

1. Empreendedorismo

Programa de Pós-Graduação em Administração de
Organizações | Empreendedorismo e Inovação


Teresa Costa | Luísa Carvalho | Simone Galina USP---RP, 2020

Natureza e importância do empreendedorismo

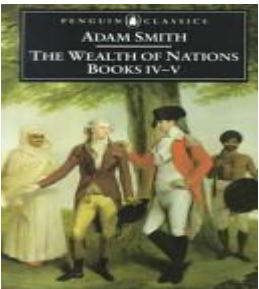
Desmistificando algumas ideias preconcebidas.....

- O empreendedorismo é um fenômeno recente?
- O empreendedorismo é só para vencedores, o fracasso não entra no vocabulário do empreendedor?
- O empreendedorismo é uma atividade desenvolvida por indivíduos que já nasceram com características empreendedoras?
- O empreendedorismo é desenvolvido por apostadores que arriscam cegamente?
- Os empreendedores são 100% independentes e não prestam satisfação aos outros?
- O empreendedorismo envolve stress e os empreendedores "pagam um alto preço por isso"?
- Os empreendedores são movidos apenas pela vontade de ganhar dinheiro?
- O empreendedor tem de ser "um super homem"?

Empreendedorismo- as primeiras conceptualizações




Richard Cantillon, banqueiro internacional, na sua obra "Ensaio sobre a natureza do comércio em geral", publicado em 1755 em Paris, associa o empreendedorismo à identificação de oportunidades, ao risco, e à criação de valor.




Adam Smith, em 1776, na sua obra "A riqueza das nações" entende o empreendedorismo como um instrumento de transformação da procura em oferta.



Em 1816 Jean Baptiste Say entende o empreendedorismo como uma ferramenta de criação de valor



Em 1848 John Stuart Mill, refere-se ao empreendedorismo como sendo as fundações da empresa privada, envolvendo decisões e riscos, assim como a gestão de recursos limitados para o lançamento de novos negócios.



Carl Menger, na sua obra "Principles of Economics", em 1871, associa o empreendedorismo à criação de oportunidades que conduz ao crescimento industrial

Actualmente ...



Actualmente existem diferentes perspectivas em torno do empreendedorismo

Empreendedorismo e inovação:

Schumpeter (1934,1943) e Drucker (1985) associam o empreendedorismo à inovação.

Segundo Schumpeter (1934,1943), o empreendedorismo consiste no desenvolvimento de actividades económicas criativas que incorporam inovação.

Também para Peter Drucker (1985), o empreendedorismo está intimamente relacionado com inovação, considerando que para uma empresa ser empreendedora tem de ter características especiais para além de ser nova e pequena.

Actualmente ...

Empreendedorismo, fenómeno organizacional (empresas emergentes e já existentes):




Gartner (1988), sugere que o estudo do empreendedorismo se debruce sobre o estudo do comportamento das organizações emergentes

Low e MacMillan (1988) concordam com Gartner (1988)

Stevenson e Jarillo (1990) dão um sentido organizacional ao fenómeno e alertam para o facto de muitos estudos de investigação se terem centrado nas causas ou conseqüências do comportamento empreendedor, e muito poucos sobre o que os empreendedores fazem realmente.

Actualmente ...

Empreendedorismo, oportunidade:




Zimmerer e Scarborough (2001) defendem a abordagem que associa empreendedorismo à identificação de oportunidade

As oportunidades, sua identificação e exploração são também factores chave para outro conjunto de investigadores (Kirzner, 1973; Shane e Venkataramann, 2000).

Kirzner (1973) valoriza a ideia da descoberta, ou o reconhecimento da oportunidade no processo empreendedor.

Actualmente ...

Empreendedorismo e comportamento:



Um dos primeiros comportamentalistas foi Max Weber (1930). Ele identificou o sistema de valores como determinante para a explicação do comportamento empreendedor. Entendia os empreendedores como indivíduos inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal.


Mas ...o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento foi David C. McClelland (1972) . Ele foi um dos primeiros autores a estudar e destacar o papel dos homens de negócios na sociedade e suas contribuições para o desenvolvimento económico.

Segundo David McClelland existem dois tipos de indivíduos: o primeiro composto por uma minoria de pessoas que são desafiadas pelas oportunidades e que têm um elevado grau de disposição para lutar para alcançar os resultados que desejam; e o segundo composto por uma maioria que simplesmente não se sente desafiada a lutar. O empreendedor enquadra-se no primeiro.

Fillion (1999) também associa a imagem do empreendedor à capacidade de imaginar e de desenvolver a visão e conseqüentemente à capacidade de estabelecer objectivos.

Actualmente ...

Empreendedorismo e comportamento:



Um dos primeiros comportamentalistas foi Max Weber (1930). Ele identificou o sistema de valores como determinante para a explicação do comportamento empreendedor. Entendia os empreendedores como indivíduos inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal.

Mas ...o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento foi David C. McClelland (1972) . Ele foi um dos primeiros autores a estudar e destacar o papel dos homens de negócios na sociedade e suas contribuições para o desenvolvimento económico.

Segundo David McClelland existem dois tipos de indivíduos: o primeiro composto por uma minoria de pessoas que são desafiadas pelas oportunidades e que têm um elevado grau de disposição para lutar para alcançar os resultados que desejam; e o segundo composto por uma maioria que simplesmente não se sente desafiada a lutar. O empreendedor enquadra-se no primeiro.

Fillion (1999) também associa a imagem do empreendedor à capacidade de imaginar e de desenvolver a visão e conseqüentemente à capacidade de estabelecer objectivos.

A Tabela 1 descreve as diferentes interpretações em torno do conceito empreendedorismo.

Conceptualização do Empreendedorismo	AUTORES
Empreendedorismo e Inovação	Schumpeter (1934); Drucker (1985)
Empreendedorismo como Processo – criação de empresa (novas empresas)	Gartner (1989,1990); Katz e Gartner (1988); Low e MacMillan (1988)
Expressão Organizacional do Projecto Empreendedor (empresas existentes)	Stevensen e Jarillo (1990); Stevenson, Roberts e Grousbeck (1985)
Identificação Oportunidades e sua Exploração	Kirzner (1973); Venkataraman (1997); Shane e Venkataramann, 2000); Zimmerer e Scarborough (2001); Shane (2003)
Empreendedor, Características e Comportamento	Filion, (1991); McClelland (1961:1972); Max Weber (1930;

Fonte: Davidsson, Delmar e Wiklund (2006), com adaptações da autora

Teoria Schumpeteriana versus teoria comportamentalista

O empreendedorismo pode ser dividido em duas grandes linhas de pensamento: os **comportamentalistas** (Max Weber, 1930. McClelland, 1972; Fillion, 1991) e os **economistas (Schumpeter, 1934)**.

A teoria Schumpeteriana:

A teoria económica, também conhecida como schumpeteriana, demonstra que os primeiros a perceberem a importância do empreendedorismo foram os economistas.

Estes estavam principalmente interessados em compreender o papel do empreendedor e o seu impacto na economia.

Na visão dos economistas o processo empreendedor relaciona-se com inovação e desenvolvimento económico. Para Schumpeter(1934), novas empresas são novas combinações e os empreendedores são aqueles que são capazes de realizar essas novas combinações.

Teoria Schumpeteriana versus teoria comportamentalista

A teoria comportamentalista:

A segunda teoria, a comportamentalista, refere-se a especialistas do comportamento humano: psicólogos, psicanalistas, sociólogos, entre outros.

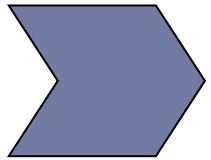
O objectivo desta abordagem do empreendedorismo foi de ampliar o conhecimento sobre motivação e o comportamento humano.

Os comportamentalistas atribuem aos empreendedores as características de criatividade, persistência, liderança necessidades de auto-realização e de sucesso.

Para estes os empreendedores definem o que querem fazer (considerando os seus sonhos, desejos, preferências, estilos de vida desejados) e em que contexto. Por isso, ele consegue dedicar-se tanto a seu trabalho, pois esta actividade confunde-se com prazer.

Versus ... mas não oposição

Outros investigadores têm estudado a necessidade de realização, porém nenhum deles parece ter chegado a conclusões definitivas sobre qualquer tipo de relação com o sucesso dos empreendedores.



Alguns autores acham que a necessidade de realização é insuficiente para a explicação de novos empreendimentos;

Contudo ... é importante observar que os autores da teoria comportamentalista não se opuseram às teorias dos economistas, e sim ampliaram as características dos empreendedores.

Empreender nos dias atuais...é diferente?

Atualmente empreender continua a ter significados e associações semelhantes do passado....ou seja...

O empreendedor procura construir algo de novo que vai melhorar a vida das pessoas , preferencialmente com soluções criativas, inovadoras e sustentáveis. O resultado maior da atividade empreendedora consiste na criação de valor, riqueza e na transformação do ambiente em que vivemos.

Para Dornelas a grande diferença de empreender nos dias de hoje em relação ao passado consiste na enorme quantidade de informação disponível e na velocidade das mudanças. Para ele a revolução proporcionada pela inovação tecnológica, a intensidade com que os aplicativos de internet passam a fazer parte do dia a dia das pessoas e as mudanças no mercado de trabalho têm levado jovens e adultos a considerar o empreendedorismo(enquanto criação de empresas) uma opção de carreira.

Empreender nos dias atuais...é diferente?

Outra ideia muito atual é a da necessidade do empreendedor gerar valor sustentável.

O empreendedor do século XXI empreende preocupando-se com o futuro, pensando no impacto das suas decisões no que concerne à sustentabilidade...

Não só económica, mas também social e ambiental... objetivos que visam apenas o lucro, mesmo com a preocupação de cumprir lei... ou seja, a visão de Milton Friedman não chega!

▶Vejam as 100 empresas mais sustentáveis no mundo em

<https://forbes.com.br/listas/2019/01/as-empresas-mais-sustentaveis-do-mundo-em-2019/>

Empreender nos dias atuais...é diferente?

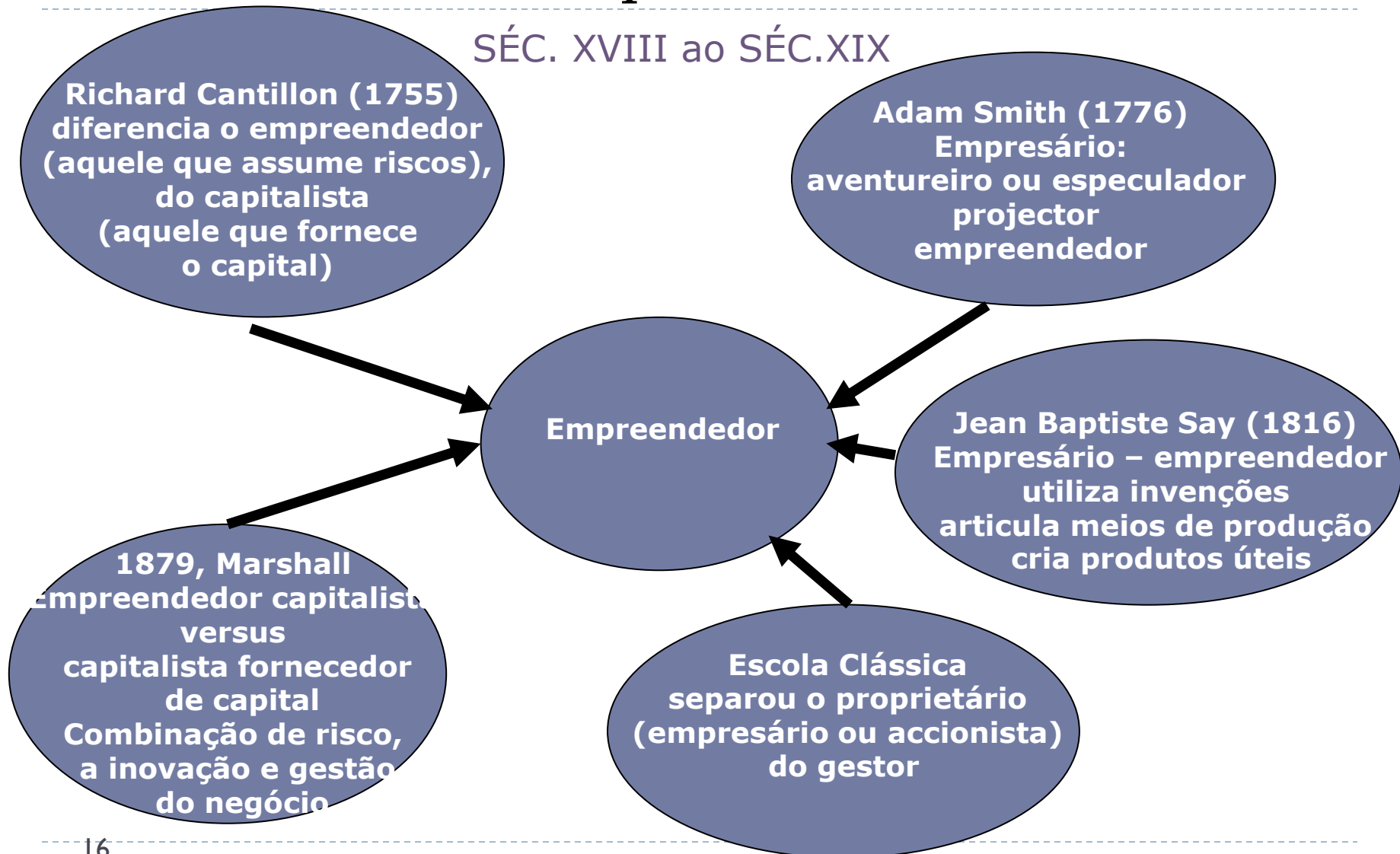
Dilema 1 – O que é uma empresa/negócio sustentável?

(20 minutos para pesquisar, discutir entre o grupo e debater na turma)
(10 minutos para apresentação das ideias ao professor)

1. O que é sustentabilidade para vocês? Reflitam sobre os critérios de sustentabilidade da Global 100, a lista das Empresas Mais Sustentáveis do Mundo.
2. Em termos de nacionalidade das empresas mais sustentáveis que considerações merecem a vossa atenção?
3. Em vossa opinião existe uma correlação entre sustentabilidade e criação de valor e inovação? Justifique a sua resposta. Que outras correlações acreditam existir?

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

SÉC. XVIII ao SÉC.XIX



Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Os empreendedores inovadores:

Joseph Schumpeter (1934)

Peter Drucker (1985)

Gifford Pinchot (1985)

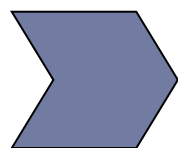
Chandler (1990)

Penrose (1995)

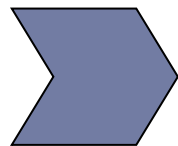


Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

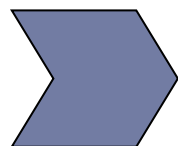
Os empreendedores inovadores:



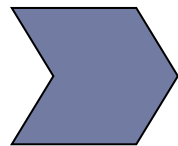
O austríaco Joseph Schumpeter, um dos mais importantes economistas do século XX define o empreendedor como aquele indivíduo que revoluciona o processo “criativo-destrutivo” do capitalismo, por meio do desenvolvimento de nova tecnologia ou do aperfeiçoamento de uma antiga tecnologia



O empreendedor é aquele que destrói a ordem económica existente, através da introdução de novos produtos e serviços, ou através da introdução de novas formas organizacionais, ou ainda através da utilização de novos recursos ou materiais (“destruição criativa”).



Associa então o empreendedor ao desenvolvimento económico, à inovação e à exploração de oportunidades.



Esta nova dimensão do empreendedorismo permitiu diferenciar a função do empreendedor da função do gestor: o primeiro inova, o segundo gere sem necessariamente inovar. Mas Schumpeter vai mais além e confirma a distinção de Say no que concerne ao empreendedor e capitalista, referindo ainda o caso do empreendedor que acaba na rotina de gerir e se torna num gerente deixando de ser empreendedor.

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Os empreendedores inovadores:

Peter Drucker expande a definição proposta por Jean-Baptiste Say, caracterizando os empreendedores como aqueles que aproveitam as oportunidades para criar as mudanças.

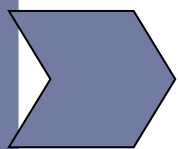
Para Drucker (1985), não bastava as capacidades pessoais e intelectuais para empreender, era também fundamental, o empreendedor ser capaz de mobilizar recursos externos, e ter competências interdisciplinares ao nível do conhecimento e da experiência, para atingir os seus objetivos. Assim, para este autor os empreendedores são uma minoria capaz de criar algo de novo, ou diferente e de alterar valores

Gifford Pinchot (1985) introduz o conceito de Intra-empendedor, definindo-o como uma pessoa empreendedora que trabalha dentro de uma organização, ou seja por conta de outrem.

Chandler (1990) distingue empresário, proprietários e gestores. Os empreendedores podem ser os executivos que decidem a alocação dos recursos disponíveis na empresa, enquanto os gestores são responsáveis pela coordenação, avaliação e planeamento dos recursos

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Os empreendedores inovadores:



Também Penrose (1995) na sua teoria de crescimento da empresa faz referência aos “entrepreneurs”, como aqueles indivíduos ou grupos de indivíduos que oferecem serviços empresariais.

Ao definir “serviços empresariais” o autor utiliza a interpretação de Schumpeter, relacionando estes serviços com introdução de novas ideias, com a aquisição de novos recursos, com mudanças na organização administrativa das empresas, etc. Deste modo ele diferencia os “serviços empresarias”, dos “serviços de gestão”.

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Vários autores tentaram caracterizar o empreendedor, estudando as suas atitudes e comportamentos. Esses comportamentos e atitudes dizem respeito, dentre outros aspectos, à sua capacidade de aceitação de riscos, ao desejo de autonomia e independência, à criatividade e capacidade de inovação. Carland et al., (1984) apresentam o seguinte resumo de características dos empreendedores

Data do Estudo	Autor(es)	Características
1848	Mill	Assumir riscos
1917	Weber	Fonte de autoridade formal
1934	Schumpeter	Inovação, iniciativa
1954	Sutton	Desejo de assumir responsabilidade
1959	Hartman	Fonte de autoridade formal
1961	McClelland	Assumir riscos, necessidade de realização
1963	 Davids	Ambição; desejo de independência; responsabilidade; auto-confiança
1964	Pickle	Impulso intelectual; interesse por relações humanas; habilidade para comunicação; conhecimento técnico

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Data do Estudo	Autor(es)	Características
1971	Palmer	Avaliação e mensuração de riscos
1971	Hornaday & Abud	Necessidade de realização; autonomia; agressividade; desejo de poder; necessidade de reconhecimento; inovador; independente
1973	Winter	Necessidade de poder
1974	Borland	Crença na sua capacidade de controlar ou influenciar eventos externos
1974	Liles	Necessidade de realização
1977	Gasse	Orientado por valores pessoais
1978	Timmons	Auto-confiança; orientação para moderada propensão a aceitação de riscos; objectivos; internal locus of control; criatividade; inovador

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Data do Estudo	Autor(es)	Características
1980	Sexton	Energético; ambicioso; atitude positiva em relação à acontecimentos negativos
1981	Welsh & White	Necessidade de controlar; interesse em assumir responsabilidades; auto-confiança; impetuoso; interesse em enfrentar desafios; moderada propensão a aceitação de riscos
1982	Dunkelberg & Cooper	Orientado para o crescimento do negócio; independente; habilidades artesanais

Hisrich, Peters & Shepherd (2010) consideram que os empreendedores são flexíveis, dinâmicos. Para Karanda & Toledano (2012) são pessoas com capacidade de iniciar estes tipos de empreendimentos sociais, na perspectiva de são os chamados líderes informais, que usam a sua própria experiência de vida para abrir mundos novos, utiliza a sua motivação, a sua sabedoria, perícia e recursos que tem à disposição para criar e aumentar a riqueza pessoal, e social.

... e mais recentemente... os fenómenos económicos, sociais e ambientais trazem mais desafios aos empreendedores...

Ético, socialmente responsável, resiliente e muito importante Empatia, liderança pela empatia!

Do empreendedorismo ao agente deste processo: o empreendedor

Então poderemos concluir

que o termo “Empreendedor” é o termo utilizado para descrever aquele indivíduo que se dedica de forma diferente e inovadora às atividades de gestão ...

....criando riqueza, transformando conhecimentos e bens em novos produtos (mercadorias ou serviços)....

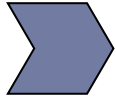
.... gerando um novo método com o seu próprio conhecimento.

É o indivíduo que procura a auto-realização, é inteligente, é bom comunicador, tem iniciativa, é responsável, é ambicioso, é otimista, é auto-confiante, é um inovador que modifica, através da sua atuação, qualquer área do conhecimento humano.

O termo é também aplicado, num cenário económico, para denominar o fundador de uma empresa ou entidade.

Empreendedores ... diversos perfis


Henderson (2002) identificou 2 estilos de empreendedores através dados compilados pelo Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership:

 **"estilo de vida"**, referindo-se a aqueles que beneficiam a qualidade de vida da comunidade local;

Ver : <http://www.leme.pt/biografias/80mulheres/ferreirinha.html>

<http://www.youtube.com/watch?v=9fSt-7ID45o>

Um exemplo dos nossos tempos: <https://www.youtube.com/watch?v=MHttvRBXbms>

 **"alto crescimento"**, que respeita aos que estão motivados para desenvolver empresas maiores, mais visíveis e que criem valor.

Ver 1: <http://www.youtube.com/watch?v=AisEYSNuNK0>

Ver 3: <http://www.youtube.com/watch?v=VVHj0wx-zbE>

Ver 2: <http://www.youtube.com/watch?v=VVHj0wx-zbE>

Westhead e Wright (1999) distinguiram:

 o **empreendedor ocasional** do **empreendedor em série** e do **empreendedor de portfólio**

.... concluíram que as motivações dos empreendedores em série ou de portfólio são diferentes das dos ocasionais.

Tendências negócios em Portugal : <https://www.youtube.com/watch?v=EJk44NTko0w> -----

Empreendedores ... diversos perfis

Dornelas apresenta os tipos de empreendedores mais comuns como sendo:

- . Empreendedor informal (vendedores ambulantes, pessoas que vendem mercadorias nas esquinas, nos semáforos, etc)
- . Empreendedor cooperado (artesãos que se unem numa cooperativa, catadores de lixo reciclável que criam uma associação para ganhar escala, empreendedor de propriedade rural que se associa a outro empreendedor do mesmo ramo para em conjunto suprir uma demanda de um laticínio)
- . Empreendedor individual (antigo empreendedor informal que legaliza a empresa, contrata funcionários...)
- . Franquia (o que inicia a empresa a partir de uma marca já desenvolvida por um franqueador)
- . Empreendedor social (empreendedor com fins sociais. Não auferir lucro com a iniciativa mas pode ser remunerado como funcionário ou associado. Recentemente surge o empreendedor social do setor dois e meio, no qual o empreendedor social procura gerar valor social e ainda auferir lucro com a iniciativa.

Empreendedores ... diversos perfis

Dornelas apresenta os tipos de empreendedores mais comuns como sendo:

- . Empreendedor corporativo (empreendem por conta de outrem)
- . Empreendedor público (empreendedores comprometidos com o coletivo)
- . Empreendedor do conhecimento (atletas, maestro, escritores, investigadores...)
- . Negócio próprio (típico dono do negócio que procura autonomia e cria uma empresa estilo de vida sem grandes pretensões de crescimento)

Empreender nos dias atuais...é diferente?

Dilema 2 – Afinal quem é o empreendedor?

(30 minutos para pesquisar, discutir entre o grupo e debater na turma)
(15 minutos para apresentação das ideias ao professor)

1. O que é ser empreendedor? Dê um exemplo de um empreendedor que conhece. Explique porque razão considera essa pessoa empreendedora.
2. Das características do empreendedor discutidas na aula quais são aquelas que a pessoa empreendedora que escolheu detém?
3. Considera-se uma pessoa empreendedora? Justifique a sua resposta

Empreendedoras vs empreendedores

Um estudo levado a cabo pelo pesquisador Nick Wilson, da Escola de Negócios de Leeds University, no Reino Unido, mostrou que as empresas *startup* (nascentes) dirigidas por mulheres têm 27% menos risco de falir se comparadas com empresas que possuem apenas homens no corpo diretivo.

Esta percentagem diminui quando o número de mulheres aumenta, sugerindo que o importante é a diversidade, não um número específico de mulheres diretoras. Pesquisas anteriores mostram também que grupos com maior diversidade de género tendem a ter um pensamento mais inovador na resolução de problemas.

Fonte: International Small Business Journal, fevereiro 2013

Empreender nos dias atuais...é diferente?

Dilema 3 – As mulheres são mais empreendedoras?

(30 minutos para partilhar a resposta obtida com a turma)

(15 minutos para apresentação da conclusão ao professor)

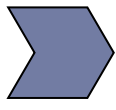
1. Identifique na sua rede de relacionamentos ou da dos seus amigos (amigos, familiares, etc) uma mulher e um homem empreendedores que esteja à frente de um negócio. Entre em contacto com eles, diga-lhes que está a desenvolver um trabalho sobre empreendedorismo e que necessita da sua ajuda para obter resposta à seguinte pergunta: “Quais as diferenças e similaridades entre a mulher empreendedora e o homem empreendedor?”
2. Após agradecer a participação do seu contacto neste pequeno estudo partilhe a resposta com os seus colegas em sala de aula e debata o assunto. Apresente as suas conclusões

Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

Segundo Debastiani (2003), a motivação dirige o comportamento humano. Então ter bons motivos é uma das condições basilares para a mobilização do indivíduo no sentido de atingir os seus objetivos.

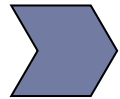
O empreendedor é realmente um indivíduo motivado que desenvolve atitudes em prol dos seus sonhos e da sua auto-realização.

Birley e Westhead (1990) identificaram um conjunto de factores, que por vezes, se encontram relacionados com várias características culturais:

 a necessidade de aprovação externa e de reconhecimento que os indivíduos possuem;

 a procura de independência através da criação da sua empresa;

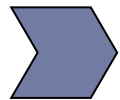
Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas



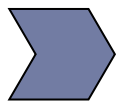
o desenvolvimento pessoal, associado ao desejo de ser inovador e de explorar oportunidades detectadas, a par da vontade de continuar a aprender;



as preocupações com o bem-estar do grupo a que se pertence (comunidade, família...);



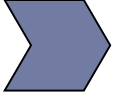
o desejo de obtenção de maiores rendimentos;

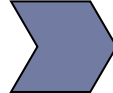



o efeito de imitação ou de seguimento de outros indivíduos na sociedade (continuidade de negócios familiares, forte valorização social do papel do empresário, pelo prestígio e bem-estar associados, pelo contributo económico e social).

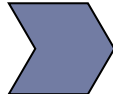
Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

Outras perspectivas:

 Já vimos que David McClelland (1961), demonstrou que a necessidade de realização é a principal motivação dos indivíduos para se tornarem empreendedores;

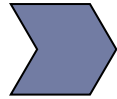
 Esta necessidade pode não ser nata, podendo assim ser desenvolvida ao longo do tempo através, por exemplo, da educação e de estímulos de natureza sociocultural do contexto (Valencia et al., 2014);

 A educação e o estímulo do contexto permite a aquisição de conhecimentos essenciais ao desenvolvimento e criação de novas empresas (Parreira et al., 2011);

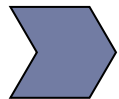
 Para além da necessidade de realização, existem outros motivos fundamentais, tais como as necessidades de: independência, afiliação, competência, poder e a preferência pela inovação e a vontade de assumir riscos e desafios, salientando que estas motivações terão mais influência na decisão de iniciar um negócio, do que outras razões, como ganhar muito dinheiro ou ser o seu próprio chefe (Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2012) .

Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

Outras perspectivas:



Mas os empreendedores atuam por motivos não só intrínsecos mas também extrínsecos, e outros autores apontando como principais motivações para empreender as necessidades de independência e auto-realização, a vontade de aprenderem e crescerem como indivíduos, o desejo de obterem sucesso financeiro, a necessidade de obterem reconhecimento da sociedade e aprovação dos pares, a oportunidade de poderem atingir uma posição mais alta e prestígio na sociedade, referindo ainda que a intensidade destas motivações se pode alterar ao longo do processo de empreender (Cassar, 2007);



Por outro lado, segundo os resultados do relatório GEM (2016/17), concluiu-se que, em média, para cerca de três quartos dos participantes entrevistados, as suas principais motivações empreendedoras são influenciadas pelo contexto de oportunidade em vez de necessidade.

Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

Assim, o processo de empreender **depende da interação entre diferentes motivações, nomeadamente, as pessoais, as sociais e as contextuais, bem como da sua intensidade (Valencia et al., 2014).**

De salientar que a motivação não é algo estático, dado que o que motiva um indivíduo a criar um novo negócio pode sofrer mudanças ao longo do tempo.

Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

De acordo com o GEM existe empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade. Os fatores de motivação diferem.

Fatores que motivam empreendedorismo por necessidade

- . Falta de acesso a oportunidades de trabalho formal como empregado
- . Necessidade de recursos financeiros mínimos para conseguir sobreviver
- . Carência de conhecimento explícito
- . Demissão e desemprego

Fatores que motivam empreendedorismo por oportunidade:

- . Decisão deliberada e/ou planejada
- . Ideia, descoberta, inovação
- . Convite
- . Busca sistemática (querer realizar-se financeiramente)
- . Desejo de autonomia
- . Ganhar um recurso inesperado
- . Sucessão de empresa familiar
- . Projeto pós-carreira
- . Missão de vida (deixar um legado)

Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

O Eurobarómetro da EU é um instrumento de recolha de percepções sobre diversos temas, dedicou-se também em 2004 ao tema empreendedorismo, concretamente às razões e motivações para a criação de um negócio ou do próprio emprego (profissional liberal).

Motivações ... o que leva os indivíduos a criarem empresas

O *Eurobarometer* (2004) apresenta as razões e motivações para a criação de um negócio ou do próprio emprego (profissional liberal), verificando que quer nos EUA (89%) quer na UE (80%) o factor impulsionador dos indivíduos para a criação de uma empresa é terem uma ideia de negócio apropriada, seguida da disponibilidade dos recursos financeiros necessários e da falta de melhores alternativas de emprego.

No que se refere à assunção de riscos o *Eurobarometer* (2004) conclui que os riscos financeiros são os mais frequentemente associados à criação de empresas, quer por norte-americanos quer por europeus. Para estes últimos, o risco de falência é o mais importante (45%), seguido pelo risco de perder bens de propriedade privada (35%) e a incerteza de rendimento (34%). Para os portugueses, as dimensões de risco financeiro associadas à criação do próprio negócio são exactamente as mesmas, com proporções de 48%, 34% e 30%, respectivamente. O *Eurobarometer* (2004) indica que quanto mais avançado a formação académica (nível de habilitações), maior atracção parece exercer sobre os indivíduos o estatuto de auto-empregado (*Eurobarometer*, 2004).

Em Portugal ... apesar de tudo ... muita vontade

De acordo com o Eurobarómetro "Entrepreneurship in the EU and beyond", 2012:

- 49% dos portugueses que responderam ao inquérito garantem que se pudessem escolher entre diferentes tipos de emprego preferiam ter a sua própria empresa do que trabalhar por conta de outrem;
- ainda assim, face a 2009 a vontade de ser empreendedor registou uma ligeira queda em Portugal, na ordem dos dois pontos percentuais.

As motivações e receios dos portugueses ...

Apesar da crise e da grave conjuntura económica e social que se faz sentir em Portugal, o empreendedorismo nacional continua a dar sinais de crescimento, com quase metade das pessoas a revelarem o seu espírito empresarial.

- Neste inquérito, 55% dos potenciais empreendedores justificaram a sua ambição com o facto de estarem motivados pela perspectiva de independência pessoal e profissional e também com a promessa de auto-realização;
- Os mais otimistas (32%) gostariam de se tornarem empresários nos próximos cinco anos;
- Por outro lado, 3 em cada 10 portugueses (29%) não acredita na possibilidade de criar uma empresa no curto/médio prazo, sobretudo devido à escassez de capital ou recursos financeiros, e 23% defendem que o atual clima económico no país não é propício ao lançamento de uma nova empresa. A mesma opinião têm os 51% que apontaram a falência como o seu principal medo se hoje abrissem um negócio, enquanto 35% têm medo de ver os seus bens penhorados;
- Tal como no resto da UE, 23% dos portugueses revelam que já se aventuraram no mundo do empreendedorismo, enquanto 77% se manteve sempre longe do meio empresarial;
- 72% dos inquiridos consideram os empreendedores como benéficos para o desenvolvimento da economia.

As motivações/receios na Europa e no mundo ...

Preferia ser o seu próprio patrão?”. A esta questão, colocada pelo inquérito “entrepreneurship in the eu and beyond”, os cidadãos dos 27 países europeus responderam de forma bastante diferente entre si:

- Os níveis mais altos de vontade empreendedora surgem na Lituânia (58%) e na Grécia (50%), seguidos da Bulgária, Letónia e Portugal (todos com 49%);
- Do lado oposto, a Suécia surge como o país onde apenas 22% das pessoas querem ser empreendedoras, tal como na Finlândia (24%), Dinamarca (28%) e Eslovénia (28%);

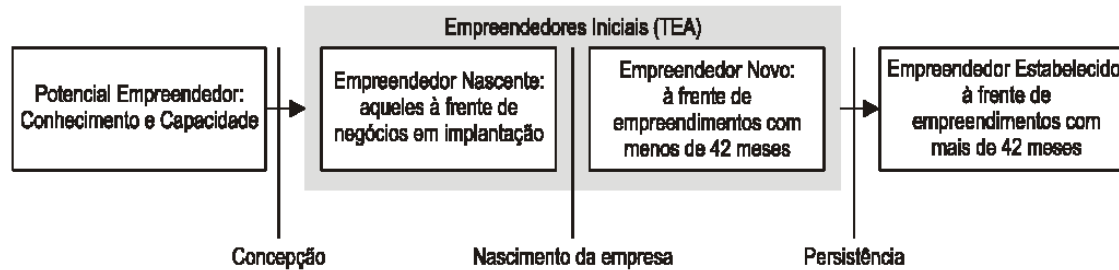
Principais receios:

• Medo de entrar em bancarrota (43%) e o receio de rendimentos irregulares (33%), bem como a dificuldade de acesso ao financiamento (79%) e a falta de informação disponível sobre como criar uma empresa (51%). Na Grécia, apesar dos altos níveis de potencial empreendedorismo, 96% das pessoas cita a falta de apoio financeiro para não concretizar os seus projetos empresariais.

Fora do panorama da união europeia, a motivação para empreender e criar novas empresas dispara para níveis mais elevados, sobretudo em países como a Turquia (82%), Brasil (63%), China (56%), Croácia (54%) e Coreia do Sul (53%). Outros países seguem também a tendência dos membros da UE, como a Noruega (23%), Suíça (39%) e Israel (34%). Nos EUA, a motivação para criar o próprio negócio subiu de 37 para 46% entre 2009 e 2013.

Empreendedorismo ... o que diz o GEM...

O processo em empreendedor - GEM



Então a atividade empresarial promove a criação de novos negócios, previne o declínio do emprego e contribui para o crescimento económico (Reynolds e White, 1997).

O dinamismo das economias permite o nascimento e morte de empresas como um processo dinâmico.

As regiões e os países ficam dependentes do saldo positivo deste processo, bem como, do valor acrescentado gerado por negócios inovadores.

Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

Os principais resultados selecionados deste relatório (2018/2019) estão resumidos abaixo.

PERFIL DEMOGRÁFICO DOS EMPRESÁRIOS

Taxa de atividade empreendedora total (TEA)

As taxas mais altas de TEA podem ser encontradas em Angola (41%), uma economia de baixa renda. No entanto, taxas altas também podem ser encontradas em níveis de renda com a Guatemala de renda média relatando 28% de TEA e alta renda Chile reportando um nível de 25%.

Género

Das 48 economias estudadas pelo GEM em 2018, seis mostram taxas de TEA aproximadamente iguais entre mulheres e homens. Duas estão na região leste e sul da Ásia (Indonésia e Tailândia), uma está na América Latina (Panamá) e três são do Oriente Médio e Região da África (Catar, Madagascar e Angola). Esses países abrangem todos níveis de renda.

Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

EMPREENDEADORISMO IMPACTANTE

Motivos de oportunidade orientada para a melhoria (Improvement-Driven Opportunity IDO)

A proporção de empreendedores motivados por oportunidades e motivados por uma maior rendimento e independência é em média de 37% nas economias de baixa renda, 42% nas de média renda e de 51% nas economias de alta renda.

Expectativas de crescimento

As maiores proporções de empreendedores projetando criar seis ou mais empregos nos próximos cinco anos estão nos Emirados Árabes Unidos (EAU) e Colômbia (metade ou mais dos empresários têm essas expectativas).

Inovação

A inovação entre os empresários é mais prevalente na Índia (47%), e Luxemburgo e Chile (ambos 48%), onde os empresários estão introduzindo produtos ou serviços novos para os clientes e geralmente não oferecidos pelos concorrentes.



Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

EMPREENDEDORISMO IMPACTANTE

Internacionalização

A região do Oriente Médio e África encontram-se as economias com altos níveis de empreendedorismo internacional (59% dos empresários do Líbano e 55% de Marrocos afirmam que 25% ou mais de suas vendas são para clientes internacionais).

Indústria

A tendência mais notável da indústria no movimento de grupos de baixo a alto lucro é o declínio na atividade de atacado / retalho (varejo), que é retomada pelo aumento de serviços e tecnologia. Em todas as economias de baixa renda, as empresas de atacado/ varejo representam mais da metade de seus empreendedores, enquanto apenas quatro das 31 economias de alta renda reportam esse nível. Por outro lado, em mais da metade da população de alta renda economias, 20% ou mais da atividade de startup é em finanças / imóveis / negócios serviços, enquanto poucos empreendedores das economias de baixa renda estão começando neste setor.



Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

TIPOS DE EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo individual

No Brasil, 53% dos empresários operam por conta própria, sem co-fundadores ou funcionários. O próximo nível mais alto neste O indicador está em Madagaskar, onde 30% dos empresários estão operando por conta própria.

Atividade de Empregado Empreendedor

Empreendedorismo entre funcionários de organizações existentes é mais prevalente na Europa. Na Suécia, Alemanha e Chipre, é mais provável que o empreendedorismo ocorra nas organizações, assim como em startups independentes. Em outros países, como Holanda e Canadá, altos níveis de empreendedorismo de funcionários complementam as altas taxas de TEA.

Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

Empreendedorismo Familiar

Em 47 economias quase um em cada cinco empreendedores estão iniciando negócios que serão de propriedade e / ou de gestão familiar. Colômbia, Emirados Árabes Unidos e Uruguai relatam o nível mais alto de empreendedorismo familiar, representando mais de um terço dos empreendedores.

Economia Gig e Economia partilhada

A maior taxa de O envolvimento em tais atividades é de longe a República da Coreia (mais de 20% da população adulta).

Nota: **Sharing economy**: focus on the sharing of underutilised assets, monetised or not, in ways that improve efficiency, sustainability and community

Gig economy: focus on workforce participation and income generation via “gigs”, single projects or tasks for which a worker is hired (limited overlap with skill sharing)

Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

SUSTENTABILIDADE DO EMPREENDEDORISMO

Empreendedores estabelecidos

O grupo Leste e Sul da Ásia tem um nível relativamente alto de atividade comercial estabelecida em relação à TEA (empreendedores nascentes e novos). Na Tailândia, onde as taxas de TEA de 20% são mais altas na região, um número igual de pessoas (20%) administram negócios maduros. Na América Latina e no Oriente Médio e na África, a maioria das economias apresenta níveis mais altos de inicialização do que a atividade comercial estabelecida.

Descontinuação

Na maioria dos casos, a descontinuação segue o TEA. Por exemplo, na Tailândia, Chile, Guatemala e Líbano, as taxas de interrupção são altas, mas também a TAE. Por outro lado, a descontinuação é baixa em muitos países europeus, assim como a TEA. Entre os vários motivos citados para descontinuar um negócio, os mais comuns houve falta de rentabilidade ou capital, representando uma média de 45% das saídas.

Empreendedorismo no mundo ... o que diz o

GEM...

ATIVIDADE EMPREENDEDORA NO TEMPO E NA GEOGRAFIA: DUAS DÉCADAS DE RESULTADOS DO GEM

Análises longitudinais de três indicadores-chave da atividade empresarial (TEA, propriedade comercial estabelecida e atividade empresarial dos empregados) foram examinadas em cinco economias-chave diferentes regiões globais que participaram do GEM.

- Os Estados Unidos mostram um declínio na TEA após a crise financeira, com uma recuperação no 2011, e com a atividade comercial estabelecida mostrando um efeito defasado consistente com mudanças na TEA.
 - O TEA e a propriedade comercial estabelecida no Brasil exibem um aumento gradual desde 2001, com algumas mudanças refletindo o clima político.
 - Alterações nas taxas de TEA e nas taxas estabelecidas de propriedade de empresas na Alemanha moderado em relação aos de outros países da Europa. Essas taxas não mostram um declínio após a crise financeira que atingiu particularmente o país em 2009.
 - No Irão, a TEA e a propriedade estabelecida de empresas mostram uma tendência geral de alta desde 2008, com algumas mudanças no TEA coincidindo com mudanças no crescimento do PIB, mas também exibindo um declínio em 2018.
 - A economia estável da China parece ser acompanhada por uma diminuição ao longo do tempo no TEA e atividade comercial estabelecida, possivelmente devido à força dos grandes negócios.
-

Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

POTENCIAL EMPREENDEDOR E SUPORTE

Status dos empreendedores e do empreendedorismo como uma escolha de carreira

A maioria dos países europeus e norte-americanos mostra que mais pessoas acreditam que os empreendedores têm alto status do que pensam que o empreendedorismo é uma boa escolha de carreira. O padrão oposto aparece na América Latina e no Caribe, onde na maioria das economias, mais pessoas pensam que o empreendedorismo é uma boa carreira do que acreditam que ele oferece alto status. A região do Oriente Médio e África é notável pela alta níveis nos dois indicadores.

Facilidade de iniciar um negócio

Três países da Europa mostram o nível mais alto neste indicador, com cerca de três quartos dos adultos na Holanda, Polónia e Suécia declarando que é fácil iniciar um negócio em seus países.

Percepções de oportunidade e capacidade

Níveis altos nesses dois indicadores ocorrem em três países do Oriente Médio e da África, onde mais de 70% dos adultos na Arábia Saudita, Angola e Sudão veem muitas oportunidades empresariais ao seu redor, e mais de 75% dos adultos acreditam que têm a capacidade de iniciar um negócio.



Empreendedorismo no mundo ... o que diz o GEM...

Medo de falhar

A América Latina destaca-se pelo seu baixo índice de medo de falhas. Em toda a economia da região, menos de um terço dos que veem oportunidades afirmam que o medo do fracasso os impediria de iniciar um negócio. Oriente Médio e África é distinto por ter o menor medo de falhar em toda a amostra (17% em Angola) e o mais alto (64% em Marrocos).

Afiliações com empreendedores

As maiores e mais baixas afiliações pessoais com empreendedores em toda a amostra são encontrados no Oriente Médio e na África. As pessoas são mais propensas a conhecer um empreendedor na Arábia Saudita (79%), mas menos propensas a conhecer um no país vizinho do Egito (12%).

Intenções empreendedoras

As intenções empreendedoras são mais altas que o TEA em todos os economia na América Latina e no Caribe, no Oriente Médio e na África e, com a exceção do Japão, no leste e no sul da Ásia. A maior lacuna nesses indicadores em toda a amostra é encontrada em Marrocos e Egito, onde para cada pessoa iniciando um negócio, seis pretendem começar nos próximos três anos.

Curiosidades sobre a atividade empreendedora em Portugal

As participações de Portugal no projecto GEM..

▶ Em 2004 os 4,0%, ou seja em cada 100 adultos(entre os 18 e os 64 anos) 4 estiveram envolvidos em atividades empreendedoras *early-stage* (taxa TEA).

▶ Em 2007, a TEA em Portugal tinha atingido os 8,8%.

▶ Em 2010, a TEA em Portugal foi de 4,5%

▶ Evolução positiva entre 2004 e 2007, mas negativa nos últimos três anos (- 4,3 pontos percentuais

▶ Em 2011 os 7,5%.

▶ Em 2012 os 7,7%.

▶ Em 2013 os 8,25%.

▶ Em 2014 os 9,97%.

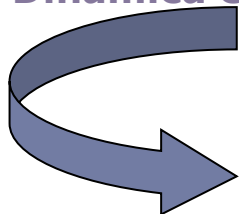
▶ Em 2015 os 9,49%.

▶ No relatório 2018-2019 PT não fez parte do estudo

▶ No relatório 2019-2020 : 12,9%

file:///C:/Users/Teresa%20Costa/Downloads/gem-2019-2020-global-report-rev-280520-1590656414.pdf

Dinâmica empreendedora, que reflete a crise em Portugal,



onde as oscilações de um conjunto de variáveis, económicas, financeiras, políticas e sociais, têm contribuído para retrain a actividade económica, inibir o surgimento de novos negócios e provocar o encerramento de muitos outros.

Curiosidades sobre a atividade empreendedora em Portugal

Portugal como país para empreender:

▶ <https://www.atlantichub.com/2019/12/06/por-que-empreender-em-portugal/>

Curiosidades sobre a atividade empreendedora em Portugal

Paralelamente à Sondagem à População Adulta, foi realizada, no âmbito do GEM Portugal 2012, uma Sondagem aos especialistas nacionais na área do empreendedorismo. Os especialistas foram inquiridos sobre nove Condições Estruturais do Empreendedorismo.

Da sondagem aos especialistas nacionais, há a reter os seguintes pontos principais:

Condições estruturais mais favoráveis

À semelhança de anos anteriores, a condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas” foi a que obteve a apreciação mais positiva por parte dos especialistas nacionais, que destacam a generalidade da infraestrutura existente no País como um fator facilitador do empreendedorismo. O preço do acesso a algumas dessas infraestruturas, no entanto, continua a suscitar algumas críticas.

De igual modo, a condição estrutural “Infraestrutura Comercial e Profissional” continuou a obter uma das apreciações mais favoráveis por parte dos especialistas nacionais. De forma análoga ao que sucede com o acesso a infraestruturas físicas, os especialistas portugueses elogiam a generalidade dos serviços profissionais disponíveis, mas têm uma opinião desfavorável sobre o seu custo.

Curiosidades sobre a atividade empreendedora em Portugal

Condições estruturais menos favoráveis

Pela primeira vez, a condição estrutural “Normas Culturais e Sociais” não foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas portugueses, embora a sua apreciação continue a ser bastante desfavorável. Estes continuam a considerar que a cultura nacional está pouco orientada para o empreendedorismo e que existe, na sociedade, uma falta de estímulo ao êxito individual. Todos os aspetos relacionados com normas sociais e culturais foram avaliados de forma negativa pelos especialistas consultados.

A condição estrutural “Políticas Governamentais” foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais, que apontam como principais obstáculos ao fomento da atividade empreendedora no País a existência de um excesso de burocracia e carga fiscal.

Curiosidades sobre a atividade empreendedora no Brasil

- Aprox. 88% da população acredita que “empreendedores são geradores de emprego”.
- 74% diz que “empreendedorismo é a base de criação de riqueza”.
- 60% da população concorda com a frase: “empreendedores exploram o trabalho de outras pessoas” e “empresários pensam apenas no seu próprio bolso”.
- 76% dos brasileiros preferiria ter um negócio próprio a ser empregado de terceiros (segunda maior TAE no mundo a seguir à Turquia, de acordo com o Eurobarometro 2012).
- Empreender é considerado um meio para alcançar mais prazer, autonomia e realização.
- Embora 3 em cada 4 brasileiros prefira empreender apenas 19% acha muito provável abrir um novo negócio nos próximos 5 anos. Para estes, 66% refere que o principal obstáculo é a falta de recursos financeiros.
- A educação é também fator primordial. Empreendedores com funcionários são cerca de 4% da população brasileira e são aqueles com mais sucesso, maior nível de escolaridade, que iniciaram negócios por oportunidade e sonharam grande;
- Por acreditarem que empreendedores já nascem empreendedores, e que o empreendedorismo é algo intrínseco e acessível apenas a eles, poucos valorizam o treinamento. Praticamente todos os empreendedores afirmam conhecer o Sebrae e o Sistema S (SENAC, SESI, SESC), mas apenas 46% dos proprietários de negócios formais já teve um relacionamento com o Sebrae;
- O exemplo é importante: 1 em cada 3 empreendedores no Brasil vem de família chefiada por um(a) empresário(a).

Empreendedorismo no Brasil ... o que diz o GEM...

Taxas de empreendedores em Estágio Inicial (TEA) em 2018:17,9
Taxas de Empreendedores Estabelecidos (TEE) em 2018: 20,2

Ver: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/02/GEM-2018-Apresenta%C3%A7%C3%A3o-SEBRAE-Final-slide.pdf>

Visão dos especialistas:

Pontos positivos:

- A vocação do brasileiro para empreender;
- A dinâmica do mercado brasileiro (oportunidades de negócio);
- Programas governamentais.

Pontos limitantes:

- Políticas governamentais (ex. muita burocracia, legislação tributária complexa);
- Escassez de apoio financeiro (em especial para empreendimentos iniciais);
- Precariedade do sistema educacional básico.

Recomendações dos especialistas:

Políticas governamentais (75%)

- Ex.: "Políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, com redução de carga tributária e menos restritivas."

Educação e capacitação (42,5%)

- Ex.: "Ampliar os programas de ensino de empreendedorismo, aumentando o escopo de atuação desde os níveis mais básicos de educação (ensino primário) até os níveis mais elevados (pós-graduação). Criar programas diferenciados para trabalhar com comportamentos, com técnicas, com competências e nos mais diferentes setores da economia

A importância do contexto

O CONTEXTO DO EMPREENDEDORISMO

No relatório do GEM (2018-2019) foi introduzido um índice composto, o Índice Nacional de Contexto do Empreendedorismo (NECI), que avalia o ambiente para o empreendedorismo em 54 economias. O índice considera de 12 condições-quadro (*Entrepreneurial Finance Government Policies: Support Government Policies: Taxes/Bureaucracy Government Entrepreneurship Programs Entrepreneurship Education: School Entrepreneurship Education: Post School R&D Transfer Commercial/Legal Infrastructure Physical Infrastructure Internal Market Dynamics Internal Market Burdens Regulation Cultural/Social Norms*), o NECI avalia as classificações para essas condições pela importância que os especialistas atribuem a eles.

Os resultados da NECI são consistentemente altos no Leste e no Sul da Ásia região, onde três economias estão entre as cinco principais na NECI resultados - Indonésia (2), Taiwan (4) e Índia (5).

Por outro lado, a região da América Latina e Caribe mostra resultados consistentemente baixos, sem economias entre as 20 melhores (Argentina ocupa a classificação mais alta, com 21), e com duas economias entre os cinco mais baixos classificados - Panamá (52) e Porto Rico (51).

A região do Oriente Médio e África contém os mais bem classificados país (Qatar) e o mais baixo (Moçambique). Europa mostra resultados um pouco menos dramático, mas ainda altamente diversificado, com o número três classificação na Holanda, contrastando com a Croácia no número 53.

Contexto... o ecossistema empreendedor

Elementos do ecossistema empreendedor segundo diversos autores

Neck et al. (2004)	West e Bamford (2005)	Cohen (2006)	Isenberg (2011)	Autio et al. (2014)
<ul style="list-style-type: none"> • Organizações incubadoras • Redes informais • Redes formais (universidades, governo, profissionais e serviços de suporte, recursos de capital, pool de talentos, grandes corporações) • Infraestrutura 	<ul style="list-style-type: none"> • Universidade • Governo • Negócios • Recursos Humanos • Recursos sociais e financeiros • Recursos comunitários • Infraestrutura 	<ul style="list-style-type: none"> • Rede informal • Rede formal • Universidade • Governo • Profissionais e serviços de suporte • Serviços de capital • Pool de Talentos 	<ul style="list-style-type: none"> • Política • Financiamiento • Cultura • Suporte • Capital Humano • Mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Indústria e contexto tecnológico • Contexto organizacional • Contexto institucional e político • Contexto social • Contexto temporal • Contexto

Contexto... o ecossistema empreendedor

Os elementos que constituem o ecossistema empreendedor isolados são insuficientes para gerarem e manterem a atividade empreendedora. No entanto, quando combinados podem impulsionar a criação de empresas e o seu crescimento (ISENBERG, 2010; NADGRODKIEWICZ, 2014).

Mas é importante que estes estejam integrados num sistema holístico e os líderes políticos devem ter particular atenção a **nove prescrições apresentadas por Isenberg (2011)**:

- 1) Parar de querer ser o Silicom Valley, recriar as condições existentes em Silicom Valley (tecnologia, dinheiro, talento, uma massa crítica de negócios e empresas, uma cultura promotora da inovação colaborativa e uma grande tolerância ao erro) é muito difícil e sem essas condições não é viável recriar aquele ecossistema;
- 2) Moldar o ecossistema em torno das condições locais;
- 3) Envolver o setor privado desde o início;
- 4) Favorecer projetos e empreendedores com elevado potencial;
- 5) Conquistar vitórias, um sucesso pode ter um efeito estimulante sobre um ecossistema empreendedor;
- 6) Alterar uma cultura profundamente enraizada é difícil, mas é possível alterar as normas sociais sobre empreendedorismo;
- 7) Não inundar os potenciais empreendedores com dinheiro fácil, cedo estes devem ser expostos ao rigor do mercado;
- 8) Ajudar os *clusters* a crescer organicamente, ou seja, promover a concentração e interconexão de empresas, a especialização de fornecedores; fornecedores de serviços, instituições de ensino e formação e organizações de suporte em torno de uma tecnologia ou produto final dentro de uma área ou região;
- 9) Criar um quadro legal e regulatório crucial para o empreendedorismo.

Contexto... políticas públicas

A criação de ambientes empreendedores e de uma cultura favorável ao empreendedorismo pode ser incentivada por um conjunto de políticas públicas. Algumas destas políticas estimulam a criação de empresas, a criação de valor e a inovação visando a promoção de impactos positivos sobre o crescimento económico.

As políticas públicas também se justificam pela criação de empregos e melhoria do nível de vida dos empreendedores. Assim, algumas destas políticas têm um cariz social.

Podemos, assim, agrupar as políticas públicas que influenciam o ambiente de negócios em:

- Políticas regulatórias e
- Políticas de estímulo.

Políticas regulatórias: as regras de entrada e saída das empresas; legislação laboral e comercial; regulamentação relativa à propriedade intelectual; legislação tributária e impostos; regimes de insolvência empresarial; regulação do sistema financeiro e taxa de juro, etc.

As políticas regulatórias também podem constituir um constrangimento à atividade empreendedora (ex. no turismo em Portugal quando o governo deixou de regular obsessivamente o setor de animação turística o número de empresas neste setor tiveram um crescimento de 70%).

Políticas de estímulo: podem agrupar-se em cultura e educação empreendedora; desenvolvimento industrial e de infraestruturas de suporte (parques tecnológicos, incubadoras, etc.); programas de promoção da inovação, I&D e transferência de conhecimento e de tecnologia; programas de estímulo à internacionalização; e aumento do acesso ao empreendedorismo por grupos sub-representados (étnicos, mulheres, etc.).

- ▶Carvalho, L e Costa, T (2015), *Empreendedorismo Uma Visão Global e Integradora*, Edições Sílabo
- ▶Sarkar, S. (2009) *Empreendedorismo e Inovação*, Escolar Editora
- ▶Hisrich, R., Peters, M. E Sheperd, D. (2005), *Entrepreneurship*, 6ª Edição, McGraw-Hill
- ▶Bjerke, B. e Claes, (2001), *Entrepreneurial marketing : the growth of small firms in the new economic era*, Edward Elgar
- ▶Gartner, W. (eds) (2004), *Handbook of entrepreneurial dynamics : the process of business creation*, SAGE Publications
- ▶Costa, H. e Ribeiro, P. (2004). *Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios*. Lisboa: Lidel-Edições Técnicas

Artigos:

- Birley, S., and Westhead, P. (1990), *Growth and performance contrasts between "types" of small firms*, *Strategic Management Journal* 11(7):535-557.
- Cantillon, R. (1755) "Essay on the Nature of Commerce" in *General*, London, Transaction Publishers, 2003. Primeira edição em francês, 1755.
- Carland, J., Hoy, W. e Carland, J. (1984) "Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization", *Academy of Management Review*, Vol. 9(2), pp. 354-359.
- Debastiani, I. R. (2003), *Empreendedorismo: relação entre motivação empreendedora, perfil do empreendedor e desempenho organizacional*, Dissertação (Mestrado) . Universidade Regional de Blumenau , FURB. Blumenau. 2003.
- Delmar, F. and P. Davidson (2000), Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs, *Entrepreneurship and regional development* 12, 1-23.
- Drucker, P.(1985), *Innovation and entrepreneurship*, 1ª ed., New York: Harper Collins.
- Gartner, W. B. (1988)," Who is an Entrepreneur? Is the wrong question", *American Small Business Journal*, 11-31.
- Garvin, D. A.; Lévesque, L. C. *Meeting the challenge of corporate entrepreneurship*. *Harvard Business Review*, n.10, v. 84, p. 102-114, 2006.
- GEM(2006), *Empreendedorismo no Brasil, 2005*, IBQP, Curitiba.
- GEM(2008), *Empreendedorismo no Brasil, 2007*, IBQP, Curitiba.
- Henderson, J. (2002) "Building the rural economy with high-growth entrepreneurs" *Economic Review* Federal Reserve Bank of Kansas City, Vol 87, nº3, Kansas City, Third Quarter, 45-70.
- Kantis, H.; Postigo, S.; Federico, J.; Tamborini, M., (2002), *The Emergence of University Graduate Entrepreneurs: What Makes the Difference? - Empirical Evidences from a Research in Argentina*, disponível em [http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfingles/Paper%20RENTXVI%20\(English\).pdf](http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfingles/Paper%20RENTXVI%20(English).pdf).
- Katz, G.; Gartner, W. B. 1988, Properties of emerging organizations, *Academy of Management Review*, 13(3), 429-41.

Bibliografia

- Kirzner, I. (1973), *"Competition and Entrepreneurship"* Chicago, University of Chicago Press
- Low, M., MacMillan, I. (1988), Entrepreneurship: past research and future challenges, *Journal of Management*, 14, 139-61.
- Menger, Carl. *Principles of Economics*. 1871. Trans. James Dingwall and Bert F. Hoselitz. Grove City, PA: Libertarian Press, 1994.
- Penrose, F., (1999). *The Theory of the Growth of the Firm*. First ed. Basil Blackwell, Oxford, John Wiley and Sons, New York. Second ed., Basil Blackwell, Oxford, 1980.
- Pinchot, G., (1989), "Intrapreneuring", Ed. Harbra.
- Say, J.A. (1816) "Treatise on Political Economy" Sherwood, Neely and Jones, London.
- Schumpeter, J. (1934), *"The Theory of Economic Development"*, Harvard University Press .
- Schumpeter, J. (1943), "Capitalism, socialism and democracy", Harper and Row, New York.
- Shane, S. (2003), "A General Theory of Entrepreneurship: The Individual Opportunity Nexus" Cheltenham: Edward Elgar .
- Shane, S.; Venkataramann, S. (2000) "The promise of Entrepreneurship as a field research" *Academy of Management Review*, 25 (1) January, pp 217-226.
- Smith, A. (1776), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Edwin Cannan (eds), Londres: Methen e Co., Lda.
- Stevenson, H.; Jarillo, C. (1990) "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management" *Strategic Management Journal* 11:, pp 17-27.
- Stevenson, H.; Roberts, M.; Groubeck, HS. (1985), *New business and the entrepreneur*, Homewood, IL:Irvin.
- Venkataramann, S. (1997) "The distinctive domain of entrepreneurship research: An editors perspective" in J. Katz&R. Brockhaus (Eds) *Advances in Entrepreneurship firm emergence and growth*, vol.3: 119-138, JAI Press.
- Weber, M. (1930), "The protestant ethic and spirit of capitalism", New York: Saibner.
- Westhead, P.; Wright, M. (1999) "Contributions of novice, portfolio and serial founders located in rural and urban areas" *Regional Studies*, Vol. 33, pp 157-173.
- Zimmerer, T. W. , Scarboroughn. M.(2001), *Essentials of entrepreneurship and small business management*. New Jersey: Pearson Education, Inc.

