Report 2018: What drives the entrepreneurial spirit? Amway. Disponível em: <https://www.amwayglobal.com> [Acesso em: 2019/01/12]
- Anderson, B.; & Eshima, Y. (2013) The Influence of Firm Age and Intangible Resources on the Relationship between Entrepreneurial Orientation and Firm Growth among Japanese SMEs. *Journal of Business Venturing*. 28 (3), 413-429.
- Armijos, M. F., & Johnson, T.G. (2016). Entrepreneurship policy and economic growth: Solution or delusion? Evidence from a state initiative. *Small Business Economics*, 47 (4), 1033-1047.
- Aschhoff, B. (2009) The Effect of Subsidies on R&D Investment and Success – Do Subsidy History and Size Matter? *ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper*, 09-32.
- Audretsch, D. B. (2003). Entrepreneurship A survey of the literature. *European Commission, Enterprise Directorate General*, 14.
- Audretsch, D. B., & Fornielles, M. R. C. (2007). La política industrial actual: conocimiento e innovación empresarial. *Economía industrial*, 363, 33-46.
- Bagozzi, P. R., & Yi, Y. (2012). Specification, Evaluation, and Interpretation of Structural Equation Models. *Academy of Marketing Science*, 40, 8-34.
- Bannò, M.; Piscitello, L.; & Varum, C. A. (2014) The Impact of Public Support on SME's Outward FDI: Evidence from Italy. *Journal of Small Business Management*, 52 (1), 22-38.
- Baumgartner, H. & Homburg, C. (1996). Applications of structural equation modeling in marketing and consumer research: A review. *International Journal of Research in Marketing*, 13, 139-161.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Becker, B. (2015) Public R&D policies and private R&D investment: a survey of the empirical evidence. *Journal of Economic Surveys*, 29 (5), 917–94.
- Bergstrom, F. (2000). Capital subsidies and the performance of firms. *Small Business Economics*, 14, 183-193.

- Bernini, C. & Pellegrini, G. (2011). How are Growth and Productivity in Private Firms Affected by Public Subsidy? Evidence from a Regional Policy. *Regional Science and Urban Economics*, 41 (3), 253-265.
- Byrne, B. M. (2013). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. New York: Routledge.
- ESRC Centre for Business Research (1997). Small and Medium Size Business Survey. University of Cambridge. Disponível em: <https://sp.ukdataservice.ac.uk/doc/4431/mrdoc/pdf/a4431uab.pdf> [Acesso em: 2019/04/17]
- Cancino, C.; Bonilla, C.; & Vergara, M. (2015) The impact of government support programs for the development of businesses in Chile. *Management Decision*, 53 (8), 1736-1754.
- Capelleras, J., Kevin, M., Greene, F., & Storey, D. (2008). Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain. *Journal of International Business Studies*, 39 (4), 688–702.
- Carballo, I. E., Belloni, C. M., & Amorós, M. L. (2017). Empreendedorismo y políticas públicas. Una introducción a la literatura. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 7 (13), 37-88.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2006). *The Handbook of Entrepreneurship and Economic Growth. International Library of Entrepreneurship*. Cheltenham and Northampton, MA: Edward Elgar.
- Cassis, Y., & Minoglou, I. P. (2005). *Entrepreneurship in theory and history*. New York: Palgrave Macmillan.
- Castaño, M. S., Méndez, M. T., & Galindo, M. A. (2015). The effect of social, cultural, and economic factors on entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 68 (7), 1496-1500.
- Castaño, M. S., Méndez, M. T., & Galindo, M. A. (2016). The effect of public policies on entrepreneurial activity and economic growth. *Journal of Business Research*, 69 (11), 5280-5285.
- Cerqua, A.; Pellegrini, G. (2014) Do subsidies to private capital boost firms' growth? A multiple regression discontinuity design approach. *Journal of Public Economics*, 109, 114–126.
- Civelek, M. (2018). *Essentials of Structural Equation Modeling*. Lincoln: University of Nebraska Lincoln - Zea Books.
- Comissão Europeia. (2014). EEOP Review – Activating jobseekers through entrepreneurship: Start-up incentives in Europe, 2014. Disponível em: <https://publications.europa.eu> [Acesso em: 2019/01/18]
- Comissão Europeia. (2018). European Innovation Scoreboard 2018. Disponível em: <https://ec.europa.eu> [Acesso em: 2019/01/13]
- Dillman, D. A. (2011). *Mail and Internet surveys: The tailored design method. 2007 Update with new Internet, visual, and mixed-mode guide*. New York: John Wiley & Sons.
- Dima, B., Lobont, O. R., & Moldovan, N. C. (2016). Does the Quality of Public Policies and Institutions Matter for Entrepreneurial Activity? Evidences from the European Union's Member States. *Panoeconomicus*, 63 (4), 425-439.
- Direção-Geral de Estatísticas da Educação e Ciência (2014). Inquérito Comunitário à Inovação 2014. Disponível em: <http://www.dgeec.mec.pt/np4/207/> [Acesso em: 2019/5/2019]
- Duarte, C., & Esperança, J. P. (2014). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro*. 2ª Edição. Lisboa: Edições Sílabo.

- Einio, E. (2014) R&D subsidies and company performance: Evidence from geographic variation in government funding based on the ERDF population-density rule. *The Review of Economics and Statistics*, 96, 710–728.
- Feio, P. *et al* (2015), O que fazemos com os dinheiros europeus – O QREN 2007-2013. Lisboa: Assembleia Municipal de Lisboa.
- Forsman, H. (2011). Innovation Capacity and Innovation Développement in Small Entreprises. A Comparison between the Manufacturing and Service Sectors, *Research Policy*, 40 (5), 730-750.
- Fortin, M. F. (1996). *O Processo de Investigação: Da concepção à realização*. Loures: Lusociência.
- Freixo, M. J. V. (2012). *Metodologia Científica: fundamentos, métodos e técnicas*. 4ª Edição. Lisboa: Instituto Piaget.
- Gartner, W. & Baker, T. (2010). A plausible history and exploration of Stevenson's definition of entrepreneurship. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30 (4), 1-15.
- GEM. (2013). GEM Portugal 2013. 2013-2014: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal. *Global Entrepreneurship Monitor*. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org> [Acesso em: 2019/01/12]
- GEM. (2017). Global Report 2016/2017. *Global Entrepreneurship Monitor*. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org> [Acesso em: 2019/01/12]
- González, X.; Pazó, C. (2008) Do public subsidies stimulate private R&D spending? *Research Policy*. 37, 371-389.
- Gorg, H.; Strobl, E. (2007), The Effect of R&D Subsidies on Private R&D. *Economica*, 74, 215–234.
- Hair, J. F., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Black, W. C. (2014). *Multivariate Data Analysis*. 7ª Edição. Harlow: Pearson.
- Hoppe, M. (2016). Policy and entrepreneurship education. *Small Business Economics*, 46 (1), 13-29.
- Hu, L-t., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6 (1), 1-55.
- IAPMEI. (2016). Guia Prático do Empreendedor. Disponível em: <https://www.iapmei.pt> [Acesso em: 2019/1/24]
- Informa D&B. (2017). Empreendedorismo em Portugal: Retrato do Tecido Empresarial. CESCE. Disponível em: <https://www.informadb.pt> [Acesso em: 2019/1/13]
- Jin, Z.; Shang, Y.; Xu, J. (2018). The Impact of Government Subsidies on Private R&D and Firm Performance: Does Ownership Matter in China's Manufacturing Industry? *Sustainability*, 10, 2205-2225.
- Johnson, A. (1999). Social desirability, anonymity, and Internet-based questionnaires. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 31(3), 433–438.
- Kiptalam, A., Komene, J., & Buigut, K. (2016). Effect of knowledge management on firm competitiveness: testing the mediating role of innovation in the small and médium enterprises in Kenya. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, 4 (5), 1-14.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. 3ª Edição. New York: Guilford Press.

- Kuratko, D. F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 29 (5), 577-597.
- Kuratko, D. F. (2009). *Introduction to Entrepreneurship*. Eighth Edition. Canada: South-Western Cengage Learning.
- Lach, S. (2002) Do R&D subsidies stimulate or displace private R&D? Evidence from Israel. *Journal of Industrial Economics*, 50, 369-390.
- Li, H., Huang, J., & Tsai, M. (2009) Entrepreneurial orientation and firm performance: the role of knowledge creation process. *Industrial Marketing Management*, 38 (4), 440-449.
- Lima, P. (2014). A Eficácia do Sistema de Incentivos do QREN para a Internacionalização de PME's. Faculdade de economia – Universidade do Porto. Dissertação de mestrado.
- Lin, C.; Chen, M. (2007) Does innovation lead to performance? An empirical study of SMEs in Taiwan. *Management Research News*, 30 (2), 115-132.
- Loof, H., & Heshmati, A. (2005). The Impact of Public Funds on Private R&D Investment: New Evidence from a Firm Level Innovation Study. *MTT Discussion Papers*, 3.
- Lumpkin, G. T. & Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.
- Lumpkin, G. T., Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management*, 21 (1), 135-173.
- Lundstrom, A., & Stevenson, L. (2001). *Entrepreneurship Policy for the Future*. Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Man, T., Lau, T., & Chan, K. F. (2002). The Competitiveness of Small and Medium Enterprises. A Conceptualization with Focus on Entrepreneurial Competencies. *Journal of Business Venturing*, 17 (2), 123-142.
- Millán, A., Millán, J. M., & Román, C. (2016). The Role of Start-up Incentives on Entrepreneurship Dynamics in a Post-Crisis Era: Evidence from European Countries. *CESifo DICE Report*. Disponível em: <https://www.econstor.eu> [Acesso em: 2019/01/22]
- Millán, J. M., Congregado, E., & Román, C. (2014). Persistence in entrepreneurship and its implications for the European entrepreneurial promotion policy. *Journal of Policy Modeling*, 36 (1), 83-106.
- Minniti, M. (2008). The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive? Baylor University.
- Mouqué, D. (2012). What are counterfactual impact evaluations teaching us about enterprise and innovation support?. *Regional Focus*. European Commission, DG for Regional and Urban Policy.
- Murdock, K. A. (2012). Entrepreneurship policy: Trade-offs and impact in the EU. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24 (9-10), 879-893.
- Nafula, K. M. (2011) Effect of innovation on firm competitiveness: A Study of small and médium enterprises in the manufacturing sector in Nairobi city country, Kenya. Tese de Doutoramento. Kenyatta University.
- Nilsen, A.; Raknerud, A.; Iancu, D. (2018) Public R&D Support and Firms' Performance: A Panel Data Study. *Institute of Labor Economics, IZA Discussion Paper*, 11651.

- OECD. (2002). Glossary of key terms in evaluation and results-based management. Disponível em: <https://www.oecd.org/dac/evaluation/2754804.pdf> [Acesso em: 2019/07/28]
- Omar, N., Aris, H., & Nazri, M. (2016) The Effect of Entrepreneurial Orientation, Innovation Capability and Knowledge Creation on Firm Performance: A Perspective on Small Scale Entrepreneurs. *Jurnal Pengurusan*, 48, 187-200.
- Pérez-Luno, A., Wiklund, J., & Valle-Cabrera, R. (2011). The dual nature of innovative activity: How entrepreneurial orientation influences innovation generation and adoption. *Journal of Business Venturing*, 26 (1), 555-571.
- Peter, F. O., Adegbuyi, O., Olokundun, M. A., Peter, A. O., Amaihian, A. B. & Ibidunni, S. A. (2018). Government financial support and financial performance of SMEs. *Academy of Strategic Management Journal*, 17 (3)
- Portugal 2020. (2014). Portugal 2020: Acordo de parceria 2014-2020. Disponível em: www.inovacaosocial.portugal2020.pt [Acesso em: 2019/01/24]
- QREN (2019). Disponível em: <http://www.qren.pt/np4/qren> [Acesso em: 2019/05/2019]
- Quttainah, M. A. (2015). Entrepreneurship, Innovation and Public Policy: A Survey of Literatures. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 4(8), 279.
- República Portuguesa. (2016). Startup Portugal - Estratégia Nacional para o Empreendedorismo. Disponível em: <https://www.portugal.gov.pt> [Acesso em: 2019/01/24]
- Rodriguez-Pose, A., & Hardy, D. (2017) Firm competitiveness and regional disparities in Georgia. *LSE Research Online Documents on Economics*. London School of Economics and Political Science, LSE Library.
- Rowley, J. (2014), Designing and using research questionnaires, *Management Research Review*, 37 (3), 308-330.
- Salman, D. M. (2016), What is the role of public policies to robust international entrepreneurial activities on economic growth? Evidence from countries Study. *Future Business Journal*, 2(1), 1-14.
- Santos, A. (2019). Do selected firms show higher performance? The case of Portugal's innovation subsidy. *Structural Change and Economic Dynamic*, 50, 39-50.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e inovação*. Lisboa: Escolar Editora.
- Savalei, V. & Bentler, P. M. (2009). A Two-Stage Approach to Missing Data: Theory and Application to Auxiliary Variables. *Structural Equation Modeling*, 16, 477-497.
- Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (Vol. 55). New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.
- Silva, M. A., Correia, M. F., Scholten, M., & Gomes, L. F. (2008). Cultura nacional e orientação empreendedora: um estudo comparativo entre Brasil e Portugal. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 14 (1), 65-84.

- Solano-Romo, L., Maldonado-Guzman, G., & Pinzon-Castro, S. (2016) Relationship between Entrepreneurial Orientation and Innovation: the Mexican Small Business Context. *Journal of Business & Economic Policy*, 3 (2), 61-69.
- Songling, Y., Muhamma, I., Muhammad, A., & Hamid, Ahmed. (2018) The role of government support in sustainable competitive position and firm performance. *Sustainability*, 10, 3495.
- Stam, W., & Elfring, T. (2008). Entrepreneurial orientation and new venture performance: the moderating role of intra- and extraindustry social capital. *Academy of Management Journal*, 51 (1), 47-54.
- Toma, S. G., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014). Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 8, 436-443
- Tsai, W.H., & Kuo, H.C. (2011). Entrepreneurship policy evaluation and decision analysis for SMEs. *Expert Systems with Applications*, 38 (7), 8343-8351
- Ullman, J. B. (2006). Structural equation modeling: Reviewing the basics and moving forward. *Journal of Personality Assessment*, 87, 35-50.
- UNCTAD (2006). UK guidance on how to assess the competition effects of subsidies.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24 (3), 311-321.
- Varis, M., & Littunen, H. (2010). Types of innovation, sources of information and performance in entrepreneurial SMEs. *European Journal of Innovation Management*, 13 (2), 128-154.
- Wales, W. J., Gupta, V. K., & Mousa, F. T. (2013) Empirical research on entrepreneurial orientation: an assessment and suggestions for future research. *International Small Business Journal*, 31 (4), 357-383.
- Ward, P., Clark, T., Zabriskie, R., & Morris, T. (2014). Paper/pencil versus online collection: An exploratory study. *Journal of Leisure Research*, 46 (1), 84-105.
- Weston, R., & Gore, P. A. Jr. (2006). A Brief Guide to Structural Equation Modeling. *The Counseling Psychologist*, 34 (5), 719-751.
- White, H., & Raitzer, D. A. (2017). Impact Evaluation of Development Interventions: A Practical Guide. Asian Development Bank.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005) Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20 (1), 71-9.
- Wright, K. B. (2005). Researching Internet-based populations: Advantages and disadvantages of online survey research, online questionnaire authoring software packages, and web survey services. *Journal of Computer Mediated Communication*, 10 (3).
- Zahra, S. A., & Covin, J. G. (1995) Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: a longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 10 (1), 43-58.
- Zahra, S. A., Ireland, R. D., & Hitt, M. A. (2000) International expansion by new venture firms: international diversity, mode of market entry, technological learning, and performance. *Academy of Management Journal*, 43, 925-950.
- Zhang, H., Li, L., Zhou, D., & Zhou, P. (2014) Political connections, government subsidies and firm financial performance: Evidence from renewable energy manufacturing in China. *Renew Energy*, 63, 330-336.

10. ANEXOS

10.1. Anexo 1: Questionário

INSTRUÇÕES DE PREENCHIMENTO DO QUESTIONÁRIO

1. Este questionário dirige-se a uma grande diversidade de empresas pertencentes a diferentes sectores económicos, que prestam vários serviços ou produzem uma grande diversidade de produtos. Deste modo, caso alguma questão não se aplique à sua empresa, passe para a questão seguinte.
2. Neste questionário não há respostas certas ou erradas. O importante é o seu caso específico. Selecione a opção que melhor represente a sua opinião ou situação.
3. Este questionário foi elaborado de modo a ter a maioria das questões de resposta múltipla, para poder ser preenchido o mais rapidamente possível. A experiência mostra que, em média, o mesmo tem sido preenchido em aproximadamente 10 minutos.

SECÇÃO A – CARACTERIZAÇÃO DO RESPONDENTE

1. Indique, por favor, a sua idade. _____
2. Indique, por favor, o seu género. Masculino Feminino
3. Indique, por favor, como classificaria o seu nível educacional completo mais elevado:

<input type="checkbox"/> 4ª Classe	<input type="checkbox"/> Licenciatura
<input type="checkbox"/> 9º Ano	<input type="checkbox"/> Pós-Graduação ou Curso de Especialização
<input type="checkbox"/> Ensino Secundário Completo (12º Ano)	<input type="checkbox"/> Mestrado
<input type="checkbox"/> Curso Profissional	<input type="checkbox"/> Doutoramento
4. Quantas línguas estrangeiras fala fluentemente? _____
5. Foi um dos fundadores desta empresa? Sim Não
6. Atualmente, como define a sua posição na empresa?

<input type="checkbox"/> Presidente do Conselho de Administração	<input type="checkbox"/> Diretor de Marketing
<input type="checkbox"/> Diretor-Geral	<input type="checkbox"/> Diretor Financeiro
<input type="checkbox"/> Sócio-Gerente	<input type="checkbox"/> Responsável Financeiro
<input type="checkbox"/> Gerente	<input type="checkbox"/> Empresário
<input type="checkbox"/> Diretor Comercial	<input type="checkbox"/> Outro. Qual? _____

SECÇÃO B – CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

1. Qual o ano de fundação da empresa? _____

2. Quando a empresa foi fundada, como poderia definir os principais fundadores?

- Empresa fundada por sócios/accionistas individuais Outro. Qual? _____
- Empresa fundada por outra empresa Portuguesa
- Empresa fundada por outra empresa estrangeira
- Empresa fundada por uma empresa/organização pública

3. Actualmente, como classifica a empresa em termos de propriedade?

- Maioria do capital detido por sócios/accionistas individuais Maioria do capital pertence a empresa/organização pública
- Maioria do capital pertence a outra empresa Portuguesa Outro. Qual? _____
- Maioria do capital pertence a outra empresa estrangeira

4. Caso a empresa seja detida por sócios/accionistas individuais, como classifica a propriedade familiar?

- Maioria da propriedade é familiar Maioria da propriedade não é familiar

5. Como classifica a actual gestão da empresa?

- Gestão familiar Gestão profissional

6. Qual o peso aproximado dos clientes finais e clientes empresariais no seu volume de negócios, em percentagem (o total deve somar 100)?

Clientes individuais finais _____ Clientes empresariais _____

7. Actualmente, qual o âmbito de atuação da sua empresa?

- Local Nacional
- Regional Internacional

8. Aproximadamente, qual a percentagem que as vendas para o mercado externo têm no total de volume de negócios? _____

9. Indique o seu grau de concordância com as afirmações abaixo, tendo em conta a escala referida:

	1 =		4 = Nem		7 =		
	Discordo totalmente		concordo nem discordo		Concordo totalmente		
	1	2	3	4	5	6	7
a) Pensamos em primeiro lugar nas aplicações internacionais da nossa tecnologia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Os mercados e os clientes internacionais são essenciais para pagar os custos de desenvolvimento dos nossos produtos ou serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Os mercados internacionais são mais lucrativos que o mercado doméstico.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Temos que entrar nos mercados estrangeiros antes que as nossas tecnologias fiquem obsoletas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Temos que entrar nos mercados estrangeiros antes que os nossos concorrentes nos alcancem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. Indique o seu grau de concordância com as afirmações abaixo, tendo em conta a escala referida:

	1 =		4 = Nem			7 =	
	Discordo totalmente		concordo nem discordo			Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	6	7
a) A nossa empresa dá importância à inovação.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Para haver crescimento, a nossa empresa sublinha a necessidade de inovação.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) A nossa empresa promove o crescimento e a utilização de novos recursos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. Indique o seu grau de concordância com as afirmações abaixo, tendo em conta a escala referida:

	1 =		4 = Nem			7 =	
	Discordo totalmente		concordo nem discordo			Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	6	7
a) Na relação com os concorrentes, a nossa empresa tipicamente inicia ações a que depois os concorrentes reagem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Na relação com os concorrentes, a nossa empresa é muitas vezes a primeira a introduzir novos produtos/serviços, técnicas administrativas, tecnologias operacionais, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Em geral, os gestores da nossa empresa têm uma forte tendência para estar à frente dos outros na introdução de novas ideias, produtos ou serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Em geral, os gestores da nossa empresa favorecem uma forte ênfase na I&D, liderança tecnológica e inovações.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Nos últimos 3 anos, a empresa introduziu no mercado muitas novas linhas de produtos ou serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) As alterações nas linhas de produtos ou serviços da empresa têm sido muito significativas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) A nossa empresa tem uma forte orientação para projetos de elevado risco (com possibilidade de rendimentos altos).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Dada a natureza da envolvente, são necessárias ações ousadas e abrangentes para conseguir atingir os objetivos da empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Quando confrontada com decisões com incerteza, a nossa empresa adota tipicamente uma posição ousada para maximizar a probabilidade de explorar oportunidades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Tipicamente, a nossa empresa adota uma postura competitiva anti-concorrentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k) A nossa empresa é muito agressiva e competitiva.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECÇÃO C – IMPACTO DO SISTEMA DE INCENTIVOS

1. Desde a implementação do Sistema de Incentivos do QREN (SI-QREN) qual acha que foi o crescimento (aproximado) do volume de negócios da sua empresa, em percentagem?

2. Desde a implementação do SI-QREN, qual é que estima que tenha sido a alteração do peso das vendas para o mercado externo na percentagem de volume de negócios? _____

3. Desde a implementação do SI qual a evolução que o número de trabalhadores da sua empresa teve (em número aproximado)? _____

4. Na sequência da implementação do SI-QREN, indique o seu grau de concordância com as afirmações abaixo, tendo em conta a escala referida:

	1 =		4 = Nem			7 =	
	Discordo		concordo nem			Concordo	
	totalmente		discordo			totalmente	
	1	2	3	4	5	6	7
a) O incentivo foi determinante para a introdução de novos bens e/ou serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) O incentivo foi determinante para a introdução de melhorias em produtos já existentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) O incentivo foi determinante para a implementação de métodos de fabrico ou produção (de bens ou serviços) novos ou significativamente melhorados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) O incentivo foi determinante para a implementação de métodos de logística, entrega ou distribuição produtos finais novos ou significativamente melhorado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) O incentivo foi determinante para a implementação de atividades de apoio aos processos da empresa novos ou significativamente melhorados (por exemplo, novos sistemas de manutenção, de contabilidade ou informática).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) A empresa requereu um direito de propriedade intelectual e licenciamento (por exemplo, patente, direito de design industrial ou marca registada).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) A empresa desenvolveu atividades de Investigação e Desenvolvimento (I&D) destinadas a novas inovações.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) A empresa tornou-se mais inovadora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Na sequência da implementação do SI-QREN, indique o seu grau de concordância com as afirmações abaixo, tendo em conta a escala referida:

	1 = Totalmente		4 = Nem			7 =	
	falso		verdadeiro			Totalmente	
			nem falso			verdadeiro	
	1	2	3	4	5	6	7
a) O incentivo permitiu que a empresa assumisse riscos acima da média.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) O incentivo permitiu à empresa responder às ações dos concorrentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) O incentivo permitiu a exploração de novas oportunidades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) O incentivo permitiu o estabelecimento de uma maior rede de contactos/relações de cooperação.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) O incentivo permitiu ampliar as instalações.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) O incentivo permitiu implementar/melhorar ações de marketing, publicidade e promoção.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Na sequência da implementação do SI-QREN, indique o seu grau de concordância com as afirmações abaixo, tendo em conta a escala referida:

	1= <i>Discordo totalmente</i>		4 = <i>Nem concordo nem discordo</i>			7 = <i>Concordo totalmente</i>	
	1	2	3	4	5	6	7
a) O incentivo foi ineficiente para os objetivos da empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) O incentivo foi determinante para a criação da empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) A empresa atingiria os mesmos objetivos sem o incentivo, na altura em questão.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) A empresa atingiria os mesmos objetivos sem o incentivo, mas num período posterior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) O incentivo trouxe grandes vantagens para a posição atual da empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) O incentivo atribuído seria mais eficaz se tivesse tido outra aplicação.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Apesar do incentivo, a empresa não conseguiu ter resultados muito positivos no mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Se tivesse possibilidade, a empresa reformulava o projeto de candidatura ao SI do QREN.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) O incentivo foi relevante para reagir à crise.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Apesar do incentivo, a empresa teve dificuldades devido à conjuntura económica.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k) No geral, o incentivo foi determinante para a posição atual da empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. Na sequência da implementação do SI-QREN, indique, por favor, o seu grau de satisfação no que respeita aos objetivos inicialmente previstos relativamente a:

	1= <i>Nada satisfeito</i>		4 = <i>Nem satisfeito nem insatisfeito</i>			7 = <i>Muito satisfeito</i>	
	1	2	3	4	5	6	7
a) Crescimento do volume de negócios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Crescimento do número de trabalhadores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Quota de mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Rendibilidade.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Inovação nos produtos/serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Inovação no processo/fabrico.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Inovação na aplicação do conhecimento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Adoção de novos ou melhorados processos de fabrico, de logística e distribuição.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Velocidade de desenvolvimento de novos produtos/serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Qualidade dos produtos e serviços.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k) Controlo de custos da empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l) Grau de satisfação dos clientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m) Crescimento do investimento em Investigação & Desenvolvimento Tecnológico.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n) Entrada em redes internacionais de cooperação/conhecimento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Questão Final

	1 = Muito reduzido		4 = Nem reduzido nem elevado		7 = Muito elevado		
	1	2	3	4	5	6	7
Indique, por favor, o seu grau de conhecimento sobre as questões apresentadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Muito obrigada pela sua participação!

O questionário chegou ao fim

A sua colaboração é essencial para o nosso estudo.

Com os melhores cumprimentos,

Rui Sousa

10.2. Anexo 2: Email - convite para o questionário

ASSUNTO: Convite de Participação num Estudo de Impacto dos Sistemas de Incentivos ao Empreendedorismo - QREN

Exmo(a). Sr.(a),

Vimos por este meio solicitar à sua empresa (NOME DA EMPRESA) a colaboração para participar num projeto de investigação no âmbito do qual está a ser elaborada uma tese de mestrado em Ciências Empresariais do ISEG/Universidade de Lisboa.

O principal objetivo deste projeto é estudar os impactos dos Sistemas de Incentivos (QREN) ao empreendedorismo na criação e sucesso das PMEs que recorreram a qualquer tipo de incentivo no âmbito do QREN.

O sucesso deste projeto passa em grande medida pela cooperação de uma grande diversidade de empresas. Deste modo, solicitamos que possa preencher um inquérito online, em que a quase totalidade das questões é de resposta múltipla, e que lhe ocupará aproximadamente 10 minutos.

Atendendo à tipologia de questões colocadas, este inquérito deverá ser preenchido preferencialmente por um dos empreendedores, donos, criadores da empresa ou por um dos membros da equipa de gestão da empresa (Administrador/ Diretor Geral/ Sócio-Gerente/ Proprietário/ Diretor/ Gestor).

Por favor clique no seguinte endereço e será encaminhado para o inquérito:

<https://estudodeimpactodosistemaincentivoqren.limequery.com/477172?token=fA4DV&lang=pt>

As respostas são estritamente confidenciais e os dados apenas serão utilizados de forma conjunta para fins académicos.

Agradecendo desde já a sua cooperação e o seu tempo,

Com os meus melhores cumprimentos,

Rui Sousa

(Coordenador Nacional do Estudo/ Estudante de Mestrado/ ISEG - Universidade de Lisboa).

Se existir qualquer questão no preenchimento do questionário, por favor não hesite em contactar-me:

Rui M. Figueiredo Sousa (ruimfsousa@aln.iseg.ulisboa.pt)

10.3. Anexo 3: Email – primeiro lembrete.

ASSUNTO: Segundo Pedido de Participação num Estudo de Impacto dos Sistemas de Incentivos ao Empreendedorismo - QREN

Exmo(a). Sr.(a),

Há aproximadamente uma semana, foi-lhe enviado um mail com o pedido de participação no Estudo Nacional de Avaliação do Impacto das Políticas Públicas de Incentivo ao Empreendedorismo (QREN) na criação e sucesso de PMEs através da resposta a um inquérito. Vimos por este meio solicitar novamente à sua empresa (NOME DA EMPRESA) a colaboração para participar neste projeto de investigação no âmbito do qual está a ser elaborada uma tese de mestrado em Ciências Empresariais do ISEG/Universidade de Lisboa.

O sucesso deste projeto passa em grande medida pela cooperação de uma grande diversidade de empresas. Deste modo, solicitamos que possa preencher um inquérito online, em que a quase totalidade das questões é de resposta múltipla, e que lhe ocupará aproximadamente 10 minutos.

Atendendo à tipologia de questões colocadas, este inquérito deverá ser preenchido preferencialmente por um dos empreendedores, donos, criadores da empresa ou por um dos membros da equipa de gestão da empresa (Administrador/ Director Geral/ Sócio-Gerente/ Proprietário/ Director/ Gestor).

Por favor clique no seguinte endereço e será encaminhado para o inquérito:

<https://estudodeimpactodosistemaincentivoqren.limequery.com/477172?token=5dYsh&lang=pt>

Agradecendo desde já a sua cooperação e o seu tempo,

Com os meus melhores cumprimentos,

Rui Sousa

(Coordenador Nacional do Estudo/ Estudante de Mestrado/ ISEG - Universidade de Lisboa).

Se existir qualquer questão no preenchimento do questionário, por favor não hesite em contactar-me:

Rui M. Figueiredo Sousa (ruimfsousa@aln.iseg.ulisboa.pt)

10.4. Anexo 4: Email – último lembrete.

ASSUNTO: Último Pedido de Participação num Estudo de Impacto dos Sistemas de Incentivos ao Empreendedorismo - QREN

Exmo(a). Sr.(a),

Há aproximadamente um mês, foi-lhe enviado um mail com o pedido de participação no Estudo Nacional de Avaliação do Impacto das Políticas Públicas de Incentivo ao Empreendedorismo (QREN) na criação e sucesso de PMEs através da resposta a um inquérito. **Percebemos que este inquérito não constitui o foco da sua empresa. Contudo, apenas se consegue entender se as políticas públicas foram bem desenhadas analisando os resultados das mesmas. No caso particular destes sistemas de incentivos ao empreendedorismo, apenas se consegue aferir impactos recolhendo a visão dos promotores.**

Deste modo, voltamos a solicitar à empresa (NOME DA EMPRESA) a colaboração para participar neste projeto de investigação no âmbito do qual está a ser elaborada uma tese de mestrado em Ciências Empresariais do ISEG/Universidade de Lisboa, uma vez que **o sucesso deste projeto passa em grande medida pela cooperação de uma grande diversidade de empresas.**

Pedimos, assim, a sua colaboração no preenchimento de um inquérito online, em que a quase totalidade das questões é de resposta múltipla, e que lhe ocupará aproximadamente 10 minutos.

Atendendo à tipologia de questões colocadas, este inquérito deverá ser preenchido preferencialmente por um dos empreendedores, donos, criadores da empresa ou por um dos membros da equipa de gestão da empresa (Diretor/ Sócio-Gerente/ Presidente/ Gestor/ Administrador/ Diretor Geral/ Sócio-Gerente/ Proprietário).

Por favor clique no seguinte endereço e será encaminhado para o inquérito:
<https://estudodeimpactodosistemaincentivoqren.limequery.com/477172?token=XQgiB&lang=pt>

Agradecendo desde já a sua cooperação e o seu tempo,

Com os meus melhores cumprimentos,

Rui Sousa

(Coordenador Nacional do Estudo/ Estudante de Mestrado/ ISEG - Universidade de Lisboa).

10.5. Anexo 5: Medidas de Análise Descritiva

Tabela VI – Medidas de Análise Descritiva

Variável	Items	Mean	Standard	Assimetria	Curtose	
Orientação Empreendedora	OE it1	4,690	1,4237	-0,395	0,117	
	OE it2	4,877	1,4280	-0,595	0,255	
	OE it3	5,143	1,4087	-0,611	-0,016	
	OE it4	5,300	1,3546	-0,573	-0,154	
	OE it5	4,793	1,5754	-0,382	-0,421	
	OE it6	4,744	1,5069	-0,433	-0,328	
	OE it7	4,094	1,5940	-0,103	-0,521	
	OE it8	4,700	1,4224	-0,468	0,140	
	OE it9	4,458	1,3468	-0,303	0,164	
	OE it10	3,961	1,5216	-0,078	-0,363	
	OE it11	4,217	1,5164	-0,278	-0,365	
Crescimento do n° trabalhadores		7,438	22,0665	6,371	46,888	
Impacto na Inovação	II it1	5,079	1,7014	-0,922	0,182	
	II it2	4,951	1,6252	-0,975	0,456	
	II it3	4,611	1,7296	-0,531	-0,505	
	II it4	3,911	1,8326	-0,165	-0,913	
	II it5	4,286	1,8555	-0,336	-0,894	
Competitividade Empresarial	CE it1	4,507	1,6512	-0,226	-0,545	
	CE it2	4,478	1,5837	-0,541	-0,080	
	CE it3	5,232	1,4828	-0,828	0,445	
	CE it4	4,990	1,6228	-0,763	0,159	
Eficácia do Sistema de Incentivos	ESI it5	4,754	1,6101	-0,613	0,057	
	ESI it9	4,172	1,8307	-0,346	-0,728	
	ESI it11	4,877	1,6708	-0,658	0,008	
Performance Empresarial	PE it1	4,704	1,5674	-0,598	-0,078	
	PE it2	4,340	1,7738	-0,461	-0,620	
	PE it3	4,374	1,5820	-0,536	-0,009	
	PE it4	4,345	1,4923	-0,544	0,152	
	PE it5	4,975	1,5333	-0,865	0,469	
	PE it6	4,355	1,6805	-0,504	-0,183	
	PE it7	4,823	1,4516	-0,677	0,453	
	PE it9	4,468	1,5929	-0,524	-0,055	
	PE it10	4,975	1,4469	-0,789	0,686	
	PE it12	5,010	1,3460	-0,916	1,298	
	Valor do Incentivo Elegível				5,231	33,368

10.6. Anexo 6: *Common-method Bias*

Tabela VII – Resultados do teste de fator único de Harman

Fator	Eigenvalues	% de Variância	% Cumulativa
1	12,047	33,464	33,464
2	5,556	15,434	48,898
3	2,069	5,746	54,644
4	1,842	5,116	59,759
5	1,644	4,566	64,326
6	1,458	4,050	68,376
7	1,115	3,097	71,473

10.7. Anexo 7: Validade convergente

Tabela VIII – Measures Factor Loadings

	Nº de itens finais	Loadings	Cronbach Alpha	Compositive Reliability	Average Variance Extracted
Orientação Empreendedora	11	0,639 ~ 0,903	0,908	0,888	0,667
Impacto na Inovação	5	0,609 ~ 0,893	0,862	0,860	0,554
Competitividade Empresarial	4	0,715 ~ 0,903	0,896	0,898	0,689
Eficácia do Sistema de Incentivos	3	0,639 ~ 0,847	0,815	0,827	0,617
Performance Empresarial	10	0,647 ~ 0,792	0,936	0,938	0,601
Crescimento do nº trabalhadores	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Valor do Incentivo Elegível	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

Tabela IX – Items Factor Loadings

Variável	Items	Standardized Factor Loadings
Orientação Empreendedora	OE it1	0,723
	OE it2	0,863
	OE it3	0,815
	OE it4	0,664
	OE it5	0,903
	OE it6	0,877
	OE it7	0,807
	OE it8	0,843
	OE it9	0,802
	OE it10	0,639
	OE it11	0,817
Impacto na Inovação	II it1	0,737
	II it2	0,893
	II it3	0,692
	II it4	0,609
	II it5	0,684
Competitividade Empresarial	CE it1	0,715
	CE it2	0,718
	CE it3	0,903
	CE it4	0,838
Eficácia do Sistema de Incentivos	ESI it5	0,847
	ESI it9	0,639
	ESI it11	0,846
Performance Empresarial	PE it1	0,786
	PE it2	0,651
	PE it3	0,746
	PE it4	0,723
	PE it5	0,782
	PE it6	0,647
	PE it7	0,733
	PE it9	0,727
	PE it10	0,792
	PE it12	0,694

10.8. Anexo 8: Validade discriminante

Tabela X - Matriz de correlação e validade discriminante

	1	2	3	4	5	6
1. Orientação Empreendedora	0,817					
2. Impacto na Inovação	-0,026	0,744				
3. Competitividade Empresarial	0,185	0,701	0,830			
4. Eficácia do Sistema de Incentivos	0,217	0,682	0,605	0,785		
5. Performance Empresarial	0,290	0,626	0,760	0,696	0,775	
6. Crescimento do n° trabalhadores	0,128	0,033	0,119	0,152	0,207	
7. Valor do Incentivo Elegível	0,097	0,085	0,204	0,226	0,137	0,138

Nota: os valores em negrito correspondem à raiz quadrada de AVE.