



**Da Intenção à Ação Empreendedora: uma avaliação empírica
do impacto das principais barreiras**

António José Monteiro de Oliveira

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização

Porto – 2016

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



**Da Intenção à Ação Empreendedora: uma avaliação empírica
do impacto das principais barreiras**

António José Monteiro de Oliveira

**Dissertação de Mestrado
apresentada ao Instituto de Contabilidade e Administração do Porto para
a obtenção do grau de Mestre em Empreendedorismo e
Internacionalização, sob orientação do Prof. Doutor Orlando Lima Rua**

Porto - 2016

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

Resumo

Este trabalho caracteriza a Intenção Empreendedora e propõe uma descrição do processo e dos modelos teóricos que explicam e conduzem à Ação Empreendedora. O seu objetivo fundamental é avaliar o impacto das Barreiras que se interpõem no processo descrito e que condicionam a criação de novas organizações.

Assumimos uma abordagem Pós-positivista e um método de Pesquisa de Levantamento do qual emergiram as hipóteses de investigação, que nos possibilitam concretizar o objetivo proposto, tendo efetuado uma análise empírica fundamentada na metodologia de investigação quantitativa.

A partir da base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), construímos uma amostra longitudinal de 1985 a 2006, composta por 323 Indivíduos de um universo de 569 potenciais empreendedores. Na recolha de dados utilizamos, de forma complementar, técnicas de Análise de Bases Documentais, de Entrevista Telefónica Semiestruturada e de Triangulação de Dados.

Os resultados permitem-nos concluir que 69% dos inquiridos não criaram qualquer tipo de organização. Destes, 2,24% não o fazem alegando Barreiras Normativas e Regulamentares; 12,56% alegando Barreiras Socioculturais e 85,20% alegando Barreiras Económico-financeiras. Sendo que, estas conclusões são significativamente distintas em função do maior ou menor envolvimento do Indivíduo no processo, assim como, da maior ou menor facilidade no acesso a apoios bancários, do tempo necessário para criar a organização, da forma como a financia e, finalmente, da maior ou menor disponibilidade de recursos financeiros.

A sua principal limitação decorre da técnica de Amostragem utilizada e que inviabiliza a generalização dos resultados obtidos. Todavia possibilitou conclusões que podem contribuir para explicar e descrever as relações causais nos propusemos estudar.

Palavras chave: Intenção Empreendedora, Ação Empreendedora, Barreiras à Ação Empreendedora, *Entrepreneurial Intention-Action Gap*, Método CHAID.

Abstract

This Project depicts the Entrepreneurial Intention and describes the process and theoretical models that lead to and explain the Entrepreneurial Action. Its fundamental goal is to evaluate the impact of the Entrepreneurship Barriers interposed in the aforementioned process, which restrain the creation of new organizations.

Assuming a Post Positivist approach and a Survey Research methodology from which the hypothesis of investigation emerged, that allow us to achieve the proposed goal, having made an empirical analysis based on the quantitative research methodology.

From the Associação Nacional de Jovens Empresários – ANJE (Portuguese National Young Entrepreneurs Association) database, we built a longitudinal sample from 1985 to 2006, comprising data from 323 individual observations from a total of 569 potential entrepreneurs. In the data collection we used, in a complementary way, the techniques of the Documentary Bases Analysis, Semi Structured telephone Interviews and the Data Triangulation.

The results allow us to conclude that 69% of the surveyed did not create any kind of organization. Of these, 2,24% don't do it alleging Regulatory Barriers; 12,56% alleging Cultural and Social Barriers and 85,20% alleging Economic and Financial Barriers. These conclusions are significantly distinct depending on the greater or lesser involvement of the Individual in the process, as well as on how easy it is to access banking support, the time required to create the organization, the way they finance it, and, finally, the higher or lower availability of financial resources.

Its main limitation occurs from the employed Sampling technique, which invalidates the generalization of the obtained results. Still, it enabled conclusions that contribute to explain and describe the causal relationships we have proposed to study.

Key words: Entrepreneurial Intention, Entrepreneurial Action, Entrepreneurship Barriers, Entrepreneurial Intention-Action Gap, CHAID.

Dedicatória

À memória dos meus Pais

Agradecimentos

Ao meu orientador, Prof. Doutor Orlando Lima Rua, pela sua total disponibilidade, empenho e apoio. A sua competência, as suas ideias, sugestões e críticas foram fatores fundamentais para a conclusão deste trabalho. Agradeço-lhe, ainda, a confiança que sempre em mim depositou e a motivação que me incutiu ao longo das diferentes fases do trabalho.

À Prof. Doutora Maria Clara Ribeiro, pela sua competência, pela disponibilidade que sempre manifestou e, acima de tudo, pela sua amizade incondicional.

À Diana Marques, à Elizabete Fraga, à Dra. Iolanda Valente e ao Paulo Lopes, da Biblioteca do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, pelo profissionalismo e pela simpatia com que sempre me trataram durante a elaboração deste trabalho.

À Dra. Anabela Coelho, à Angela Simões e à Maria Esperança Gonçalves da Secretaria de Pós-graduações do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, pelo profissionalismo e pela capacidade de resolução dos problemas administrativos que surgiram durante a elaboração deste trabalho.

À Ana Guimarães, à Helena Vitória Silva e ao Hélder Baptista, pela colaboração e apoio na recolha de dados e à ANJE, pela cedência das instalações e equipamentos necessários a essa tarefa.

A todos os meus amigos, mas em especial à Daniela Wilks e a todos os meus amigos e colegas da ANJE, que sempre estiveram ao meu lado para partilhar alegrias e tristezas, pela força, apoio e motivação que sempre me transmitiram.

À minha família, em particular à Ilda e à Leonor, por estarem presentes em todos os momentos da minha vida e por tornarem os meus dias mais felizes.

Bem hajam.

Lista de Abreviaturas

| | |
|--------|---|
| ANJE | Associação Nacional de Jovens Empresários |
| CHAID | <i>Chi-square Automatic Indentificator Detector</i> |
| GEM | <i>Global Entrepreneurship Monitor</i> |
| IAPMEI | Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas |
| IEFP | Instituto do Emprego e Formação Profissional |
| JEEP | Jovens Empresários de Elevado Potencial |
| JENE | Jovens Empreendedoras para Novas Empresas |
| OECD | <i>Organization for Economic Co-operation and Development</i> |
| PAECE | Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação de Empresas |
| QREN | Quadro de Referência de Estratégia Nacional |
| SAJE | Sistema de Apoio aos Jovens Empresários |
| SPSS | <i>Statistical Package for the Social Sciences</i> |
| TEA | Atividade Empreendedora <i>Early-Stage</i> |

Índice geral

| | |
|---|------|
| Resumo | i |
| Abstract | ii |
| Dedicatória | iii |
| Agradecimentos..... | iv |
| Lista de Abreviaturas..... | v |
| Índice de Tabelas | viii |
| Índice Figuras | ix |
| Introdução..... | 1 |
| Parte I – Revisão de Literatura..... | 2 |
| 1.1. Enquadramento e Delimitação da Investigação..... | 2 |
| 1.2. Intenção Empreendedora..... | 3 |
| 1.3. Da Intenção Empreendedora à Ação Empreendedora..... | 7 |
| 1.3.1. O Comportamento Direcionado a um Objetivo Empreendedor | 8 |
| 1.3.2. O Modelo Rubicon..... | 9 |
| 1.3.3. O conceito de Ponto de não Retorno..... | 12 |
| 1.4. Definição e Caracterização das Barreiras | 14 |
| 1.4.1. Enquadramento e Delimitação | 14 |
| 1.4.2. Barreiras Normativas e Regulamentares | 15 |
| 1.4.3. Barreiras Socioculturais | 16 |
| 1.4.4. Barreiras Económico-financeiras | 17 |
| Parte II – Questões Metodológicas e Estudo Empírico | 19 |
| 2.1. Enquadramento e Delimitação | 19 |
| 2.2. Questões Metodológicas..... | 19 |
| 2.2.1. Conceito Filosófico Estrutural..... | 20 |
| 2.2.2. Método de Investigação | 21 |
| 2.2.3. Metodologia de Investigação..... | 21 |
| 2.2.4. <i>Design</i> de Investigação | 21 |
| 2.3. Métodos Técnicos de Investigação Utilizados | 22 |
| 2.3.1. Análise de Bases Documentais | 22 |
| 2.3.2. Entrevista Telefónica Semiestruturada | 23 |
| 2.3.3. Triangulação de Dados | 25 |
| 2.4. Modelo de Investigação | 25 |
| 2.5. Caracterização da Amostra..... | 27 |
| 2.6. Caracterização Estatística da Amostra..... | 31 |
| 2.6.1. Estatística Descritiva | 31 |
| 2.6.1.1. Descrição da amostra..... | 31 |
| 2.6.1.2. Comparação de contagens e proporções | 34 |
| 2.6.1.3. Descrição da amostra por Grupo | 37 |
| 2.6.2. Estatística Inferencial | 43 |
| 2.6.2.1. Confiabilidade..... | 43 |
| 2.6.2.2. Análise de Correlação | 44 |
| 2.6.2.3. Método CHAID | 46 |
| 2.7. Interpretação dos Resultados Obtidos | 50 |
| Conclusão..... | 53 |
| Implicações Teóricas e Práticas..... | 54 |
| Limitações da Investigação | 55 |
| Linhas Futuras de Investigação | 55 |

| | |
|------------------------------------|----|
| Referências Bibliográficas..... | 56 |
| Legislação | 64 |
| Apêndice: Guião da Entrevista..... | 65 |

Índice de Tabelas

| | |
|---|----|
| Tabela 1. <i>Design</i> de Investigação | 22 |
| Tabela 2. Caraterização da Amostra..... | 31 |
| Tabela 3. Qui-quadrado número de novas organizações criadas por Grupo | 34 |
| Tabela 4. Qui-quadrado principais barreiras por Grupo | 35 |
| Tabela 5. Qui-quadrado existência de facilidades de apoio bancário por Grupo | 35 |
| Tabela 6. Qui-quadrado tempo necessário para criar uma nova organização por Grupo | 36 |
| Tabela 7. Qui-quadrado forma de financiamento por Grupo | 36 |
| Tabela 8. Valores de referência para o <i>Alfa</i> de <i>Cronbach</i> | 43 |
| Tabela 9. Valores obtidos para o <i>Alpha</i> de <i>Cronbach</i> | 44 |
| Tabela 10. Valores de referência para o Coeficiente de Correlação | 45 |
| Tabela 11. Matriz de Correlações | 45 |

Índice Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Diagrama Causal das Variáveis Explicativas da Intenção Empreendedora: Modelo de Elfvig | 6 |
| Figura 2. Modelo Rubicon | 10 |
| Figura 3. Modelo de Desenvolvimento da Ação | 11 |
| Figura 4. Modelo Concetual da Estrutura do <i>Design</i> de Investigação..... | 19 |
| Figura 5. Modelo Concetual de Investigação | 25 |
| Figura 6. Modelo Operacional de Investigação..... | 26 |
| Figura 7. Distribuição percentual das observações de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização | 31 |
| Figura 8. Distribuição percentual das observações relativas às principais barreiras | 32 |
| Figura 9. Distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário..... | 32 |
| Figura 10. Distribuição percentual das observações de acordo com o tempo necessário para criar a organização | 33 |
| Figura 11. Distribuição percentual das observações de acordo com a forma de financiamento | 33 |
| Figura 12. Distribuição percentual das observações de acordo com o Grupo a que pertencem | 37 |
| Figura 13. Distribuição percentual das observações relativas ao Grupo 1 de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização | 37 |
| Figura 15. Distribuição percentual das observações relativas às principais barreiras Grupo 1 . | 38 |
| Figura 16. Distribuição percentual das observações relativas às principais barreiras Grupo 2 . | 38 |
| Figura 17. Distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário para o Grupo 1 | 39 |
| Figura 18. Distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário para o Grupo 2 | 39 |
| Figura 19. Distribuição percentual das observações de acordo com o tempo necessário para criar a organização relativa ao Grupo 1 | 40 |
| Figura 20. Distribuição percentual das observações de acordo com o tempo necessário para criar a organização relativa ao Grupo 2 | 40 |
| Figura 21. Distribuição percentual das observações de acordo com a forma de financiamento relativas ao Grupo 1 | 41 |
| Figura 22. Distribuição percentual das observações de acordo com a forma de financiamento relativas ao Grupo 2 | 41 |
| Figura 23. Modelo Operacional Descritivo | 42 |
| Figura 24. Diagrama CHAID novas organizações criadas por Grupo | 46 |
| Figura 25. Diagrama CHAID principais barreiras por Grupo | 47 |
| Figura 26. Diagrama CHAID principais barreiras por Grupo e por facilidades de apoio bancário | 47 |
| Figura 27. Diagrama CHAID facilidades de apoio bancário por Grupo | 48 |

| | |
|---|----|
| Figura 28. Diagrama CHAID forma financiamento por facilidades de apoio bancário e por Grupo | 48 |
| Figura 29. Diagrama CHAID de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização, por Grupo e por facilidades de apoio bancário | 49 |
| Figura 30. Diagrama CHAID tempo necessário para criar uma organização por Grupo | 49 |

Introdução

São recentes os estudos relativos aos processos que decorrem entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora no contexto da criação de novas organizações (Goethner *et al.*, 2012; Kautonen *et al.*, 2015; Pruet *et al.*, 2009; van Gelderen *et al.*, 2015).

Tais estudos demonstram que apesar de a Intenção Empreendedora estar relacionada com a Ação Empreendedora, nem sempre Uma Intenção origina Uma Ação (Townsend *et al.*, 2010). Este aparente conflito teórico de facto não existe se, a ausência da Ação subsequente à Intenção for deliberadamente adiada, se surgirem novas restrições ou se, se alterarem as preferências individuais (Gollwitzer & Sheeran, 2006).

Numa qualquer outra circunstância, a falta de Ação significa que uma Intenção válida não é concretizada (van Gelderen *et al.*, 2015). Por outras palavras, a existência de uma lacuna entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora – *entrepreneurial intention-action gap*, que decorre de Barreiras que se interpõem, implica que Intenções Empreendedoras potencialmente válidas não são realizadas, evidência que, de acordo com Kautonen *et al.* (2015) e Schlaegel & Koenig (2014), interessa estudar e é esse o propósito deste trabalho.

Para o concretizar adotamos o modelo pós-positivista (Creswell, 2009) e, de acordo com a sua estrutura padrão, inicialmente procedemos à revisão da literatura, abordando as temáticas centrais que nos permitem desenvolver o modelo de investigação e respetivas hipóteses a contrastar empiricamente.

Assim, a revisão da literatura inicia-se com a análise da Intenção Empreendedora, as suas diferentes escolas de análise, as diferentes classificações e os diferentes modelos explicativos, porque antes de ser possível Agir “*é necessário ser capaz de identificar a oportunidade para o fazer*” (Gielnik *et al.*, 2015, p.80). Continuamos para a análise do processo relacional e sequencial de passagem da Intenção à Ação Empreendedora, considerando três linhas de investigação: o Comportamento Direcionado a um Objetivo, o Modelo de *Rubicon* e o Conceito de Ponto de não Retorno. Seguidamente, procedemos à análise teórica das Barreiras que se interpõem entre a Intenção e a Ação Empreendedora, a sua definição, caracterização e impacto. Concluimos com o enunciado das hipóteses de investigação que emergem da revisão da literatura realizada.

A operacionalização da investigação inicia-se com uma reflexão teórica, sobre as Questões Metodológicas que a fundamentam. De seguida descrevemos os Métodos Técnicos de Investigação utilizados e sistematizamos o Modelo Concetual de Investigação. Feita a caracterização da Amostra e a descrição dos procedimentos relativos à Recolha dos Dados, apresentamos e discutimos os resultados obtidos.

Concluimos com uma síntese do trabalho desenvolvido e com propostas para futuras linhas de investigação.

1.1. Enquadramento e Delimitação da Investigação

A definição de Empreendedorismo, qualquer que seja o autor ou abordagem (Bird & Schjoedt, 2009), remete-nos para o ato de criar. O Empreendedor é o agente desse ato criador, que se distingue de um qualquer outro ato criador porque, tem subjacente a inovação e a capacidade de explorar o valor social, económico e/ou cultural de uma ideia (Martin, 1982).

De entre as várias definições, caracterizações e categorizações (ver Audretsch, 2002, 2012; Carland *et al.*, 1984; Martin *et al.*, 2013), pela sua abrangência, fundamentamos o presente trabalho na definição teórica proposta por Gartner (1985, pp.697-698): “*Empreender é criar uma nova organização, ainda que não necessariamente uma nova empresa*”.

Para o autor, podemos falar de Empreendedorismo sempre que se cumpra pelo menos uma das seguintes condições: (1) criação de uma nova empresa; (2) criação de um novo centro de proveitos numa empresa pré-existente ou (3) criação de uma *joint-venture* que resulte de um processo de aquisição de novas competências relativamente a produtos, processos, mercados e/ou tecnologias e com resultados esperados para além do ano em que o investimento é feito.

Empreender é um processo de interação de quatro dimensões: Individual, Ambiental, Organizacional e Processual, que evolui ao longo do tempo, dentro de um contexto específico e dinâmico (Audretsch, 2012; Gartner, 1985, 1989).

Reconhece-se o aspeto multidimensional de criação e geração de novas organizações, enfatiza-se o conhecimento como elemento chave, ao mesmo tempo que se reconhece esta nova organização como uma entidade autónoma (Brännback *et al.*, 2007; Elfving *et al.*, 2009).

Para Gartner (1989), a criação de uma nova organização é o resultado de inúmeras influências e o Indivíduo é “*apenas uma parte de um todo e complexo processo*”, portanto, do ponto de vista teórico “*interessa o que é que o empreendedor faz e não o que é que o empreendedor é*” (p.57).

Esta posição, como referem Zhao *et al.* (2005), significaria que ao nível do Indivíduo os antecedentes do empreendedorismo nunca poderiam ser encontrados. Ou seja, para os autores, não é possível afirmar que um Indivíduo concreto se vai tornar empreendedor. O que na literatura se demonstra é a relação entre a Intenção Empreendedora e o Indivíduo Empreendedor, porque a criação de uma nova organização não é uma tarefa imediata é antes um objetivo intencional, que se concretiza a médio/longo prazo (Heckhausen, 2007; Krueger, 2000).

Torna-se, assim pertinente suscitar o debate teórico sobre a Intenção Empreendedora, uma vez que, de acordo com Krueger (2000, 2009), antes de ser possível Agir “é necessário ser capaz de identificar a oportunidade para o fazer” (Gielnik *et al.*, 2015, p.80).

Deste modo, entender o que promove ou inibe a criação de uma nova organização requer um entendimento da forma como o Indivíduo apreende e percebe a oportunidade de o fazer, sendo que, a percepção dessa oportunidade é um processo orientado pela Intenção (Krueger, 2000, 2009).

1.2. Intenção Empreendedora

Na literatura podemos identificar dois eixos fundamentais e estruturantes no estudo da Intenção Empreendedora.

O primeiro é específico da área de Empreendedorismo, tem origem no Modelo do Evento Empresarial (Shapero, 1984; Shapero & Sokol, 1982) e no Modelo de Intencionalidade (Bird, 1988).

O segundo, com origem na Psicologia Social, tem como objeto a análise de comportamentos e de processos mentais que relacionam a Atitude e a Crença com a Ação. São especialmente relevantes a Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1980), fundamentada na Teoria da Ação Racional de Fishbein & Ajzen (1975, 2010) e a Teoria da Autoeficácia (Bandura, 1977), posteriormente desenvolvida como Teoria Social Cognitiva (Bandura, 1986, 1989a, 1989b, 1991, 2001, 2006, 2008).

Para Brännback *et al.* (2006) e Elfving *et al.* (2009), todos os modelos explicativos da Intenção Empreendedora são extensões do Modelo do Evento Empresarial, onde se incorpora o conceito de Autoeficácia, ou extensões da Teoria do Comportamento Planeado, com a formulação de Intencionalidade.

Ainda de acordo com a literatura, podemos constatar que os diferentes modelos explicativos da Intenção Empreendedora podem ser classificados de três formas diferentes.

Nueno (2001) propõe uma classificação por Escolas: Pessoal, Social e Reticular. De acordo com a Escola Pessoal, a Intenção Empreendedora está relacionada com as características pessoais do indivíduo. Esta intenção pode manifestar-se de *per si*, ou como resposta a estímulos externos, mas antes de mais, depende de uma ação planeada que é condicionada pelas crenças pessoais e pelo modo como se avalia a possibilidade e a adequação para assumir um comportamento empreendedor.

Na perspectiva da Escola Social, a Intenção Empreendedora depende de circunstâncias de cariz social. Isto é, para Nueno (2001), a existência de modelos exemplares a seguir – *role models*, como por exemplo, a família ou os pares, vão produzir (induzir) um estímulo à Intenção Empreendedora. Nesta linha de pensamento, Scherer *et al.* (1989) sugerem que, mais importante do que o sucesso do exemplo é o exemplo em si mesmo, o fator que mais influencia a Intenção Empreendedora, sendo que Falck *et al.* (2012), constatam que, a identificação do Indivíduo com uma identidade social específica que resulta do processo de socialização vai ser determinante para explicar a Intenção Empreendedora. Esta temática é detalhada por diversos autores (Dyer, 1994, Lin *et al.*, 2013; Schwarz *et al.*, 2009; van Auken *et al.*, 2006), devendo ainda ser incluídas nesta Escola, as razões associadas às populações migrantes e a atividades profissionais específicas (Nueno, 2001; Stevenson & Gumpert, 1985).

A Escola Reticular (ou de Rede) explica a Intenção Empreendedora a partir da facilidade de acesso aos recursos necessários para a concretizar. Isto é, sob determinadas circunstâncias existem agentes que possuem informações sobre a existência e localização de recursos disponíveis. Estes agentes podem atuar como nós de uma rede que une os potenciais empreendedores e os agentes que possuem os recursos e que “*constituem uma maneira efetiva de estimular o espírito empreendedor*” (Nueno, 2001, p.195). Este conceito desenvolvido, demonstrado e estudado por diversos autores (Aldrich & Zimmer, 1986; Birley, 1985; Klyver & Schøtt, 2011; López *et al.*, 2012; Lüthje & Franke, 2003; Xiao & Fan, 2014).

A segunda forma de classificação é proposta por Elfving (2008). Para a autora, os diferentes modelos são agrupados de acordo com o tipo de abordagem: os que se centram nas características individuais do empreendedor (*trait approach*), os que se centram no seu comportamento, naquilo que ele faz e como faz (*behavioral approach* ou *process approach*) e, finalmente, os modelos centrados nas questões cognitivas ou de processos de aprendizagem e aquisição de conhecimento (*cognitive approach*). Estes últimos recolocam o foco da investigação no Indivíduo e no modo como este é capaz de combinar e interpretar as condicionantes ambientais internas e externas, distinguindo-se das abordagens centradas nas características individuais, porque relevam as questões relacionadas com a perceção e o conhecimento, em vez de questões relacionadas com a personalidade.

Finalmente, a classificação de do Paço *et al.* (2011), Fayolle & Liñán (2014) e Guerrero *et al.* (2008), agrupa os modelos por ramos de desenvolvimento e é considerada a classificação padrão.

De acordo com esta classificação podemos identificar os seguintes modelos:

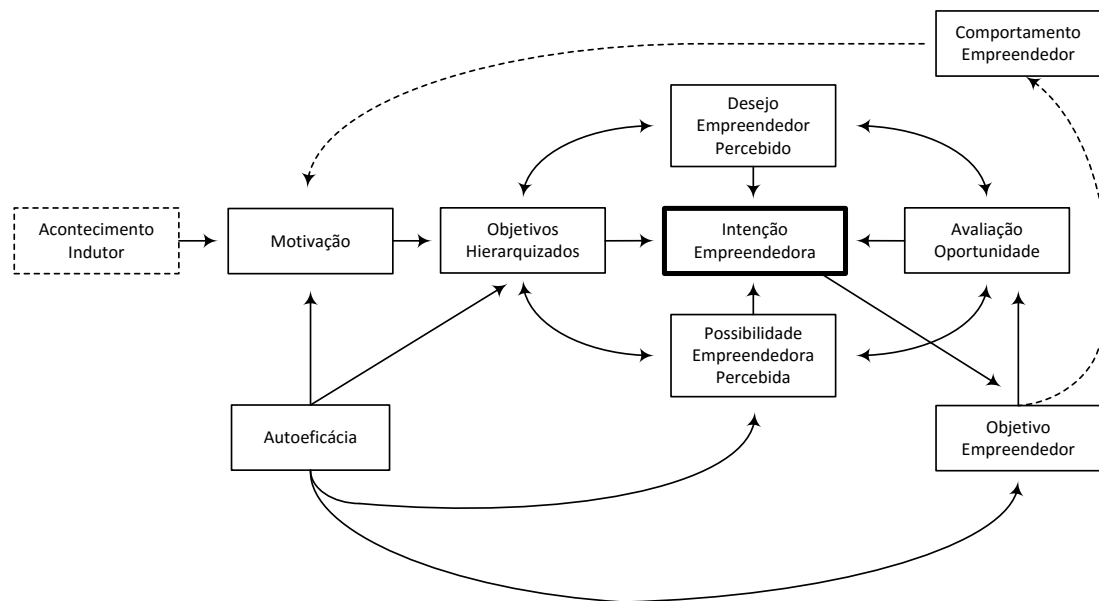
- Modelo do Evento Empresarial de Shapero & Sokol (1982).
- Modelo de Intencionalidade de Bird (1988), posteriormente desenvolvido por Boyd & Vozikis (1994).

- Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen & Fishbein (1980) e Ajzen (1991, 2011, 2014), desenvolvida a partir da Teoria da Ação Racional de Fishbein & Ajzen (1975).
- Orientação para Atitude Empreendedora de Robinson, Stimpson, Huefner & Hunt (1991), posteriormente desenvolvido por do Paço, Ferreira, Raposo, Rodrigues & Dinis (2015); Ferreira, Raposo, Rodrigues, Dinis & do Paço (2012) e Sharif & Saud (2009).
- Modelos de Intenção Empreendedora
 - Modelo Intencional de Krueger & Carsrud (1993).
 - Modelo do Empreendedor Potencial de Krueger (1993) e Krueger & Brazeal (1994).
 - Modelo Contextual da Intenção Empreendedora de Elfving (2008) resultante da integração dos dois modelos anteriores a partir dos trabalhos de Elfving (2008); Krueger, Reilly & Carsrud (2000) e fundamentado por Elfving, Brännback & Carsrud (2009).
- Modelo de Davidsson (1995).
- Modelo de Comportamento Empresarial de Liñán (2004); Liñán & Chen (2009); Liñán & Rodríguez (2004) e Liñán, Santos & Fernández (2011).
- Modelo de Impulso Empreendedor de Florin, Karri & Rossiter (2007).
- Modelo Integrado de Previsão Comportamental de Fishbein & Ajzen (2010) e desenvolvido a partir da Abordagem da Ação Racional de Ajzen & Fishbien (2005) e Fishbein (2008).
- Modelo da Teoria Cognitiva Social de Bandura (1986, 1989a, 1989b, 1991, 2001, 2006, 2008).
- Modelo da Teoria da Tentativa de Bagozzi (1992); Bagozzi, Baumgartner & Yi (1989) e Bagozzi & Warshaw (1990), aplicado ao estudo da Intenção Empreendedora por Brännback, Krueger, Carsrud & Elfving (2007), Carsrud, Brännback, Elfving, & Brandt (2009) e Krueger (2009)¹.

Apesar dos múltiplos modelos e abordagens identificados não se conseguiu, ainda, uma definição clara e consistente, um modelo único e consensual (Brännback *et al.*, 2006), nem, tão pouco, uma forma fidedigna de mensurar a Intenção Empreendedora (Schlaegel & Koenig, 2014; Shook *et al.*, 2003; Thompson, 2009). A ênfase em muitas pequenas *nuances* (Fayolle & Liñán, 2014; Liñán & Fayolle, 2015), justifica a abordagem específica do fenómeno, delimitando subáreas teóricas de trabalho. Mas a conclusão óbvia (Figura 1), é constatar que a Intenção Empreendedora é um fenómeno multifacetado e multicondicionado (Brännback *et al.*, 2006).

¹Para uma análise detalhada das características e do contributo de cada um dos modelos na identificação dos determinantes da Intenção Empreendedora e no desenvolvimento metodológico dos estudos empíricos subjacentes, foi desenvolvido um trabalho de investigação pré-titulado: Evolução dos modelos de Intenção Empreendedora por ramo de desenvolvimento.

Figura 1. Diagrama Causal das Variáveis Explicativas da Intenção Empreendedora: Modelo de Elfving



Fonte: Adaptado de Elfving (2008, p.161) e Elfving, Brännback & Carsrud (2009, p.29).

Ainda assim, de acordo com Elfving *et al.* (2009), Krueger *et al.* (2000) e Liñán & Fayolle (2015), de uma forma ou de outra, todos os modelos descritos assumem que direta ou indiretamente a Intenção Empreendedora determina a Ação Empreendedora:

- Nos modelos assentes na Teoria da Ação Racional a Intenção conduz aos Comportamentos Volitivos.
- Nos modelos assentes na Teoria do Comportamento Planeado conduz aos Comportamentos Não-volitivos.
- Nos modelos assentes na Teoria Cognitiva Social conduz aos Comportamentos centrados nos planos de Ação.
- Finalmente nos modelos assentes na Teoria da Tentativa conduz aos Comportamentos de Empenho.

Este é o nexa causal que fundamenta teoricamente o trabalho.

1.3. Da Intenção Empreendedora à Ação Empreendedora

O processo de passagem da Intenção Empreendedora à Ação Empreendedora implica uma sequência de fases/etapas com múltiplas dimensões. Diferentes autores modelizaram o processo de diferentes formas. Shapero & Sokol (1982) e Krueger *et al.* (2000) propõem um modelo sequencial de quatro fases: (1) Intenção para iniciar o processo, (2) reconhecimento da oportunidade, (3) preparação, e (4) concretização da oportunidade. Shane & Venkataraman (2000) propõem um modelo com três fases (1) reconhecimento da oportunidade, (2) planeamento operacional, e (3) concretização da oportunidade.

Mas independentemente do modelo, a decisão de concretizar ou não a Intenção de criar uma organização não é uma tarefa imediata é um objetivo que se concretiza a médio longo prazo (Heckhausen, 2007; Krueger, 2000). Exige tempo e durante esse tempo o Indivíduo tem de lidar, não só com as suas tarefas do dia-a-dia, mas também, com todos os outros objetivos pessoais. Alternam-se portanto, fases de profundo empenho com outras de aparente abandono e o verdadeiro desafio é ser capaz de manter o compromisso, ser capaz de não se desviar e mais importante ainda, ser capaz de ajustar o processo, integrando e conjugando os fatores externos e internos relativos ao objetivo principal, sendo que, também estes, se alteram ao longo do tempo (Achtziger & Gollwitzer, 2007; Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007; Heckhausen & Gollwitzer, 1987).

Para Cha & Bae (2010) enquanto a Intenção Empreendedora orienta a direção das ações concretas a desenvolver, a Ação Empreendedora deve ser capaz de apreender e ultrapassar as lacunas identificadas – Mercado, Tecnologia, Organização e Capital – e das quais vai resultar a nova organização.

O trabalho de Carter *et al.* (1996) centrou-se neste debate, partindo de três questões fundamentais: (1) quais são as atividades iniciadas no processo de criação de uma nova organização, (2) quantas são e, em particular, quantas são as que se iniciam na fase formativa de preparação do início do processo – “*start-up gestation*” (p.153), e (3) quando é que se iniciam e quando é que se concluem, isto é, durante que período de tempo. Tendo os autores concluído que, o comportamento dos Indivíduos que efetivamente iniciam uma nova organização é diferente do comportamento daqueles que falham a sua concretização.

Na literatura podemos identificar três linhas de investigação, no estudo deste processo diferenciador: o Comportamento Direcionado a um Objetivo o Modelo de *Rubicon* e o Conceito de Ponto de não Retorno, que seguidamente passamos a detalhar.

1.3.1. O Comportamento Direcionado a um Objetivo Empreendedor

Como se disse anteriormente, todos os modelos de Intenção Empreendedora assumem que direta ou indiretamente a Intenção determina a Ação. Para Bandura (1986, 2001, 2006) são os Objetivos que estabelecem o elo de ligação entre Intenção e a Ação: “os *objetivos representam os resultados que o Indivíduo pretende alcançar e incluem os planos de ação e as estratégias que possibilitam a sua concretização*” (Bandura, 2006, p.164). Isto é, de acordo com o autor, o Indivíduo estabelece os seus próprios objetivos e antecipa os possíveis resultados que só são alcançáveis pela sua ação concreta (Bandura, 2006), sendo a Intenção definida como “a *representação do rumo futuro da ação a ser desenvolvida*” (Bandura, 2001, p.6).

De acordo com Elfving (2008) e Bandura (1986, 2006), esta relação pode ser analisada a quatro níveis. Em primeiro lugar, os Objetivos têm uma função orientadora, ou seja, a atenção e o esforço individual são dirigidos às atividades relevantes, relevância obviamente definida em função do objetivo que se pretende atingir, do mesmo modo que, as atividades irrelevantes são ignoradas. Em segundo lugar, os Objetivos servem como estímulo. Quanto maior for o desafio, maior será o empenho e o esforço para o atingir. À medida que os objetivos forem sendo cumpridos a percepção de autoeficácia aumenta, o que faz elevar ainda mais o desafio. Em terceiro lugar, os Objetivos influenciam a persistência. Finalmente, podem conduzir ao despertar de novas estratégias para a sua concretização. Este processo dinâmico é definido por Bagozzi & Warsaw (1990) e Bagozzi (1992) como Comportamento Direcionado a um Objetivo – *goal-oriented behavior* e que, no âmbito deste trabalho importa detalhar (Brännback *et al.*, 2007; Krueger, 2009).

Genericamente, o Comportamento Direcionado a um Objetivo envolve: avaliações, reações emocionais, reações motivacionais e a vontade (ou empenho) com que o Indivíduo o enfrenta. Bagozzi *et al.* (1989) distinguem dois tipos de empenho: aquele que existe inicialmente para concretizar a Intenção e o que existe posteriormente para concretizar o Objetivo. Claro que, o Indivíduo pode considerar nem sequer tentar, ou porque *à priori* assume que essa não é uma opção válida, ou porque conscientemente se abstém de o fazer (Bagozzi *et al.*, 1989; Bagozzi & Warsaw, 1990). Na medida em que a expectativa está associada ao resultado esperado da tentativa, pode ser estabelecida a associação ao conceito de “*objetivo de realização pessoal*” – *goal attainment* (Bagozzi, 1992, p.182).

Finalmente, para Bagozzi & Warshaw (1990), a implementação do Desejo antecede a implementação da Intenção, subdividindo-se em Desejo Volitivo, aquele que se fundamenta no empenho motivacional e Desejo Apetitivo, aquele que se fundamenta no gosto e não na razão.

Do mesmo modo, também a Intenção se pode decompor em dois tipos de comportamento: Comportamento Intencional – *Behavioral Intention* e o Comportamento Expectável – *Behavioral Expectation*, que o antecedente e, conseqüentemente, distinguir na Intenção Empreendedora “a *Intenção para iniciar o processo, da Intenção para empreender de facto*” (Krueger, 2009, p.61).

Relativamente ao processo de concretização, Krueger (2009) considerar três outros tipos de Intenção:

- A Intenção orientada para o presente – ação imediata.
- A Intenção orientada para o futuro – a ação concretiza-se no futuro.
- A Intenção orientada para um objetivo concreto – o resultado da ação depende do empenho individual.

Em termos da tomada de decisão e das suas implicações comportamentais a Intenção para Tentar determina a Tentativa enquanto objetivo da Ação (Bagozzi *et al.*, 1989; Bagozzi, 1992; Bagozzi & Warsaw, 1990).

Como anteriormente referimos e de acordo com os autores, não é possível estar permanentemente a desenvolver um objetivo. Fases de trabalho ativo alternam com outras atividades e isso implica compromisso para continuar ou parar e desistir, reflexão que o modelo seguinte nos propõe.

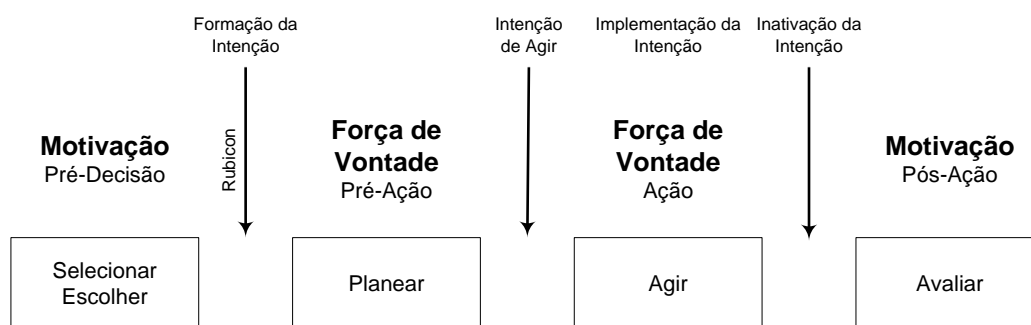
1.3.2. O Modelo Rubicon

O Modelo Rubicon fundamenta-se na distinção entre motivação, definida em função do empenho para atingir o objetivo – *why strive for certain goals*, e vontade – *how to strive for chosen goals* (Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007).

Estes dois conceitos teóricos, ainda que relacionados, são distintos (Achtziger & Gollwitzer, 2007; Heckhausen, 2007). O primeiro fundamenta o processo motivacional de tomada de decisão sobre um objetivo particular relativamente a um conjunto de objetivos alternativos. Se a decisão não é trivial, como é o caso da criação de uma organização (Heckhausen, 2007), então exige-se ao Indivíduo uma reflexão sistemática e metódica, que possibilite a avaliação ponderada dos diferentes e múltiplos fatores (a favor e contra) a ela subjacentes, comparativamente a cada uma das alternativas possíveis. O segundo envolve os processos comportamentais volitivos (força de vontade) que garantem manter e reforçar o compromisso relativamente à decisão tomada. Isto é, assegurar que a intenção é concretizada. Sendo que, ao “querer” um objetivo concreto, ainda de acordo com alguns autores (Achtziger & Gollwitzer, 2007; Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007), o Indivíduo, por influência da vontade, passa a processar a informação de forma a favorecer o objetivo escolhido (e/ou selecionado) em detrimento de qualquer alternativa. Por outras palavras, a implementação da Intenção tornar-se efetiva porque o Indivíduo se empenha (Ajzen *et al.*, 2009).

Este Modelo reflete essa estrutura de funcionamento (Heckhausen 2007; Heckhausen & Gollwitzer, 1987), sistematizando o processo de tomada de decisão como uma sequência de quatro fases, desde a formação da intenção à sua concretização: Selecionar/Escolher, Planear, Agir e Avaliar (Figura 2).

Figura 2. Modelo Rubicon



Fonte: Adaptado de Heckhausen (2007, p.167).

A primeira e a quarta são fases motivacionais, a segunda e a terceira são fases volitivas, sendo que, a cada uma das fases correspondem diferentes tarefas (Heckhausen, 2007; Heckhausen & Gollwitzer, 1987).

A primeira dessas tarefas surge na primeira fase, a fase de pré-decisão: o indivíduo decide qual dos desejos quer realmente prosseguir, isto é, nesta fase o indivíduo define o Objetivo Intencional que se propõe cumprir, em função da avaliação dos prós e contras dos possíveis objetivos alternativos e das possíveis consequências da escolha (Achtziger & Gollwitzer, 2007; van Gelderen *et al.* 2015).

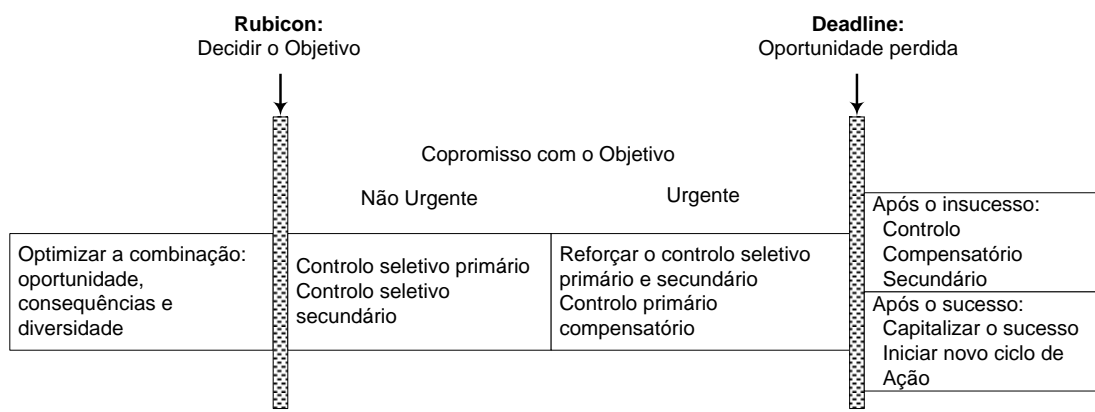
No âmbito do processo de criação de uma nova organização, esta fase corresponde ao processo de avaliação da adequação, exequibilidade e viabilidade de cada uma das opções de escolha possíveis (Ajzen, 1991, 2011, 2014; Shapero & Sokol, 1982).

Uma vez decidido o Objetivo Intencional, a segunda tarefa é iniciar o planeamento dos procedimentos que possibilitam o seu cumprimento (Heckhausen, 2007). Esta fase, de pós-decisão e pré-ação, corresponde ao processo de identificação e previsão, não só dos recursos necessários, mas também, da hierarquização de procedimentos que permita a concretização do Objetivo Selecionado. Resumidamente: O que é que tem de ser feito? Como é que se vai fazer? Quando é que se vai fazer? (Heckhausen, 2007).

No Modelo Rubicon (Achtziger & Gollwitzer, 2007; Brandtstädter, 2009; Gollwitzer & Brandtstätter, 1997; Heckhausen, 2007; Heckhausen & Gollwitzer, 1987), a passagem da Fase 1 para a Fase 2, é a mais importante das decisões (Figura 3), "a mais importante barreira" (Heckhausen, 2007, p.171), isto é, depois de o indivíduo ter decidido que avança, vai avançar (van Gelderen *et al.*, 2015). Este caráter irrevogável da decisão, por definição, corresponde a um Ponto de Não Retorno (Abbott, 2001; Turcan, 2013), tal como no ponto seguinte explicaremos.

Também no âmbito deste trabalho, esta é uma decisão determinante que importa detalhar. Genericamente é uma Barreira Sociocultural e particularmente uma Barreira Pessoal, isto é, como anteriormente referimos e de acordo com a definição de Bagozzi *et al.* (1989) e Bagozzi & Warsaw (1990), o Indivíduo pode considerar nem sequer tentar, ou porque *à priori* assume que essa não é uma opção válida, ou porque conscientemente se abstém de o fazer, ou seja, o medo de falhar – *fear of failure*, vai inibir a concretização da Intenção Empreendedora (Kessler & Frank, 2009; Kew *et al.*, 2013).

Figura 3. Modelo de Desenvolvimento da Ação



Fonte: Adaptado de Heckhausen (2007, p.171).

A segunda barreira no processo de desenvolvimento da ação (Figura 3) corresponde ao limite temporal para agir e a partir do qual se perde a oportunidade para concretizar o objetivo selecionado (Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007) e que podemos considerar Ponto de não Retorno. No âmbito do trabalho, este será um conceito que temos de detalhar e analisar, para além de que, como vimos, o processo de desenvolvimento de uma nova organização poder ser um processo de tentativa e não é uma tarefa imediata. Por outras palavras, nunca é tarde para o Indivíduo ser empreendedor e se o É, quando falha volta a tentar e deste modo podemos associar a barreira temporal está associada à Barreira Pessoal.

A terceira fase é a fase de passar da Intenção Empreendedora para a Ação Empreendedora concreta (Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007). Durante esta fase o comportamento volitivo é essencial e o processamento da informação deve ser orientada para a Ação por oposição a uma orientação para a realidade (Heckhausen, 2007, p.167).

Finalmente, na última fase, o Indivíduo tem de avaliar o grau de cumprimento, ou seja, em que medida o resultado da Ação desenvolvida coincide com o Objetivo Intencional selecionado

(Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007). Ainda de acordo com os autores a avaliação tem, ainda, um propósito de aprendizagem, isto é, o Indivíduo aprender para futuras tentativas o que, como já dissemos, é fundamental no processo empreendedor.

Em resumo, os principais contributos para este trabalho do Modelo Rubicon são: (1) a concetualização das diferentes fases entre a formulação da Intenção e a Ação; (2) a identificação das diferentes funções (distintas mas complementares) associadas a cada uma das fases e, por último, (3) os processos comportamentais associados a cada uma das fases (van Gelderen *et al.*, 2015). Permite-nos ainda identificar o efeito das Barreiras que se interpõem entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora, bem como o Ponto de não Retorno, representado na Figura 3, como *deadline* e que de seguida vamos caracterizar.

1.3.3. O conceito de Ponto de não Retorno

O conceito de Ponto de não Retorno – *Point of no Return*, é definido por Abbott (2001, p.249) como “a característica irrevogável da opção selecionada no processo de decisão” (Turcan, 2013, p.229). O conceito é associado aos pontos de viragem, nós de decisão ou pontos de corte, desempenhando “um papel fundamental no processo de tomada de decisão” (Turcan, 2013, p.229).

Inerente ao conceito estão dois momentos de tempo, o antes e o depois e é esta característica intrínseca que, de acordo com Abbott (2001), nos permite afirmar que os pontos de viragem são processos com uma duração temporal determinada. Para Turcan (2013), é necessário que entre os dois momentos, o antes e o depois, decorra o tempo necessário e suficiente para que a trajetória até então seguida se altere, em direção e/ou em natureza.

Assim sendo, a definição de ponto de viragem, e conseqüentemente de Ponto de não Retorno, só é possível *a posteriori* porque, o início e o fim do período temporal que os definem só podem ser determinados depois de terem sido ultrapassados. O que reforça e também justifica, a abordagem empírica que propomos no presente trabalho. Nas palavras de Abbott (2001, p.250), a definição, análise e avaliação de ponto de viragem “só faz sentido depois de este ocorrer e quando a nova trajetória já está claramente estabelecida”, definindo-se como: (1) aleatório, quando essa nova trajetória decorre de circunstâncias aleatórias; (2) convergente, quando decorre da vontade e do esforço individual; e, finalmente (3) contingente, quando decorre das envolventes sociais que condicionam as escolhas individuais.

Partindo do mesmo princípio, Turcan (2013) distingue dois tipos de Ponto de não Retorno, o Real e o Falso: (1) O Ponto de não Retorno Real é definido pelo momento a partir do qual, pela envolvência social e pessoal e pelos recursos financeiros e não financeiros despendidos, a transição para uma outra direção e/ou natureza se torna incerta, no sentido em que a transição se torna irreversível e a avaliação das opções assumidas só ser possível *à posteriori*, portanto, incerta; (2) O Ponto de não Retorno Falso resulta de um processo de auto desilusão que conduz à desistência – *give up*.

Ainda fundamental para entender o conceito de Ponto de não Retorno e, essencial no âmbito do deste trabalho, é perceber os comportamentos que ocorrem entre os dois momentos de tempo que o definem. De acordo com Turcan (2013), à medida que o tempo passa e maior for o envolvimento e empenho, menor é a probabilidade de desistir, tendo em conta a relação inversa entre a agilidade e o ardil – *entrapment*. Isto é, não basta envolvimento e empenho, o que verdadeiramente distingue o sucesso do fracasso é uma função da relação inversa entre a agilidade e o ardil.

A agilidade é definida em função da flexibilidade na tomada de decisão e da flexibilidade da estrutura de custos necessários ao desenvolvimento da Intenção (Turcan, 2013). Ainda segundo este autor, o ardil é definido em função do grau de envolvimento em atividades laterais e acessórias ao desenvolvimento e concretização da Intenção, mas que a podem inviabilizar se o Indivíduo fica enredado. Ou seja, se o Indivíduo não é suficientemente ágil e se se deixa enredar em qualquer decisão com o objetivo de alterar o curso dos acontecimentos nunca será bem-sucedido (Turcan, 2011). Por outro lado, decorrente de *feedbacks* negativos, de necessidades de recursos imprevistas ou por alterações radicais nas envolventes, o erro de omissão define a situação genérica em que o Indivíduo identifica a possibilidade concreta para desistir, mas não é capaz de o fazer. Sendo que, como dissemos, quanto maior for o envolvimento e o tempo despendido mais difícil será desistir (Townsend *et al.*, 2010; Turcan, 2013), questão muito relevante na fundamentação este trabalho.

Na concetualização do Ponto de não Retorno, estão ainda incorporados os comportamentos associados à previsibilidade de resultados negativos. Por outras palavras, teoricamente são expetáveis situações em que se criam novas organizações, mas o resultado desse processo é negativo: as novas organizações faliram ou falharam. Por força dos conceitos inerentes ao Ponto de não Retorno, temos de teoricamente assumir, a possibilidade de o Indivíduo passar da Intenção Empreendedora à Ação Empreendedora mesmo sabendo que vai falir. De acordo com Shepherd *et al.* (2009), esta aparente irracionalidade é explicada porque o custo emocional de o não fazer é superior às perdas financeiras que a falência acarreta. Teoricamente, esta é a definição inversa do medo de falhar e “*parece ser particularmente relevante no contexto empreendedor*” (Shepherd *et al.*, 2009, p.139).

Ainda segundo Shepherd *et al.* (2009), o Indivíduo aceita, de forma consciente, retardar o reconhecimento do fracasso do processo de criação de uma nova organização, com o objetivo de realçar a sua capacidade.

Os autores defendem que esta persistência possibilita equilibrar e otimizar custos financeiros e custos emocionais, o que beneficia não só a capacidade de recuperação, como promove a subsequente Ação Empreendedora (Teoria da Tentativa). Por outras palavras, ao invés de considerarem este facto como um enviesamento de avaliação, entendem-no como um reforço e/ou recuperação da Autoconfiança. Nesta linha de raciocínio, podemos considerar provável que se ignorem as barreiras interpostas entre a Intenção Empreendedora e a Ação

Empreendedora e se Aja, porque, de acordo com os autores, os custos emocionais de o não fazer, são superiores às perdas financeiras de o fazer (por força do envolvimento emocional), questão que fica em aberto para futuras linhas de investigação.

1.4. Definição e Caraterização das Barreiras

1.4.1. Enquadramento e Delimitação

Como vimos anteriormente, por definição teórica, a Intenção está relacionada com a Ação, mas nem sempre a Intenção origina uma Ação. De acordo com van Gelderen *et al.* (2015), muitos Indivíduos formulam a Intenção de iniciar o seu próprio negócio e todavia, apenas um reduzido número é capaz de concretizar a sua Intenção numa Ação concreta, que efetivamente possibilite a criação de uma nova organização. No âmbito deste trabalho, tal significa que intenções empresariais potencialmente válidas não são realizadas porque entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora se interpõem Barreiras. Consequentemente trava-se o desenvolvimento e o crescimento económico e social a nível local, regional e nacional (Gielnik *et al.*, 2015; Kew *et al.*, 2013; Martins *et al.*, 2004; van Gelderen *et al.*, 2015).

Diferentes trabalhos académicos e institucionais abordam esta problemática, mas pela sua relevância e sistematicidade, destacamos os trabalhos patrocinados pela Comissão Europeia e particularmente o *Green Paper of Entrepreneurship* (2003), o *GEM – Global Entrepreneurship Monitor* (especificamente os Relatórios GEM Portugal 2012 e 2013) e o *Barriers to Entrepreneurship and Business Creation*, com coordenação de Martins *et al.* (2004). Nestes trabalhos, as barreiras classificam-se em três grupos:

- Barreiras Normativas e Regulamentares – onde se incluem os Procedimentos Administrativos, as Licenças e as Autorizações, que tendem a discriminar as novas organizações (Klapper *et al.*, 2006).
- Barreiras Socioculturais – das quais se destaca, o custo pessoal real da criação de uma nova organização (van Gelderen *et al.*, 2015) e a ausência de promoção e desenvolvimento de uma cultura empreendedora (Fiet, 2001a, 2001b; Gielnik *et al.*, 2015; Neck & Greene, 2011).
- Barreiras Económico-financeiras – tais como, a impossibilidade de financiamento de novas organizações, quer na fase inicial (*start-up* capital – capital semente), quer no financiamento a médio e longo prazo (Edelman *et al.*, 2008; Kew *et al.*, 2013; Rotefoss & Kolvereid, 2005).

Esta é também a classificação referida em Klapper *et al.* (2006), ainda que o propósito do estudo esteja centrado nas Barreiras Normativas e Regulamentares e por Schoof (2006), que particulariza o financiamento e a educação empreendedora.

Pruett *et al.* (2009), propõe-nos uma classificação alternativa, subdividindo as diferentes barreiras em:

- Estruturas de suporte – relacionadas com a existência de estruturas institucionais de orientação e apoio, assim como, de mecanismos de suporte à análise legal e de procedimentos para a concretização de novos negócios.
- Conhecimento – relacionadas com a insuficiência de conhecimentos de gestão, tais como regras contabilísticas, de mercado e/ou de negócio.
- Operacionais – relacionados com o risco de falência, rendimento irregular e potenciais problemas com colaboradores.
- Iniciais (ou de arranque) – relacionados com o risco financeiro, com as condições económicas e com a insuficiência do capital inicial.
- Autoeficácia e suporte social – relacionada com a capacidade de controlo percebida e com a disponibilidade de apoios pessoais.

A proposta de Pruett *et al.* (2009) merece alguma reflexão crítica. Ou seja, individualizar o risco de arranque como uma barreira em si mesmo é, de algum modo, assumir que a variável a explicar é simultaneamente variável explicativa. Mesmo considerando a definição proposta para o risco de arranque, ela é redutora no sentido em que não contempla os problemas de licenciamento e de autorizações, subjacentes à criação de uma nova organização. Para além disso, e de acordo com a revisão de literatura efetuada, o suporte social está muito para além dos apoios pessoais disponíveis. Ademais, o autor relaciona o risco de arranque com a estrutura de suporte, considerando-a, simultaneamente, como variável explicativa, o que teoricamente origina problemas de multicolineariedade – está a ser teoricamente assumida uma relação entre duas variáveis explicativas.

Assim e também pela sua abrangência e representatividade, optamos por seguir a definição proposta por Klapper *et al.* (2006) e Martins *et al.* (2004), que passamos a detalhar.

1.4.2. Barreiras Normativas e Regulamentares

As Barreiras Normativas e Regulamentares correspondem aos encargos regulamentares e administrativos para a constituição de uma nova organização. O cálculo, ou determinação destes encargos, deve ser efetuado não só em termos de custos financeiros mas sobretudo, em termos de prazos e de tempo despendido para a sua obtenção, o que de acordo Klapper *et al.* (2006), funciona como uma verdadeira barreira à entrada. Podemos referir aquelas que os autores consideram mais importantes:

- Limitações impostas pelas formas jurídicas de empresa.
- A necessidade de diferentes registos e autorizações emitidos por diferentes instituições.
- Regulamentação fiscal.
- Regulamentação de emprego.

Klapper *et al.* (2006; pp.593-594) designam estas barreiras como “*custo da burocracia*” – *costly bureaucratic barriers*. Para os autores, o custo da burocracia não só discrimina, limita e condiciona a criação de novas organizações, como condiciona o crescimento e desenvolvimento das organizações que conseguem entrar. A partir desta fundamentação, formulamos a primeira hipótese de investigação:

H1 – A existência de barreiras normativas e regulamentares limita a criação de uma nova organização.

1.4.3. Barreiras Socioculturais

As Barreiras Socioculturais incluem a insuficiência de suporte institucional adequado à promoção da cultura empreendedora, a insuficiência de infraestruturas de apoio e a insuficiência de conhecimentos e competências adequadas (Robertson *et al.*, 2003; Martins *et al.*, 2004; Kew *et al.*, 2013). Para os autores e ainda Schoof (2006; p.71), as Barreiras Socioculturais ultrapassam-se com a promoção de uma educação empresarial – *promotion of enterprise education*, com o desenvolvimento de políticas institucionais que assegurem o entendimento das recompensas e benefícios da criação de novas organizações, com a redução do estigma do insucesso e com o fomento da criação de novas organizações. Também para Fiet (2001a), a promoção da cultura empreendedora deve ser assegurada institucionalmente e deve assentar num processo formativo que garanta a aquisição de competências ao nível da motivação, da apetência pelo risco e do conhecimento. Vários autores (Fiet, 2001a, 2001b; Frese, 2009; Neck & Greene, 2011; Gielnik *et al.*, 2014) consideram que, quer as atividades desenvolvidas, quer os métodos pedagógicos utilizados influenciam o objetivo que é potenciar a Ação Empreendedora.

Edelman *et al.* (2008) salientam a importância da noção de Relevância defendendo que devem ser desenvolvidas atividades relevantes, o que fundamenta a distinção de Gielnik *et al.* (2014) entre Planos de Negócio e Planos de Ação. Enquanto o Plano de Negócio é um documento onde se descreve e demonstra o como e o porquê da viabilidade do negócio (Honig & Karlsson, 2004; Karlsson & Honig, 2009), o Plano de Ação corresponde a formulações que especificam as diferentes etapas e procedimentos operacionais que tornam possível a concretização do objetivo (Gielnik *et al.*, 2014).

Na mesma linha de raciocínio Frese (2009), demonstra que uma aprendizagem fundamentada na Ação (*learn-by-doing*) aumenta a probabilidade de criar uma nova organização, já Kessler & Frank (2009), demonstram que os formandos que mais ativamente desenvolvem atividades relacionadas com o processo empreendedor, maior probabilidade têm de, efetivamente criar uma nova organização. Desta fundamentação emerge a segunda hipótese de investigação:

H2 – Quanto maior o envolvimento maior a probabilidade de criar uma nova organização.

Todavia, pela sua natureza eminentemente qualitativa, apenas nos interessa suportar esta hipótese enquanto indício. Um trabalho mais desenvolvido seria apropriado em futuras linhas de investigação.

Alguns autores (Carter *et al.*, 1996; Lichtenstein *et al.*, 2007; van Gelderen *et al.*, 2015), demonstram ainda, que os Indivíduos que concluem o processo formativo de *start-up*, em geral, avançam mais (criam a organização) do que aqueles que permanecem na fase formal e exploratória, o que está também de acordo com o processo proposto no modelo Rubicon e da qual decorre a nossa terceira hipótese de investigação:

H3 – Quanto mais desenvolvido estiver o projeto maior a probabilidade de criar uma nova organização.

Como vimos, o pensamento pré-decisão assenta na análise de incentivos e nas diferentes opções de concretização, enquanto o pensamento pós-decisão se focaliza nas questões associadas ao processo de implementação e concretização do objetivo (Achtziger & Gollwitzer, 2007; Heckhausen, 2007; Brandtstädter, 2009).

Finalmente, van Gelderen *et al.* (2015), chamam a atenção para as razões pessoais: a *barreira do medo*. Na Europa, o custo pessoal real da criação de uma organização é uma barreira importante, sobretudo porque o fracasso tem graves consequências legais e sociais. Ou seja, o medo de falhar – *fear of failure*, vai inibir a concretização da Intenção (Kessler & Frank, 2009; Kew *et al.*, 2013), isto é, de acordo com a definição de Bagozzi *et al.* (1989) e Bagozzi & Warsaw (1990), o Indivíduo pode considerar nem sequer tentar, ou porque, *à priori* assume que essa não é uma opção válida, ou porque conscientemente se abstém de o fazer. O que nos conduz à formulação da quarta hipótese de investigação:

H4 – A existência de razões pessoais limita a criação de uma nova organização.

1.4.4. Barreiras Económico-financeiras

As Barreiras Económicas decorrem do desenvolvimento operacional de uma nova organização, das envolventes externas e internas que o condicionam e dos recursos e capacidades estratégicas dos seus promotores. De acordo com Schoof (2006), tendem a desvanecer-se com o processo de concretização.

As Barreiras Financeiras tendem a ser a mais importante barreira que se interpõe entre a Intenção e a Ação Empreendedora (Kew *et al.*, 2013; Martins *et al.*, 2004; Robertson *et al.*, 2003), porque se discrimina não só a disponibilidade de recursos financeiros, como também a disponibilidade de acesso a esses mesmos recursos (Edelman *et al.*, 2008; Rotefoss & Kolvereid, 2005).

O mercado de capitais tende a ser eficiente para as organizações instaladas, mas as garantias exigidas na concessão de empréstimos para as novas organizações, na prática, impedem o seu financiamento “*mesmo para quantias relativamente modestas de capital de risco*” (Martins *et al.*, 2004, p.20). O recurso a sociedades de capital de risco ou *business angels*, também não tem permitido ultrapassar este problema (Schoof, 2006). Ainda de acordo com Schoof (2006; p.45) “*verifica-se uma evidência anedótica que nos diz que a principal fonte de financiamento das start-up de jovens empreendedores são as poupanças pessoais, os salários vindouros ou dinheiro conseguido junto da família e dos amigos*”.

Para Kessler & Frank (2009), a realização de investimentos financeiros particularmente nas infraestruturas é considerado como Ponto de não Retorno no processo de criação de uma nova organização.

Assim e decorrente desta argumentação, podemos formular as seguintes hipóteses de investigação:

H5 – A maior disponibilidade de recursos financeiros individuais potência a criação de uma nova organização.

H6 – A maior facilidade (disponibilidade) de acesso a recursos financeiros potência a criação de uma nova organização.

Seguidamente, após uma reflexão sobre questões metodológicas que fundamentam a estratégia de investigação escolhida, desenvolvemos o plano de investigação empírico que nos permita analisar as hipóteses formuladas.

Parte II – Questões Metodológicas e Estudo Empírico

2.1. Enquadramento e Delimitação

O *Design* de Investigação que propomos e que desenvolvemos de acordo com os princípios definidos por Creswell (2009), requer uma prévia uma reflexão teórica sobre as Questões Metodológicas que o fundamentam. De seguida descrevemos os Métodos Técnicos de Investigação utilizados e sistematizamos o Modelo Concetual de Investigação e as Hipóteses de Investigação anteriormente enunciadas. Feita a caracterização da amostra e a descrição dos procedimentos relativos à recolha dos dados, finalizamos com a apresentação e discussão dos resultados obtidos.

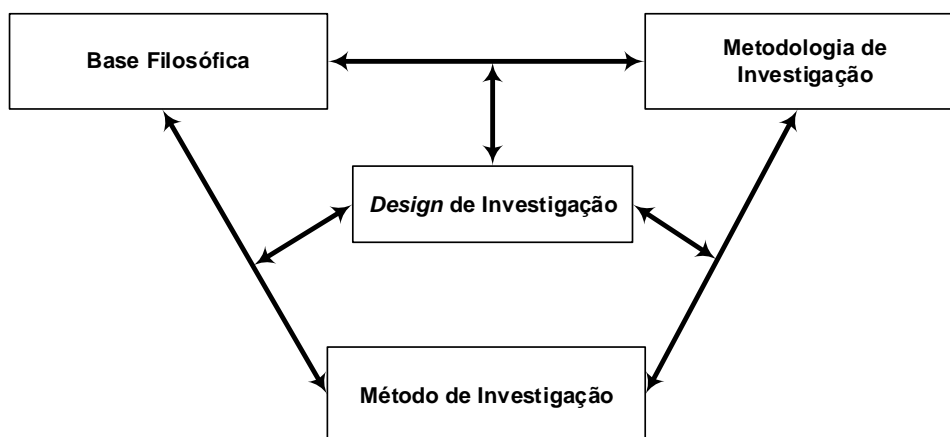
2.2. Questões Metodológicas

Do ponto de vista metodológico o *Design* de Investigação assenta nos três pilares definidos por Creswell (2009):

- O conceito filosófico que estrutura o raciocínio.
- O método de investigação enquanto processo de raciocínio que fundamenta a(s) questão(ões) estruturante(s) da investigação.
- A metodologia de investigação enquanto conjunto de procedimentos para a concretizar.

De acordo com o autor, a coerência do *Design* resulta da interligação dos três conceitos e do modo como estes se articulam com os objetivos da investigação (Figura 4).

Figura 4. Modelo Concetual da Estrutura do *Design* de Investigação



Fonte: Adaptado de Creswell (2009, p.5).

2.2.1. Conceito Filosófico Estrutural

O conceito filosófico estrutural, ou paradigma de investigação, por nós assumido é o Pós-positivismo, definido como determinismo provável ou, nas suas palavras de Creswell (2009, p.7) “*a causa provavelmente determina o efeito*”. Ainda de acordo com o autor, esta linha filosófica apresenta as seguintes características:

- O conhecimento é conjectural e a verdade absoluta nunca pode ser encontrada. Assim, a(s) evidência(s) empírica(s) estabelecida(s) serão sempre falível(ies) e imperfeita(s). Não se afirmam certezas, nem se provam hipóteses, rejeitam-se ou não se rejeitam com base nos critérios estatísticos definidos.
- A investigação é um processo, o processo de construir e desconstruir conhecimento a partir posições de teóricas comumente aceites que se questionam e/ou comprovam.
- Os dados, as evidências empíricas e a coerência de raciocínio (racionalidade) são as bases desse processo e a objetividade a característica fundamental na sua recolha, sistematização e estruturação.
- O objetivo do investigador é explicar a situação que descreve a(s) relação(ões) causal(ais) objeto de estudo, que formula em termos de interrogação e/ou hipótese(s) de estudo, assegurando, ainda, que são convenientemente divulgados os padrões assumidos que garantem a validade e fiabilidade dos dados recolhidos.

Esta definição, do ponto de vista filosófico, enquadra-se no enunciado do Princípio da Incerteza de Heisenberg (1961): quando um grande número de causas, independentemente de se auto-correlacionarem (ou não), determina um comportamento, o efeito resultante não é sempre o mesmo. A lei que o explica é uma lei probabilística e não uma lei determinista. Esta lei probabilística possui dois elementos, um objetivo e um outro subjetivo que, em conjunto, definem Relações de Incerteza:

- O elemento objetivo é determinado pelas condições em que se realiza a experiência e pela interação da medida selecionada com o fenómeno concreto que visa avaliar.
- O elemento subjetivo é determinado pelo conhecimento incompleto que se tem do fenómeno e dos seus determinantes.

Mas mesmo que fosse possível um conhecimento completo do fenómeno em análise, ele altera-se e evolui entre o momento em que se conhece e o momento em que se avalia (Creswell, 2009; Heisenberg, 1961). Ou seja, o cálculo simultâneo de qualquer valor implica sempre imprecisões que são explicadas pelas Relações de Incerteza (Heisenberg, 1961) ou, nas palavras de Creswell (2009), no Pós-positivismo não existem verdades absolutas quando se estudam fenómenos comportamentais e/ou ações humanas.

2.2.2. Método de Investigação

A definição estrutural da(s) nossa(s) questão(ões) de investigação assenta na análise detalhada da literatura que a(s) delimita(m) e enquadra(m) e é fundamentada na descrição quantitativa de tendências e atitudes observadas. Este é um método de Pesquisa de Levantamento (*Survey research*). No presente caso, a fundamentação constrói-se a partir do estudo de uma amostra longitudinal, baseada em entrevistas telefónicas semiestruturadas para recolha de dados, que se complementa com a consulta de bases de dados que possibilitem a sua triangulação.

2.2.3. Metodologia de Investigação

Selecionamos uma metodologia de investigação quantitativa para a recolha, análise e validação dos dados e a interpretação dos resultados obtidos. Para Berg (2001) e Creswell, (2009), esta metodologia justifica-se sempre que os objetivos da investigação estão relacionados do modo como se relacionam os que estão presentes neste trabalho.

Tem como características genéricas (Creswell; 2009, p.12): (1) permitir uma abordagem estruturada, como a que decorre de uma Pesquisa de Levantamento; (2) a recolha de dados deve ser realizada através da obtenção de respostas a perguntas estruturadas; (3) as técnicas de análise são dedutivas, partindo do geral para o particular e orientadas pelos resultados; (4) a metodologia é definida como objetiva, e portanto, em linha com a opção filosófica assumida.

Para a análise dos dados recolhidos utilizamos o *software* SPSS v.23.

2.2.4. Design de Investigação

O objetivo deste trabalho é identificar o efeito das Barreiras que se interpõem entre a Intenção e a Ação Empreendedora.

Não pretendemos exaustivamente explorar a complexidade e/ou os diferentes fatores que as compõem e que condicionam a concretização da Intenção. Assumimos “*que as nossas questões são simples e específicas e as nossas hipóteses baseadas num pequeno grupo de variáveis*” (Creswell, 2009, p.129), apesar de reconhecermos múltiplas características no fenómeno social objeto deste trabalho.

O nosso “*problema é identificar os fatores que condicionam um resultado*” (Creswell, 2009, p.18) a partir da análise quantitativa, assente na “*predefinição das hipóteses, das variáveis e do projeto de investigação*”. A validade dos resultados é assegurada “*pele controlo conceptual e estatístico das relações definidas e no teste das variáveis que as compõem*” (Creswell, 2009, pp.97-107).

Como resultado da combinação dos três elementos anteriormente desenvolvidos (Creswell, 2009), sistematizamos o nosso *Design* de Investigação na tabela seguinte:

Tabela 1. *Design* de Investigação

| Conceitos Metodológicos Estruturais | Abordagem Implementada |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Fundamentação filosófica ou Paradigma de Investigação | <ul style="list-style-type: none"> Pós-positivismo |
| <ul style="list-style-type: none"> Método de Investigação | <ul style="list-style-type: none"> Pesquisa de Levantamento (<i>Survey research</i>) |
| <ul style="list-style-type: none"> Metodologia de Investigação | <ul style="list-style-type: none"> Quantitativa |
| <ul style="list-style-type: none"> Práticas seguidas | <ul style="list-style-type: none"> Hipóteses de Investigação pré-formuladas e decorrentes da revisão da literatura. Identificação clara das variáveis. Identificação das relações entre as hipóteses e/ou entre as variáveis. Informação observada e medida numericamente. Utilização de procedimentos estatísticos. Utilização de normas estatísticas de validação e fiabilidade. |

Fonte: Elaboração própria a partir de Creswell (2009, p.17).

2.3. Métodos Técnicos de Investigação Utilizados

Como técnicas para a recolha de dados, foram utilizadas a Análise de Bases Documentais, a Entrevista Telefónica Semiestruturada e a Triangulação de Dados. Esta opção, de acordo com Berg (2001) e Creswell (2009), “*maximiza a grau de relevância, validade e fiabilidade dos dados recolhidos*” (Berg, 2001, p.191) e, conseqüentemente, o nível de confiança nos resultados obtidos.

2.3.1. Análise de Bases Documentais

A utilização de Bases Documentais possibilita a recolha de dados a baixo custo e é virtualmente neutra à presença do investigador (Berg, 2001). Neste trabalho, o facto de os registos estarem normalizados e os arquivos sistematizados, veio facilitar, mais ainda, a sua recolha.

2.3.2. Entrevista Telefónica Semiestruturada

Teoricamente a Entrevista é definida por Berg (2001) e Creswell (2009), como uma conversa com um objetivo definido, “*com um propósito*” (Berg, 2001, p.66) e é este propósito que se reflete na forma como se obtêm os dados necessários para a investigação (Berg, 2001).

Diz-se Semiestruturada quando o entrevistador, seguindo um conjunto de questões previamente definidas (perguntas fechadas), o faz num contexto semelhante ao de uma conversa informal. O entrevistador pode fazer outras perguntas adicionais (perguntas abertas) para esclarecer aspetos que não ficaram claros relativamente às perguntas fechadas.

Garante-se assim, a possibilidade de comparação, uma vez que, diferentes respostas refletem diferenças entre os inquiridos e não diferenças nas perguntas (Berg, 2001; Creswell, 2009). Por outras palavras, pela ordem definida, todas as questões foram colocadas de forma sistemática e consistente a cada um dos participantes. Aos entrevistadores “*foi dada total liberdade de expressão*” – *to probe far beyond*, para conseguir “*a verdadeira resposta*” a cada uma delas (Berg, 2001, p.70).

De acordo com Berg (2001) e Creswell (2009), o facto de se tratar de uma Entrevista Telefónica não apresenta qualquer limitação, sendo “*não só um meio efetivo, como o mais adequado, sempre que as questões são simples e claramente especificadas*” (Berg, 2001, p.70). Para além disso, fizemos respeitar os “*três princípios fundamentais*” (Berg, 2001, p.82) que garantem “*a validade, a confiança e o compromisso empenhado do entrevistado*” (Creswell, 2009, p.170). Ou seja, em primeiro lugar estabelecemos um vínculo comprovável de legitimidade que, obrigatoriamente funcionasse nos dois sentidos. Em seguida, asseguramos que se realçava a importância na participação da entrevista como algo de essencial para a concretização do trabalho. Finalmente registávamos os dados materialmente relevantes (Berg, 2001).

Para operacionalizar a entrevista desenvolvemos dois procedimentos: o Guião da Entrevista e o Guião de Operacionalização ou de Planificação.

O Guião da Entrevista (ver apêndice) foi elaborado com base nos princípios definidos por Creswell (2009) para as boas práticas da Pesquisa de Levantamento, condicionando, portanto, o tipo de questão a ser colocada: “*Quem, O quê, Onde, Quantos, Quando*” de Berg (2001, p.183) e tendo em conta o grau de controlo que tínhamos sobre a amostra e a necessidade de triangular os dados obtidos. O Guião da Entrevista é composto por onze questões fechadas de carácter obrigatório, subdividas em dois blocos. O primeiro bloco, com quatro questões, destinase a recolher dados sobre o entrevistado, que possibilitasse e facilitasse a sua clara e identificação. A quinta pergunta (pergunta chave: criou alguma empresa ou organização?), condicionava as questões específicas do segundo bloco que se destina a recolher dados que nos permitam testar as hipóteses de investigação.

Para além destas considerações, no desenho do guião da entrevista e na formulação de cada uma das questões foram tidas em conta as observações metodológicas propostas por Berg (2001):

- Estão incluídas todas as questões que nos permitem testar as hipóteses de investigação?
- De alguma forma, pela sua formulação ou ordenação indicia-se, ou está implícita, o tipo de resposta “pretendida”?
- A linguagem utilizada é suficientemente clara e explícita?
- Previnem-se segundos sentidos e/ou múltiplos assuntos?
- Está o alinhamento de questões pensado para motivar a participação no estudo?

O Guião de Operacionalização (ou de planificação) foi subdividido em duas fases, uma de preparação e outra de execução, tendo, uma vez mais em conta, as observações metodológicas propostas por Berg (2001).

1.ª Fase Preparação:

- Análise Documental:
 - Análise dos arquivos e dos registos disponíveis.
 - Análise da disponibilidade de dados relevantes para avaliação, validação e organização da Base de Dados.
- Elaboração da matriz de registo constituinte da Base de Dados
- Recolha e registo dos dados relevantes disponíveis na Base de Dados.
- Calendarização das atividades a desenvolver de acordo com a disponibilidade de meios materiais e humanos necessários.
 - Definição de datas.
 - Anúncio do estudo e pedido de colaboração.

2.ª Fase Execução:

- Primeiro contacto telefónico em horário de trabalho:
 - Garantir a legitimidade do contacto (feito a partir da ANJE e com possibilidade de confirmação).
 - Aferir a oportunidade e a disponibilidade para a participação no estudo.
 - Se necessário marcar uma hora para a realização da entrevista.
- Realização de entrevista.
- Reiniciar ou encerrar o procedimento.

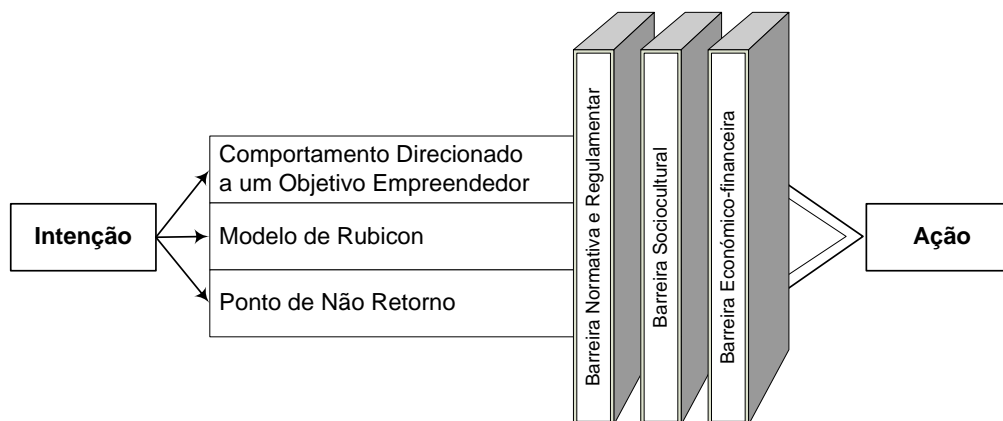
2.3.3. Triangulação de Dados

Por definição a Triangulação de Dados consiste em “*combinar dois ou mais métodos de recolha de dados, numa mesma pesquisa*” (Creswell, 2009, pp.191 e 213), com o objetivo de obter uma melhor e mais completa compreensão do fenómeno que se quer analisar, para além “*de nos assegurar verdadeiro valor (truth value) nos dados recolhidos*” (Creswell, 2009, p.199). Esta é também a linha de raciocínio de Berg (2001). Para o autor, o aspeto mais importante da triangulação não é a “*simples combinação de dados com diferentes proveniências*”, mas sim “*a possibilidade de validação por contraprova*” (pp.3-6). Neste trabalho foi possível validar a identidade de cada um dos inquiridos, garantindo-nos que “*quem respondia era quem nós queríamos que nos respondesse*” Berg (2001, pp.70-74), a Intenção Empreendedora prévia, o curso a que pertenciam e a facilidade de acesso a apoios financeiros para Empreendedores.

2.4. Modelo de Investigação

A sistematização visual do Modelo Concetual (Figura 5) e do Modelo Operacional (Figura 6) é-nos proposta por Creswell (2009) como forma de apreensão e compreensão da proposta de investigação que emerge, quer da revisão de literatura, quer da reflexão metodológica e que fundamentam as opções conceptuais assumidas.

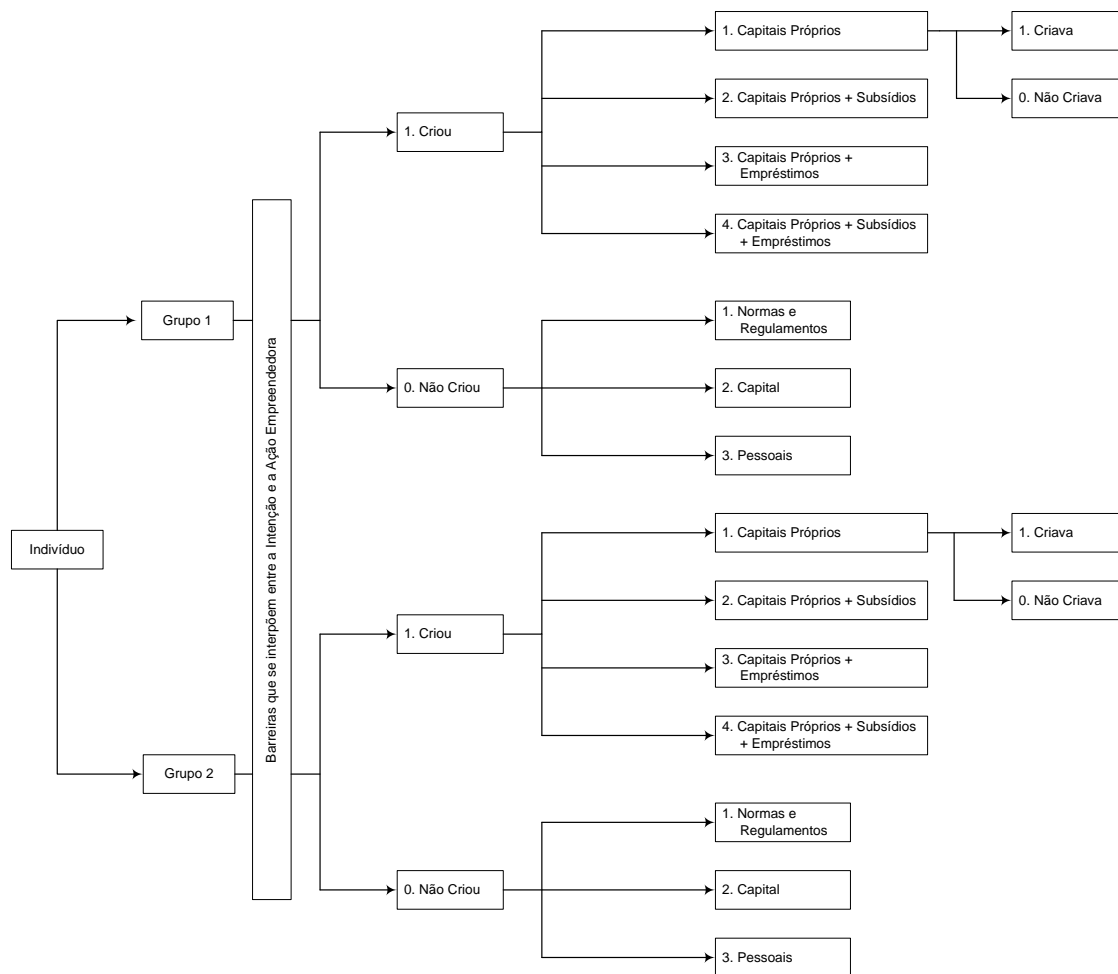
Figura 5. Modelo Concetual de Investigação



Fonte: Elaboração própria.

Na sistematização visual do Modelo Operacional de Investigação estão representadas as barreiras identificadas na revisão de literatura e subjacentes a cada uma delas, estão as hipóteses anteriormente formuladas.

Figura 6. Modelo Operacional de Investigação



Fonte: Elaboração própria.

Para as testar e portanto, operacionalizar a investigação, construímos uma amostra longitudinal com os dados recolhidos em 569 potenciais empreendedores, num período de 22 anos (1985 a 2006), seleccionados a partir da base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários – ANJE, considerando todos os inscritos, de todos os programas de Empreendedorismo e Criação de Empresas, promovidos pela Associação *de per si*, ou em parceria com outras entidades.

As diferenças verificadas e definidas nos respetivos regulamentos de acesso aconselham-nos a considerar que a população está naturalmente dividida em dois grupos homogéneos o que adiante justificadamente detalhamos.

Antes disso explicamos detalhadamente, não só, as características intrínsecas da amostra mas, também, o modo, fundamentado nas teorias da amostragem, como a construímos.

2.5. Caracterização da Amostra

Do ponto de vista técnico e por limitações de tempo e de custos, a amostra resulta de uma técnica de Amostragem Conveniente (Marôco 2007). Os dados dizem-se expressos numa escala nominal, porque cada um deles foi identificado pela atribuição de um nome que designa uma classe. As classes definidas são exaustivas, mutuamente exclusivas e não ordenáveis. Ou seja, cada dado pertence a uma e uma só classe e, entre elas, não existe (nem se pode estabelecer) qualquer relação de ordem (Guimarães & Cabral, 2011; Marôco, 2007). Importa, ainda, referir, que a População Teórica, definida enquanto conjunto de *“todos os potenciais participantes”* (Marôco 2007, p.28) coincide com a nossa População de Estudo, definida enquanto *“grupo mais restrito e que pode ser realmente acedido”* sendo que *“a probabilidade de cada elemento da População do Estudo fazer parte da amostra é igual para todos os elementos”* (Marôco 2007, p.30). Ou seja, é garantida a aleatoriedade estrita, mas condicionada pela não aleatoriedade subjacente a uma técnica de Amostragem Conveniente.

Do ponto de vista operacional, como já referimos, os dados foram obtidos a partir dos registos da Associação Nacional de Jovens Empresários – ANJE, considerando todos os 569 inscritos, de todos os programas de Empreendedorismo e Criação de Empresas, promovidos pela Associação de *per si*, em, ou em parceria com outras entidades, tais como, o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas – IAPMEI, o Instituto do Emprego e Formação Profissional – IEFP e diferentes instituições bancárias e financeiras. Pela estreita ligação desenvolvida, foram também incluídos todos os participantes no programa JEEP – Jovens Empresários de Elevado Potencial, ainda que, nem todos eles estivessem incluídos na base de dados da ANJE².

O período em análise está compreendido entre 1985, data da primeira edição do JEEP e 2006, data de conclusão da última edição do PAECE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação de Empresas, compreendendo uma série temporal de 22 anos. A partir 2006 com a constituição da Academia dos Empreendedores alterou-se o modelo de abordagem à promoção e desenvolvimento do Empreendedorismo e Criação de Empresas. Por ordem alfabética são incluídos os seguintes programas:

- Empreendedorismo e Criação de Empresas.
- Formação Avançada de Jovens Empresários.
- Formação de Adultos Empreendedores.
- Formação de Empresários.
- Formação de Jovens Empresários.
- Jovens Empreendedoras para Novas Empresas – JENE.
- Jovens Empreendedores.
- Jovens Empresários de Elevado Potencial – JEEP.

² O programa JEEP foi criado no âmbito do Gabinete de Estudos do Banco Português do Atlântico. De 1985 a 1989 foi organizado pelo Conselho Gestão e Investimentos, SA; de 1991 a 1996 pela Espaço Atlântico e pela ANJE e, finalmente, de 2001 a 2004 pela ANJE.

- Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação de Empresas – PAECE.

Como anteriormente referimos, as diferenças verificadas e que se encontram definidas nos respetivos regulamentos de acesso, aconselham-nos a considerar que a população está naturalmente dividida dois grupos homogêneos (Marôco, 2007). De acordo com o autor, trata-se de uma população estratificada que passamos a explicar.

O 1º Grupo inclui os participantes do programa JEEP e do programa PAECE que na ANJE o substitui. De acordo com os respetivos Regulamentos de Acesso, nos quais estão definidas as condições de elegibilidade, os candidatos obrigatoriamente já tinham um projeto fundamentado e estruturado de criação de uma organização. O processo de seleção desenrolava-se segundo um modelo sequencial de 5 fases:

- 1ª Fase: Análise dos projetos propostos pelo grupo de consultores e/ou formadores associados ao programa.
- 2ª Fase: Entrevista ao candidato que possibilitasse validar a Intenção Empreendedora.
- 3ª Fase: Apresentação formal e pública do projeto.
- 4ª Fase: Processo de Formação e Tutoria.
- 5ª Fase: Consultoria e Assistência Técnica individualizada, de que se destaca o acompanhamento e a promoção das necessárias negociações entre os participantes, as instituições associadas e as instituições bancárias, com o objetivo de garantir os apoios institucionais e financeiros que possibilitassem a concretização dos projetos desenvolvidos.

O 2º Grupo inclui os participantes que não tendo um projeto definido manifestavam Intenção Empreendedora. Inclui, portanto, os participantes dos outros programas. Neste caso, o processo de seleção desenrolava-se segundo um modelo sequencial de 2 fases:

- 1ª Fase: Entrevista ao candidato que possibilitasse validar a Intenção Empreendedora.
- 2ª Fase: Apresentação formal e pública do projeto, na qual o candidato, obrigatoriamente referia: *“o que queria, porque queria e o que é que já tinha feito para concretizar o esse querer”*. Isto é, identificação da oportunidade de negócio e a sua avaliação.

Desta análise emerge a primeira característica relevante da nossa amostra: a validação da Intenção Empreendedora prévia. Como vimos (Krueger *et al.*, 2000; Elfving *et al.*, 2009; Liñán & Fayolle, 2015), podemos assumir que todos os participantes, pelo menos, expressavam a Intenção de Agir, ou seja, expressavam a Intenção de criar uma nova organização; expressavam a Intenção de se tornar empreendedores. Se a não concretizaram então é porque existem barreiras que a limitam.

Esta subdivisão permite-nos ainda testar H2: Quanto maior o envolvimento maior a probabilidade de criar uma nova organização e H3: Quanto mais desenvolvido estiver o projeto maior a probabilidade de criar uma nova organização, ou seja, é de esperar que os elementos do 1º Grupo, percentualmente, criem mais organizações do que os elementos do 2º Grupo.

Uma outra característica, relacionada com a facilidade de acesso aos apoios financeiros para a criação de novos negócios, tem de ser relevada. Observámos dois períodos distintos no período de tempo em análise.

Definimos o primeiro período entre 1983 e 2000 e subdividimo-lo em dois, de 1983 até ao final de 1996 e de 1997 a 2000. Entre 1983 e 1996 os diferentes apoios disponíveis não discriminavam os diferentes promotores, “*no âmbito da igualdade de oportunidades*” dos diferentes “*programas de apoio às pequenas e médias empresas*”. Entre 1997 e 2000, reconhecidas “*as especificidades do apoio à criação, expansão e modernização de empresas por jovens*” (Decreto-Lei 22/97, de 23 de janeiro) é criado o Sistema de Apoio aos Jovens Empresários – SAJE, com o objetivo de apoiar e promover “*projetos que visem a criação, expansão e modernização de empresas detidas maioritariamente por jovens empresários*” e “*que responda com maior eficácia às solicitações verificadas*” (Decreto-Lei 22/97, de 23 de janeiro). O programa cobria até 50% das necessidades de capital, que passavam a 60% no caso de o novo negócio ser implementado em regiões desfavorecidas. A esta percentagem acresciam-se 10%, no caso de o promotor estar desempregado ou à procura de emprego (Schoof, 2006). No âmbito do programa estavam ainda contempladas medidas de apoio à obtenção de financiamento bancário, nomeadamente, a prestação de garantias bancárias até um montante máximo de 50.000€ de financiamento e taxas de empréstimo bonificadas. Uma característica de apoio exclusivamente desenvolvida e aplicada em Portugal (Curtain, 2000), era o apoio concedido em função da criação de novos postos de trabalho, na forma de um subsídio a fundo perdido, determinado pelo número de postos de trabalho criados pelo projeto, a multiplicar por um valor equivalente até 12 salários mínimos nacionais e até um máximo de 250 novos trabalhadores. A estes valores acrescia-se uma majoração entre 1,7% a 1,5% no valor do salário mínimo nacional, no caso de os novos postos de trabalho serem ocupados por jovens à procura do 1º emprego, desempregados ou mulheres (OECD, 2001).

Definimos o segundo período entre 2001 e a atualidade. Pela Resolução do Conselho de Ministros 120/2000 de 25 de setembro, cria-se o SAJE 2000, constituído pelo conjunto de programas e medidas de apoio aos jovens empresários no âmbito do Plano Operacional de Economia do III Quadro Comunitário de Apoio (em vigor entre 2000 – 2006). Todavia, as limitações e condicionantes impostas, sobretudo relacionadas com a não participação no capital social e no apoio à obtenção de financiamento bancário e que prevaleceram na Revisão Intercalar de 2004, no QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional (em vigor entre 2007 – 2013) e no QREN – Portugal 2020 (em vigor entre 2014 – 2020), permitem-nos afirmar, que se dificultou o acesso aos recursos financeiros necessário à criação da nova organização, opção que refletimos na análise empírica e nos possibilita testar H6: A maior disponibilidade de acesso a recursos financeiros potência a criação de uma nova organização.

Uma última característica está relacionada com a formação ministrada. De acordo com a literatura podemos verificar que, quer a atividade desenvolvida (Carter *et al.*, 1996; Frese *et al.*, 2012), quer os métodos pedagógicas utilizados, potenciam ou restringem a Intenção

Empreendedora (Fiet, 2001a; 2001b; Neck & Greene, 2011; Gielnik *et al.*, 2015) o que nos colocaria, não só, um problema relativamente ao objeto do trabalho, mas também, de enviesamento na análise. Todavia, tal não se coloca, porque a formação ministrada em todos os cursos que compõem a nossa base de dados tem características idênticas:

- A atividade formativa da componente teórica é focada no que deve ser feito (Fiet 2001a, 2001b) e na fundamentação teórica das diferentes formas de concretizar diferentes alternativas de desenvolvimento, tal como está definido em Raabe *et al.* (2007). Ou seja, os participantes não aprendem conceitos teóricos abstratos, mas os diferentes conceitos teóricos alternativos, que lhes possibilitem a fundamentação teórica na abordagem às tarefas e ações necessárias à criação da nova organização.
- A atividade formativa da componente prática é centrada no formando e fundamenta-se em dados reais, projeções reais e obrigatoriamente incluía a análise de cenários em detrimento da obtenção da rentabilidade financeira técnica. Obedecia, em todos os aspetos, aos critérios de avaliação definidos, quer pelas instituições financeiras, quer pelas instituições oficiais. Corresponde, portanto, a uma metodologia de ensino prático fundamentada e desenvolvida em *learn by doing* (Edelmanet *et al.*, 2008) e que Rasmussen & Sørheim (2006) designam como, treino de empreendedorismo baseado na ação – *action-based entrepreneurship training*. O objetivo final era criar o plano de negócio concreto, real e efetivo: o Plano de Ação, que possibilitasse iniciar a atividade e não uma qualquer ilustração, teórico/prática de negócios, e que Barr *et al.* (2009) demonstram ser particularmente eficiente na promoção da Ação Empreendedora. Não podemos deixar de referir o que anteriormente afirmámos, teoricamente, Planos de Ação e Planos de Negócios são conceitos distintos. Os Planos de Negócios são documentos escritos, que descrevem a viabilidade económica de um conceito de negócio. Os Planos de Ação são simulações de ações que especificam as sub-etapas (o que fazer), os detalhes operacionais (como fazer) e os tempos de execução (quando fazer), relevantes para a concretização da Ação (Honig & Karlsson, 2004).

De acordo com a literatura (ver Brandtstädter 2009; Frese *et al.*, 2012; Friedrich *et al.*, 2006; Kessler & Frank, 2009; van Gelderen *et al.*, 2015) os formandos que aprendem em “*ambiente de conhecimento para a ação – action knowledge*” (van Gelderen *et al.*, 2015, p.669) têm uma maior probabilidade de efetivamente criar uma nova organização e nas palavras Kessler & Frank (2009), os formandos que mais ativamente desenvolvem atividades relacionadas com o processo empreendedor, maior probabilidade têm de efetivamente criar uma nova organização. O que uma vez mais reforça o propósito deste trabalho, isto é, se não a concretizaram então é porque a existência de barreiras limita a criação de uma nova organização.

Na Tabela 2 apresentamos a síntese da caracterização da amostra.

Tabela 2. Caracterização da Amostra

| |
|--|
| Universo de análise – Potenciais Empreendedores |
| Tipo de amostragem - amostra não probabilística e de conveniência |
| Dimensão da população – 569 elementos |
| Dimensão da população do 1º Grupo – 254 elementos (44,64% do Total) |
| Dimensão da população do 2º Grupo – 315 elementos (55,36% do Total) |
| Dimensão total da amostra – 323 observações |
| Dimensão da amostra do 1º Grupo – 136 observações |
| Dimensão da amostra do 2º Grupo – 187 observações |
| Taxa de resposta – 56,77% |
| Taxa de resposta do 1º Grupo – 53,54% |
| Taxa de resposta do 2º Grupo – 59,37% |
| Períodos de recolha de dados: |
| 1º Período – De abril de 2009 a maio de 2009 |
| 2º Período – De abril de 2012 a maio de 2012 |
| 3º Período – De abril de 2015 a maio de 2015 |

Fonte: Elaboração própria.

2.6. Caracterização Estatística da Amostra

2.6.1. Estatística Descritiva

O objetivo desta primeira caracterização é representar de forma agregada e compreensível a informação contida nos dados, tendo em conta os objetivos propostos (Guimarães & Cabral, 2011; Marôco, 2007).

2.6.1.1. Descrição da amostra

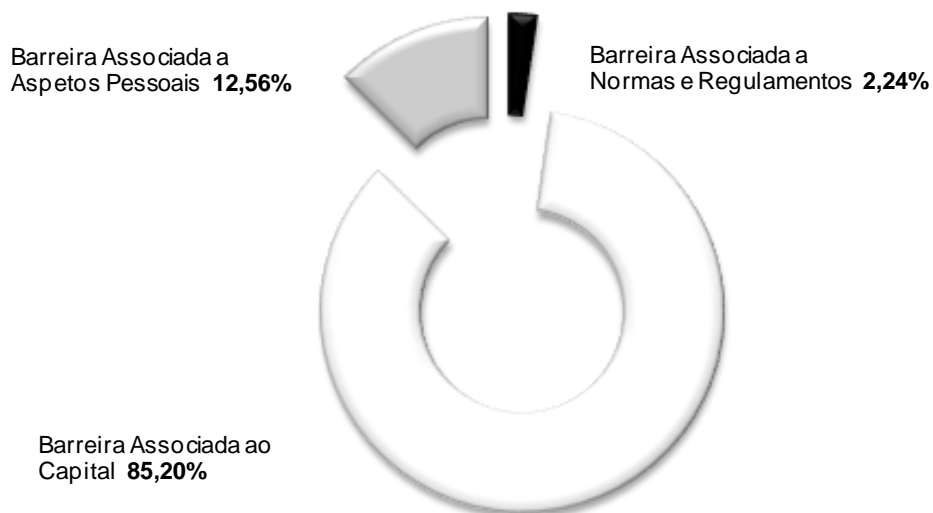
De seguida descrevemos a amostra recolhida com base na técnica gráfica de representação de dados proposta por Marôco (2007).

Figura 7. Distribuição percentual das observações de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização



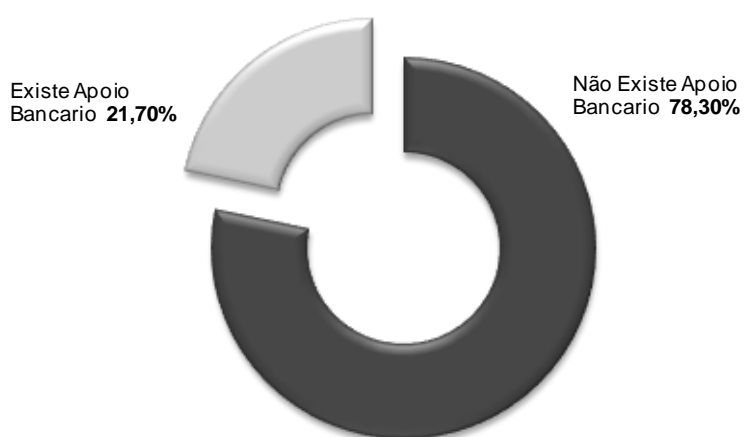
Pela análise da Figura 7 podemos verificar que a maioria dos inquiridos não criou qualquer organização. As razões apontadas estão descritas na Figura 8.

Figura 8. Distribuição percentual das observações relativas às principais barreiras



A Barreira associada ao Capital é claramente a mais importante, sendo ainda de referir o baixo valor apresentado para a Barreira associada às Normas e Regulamentos.

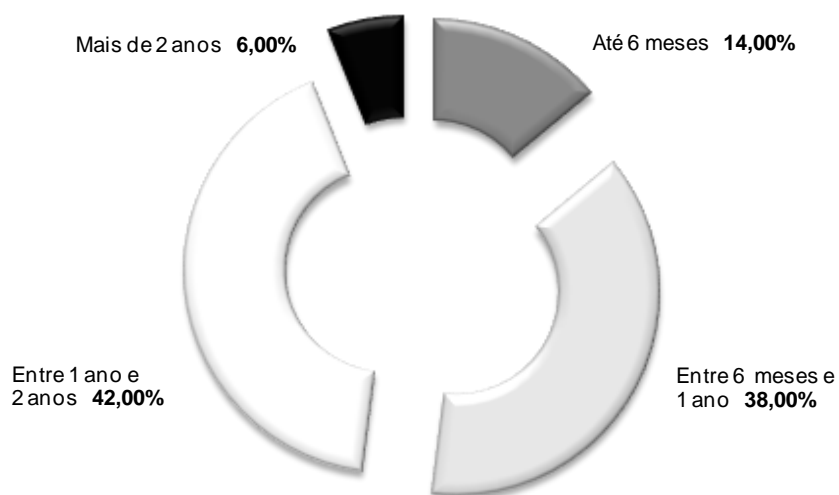
Figura 9. Distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário



A representação gráfica (Figura 9) da distribuição percentual das observações de acordo com a não existência de facilidades de apoio bancário mostra-nos uma limitação clara. Como anteriormente referimos os valores desta variável foram obtidos por triangulação, o que reforça a sua importância.

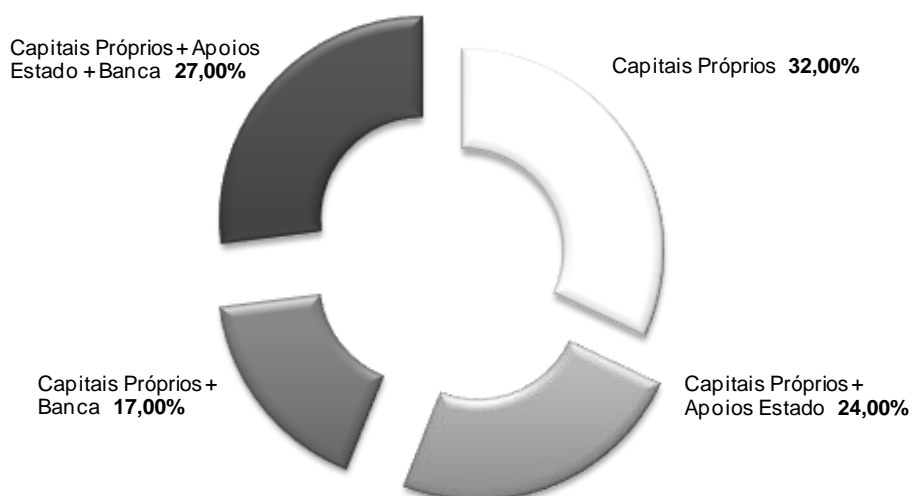
Podemos verificar pela Figura 10, que a criação de novas organizações ocorre sobretudo num período de 6 meses a dois anos.

Figura 10. Distribuição percentual das observações de acordo com o tempo necessário para criar a organização



A Figura 11 mostra-nos um equilíbrio na forma de financiamento das novas organizações. Ainda assim, é de salientar que cerca 56% (32%+24%) do financiamento não é obtido em Instituições bancárias, valor consistente com os valores observados anteriormente.

Figura 11. Distribuição percentual das observações de acordo com a forma de financiamento



2.6.1.2. Comparação de contagens e proporções

Com base no teste do Qui-Quadrado, vamos testar a independência de cada uma das Variáveis (X_i), presentes na nossa amostra, relativamente ao Grupo a que pertencem; respetivamente: $i=1$ número de novas organizações criadas, $i=2$ principais barreiras identificadas, $i=3$ existência de facilidades de apoio bancário, $i=4$ tempo necessário para criar a organização e $i=5$ forma de financiamento. Isto é, pretendemos testar se a variável (X_i) é ou não diferente entre o Grupo 1 e o Grupo 2.

H_0 : A variável X_i é independente do Grupo a que pertence a observação

H_1 : A variável X_i não é independente do Grupo a que pertence a observação

Os resultados obtidos para o teste de independência do Qui-Quadrado e, que apresentamos nas tabelas seguintes, apresentam evidência estatística suficiente, para que, com um nível de confiança de 99,9% possamos afirmar que, o Grupo 1 é distinto do Grupo 2 para todas as variáveis do trabalho.

Em termos gerais, devemos realçar a diferença verificada na Contagem Aritmética e na Contagem Esperada para cada um dos Grupos relativamente à variável representativa das organizações criadas, ou não criadas, particularmente para o Grupo 2: 19 organizações criadas, 57,9 esperadas (tabela 3):

Tabela 3. Qui-quadrado número de novas organizações criadas por Grupo

Tabulação cruzada

| | | | Não Criou / Criou | | Total |
|-------|---------|---------------------|-------------------|-------|-------|
| | | | Não Criou | Criou | |
| Grupo | Grupo 1 | Contagem Aritmética | 55,0 | 81,0 | 136,0 |
| | | Contagem Esperada | 93,9 | 42,1 | 136,0 |
| | Grupo 2 | Contagem Aritmética | 168,0 | 19,0 | 187,0 |
| | | Contagem Esperada | 129,1 | 57,9 | 187,0 |
| Total | | Contagem Aritmética | 223,0 | 100,0 | 323,0 |
| | | Contagem Esperada | 223,0 | 100,0 | 323,0 |

Testes qui-quadrado

| | Valor | gl | Sig. Assintótica (Bilateral) | Sig exata (2 lados) | Sig exata (1 lado) |
|---------------------------------------|---------------------|----|------------------------------|---------------------|--------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 89,888 ^a | 1 | ,000 | | |
| Correção de continuidade ^b | 87,592 | 1 | ,000 | | |
| Razão de verossimilhança | 93,302 | 1 | ,000 | | |
| Teste Exato de Fisher | | | | ,000 | ,000 |
| Associação Linear por Linear | 89,610 | 1 | ,000 | | |
| Nº de Casos Válidos | 323 | | | | |

a. 0 células (,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 42,11.

b. Computado apenas para uma tabela 2x2

Na tabela 4 verificamos que a discrepância nas Contagens é muito menos acentuada relativamente à variável Barreira:

Tabela 4. Qui-quadrado principais barreiras por Grupo

Tabulação cruzada Grupo

| | | | Barreira | | | Total |
|-------|---------|---------------------|-----------------------|---------|----------|-------|
| | | | Normas e Regulamentos | Capital | Pessoais | |
| Grupo | Grupo 1 | Contagem Aritmética | 3,0 | 34,0 | 18,0 | 55,0 |
| | | Contagem Esperada | 1,2 | 46,9 | 6,9 | 55,0 |
| | Grupo 2 | Contagem Aritmética | 2,0 | 156,0 | 10,0 | 168,0 |
| | | Contagem Esperada | 3,8 | 143,1 | 21,1 | 168,0 |
| Total | | Contagem Aritmética | 5,0 | 190,0 | 28,0 | 223,0 |
| | | Contagem Esperada | 5,0 | 190,0 | 28,0 | 223,0 |

Testes qui-quadrado

| | Valor | gl | Sig. Assintótica (Bilateral) |
|------------------------------|---------------------|----|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 31,703 ^a | 2 | ,000 |
| Razão de verossimilhança | 27,390 | 2 | ,000 |
| Associação Linear por Linear | 15,219 | 1 | ,000 |
| Nº de Casos Válidos | 223 | | |

a. 2 células (33,3%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 1,23.

Voltando a ser uma diferença notória, relativamente à variável que representa as facilidades de apoio bancário por Grupo (tabela 5).

Tabela 5. Qui-quadrado existência de facilidades de apoio bancário por Grupo

Tabulação cruzada Grupo

| | | | Facilidade de Apoio Bancário | | Total |
|-------|---------|---------------------|------------------------------|-----------------------|-------|
| | | | Não Existe Apoio Bancário | Existe Apoio Bancário | |
| Grupo | Grupo 1 | Contagem Aritmética | 66,0 | 70,0 | 136,0 |
| | | Contagem Esperada | 106,5 | 29,5 | 136,0 |
| | Grupo 2 | Contagem Aritmética | 187,0 | 0,0 | 187,0 |
| | | Contagem Esperada | 146,5 | 40,5 | 187,0 |
| Total | | Contagem Aritmética | 253,0 | 70,0 | 323,0 |
| | | Contagem Esperada | 253,0 | 70,0 | 323,0 |

Testes qui-quadrado

| | Valor | gl | Sig Assintótica (Bilateral) | Sig exata (2 lados) | Sig exata (1 lado) |
|---------------------------------------|----------------------|----|-----------------------------|---------------------|--------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 122,880 ^a | 1 | ,000 | | |
| Correção de continuidade ^b | 119,867 | 1 | ,000 | | |
| Razão de verossimilhança | 149,261 | 1 | ,000 | | |
| Teste Exato de Fisher | | | | ,000 | ,000 |
| Associação Linear por Linear | 122,500 | 1 | ,000 | | |
| Nº de Casos Válidos | 323 | | | | |

a. 0 células (,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 29,47.

b. Computado apenas para uma tabela 2x2

De todos os resultados apresentados, a tabela 6 mostra-nos a situação mais equilibrada e, a única que apresenta um valor estatisticamente não significativo (0,849), relativamente ao teste de Associação Linear por Linear.

Tabela 6. Qui-quadrado tempo necessário para criar uma nova organização por Grupo

Tabulação cruzada

| | | | Tempo necessário para criar uma nova organização | | | | Total |
|-------|---------|---------------------|--|-----------------|------------|----------------|-------|
| | | | Até 6 meses | 6 meses a 1 ano | 1 a 2 anos | mais de 2 anos | |
| Grupo | Grupo 1 | Contagem Aritmética | 8,0 | 34,0 | 37,0 | 2,0 | 81,0 |
| | | Contagem Esperada | 11,3 | 30,8 | 34,0 | 4,9 | 81,0 |
| | Grupo 2 | Contagem Aritmética | 6,0 | 4,0 | 5,0 | 4,0 | 19,0 |
| | | Contagem Esperada | 2,7 | 7,2 | 8,0 | 1,1 | 19,0 |
| Total | | Contagem Aritmética | 14,0 | 38,0 | 42,0 | 6,0 | 100,0 |
| | | Contagem Esperada | 14,0 | 38,0 | 42,0 | 6,0 | 100,0 |

Testes qui-quadrado

| | Valor | gl | Sig Assintótica (Bilateral) |
|------------------------------|---------------------|----|-----------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 17,182 ^a | 3 | ,001 |
| Razão de verossimilhança | 14,249 | 3 | ,003 |
| Associação Linear por Linear | ,036 | 1 | ,849 |
| Nº de Casos Válidos | 100 | | |

a. 3 células (37,5%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 1,14.

Na tabela 7, o resultado obtido é, sobretudo, saliente relativamente à forma de financiamento por Capital Próprio. Podemos constatar que o Grupo 1 tem, notoriamente, menos observações do que as esperadas e, inversamente, o Grupo 2 tem, notoriamente, mais observações do que as esperadas.

Tabela 7. Qui-quadrado forma de financiamento por Grupo

Tabulação cruzada

| | | | Forma Financiamento | | | | Total |
|-------|---------|---------------|---------------------|-----------------------------------|---------------------------|---|-------|
| | | | Capitais Próprios | Capitais Próprios + Apoios Estado | Capitais Próprios + Banca | Capitais Próprios + Apoios Estado + Banca | |
| Grupo | Grupo 1 | Contagem Art. | 16,0 | 22,0 | 16,0 | 27,0 | 81,0 |
| | | Contagem Esp | 25,9 | 19,4 | 13,8 | 21,9 | 81,0 |
| | Grupo 2 | Contagem Art. | 16,0 | 2,0 | 1,0 | 0,0 | 19,0 |
| | | Contagem Esp | 6,1 | 4,6 | 3,2 | 5,1 | 19,0 |
| Total | | Contagem Art. | 32,0 | 24,0 | 17,0 | 27,0 | 100,0 |
| | | Contagem Esp | 32,0 | 24,0 | 17,0 | 27,0 | 100,0 |

Testes qui-quadrado

| | Valor | gl | Sig Assintótica (Bilateral) |
|------------------------------|---------------------|----|-----------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 29,990 ^a | 3 | ,000 |
| Razão de verossimilhança | 31,509 | 3 | ,000 |
| Associação Linear por Linear | 22,784 | 1 | ,000 |
| Nº de Casos Válidos | 100 | | |

a. 2 células (25,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 3,23.

2.6.1.3. Descrição da amostra por Grupo

Dado que a evidência estatística nos permite afirmar que o Grupo 1 é distinto do Grupo 2, para todas as variáveis consideradas, passamos de seguida à sua descrição gráfica (Marôco, 2007).

Como podemos observar (Figura 12) a distribuição das observações por Grupo é equilibrada. Já relativamente à criação de novas organizações verifica-se uma percentagem muito mais elevada nos participantes pertencentes ao Grupo 1 (Figura 13, Figura 14)

Figura 12. Distribuição percentual das observações de acordo com o Grupo a que pertencem



Figura 13. Distribuição percentual das observações relativas ao Grupo 1 de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização

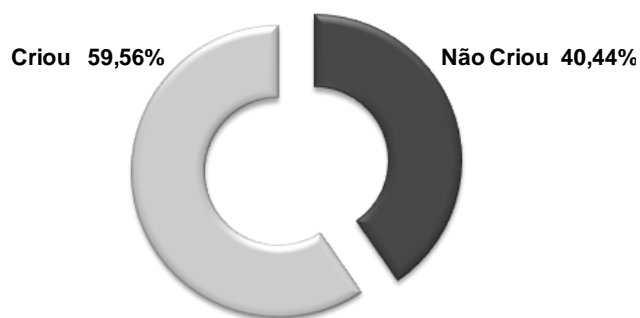
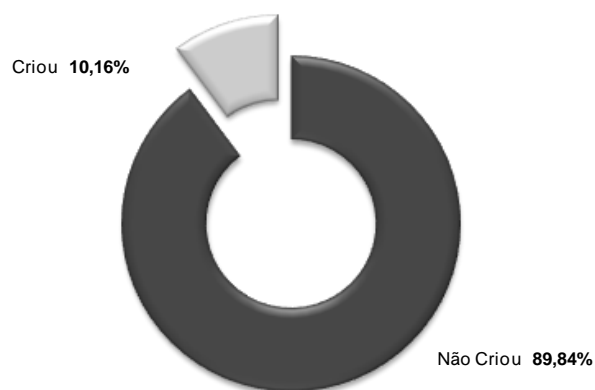


Figura 14. Distribuição percentual das observações relativas ao Grupo 2 de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização



A principal evidência que emerge da análise da Distribuição percentual das observações por Barreira (Figuras 15 e 16) é a baixa percentagem da Barreira associada Normas e Regulamentos nos dois Grupos, Também para os dois Grupos a Barreira mais importante é a que se associa ao Capital, mas com um peso muito superior no Grupo 2.

Figura 15. Distribuição percentual das observações relativas às principais barreiras Grupo 1

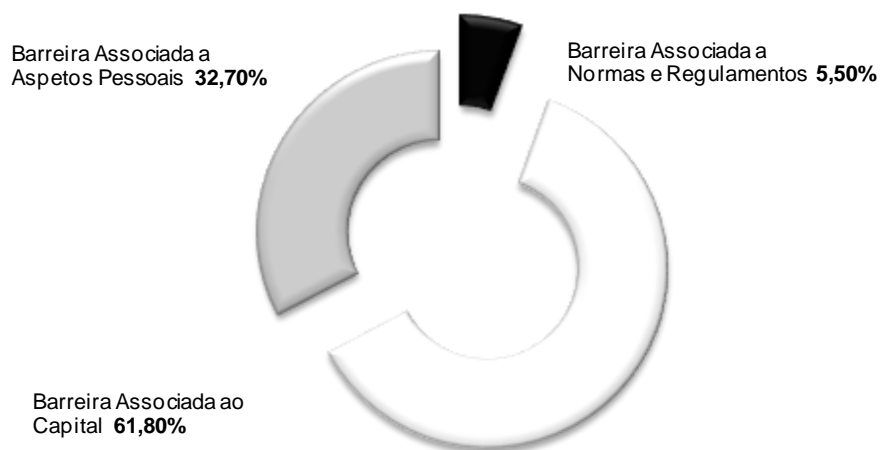
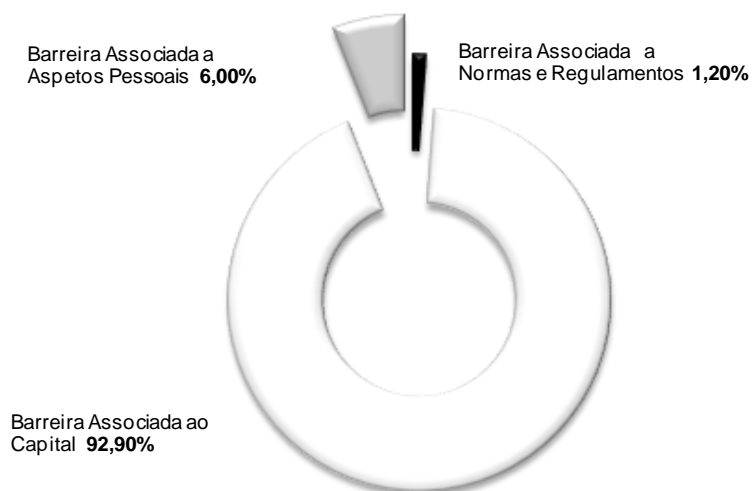


Figura 16. Distribuição percentual das observações relativas às principais barreiras Grupo 2



Relativamente à distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário, podemos verificar que o Grupo 1 (Figura 17), apresenta uma distribuição muito semelhante à distribuição Global e o Grupo 2 (Figura 18) apresenta uma total ausência de facilidades de apoio bancário.

Figura 17. Distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário para o Grupo 1

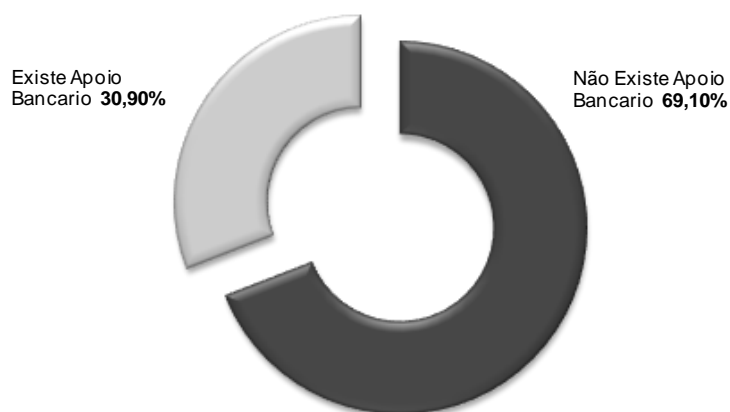
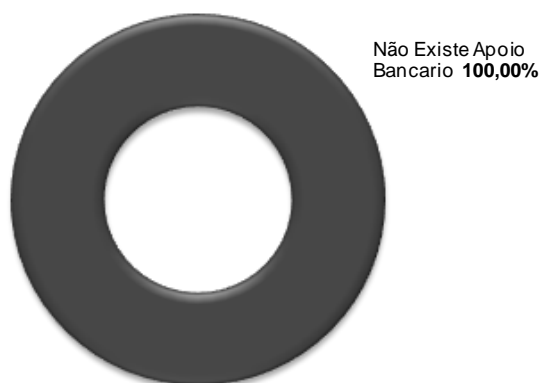


Figura 18. Distribuição percentual das observações de acordo com a existência ou não de facilidades de apoio bancário para o Grupo 2



Em conjunto com a variável representativa das formas de financiamento (Figuras 21 e 22), podemos visualmente constatar a dimensão das diferenças entre os Grupos que compõem a Amostra, em linha, aliás com os gráficos anteriores.

As Figuras (19 e 20) continuam a mostrar-nos as diferenças entre Grupos. Neste caso importa relevar um alargamento no tempo necessário para abrir uma nova organização nas observações relativas ao Grupo 2. Relevância tanto mais interessante, quanto a homogeneidade que se verifica quando considerarmos valores agregados até 1 ano, 55,6% de observações para o Grupo 1 e 52,7% para o Grupo 2.

Figura 19. Distribuição percentual das observações de acordo com o tempo necessário para criar a organização relativa ao Grupo 1

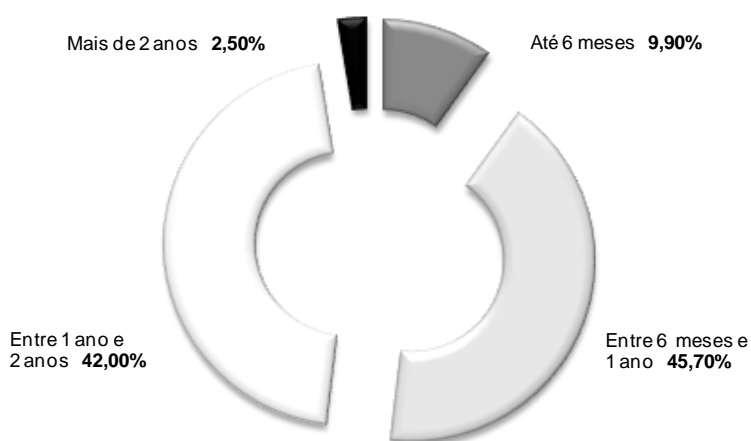
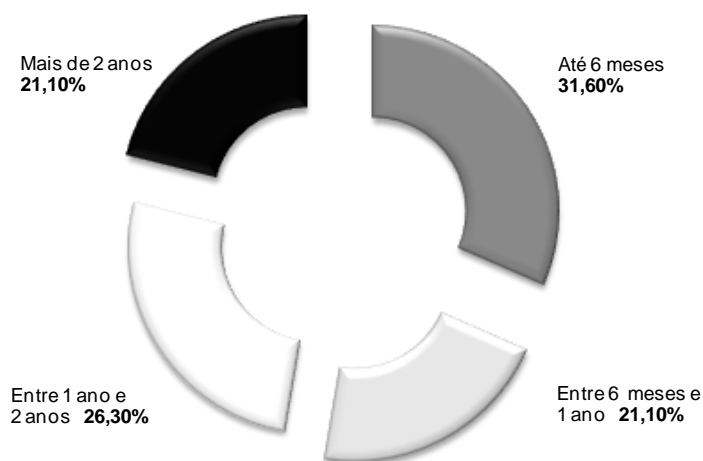


Figura 20. Distribuição percentual das observações de acordo com o tempo necessário para criar a organização relativa ao Grupo 2



As Figuras 21 e 22 mostram-nos um desequilíbrio acentuado nas observações relativas às formas de financiamento sendo de salientar as 84,2% de novas Organizações pertencentes ao Grupo 2 financiadas exclusivamente por Capitais Próprios, contra 19,8% no Grupo 1.

Figura 21. Distribuição percentual das observações de acordo com a forma de financiamento relativas ao Grupo 1

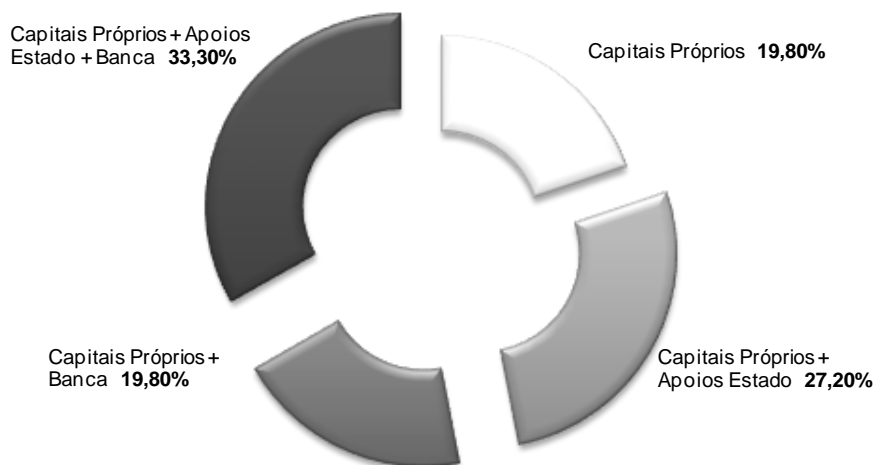
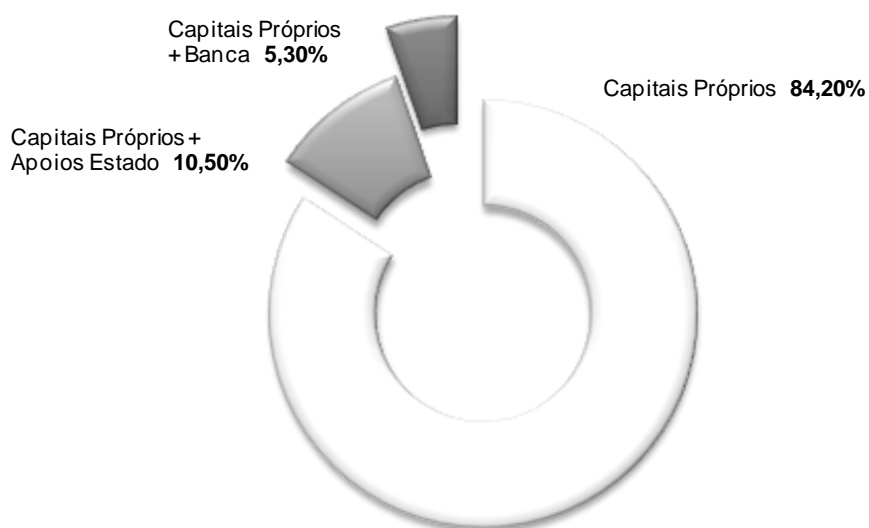


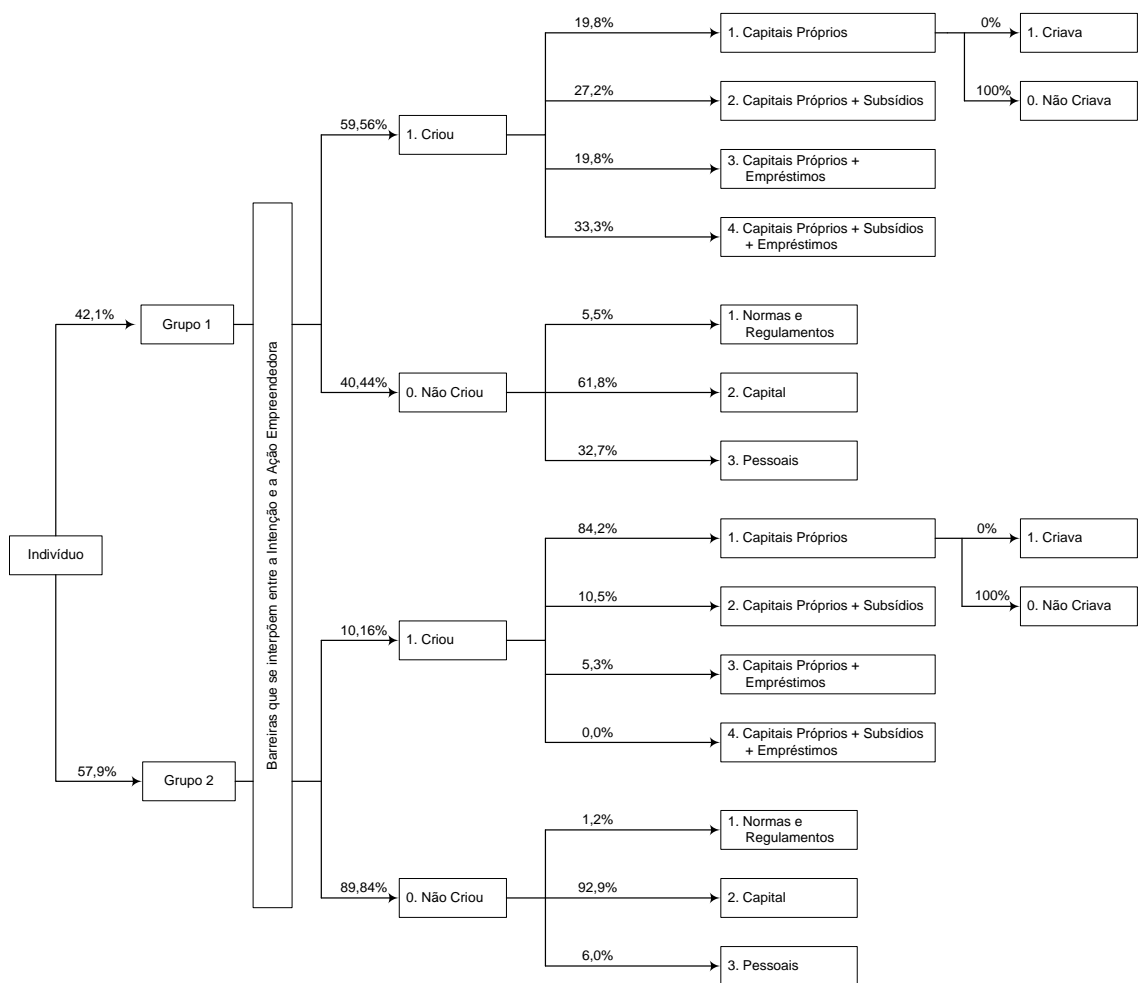
Figura 22. Distribuição percentual das observações de acordo com a forma de financiamento relativas ao Grupo 2



Não estão representadas as observações relativas à questão 7 (ver Apêndice) “Abriria a empresa sem essa fonte de financiamento (Capitais Próprios)?”, porque 100% dos inquiridos responde negativamente, independentemente do grupo a que pertence.

Na Figura 23 apresentamos o Modelo Operacional de Investigação, ao qual associamos os valores das frequências percentuais apresentadas anteriormente, proporcionando uma leitura global e integrada dos resultados obtidos.

Figura 23. Modelo Operacional Descritivo



Fonte: Elaboração própria.

2.6.2. Estatística Inferencial

Após a caracterização descritiva da amostra, passamos ao desenvolvimento da análise de inferência e com base na análise dos dados disponíveis, caracterizar a população que lhes deu origem, tendo em conta os objetivos propostos (Guimarães & Cabral, 2011; Marôco, 2007). Começamos por avaliar a confiabilidade dos dados, de seguida a matriz de correlações e, finalmente, os resultados que decorrem da aplicação do método estatístico.

2.6.2.1. Confiabilidade

Por definição o *Alfa de Cronbach* é uma medida de confiabilidade, isto é, de avaliação da consistência interna das medidas das variáveis de uma amostra (Pestana & Gageiro, 2008). Na Tabela 8 apresentamos os valores e os critérios de referência.

Tabela 8. Valores de referência para o *Alfa de Cronbach*

| Intervalo de Referência | Critério |
|-------------------------|---------------------------|
| Superior a 0,9 | Consistência muito boa |
| Entre 0,8 e 0,9 | Consistência boa |
| Entre 0,7 e 0,8 | Consistência razoável |
| Entre 0,6 e 0,7 | Consistência fraca |
| Inferior a 0,6 | Consistência inadmissível |

Fonte: Adaptado de Pestana & Gageiro (2008, pp. 527-528).

Todavia, temos de ter em atenção que, de acordo com Marôco & Garcia-Marques (2006, p.27), “o *alfa de Cronbach* fornece uma sub-estimativa da verdadeira fiabilidade da medida nos casos em que os itens da escala são heterogêneos, são dicotómicos ou definem estruturas multifatoriais”, tal como se verifica neste trabalho.

Ainda de acordo com os autores, a medida de qualquer variável tem sempre duas componentes aditivas: o seu verdadeiro resultado (τ) e o erro de medida (ε_x):

$$X = \tau + \varepsilon_x \quad (1)$$

O Erro é a variabilidade observada no processo de mensuração de um mesmo objeto. A ausência de erro é consistência. Mas uma amostra consistente pode não ser fiável porque não se está a medir o facto que se quer medir. Porém, sempre que for possível fazer uma validação efetiva, então, podemos afirmar a consistência e a fiabilidade.

Ainda de acordo com Marôco & Garcia-Marques (2006, p.67) “quanto maior a variância inter-sujeitos [$V(\tau)$] maior é a informação que essa medida transporta; pelo contrário, se esta variância for nula, a medida é constante e a informação transportada é naturalmente, reduzida”. Cabe ao decisor, saber se essa é a medida que busca e da qual à priori desconhecia a constância, situação que, como vimos, ocorre no trabalho relativamente às variáveis (1) Facilidade de acesso a apoio bancário e (2) Disponibilidade de Capital como forma exclusiva de Financiamento, ambas relativas ao Grupo 2. Em função destas considerações, apresentamos, na Tabela 9, os valores computados.

Tabela 9. Valores obtidos para o Alpha de Cronbach

| Variáveis consideradas | α | Critério |
|---|----------|----------|
| Amostra Global com 4 variáveis explicativas: <ul style="list-style-type: none"> • Organizações criadas / não criadas • Facilidade de acesso a apoio bancário • Tempo necessário para criar organização • Forma de financiamento | 0,851 | Boa |
| Amostra Grupo 1 com 4 variáveis explicativas: <ul style="list-style-type: none"> • Organizações criadas / não criadas • Facilidade de acesso a apoio bancário • Tempo necessário para criar organização • Forma de financiamento | 0,822 | Boa |
| Amostra Grupo 2 com 3 variáveis explicativas ^a: <ul style="list-style-type: none"> • Organizações criadas / não criadas • Tempo necessário para criar organização • Forma de financiamento | 0,860 | Boa |

a. As medidas obtidas para a variável “Facilidade de acesso a apoio bancário” são sempre iguais, o que torna impossível a estimação da sua variabilidade (Mâroco & Garcia-Marques, 2006).

2.6.2.2. Análise de Correlação

Por definição o coeficiente de correlação é uma medida do grau de relacionamento linear entre os dados e, conseqüentemente entre as variáveis de uma amostra (Guimarães & Cabral, 2011). O coeficiente de correlação varia entre] -1, 1 [de acordo com o sentido e a intensidade da relação, isto é, quanto mais próxima da unidade mais forte é a relação, que se manifesta no mesmo sentido (sinal positivo) ou em sentido inverso (sinal negativo). A intensidade das correlações foi analisada de acordo com os critérios de Bryman & Cramer (2005), apresentados na Tabela 10. Na Tabela 11 apresentamos os valores computados para a matriz de correlações.

Tabela 10. Valores de referência para o Coeficiente de Correlação

| Intervalo de Referência | | Critério |
|-------------------------|------------------------------|-------------|
| 1 – 0,90 | (valor positivo ou negativo) | muito alta |
| 0,70 – 0,90 | (valor positivo ou negativo) | alta |
| 0,40 – 0,70 | (valor positivo ou negativo) | moderada |
| 0,20 – 0,40 | (valor positivo ou negativo) | baixa |
| < 0,20 | (valor positivo ou negativo) | muito baixa |

Fonte: Adaptado de Bryman & Cramer (2005, p.219).

Tabela 11. Matriz de Correlações

| | | Criou / Não Criou | Grupo | Barreira | Fac. acesso a apoio bancário | Tempo necessário para criar | Forma de financiamento |
|--|------------------|----------------------|---------|----------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| Criou / Não Criou | Corr. Pearson | 1 | -,528** | -,953** | ,509** | ,928** | ,858** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 |
| Grupo | Corr. Pearson | -,528** | 1 | ,446** | -,617** | -,493** | -,562** |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 |
| Barreira | Corr. Pearson | -,953** | ,446** | 1 | -,425** | -,885** | -,818** |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | ,000 | | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 |
| Facilidade de acesso a apoio bancário | Corr. Pearson | ,509** | -,617** | -,425** | 1 | ,515** | ,672** |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | ,000 | ,000 | | ,000 | ,000 |
| | N | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 |
| Tempo necessário para criar | Corr. Pearson | ,928** | -,493** | -,885** | ,515** | 1 | ,865** |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | | ,000 |
| | N | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 |
| Forma de financiamento | Corr. Pearson | ,858** | -,562** | -,818** | ,672** | ,865** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 | 323 |

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

A matriz mostra-nos que as variáveis estão correlacionadas e os relacionamentos variam entre o muito forte e o moderado. Mostra-nos ainda, que todos os valores são estatisticamente significativos para o nível 0,01 (bilateral).

Salientamos os valores de relacionamento muito forte e inverso, entre a variável associada à Criação e a variável associada às Barreiras (-0,953), assim como, o valor de relacionamento muito forte e no mesmo sentido, entre a variável associada à Criação e a variável associada ao Tempo necessário para Criar (0,928). Entre a variável associada às Barreiras e as variáveis associadas ao Tempo necessário para Criar e à Forma de Financiamento, os valores são forte e inverso (-0,885 e -0,818 respetivamente). Por último, entre a variável associada à Criação e a variável à Forma de Financiamento, temos também, um valor forte, mas no mesmo sentido (0,858).

2.6.2.3. Método CHAID

O método estatístico utilizado é método CHAID – *Chi-square Automatic Indentificator Detector* que por definição (Perreault & Barksdale, 1980) é um método de segmentação e de estimação, considerado como um “*processo particularmente efetivo e útil*”, (p.505) em análises exploratórias onde se relacionam variáveis categóricas desdobradas em árvore de decisão, definidas como “*formas de representação de processos sequenciais aos quais se podem associar probabilidades*” (Guimarães & Cabral, 2011, p.50). Ainda de acordo com Perreault & Barksdale (1980) o método CHAID permite-nos calcular a probabilidade de uma observação específica pertencer a um determinado grupo, sendo que, o grupo deve ser definido *à priori* e em função dos critérios de classificação expressos. Para Magidson (2005) e Magidson & Vermunt (2005), a aplicação do método resume-se em seis passos: (1) definição do problema de investigação; (2) caracterização da amostra; (3) determinação da variável dependente; (4) determinação das variáveis independentes; (5) avaliação descritiva das variáveis; (6) representação e avaliação do Diagrama CHAID.

Nas figuras seguintes apresentamos os resultados computados.

Figura 24. Diagrama CHAID novas organizações criadas por Grupo

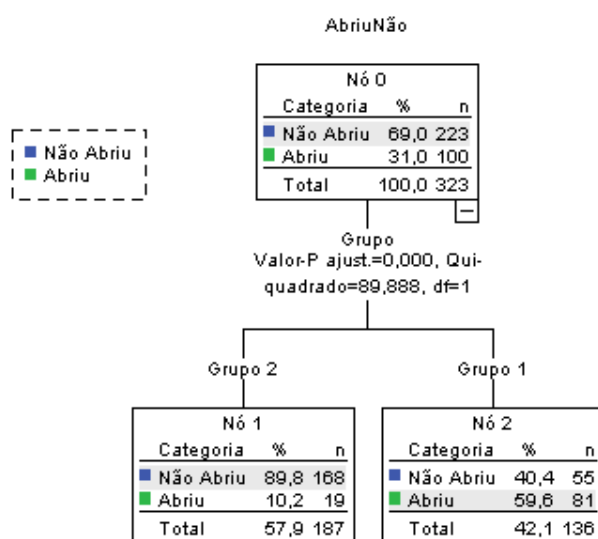


Figura 25. Diagrama CHAID principais barreiras por Grupo

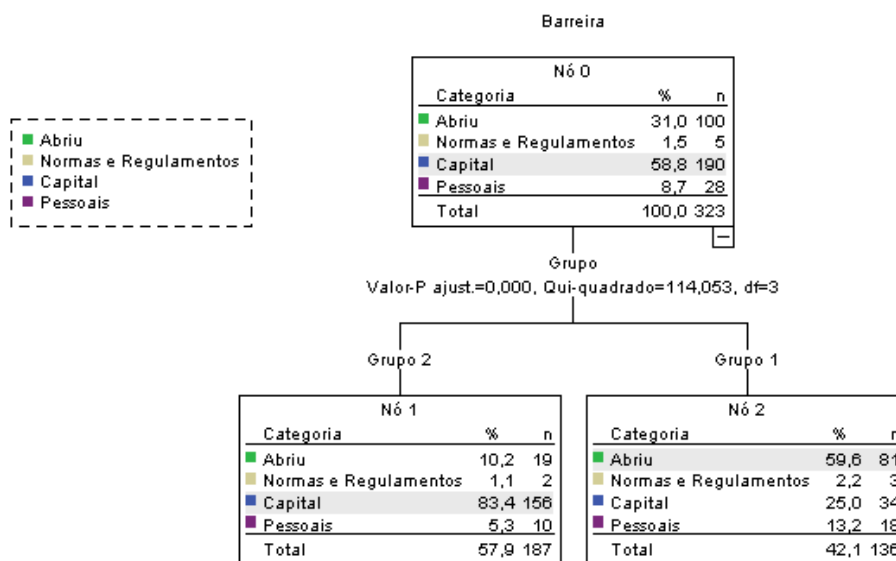


Figura 26. Diagrama CHAID principais barreiras por Grupo e por facilidades de apoio bancário

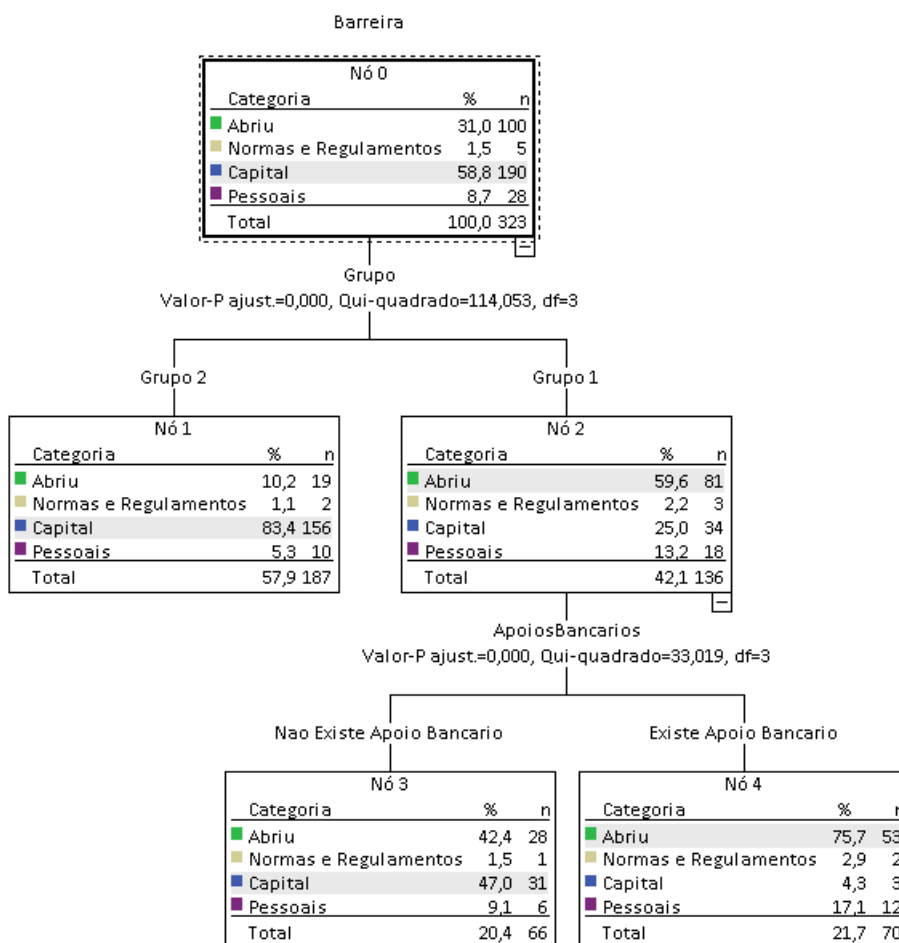


Figura 27. Diagrama CHAID facilidades de apoio bancário por Grupo

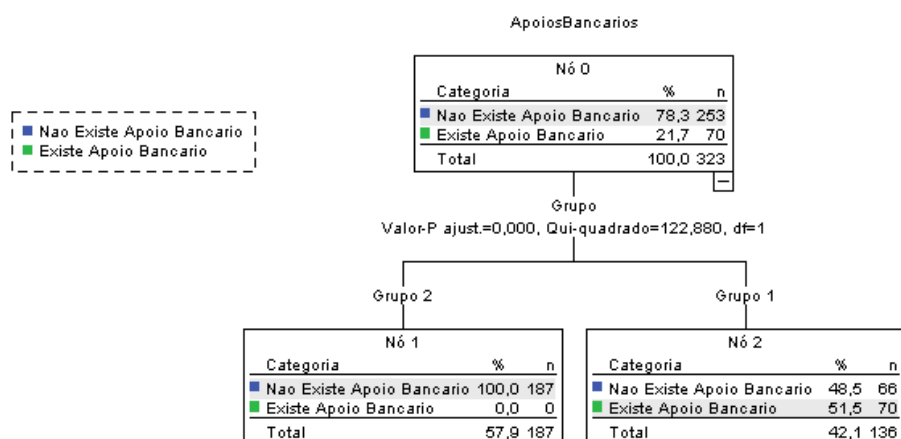


Figura 28. Diagrama CHAID forma financiamento por facilidades de apoio bancário e por Grupo

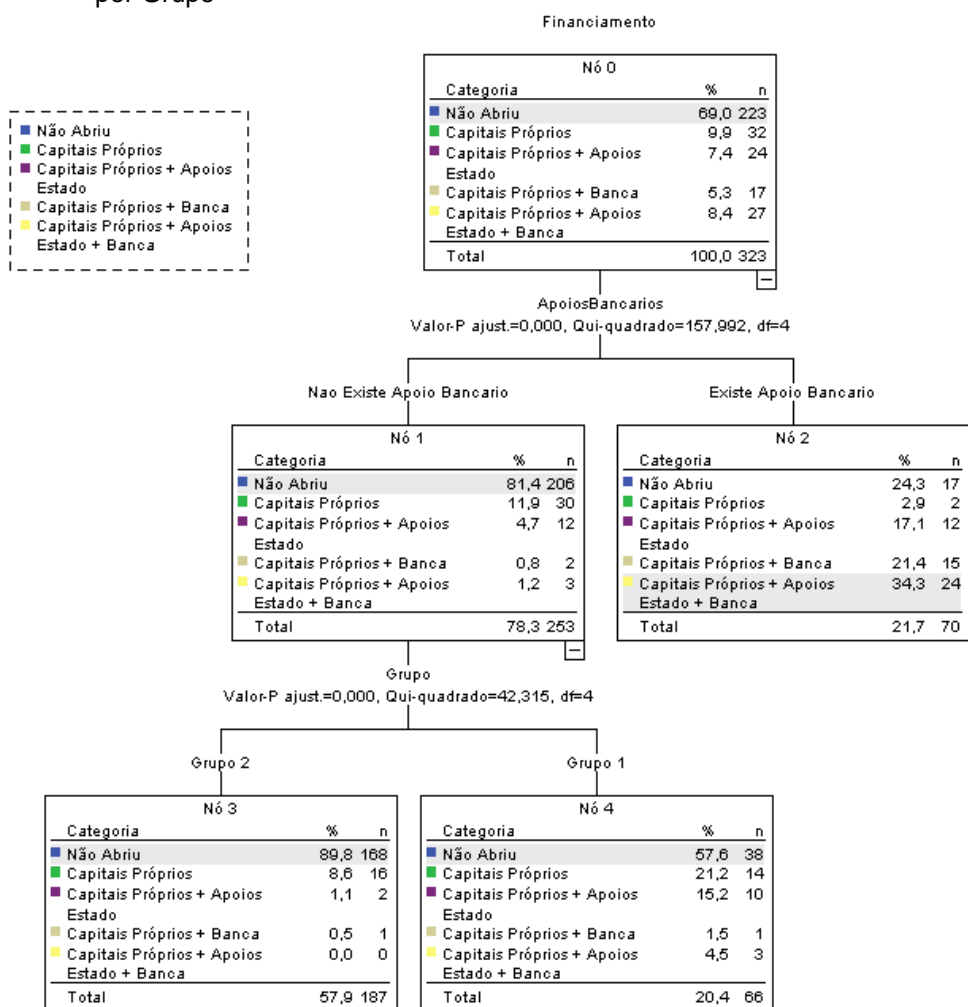


Figura 29. Diagrama CHAID de acordo com o ato de se ter criado ou não uma nova organização, por Grupo e por facilidades de apoio bancário

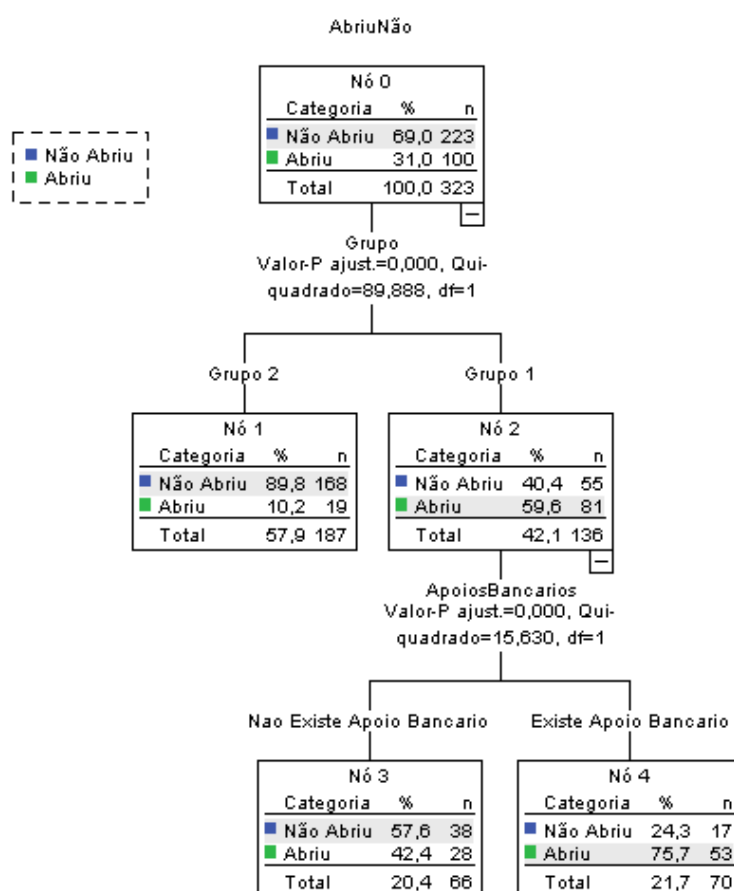
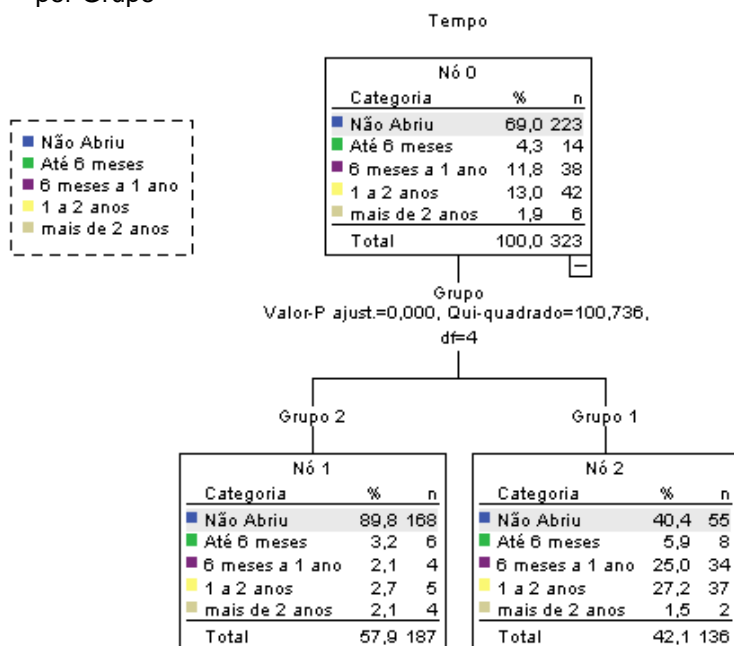


Figura 30. Diagrama CHAID tempo necessário para criar uma organização por Grupo



Concluída a apresentação dos resultados, procedemos à sua interpretação integrada.

2.7. Interpretação dos Resultados Obtidos

Os resultados obtidos suportam as hipóteses formuladas, como de seguida passamos a explicar. Fazemos uma primeira chamada de atenção relativamente aos valores obtidos nos diagramas CHAID, consistentes com os valores obtidos pela análise descritiva e na maioria das situações idênticos, o que decorre de ajustamentos estatisticamente muito significativos (Magidson, 2005). A matriz de correlações mostra-nos isso mesmo, variáveis correlacionadas e em linha com o pensamento de Brännback *et al.* (2007) e Elfving *et al.* (2009).

Os resultados obtidos pelo teste de independência do Qui-Quadrado, apresentam evidência estatística suficiente, para que, com um nível de confiança de 99,9%, possamos afirmar que, o Grupo 1 é distinto do Grupo 2 para todas as variáveis, justificando-se portanto a partição amostral que realizámos.

O impacto das Barreiras que se interpõem entre a Intenção e a Ação Empreendedora está estatisticamente expresso nos diagramas CHAID das Figuras 25 e 26. De acordo com os valores estatísticos obtidos ($\chi^2 > 30$ e valor $p < 0,001$), podemos concluir, que 31% dos potenciais empreendedores com Intenção Empreendedora expressa, Criaram uma organização e 69% Não Criaram. Estes resultados são substancialmente diferentes por grupo. No Grupo 1 40,4% Criaram uma organização e 59,6% Não Criaram, no Grupo 2 10,2% Criaram uma organização e 89,8% Não Criaram, ou seja, o efeito das Barreiras é muito mais acentuado no Grupo 2.

A principal Barreira que se interpõe é a Barreira associada ao Capital (58,8%). Resultado que está em linha com Edelman *et al.* (2008) e Rotefoss & Kolvereid (2005), segundo os quais, se discrimina não só a disponibilidade de recursos financeiros, como também a disponibilidade de acesso a esses mesmos recursos. Se considerarmos a estratificação por grupos a conclusão mantém-se, mas acentua-se o efeito no Grupo 2 (83,4%) relativamente ao Grupo 1 (25%).

A Barreira associada às condições Socioculturais condiciona a Não Criação em 8,7% e Barreira associada às Normas e Regulamentos em 1,5%. Deste modo, apesar de estatisticamente significativo, suportando a Hipótese 1 e de acordo com a revisão de literatura efetuada (Kew *et al.*, 2013; Martins *et al.*, 2004; Robertson *et al.*, 2003), temos de concluir que o impacto relativo da Barreira associada às Normas e Regulamentos, pela sua gradeza é praticamente irrelevante.

Este resultado contraria os Relatórios GEM Portugal 2012 e 2013, que a referem como a mais importante. No Relatório GEM Portugal 2013 (p.50) afirma-se que “A condição estrutural “Políticas Governamentais” foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais”. Já no Relatório relativo a 2012 (p.IX) se afirmava que “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”.

Esta conclusão tem necessariamente de ser posteriormente analisada. Este trabalho, por força da técnica de amostragem utilizada, não possibilita a generalização de resultados, para além de que, quer os atores, quer os períodos temporais não coincidem.

Relativamente às Barreiras Socioculturais é possível suportar os indícios enunciados na Hipótese 2, quanto maior o envolvimento, maior a probabilidade de criar uma nova organização (Fiet, 2001a, 2001b; Frese, 2009; Gielnik *et al.*, 2014; Gielnik *et al.*, 2015; Neck & Greene, 2011) e suportar a Hipótese 3, quanto mais desenvolvido estiver o projeto, maior é a probabilidade de criar uma nova organização (Achtziger & Gollwitzer, 2007; Brandtstädter, 2009; Carter *et al.*, 1996; Heckhausen, 2007; Lichtenstein *et al.*, 2007; van Gelderen *et al.*, 2015) uma vez que os resultados, estatisticamente validados, do Grupo 1 são superiores ao Grupo 2. Ou seja, a probabilidade de Abrir quando se pertence ao Grupo 1 é de 59,6%, contra 10,2% quanto se pertence ao Grupo 2 (Figura 24). Do mesmo modo suporta-se a Hipótese 4, em linha com van Gelderen *et al.* (2015).

Os resultados também demonstram (Figura 30), que existe uma relação temporal alargada entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora, ou seja, tal como se referia em Heckhausen (2007) e Krueger (2000), a criação da nova organização não é uma tarefa imediata é um objetivo intencional que se concretiza a médio, longo prazo, com 41,98% das empresas do Grupo 1 a serem criadas entre 6 meses e 1 ano e 45,68% a serem criadas entre 1 e 2 anos após o fim do período de formação, e correlação de 92,8% significativa para $p < 0,01$.

Relativamente à variável, Recursos Financeiros, é de salientar o resultado relativo às Formas de Financiamento (correlação de 0,672) sobretudo para as observações, em que, não existindo facilidades de Acesso a apoio Bancário, 100% dos inquiridos que Criaram uma organização, afirmaram que não a Criavam, se não dispusessem do capital necessário à sua criação. Resultado independente do grupo a que pertenciam e em linha com os resultados de Kew *et al.* (2013). Estatisticamente corresponde a um ajustamento perfeito que suporta a Hipótese 5, ou seja, a maior disponibilidade de recursos financeiros individuais potencia a criação de uma nova organização (Schoof, 2006), o que nas palavras de van Gelderen *et al.* (2015), significaria que, não dispondo de Recursos Financeiros, uma Intenção válida não seria concretizada.

Ainda relativamente à Barreira associada ao Capital é salientar (Figura 26), a relação obtida nos Nós 3 e 4 e que nos permite desde já verificar que, a existência de Facilidades de Acesso a apoio Bancário, potencia a criação de novas organizações: 75,7% contra 42,4% dos Indivíduos pertencentes ao 1º Grupo. A computação para os Indivíduos pertencentes ao 2º Grupo não é possível porque não existem observações. Mas, mais importante é verificar que, a facilidade de Acesso a apoio Bancário altera a ordem das Barreiras. Isto é, existindo facilidade de Acesso a apoio Bancário a principal Barreira que se interpõe entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora é a Barreira associada às Razões Pessoais, seguida da Barreira associada ao Capital, 17,1% e 4,3% contra 9,1% e 47,0%, respetivamente. A Barreira associada às Normas e Regulamentos permanece praticamente irrelevante. O que

estatisticamente suporta a dedução que emerge da revisão da literatura, ou seja, se a principal barreira está associada ao Capital, então é de esperar que existindo facilidade na obtenção de capital, a barreira perca importância. O que pode ser confirmado pela análise da Figura 28, onde se demonstra a influência que a variável facilidade de Acesso a apoio Bancário exerce sobre o ato de Criar ou não Criar a organização, relativamente aos grupos em estudo. A Hipótese 6 é por estas razões suportada, isto é, a maior Facilidade (disponibilidade) de Acesso a recursos financeiros, potência a criação de novas organizações (Figura 29) (Edelman *et al.*, 2008, Rotefoss & Kolvereid, 2005; Schoof, 2006).

Finalmente, temos de fazer referência aos resultados obtidos para a variável Criação de novas organizações. Os valores relativos ao Grupo 2 (10,16%) não contradizem os estudos realizados para o contexto português. No relatório do GEM Portugal 2013 podemos verificar que *“Portugal em 2012 registou uma Taxa TEA de 7,7%, o que significa que, no País, existem entre 7 e 8 empreendedores early-stage (indivíduos envolvidos em startups ou na gestão de novos negócios) por cada 100 indivíduos em idade adulta. Este resultado representa um aumento marginal em relação a 2011, ano em que o valor registado da TEA foi de 7,5%.”* (p.14). Pelo contrário, o Grupo 1 apresenta um valor de variável Criação de novas organizações de 59,56%.

Em face desta disparidade, estatisticamente suportada, consideramos prudente proceder a uma triangulação de dados, que validasse materialmente o resultado. Podemos afirmar que o valor é válido porque, identificamos as organizações de 78 empreendedores (alguns criaram mais do que uma organização) dos 81 (96,30%) que afirmaram tê-lo feito.

Conclusão

Este trabalho partiu da identificação da existência de Barreiras que se interpõem entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora que podem impossibilitar a concretização de Intenções Empreendedoras potencialmente válidas e por isso é que, de acordo com Kautonen *et al.* (2015) e Schlaegel & Koenig (2014), as interessa estudar.

O nosso objetivo fundamental foi, assim, avaliar o impacto das Principais Barreiras na criação de novas organizações. Para o concretizar, assumimos uma abordagem Pós-positivista e um método de Pesquisa de Levantamento do qual emergiram as hipóteses de investigação.

Na abordagem às temáticas centrais que nos permitiram desenvolver o modelo de investigação, começamos por estabelecer onexo causal Intenção / Ação. O rápido e crescente desenvolvimento da investigação científica na análise de fatores determinantes da Intenção Empreendedora teve como consequência a conceção de múltiplos modelos e abordagens (Brännback *et al.*, 2006). Apesar dos mais recentes contributos, não se conseguiu, ainda, uma definição clara e consistente, um modelo único e consensual nem, tão pouco, uma forma fidedigna de a mensurar (Schlaegel & Koenig, 2014).

Todavia, de acordo com a literatura (Elfvig *et al.*; 2009; Liñán & Fayolle, 2015), todos os modelos descritos assumem que, direta ou indiretamente, a Intenção Empreendedora determina a Ação Empreendedora.

Da literatura emergem três linhas de investigação que detalham o processo de passagem da Intenção Empreendedora à Ação Empreendedora. São elas o Comportamento Direcionado a um Objetivo, o Modelo de *Rubicon* e, finalmente, o Ponto de não Retorno.

Detalhado o processo de passagem da Intenção Empreendedora à Ação Empreendedora, foi possível desenvolver o estudo das Barreiras, seguindo a classificação proposta por Martins *et al.* (2004). Assim, definimos e caracterizamos as Barreiras Normativas e Regulamentares, que incluem os procedimentos legais e administrativos (Klapper *et al.*, 2006), as Barreiras Socioculturais, das quais se destacou, o custo pessoal real da criação de uma organização (van Gelderen *et al.*, 2015) e a ausência de promoção e desenvolvimento de uma cultura empreendedora (Gielnik *et al.*, 2015); e, finalmente, as Barreiras Económico-financeiras (Kew *et al.*, 2013).

De seguida formularam-se as hipóteses de investigação que emergem da revisão da literatura realizada e que possibilitam a operacionalização da investigação, sistematizada no Modelo Concetual de Investigação.

Para testar as hipóteses de investigação formuladas e a partir da base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), construímos uma amostra longitudinal (amostra de conveniência, seguindo uma metodologia de investigação quantitativa), composta por 323 Indivíduos de um universo de 569 potenciais empreendedores, num período de 22 anos (1985 a 2006).

Na recolha de dados foram utilizadas técnicas de Análise de Bases Documentais, de Entrevista Telefónica Semiestruturada e de Triangulação de Dados. Para a análise dos dados recolhidos utilizamos o *software* SPSS v.23.

Os resultados obtidos apresentam evidência estatística suficiente para suportar as hipóteses formuladas, permitindo concluir que 69% dos inquiridos não criaram qualquer tipo de organização. Destes, 2,24% não o fazem alegando Barreiras Normativas e Regulamentares; enquanto 12,56% alegam Barreiras Socioculturais e 85,20% alegam Barreiras Económico-financeiras. Estas conclusões são significativamente distintas em função do maior ou menor envolvimento do Indivíduo no processo, assim como, da maior ou menor facilidade no acesso a apoios bancários, do tempo necessário para criar a organização, da forma como a financia e, finalmente, da maior ou menor disponibilidade de recursos financeiros.

De acordo com o trabalho desenvolvido é possível concluir que todas as Barreiras condicionam a Ação Empreendedora. Relativamente às Barreiras Normativas e Regulamentares, apesar de o valor do impacto ser estatisticamente significativo e, portanto, de acordo com a literatura, a sua grandeza contraria os Relatórios GEM para Portugal (2012; 2013), conclusão que tem de ser posteriormente analisada. As Barreiras Económico-financeiras, nas suas diferentes vertentes, são aquelas que maior impacto provocam na Ação Empreendedora, conclusão que está em linha com Edelman *et al.* (2008) e Rotefoss & Kolvereid (2005). Todavia, por força da técnica de amostragem utilizada, não é possível generalizar estes resultados.

Implicações Teóricas e Práticas

Do ponto de vista teórico a principal implicação deste trabalho está na necessidade de detalhar e empiricamente fundamentar as consequências Económico-Sociais de não se concretizarem Intenções Empreendedoras válidas. Por Triangulação de Dados foi possível suportar e identificar 96% das organizações criadas por potenciais empreendedores pertencentes ao Grupo 1 (78 organizações empresariais). Deriva desta constatação a implicação prática da necessidade de se encontrar formas de financiamento que possibilitem que uma Intenção válida é concretizada e cuja justificação passa pelas conclusões deste trabalho e de outros que se desenvolvam na mesma temática e/ou com a mesma preocupação.

Limitações da Investigação

Uma das limitações que temos a destacar diz respeito à utilização de uma base de dados de conveniência. A amostra estudada apenas diz respeito à base da Associação Nacional de Jovens Empresários, excluindo outras entidades, tais como a Associação de Mulheres Empresárias; a Sociedade Portuguesa de Inovação ou a Associação Empresarial Portuguesa, entre outras, que desenvolveram modelos idênticos de abordagem à promoção e desenvolvimento do Empreendedorismo e Criação de Empresas, o que obviamente impossibilita a generalização de resultados.

Outra limitação diz respeito ao facto de se ter alterado o modelo de promoção e desenvolvimento do Empreendedorismo e Criação de Empresas o que se traduziu na limitação temporal da amostra.

Como última limitação devemos ainda considerar a agregação que efetuamos nos diferentes constituintes das diferentes barreiras, o que reduz a informação disponível por observação.

Linhas Futuras de Investigação

Pretendemos que este trabalho seja o início sobre o estudo das Barreiras que se interpõem entre a Intenção e a Ação Empreendedora e que condicionam a criação de novas organizações e, desde logo, aplicar o modelo desenvolvido para a totalidade das Entidades a operar na área geográfica portuguesa.

Parece-nos ainda interessante perceber se as alterações entretanto ocorridas na promoção da Ação Empreendedora também provocaram alterações na composição e impacto das diferentes Barreiras. Deste trabalho resultaria o cruzamento da informação que possibilitaria analisar quais os pontos de convergência/divergência ao nível da promoção da Ação Empreendedora, permitindo assim refinar todo o processo.

Consideramos ainda, ser relevante, complementar este trabalho com uma abordagem qualitativa que possibilitasse um outro entendimento sobre o fenómeno que nos propusemos estudar e, nesta linha de raciocínio, tentar perceber até que ponto se ignoram as Barreiras interpostas, entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora e se Aja, porque os custos de o não fazer são superiores às perdas financeiras de o fazer.

Por último, tentar perceber se a Barreira associada às Normas e Regulamentos é ou não praticamente irrelevante e em que circunstâncias e/ou fases do Processo que decorre entre a Intenção Empreendedora e a Ação Empreendedora.

Referências Bibliográficas

- Abbott, A. (2001). *On the concept of turning point*. In A. Abbott (Ed.), *Time matters: On theory and method*. University of Chicago Press, Chicago. Cap. 8, 240-260.
- Achtziger, A., & Gollwitzer, P.M. (2007). *Motivation and volition during the course of action*. In J. Heckhausen, & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and Action*. Cambridge University Press, New York, 1ª Ed. 202-226, 2007; 2ª Ed. 2008, 272-295.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113-1127.
- Ajzen, I. (2014). The theory of planned behaviour is alive and well, and not ready to retire: a commentary on Sniehotta, Pesseau, & Araujo-Soares. *Health Psychology Review*, (ahead-of-print), 1-7.
- Ajzen, I., Czasch, C., & Flood, M.G. (2009). From Intentions to Behavior: Implementation Intention, Commitment, and Conscientiousness. *Journal of Applied Social Psychology*, 39(6), 1356-1372.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). *The Influence of Attitudes on Behavior*. In D. Albarracín, B. Johnson & M. Zanna (Eds.), *The Handbook of Attitudes*. Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates, 173-221.
- Aldrich, H.E., & Zimmer, C. (1986). *Entrepreneurship through Social Networks*. In D.L. Sexton & R.W. Wilson (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger Publishing Company, 3-23.
- Audretsch, D. (2002). *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*. Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General. Institute for Development Strategies, Indiana University, mimeo, July. (D. Audretsch, 2003, *Entrepreneurship: A survey of the literature*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- Audretsch, D. (2012). Entrepreneurship Research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.
- Bagozzi, R. (1992). The Self-Regulation of Attitudes, Intentions, and Behavior. *Social Psychology Quarterly*, 55(2), 178-204.
- Bagozzi, R.P., & Warshaw, P.R. (1990). Trying to consume. *Journal of Consumer Research*, 17(2), 127-140.
- Bagozzi, R.P., Baumgartner, J., & Yi, Y. (1989). An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. *Journal of Economic Psychology*, 10(1), 35-62.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 91-215.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs.

- Bandura, A. (1989a). *Social cognitive theory*. In R. Vasta (Ed.), *Annals of Child Development*, Vol.6. Six Theories of Child Development, JAI Press, Greenwich, 1-60.
- Bandura, A. (1989b). Human Agency in Social Cognitive Theory. *American Psychologist*, 44(9), 1175-1184.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 248-287.
- Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 1-26.
- Bandura, A. (2006). Toward a psychology of human agency. *Perspectives on Psychological Science*, 1(2), 164-180.
- Bandura, A. (2008). *The reconstrual of "free will" from the agentic perspective of social cognitive theory*. In J. Baer, J. C.Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.). *Are we free? Psychology and free will*. Oxford University Press. 86-127.
- Barr, S.H., Baker, T.E., Markham, S.K., & Kingon, A.I. (2009). Bridging the valley of death: Lessons learned from 14 years of commercialization of technology education. *Academy of Management Learning & Education*, 8(3), 370-388.
- Berg, B. (2001). *Qualitative Research Methods for the Social Sciences*. Allyn & Bacon Publications, Pearson Education Company, Massachusetts, 4ª Edição.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.
- Bird, B., & Schjoedt, L. (2009). *Entrepreneurial Behavior: Its Nature, Scope, Recent Research, and Agenda for Future Research*. In A. Carsrud & M. Brännback (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*. Heidelberg, Springer, 327-358.
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 107-117.
- Boyd, N.G., & Vozikis, G.S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Brandtstädter, J. (2009). Goal pursuit and goal adjustment: Self-regulation and intentional self-development in changing developmental contexts. *Advances in Life Course Research*, 14(1), 52-62.
- Brännback, M., A. Carsrud, J. Kickul, N. Krueger & Elfving, J. (2007). "Trying" to Be an Entrepreneur? A Goal-Specific Challenge to the Intentions Model," Babson College Entrepreneurship Research Conference, Madrid, Spain, June, 2007 1-16.
- Brännback, M., Carsrud, A., Elfving, J., Krueger, N. & Kickul, J. (2006). Why Replicate Entrepreneurial Intentionality Studies? Prospects, Perils & Academic Reality, EDGE Conference, Singapore, 1-15.
- Bryman, A. & Cramer, D. (2005). *Quantitative Data Analysis with IBM SPSS 12 & 13: A Guide for Social Scientists*. Routledge, Taylor & Francis Group, New York.

- Campion, M., Palmer, D., & Campion, J. (1997). A review of structure in the selection interview. *Personnel Psychology*, 50(3), 655-702.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., & Carland, J.A. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.
- Carsrud, A., Brännback, M., Elfving, J. & Brandt, K. (2009). *Motivations: The entrepreneurial mind and behavior*. In A. Carsrud & M. Brännback (Eds.) *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*, Springer New York, 141-165.
- Carter, N.M., Gartner, W.B., & Reynolds, P.D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
- Cha, M.S., & Bae, Z.T. (2010). The entrepreneurial journey: From entrepreneurial intent to opportunity realization. *The Journal of High Technology Management Research*, 21(1), 31-42.
- Creswell, J. (2009). *Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications, London, 3ª Edição.
- Curtain, R. (2000): *Towards a Youth Employment Strategy*. Report to the United Nations on Youth Employment. New York.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. *RENT IX Workshop*. Piacenza.
- do Paço, A., Ferreira, J.M., Raposo, M., Rodrigues, R.G., & Dinis, A. (2011). Behaviours and entrepreneurial intention: Empirical findings about secondary students. *Journal of International Entrepreneurship*, 9(1), 20-38.
- do Paço, A., Ferreira, J.M., Raposo, M., Rodrigues, R.G., & Dinis, A. (2015). Entrepreneurial intentions: is education enough?. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(1), 57-75.
- Edelman, L.F., Manolova, T.S., & Brush, C.G. (2008). Entrepreneurship education: Correspondence between practices of nascent entrepreneurs and textbook prescriptions for success. *Academy of Management Learning & Education*, 7(1), 56-70.
- Elfving, J. (2008). *Contextualizing entrepreneurial intentions: a multiple case study on entrepreneurial cognition and perception*. Åbo Akademi University Press, 2008.
- Elfving, J., Brännback, M., & Carsrud, A. (2009). *Toward a contextual model of entrepreneurial intentions*. In A. Carsrud & M. Brännback, (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*, Springer New York, 23-33.
- Falck, O., Heblich, S., & Luedemann, E. (2012). Identity and entrepreneurship: do school peers shape entrepreneurial intentions?. *Small Business Economics*, 39(1), 39-59.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), 663-666.
- Ferreira, J.J., Raposo, M., Gouveia Rodrigues, R., Dinis, A., & do Paço, A. (2012). A model of entrepreneurial intention: An application of the psychological and behavioral approaches. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(3), 424-440.

- Fiet, J.O. (2001a). The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 101-117.
- Fiet, J.O. (2001b). The theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 1-24.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. Psychology Press, Taylor & Francis Group, New York.
- Fishbein, M. (2008). A Reasoned Action Approach to Health Promotion. *Medical Decision Making*, 28(6), 834-844.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley, New York.
- Florin, J., Karri, R., & Rossiter, N. (2007). Fostering entrepreneurial drive in business education: An attitudinal approach. *Journal of Management Education*, 31(1), 17-42.
- Frese, M. (2009). *Toward a psychology of entrepreneurship: An action theory perspective*. Now Publishers Inc., Delft.
- Frese, M., Bausch, A., Schmidt, P., Rauch, A., & Kabst, R. (2012). Evidence-based entrepreneurship: Cumulative science, action principles, and bridging the gap between science and practice. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 8(1), 1-62.
- Gartner, W.B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W.B. (1989). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), 47-68.
- GEM Portugal 2012 – *Estudo sobre o Empreendedorismo*. ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa & SPI Ventures.
- GEM Portugal 2013 – 2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal. Sociedade Portuguesa de Inovação, ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação & Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento.
- Gielnik, M. M., Barabas, S., Frese, M., Namatovu-Dawa, R., Scholz, F., Metzger, J., & Walter, T. (2014). A temporal analysis of how entrepreneurial goal intentions, positive fantasies, and action planning affect starting a new venture and when the effects wear off. *Journal of Business Venturing*, 29(6), 755-772.
- Gielnik, M.M., Frese, M., Kahara-Kawuki, A., Katono, I.W., Kyejjusa, S., Munene, J., Ngoma, M., Namatovu-Dawa, R., Nansubuga, F., Orobia, L., Oyugi, J., Sejjaaka, S., Sserwanga, A., Walter, T., Bischoff, K.M., & Dlugosch, T.J. (2015). Action and Action-Regulation in Entrepreneurship: Evaluating a Student Training for Promoting Entrepreneurship. *Academy of Management Learning & Education*, 14(1), 69-94.
- Goethner, M., Obschonka, M., Silbereisen, R.K., & Cantner, U. (2012). Scientists' transition to academic entrepreneurship: Economic and psychological determinants. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 628-641.

- Gollwitzer, P.M. & Brandstätter, V. (1997) Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 186-199.
- Gollwitzer, P.M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.
- Green Paper of Entrepreneurship in Europe* (2003). Commission of the European Communities, COM (2003), 27 final, Brussels.
- Guerrero, M., Rialp, J., & Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1), 35-50.
- Guimarães, R. & Cabral, J. (2011). *Estatística – 2ª Edição*. Verlag Dashöfer.
- Hale, J.L., Householder, B.J., & Greene, K.L. (2002). *The theory of reasoned action*. In J.P. Dillard & M. Pfau (Eds.), *The Persuasion Handbook: Developments in theory and practice*. Sage Publications. 259-286.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P.M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational and volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11(2), 101-120.
- Heckhausen, J. (2007). The motivation-volition divide and its resolution in action-phase models of developmental regulation. *Research in Human Development*, 4(3-4), 163-180.
- Heisenberg, W. (1961). *Physics and Philosophy: The Revolution in Modern Science*. In Prometheus Books, New York, 1999.
- Honig, B., & Karlsson, T. (2004). Institutional forces and the written business plan. *Journal of Management*, 30(1), 29-48.
- Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y., & Gale, H. (2013). Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship. *Youth Business International and Global Entrepreneurship Monitor, Newcastle*.
- Karlsson, T. & Honig, B. (2009). Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan. *Journal of Business Venturing*, 24, 27-45
- Kautonen, T., Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.
- Kessler, A., & Frank, H. (2009). Nascent entrepreneurship in a longitudinal perspective. The impact of person, environment, resources and the founding process on the decision to start business activities. *International Small Business Journal*, 27(6), 720-742.
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Klyver, K., & Schøtt, T. (2011). How social network structure shapes entrepreneurial intentions. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 1(1), 3-19.
- Krueger, N.F. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 24(3), 5-23.

- Krueger, N.F. (2009). *Entrepreneurial Intentions are Dead: Long Live Entrepreneurial Intentions*. In Carsrud, A., & Brännback, M. (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*. Springer New York, 51-72.
- Krueger, N.F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-21.
- Krueger, N.F., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 91-104
- Krueger, N.F., & Carsrud, A.L. (1993). Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D., & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.
- Latham, G.P., Saari, L.M., Pursell, E.D., & Campion, M.A. (1980). The situational interview. *Journal of Applied Psychology*, 65(4), 422-427.
- Lichtenstein, B.B., Carter, N.M., Dooley, K.J., & Gartner, W.B. (2007). Complexity dynamics of nascent entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 236-261.
- Lin, X., Carsrud, A., Brännback, M., & Kocak, A. (2013). From parental role models to entrepreneurial intention: Key mediating factors across three cultures. *In Babson College Entrepreneurship Research Conference, June 5-8 Lyon, France*.
- Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa/Small Business*, 3(1), 11-35.
- Liñán, F., & Chen, Y.W. (2009). Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907-933.
- Liñán, F., & Rodríguez, J.C. (2004). Entrepreneurial attitudes of Andalusian university students. 44th ERSA Conference, Porto (Portugal), 21-25 august.
- Liñán, F., Santos, F.J., & Fernández, J. (2011). The influence of perceptions on potential entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(3), 373-390.
- López, J., Ramírez, A., & Casado, P. (2012). Modelling entrepreneurial attitudes in women entrepreneurs with bayesian networks. *Psychology*, 3(3), 265-271.
- Lüthje, C., & Franke, N. (2003). The 'making' of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*, 33(2), 135-147.
- Magidson, J. (2005). *SI-CHAID 4.0 User's Guide*. Belmont, Massachusetts: Statistical Innovations Inc.
- Magidson, J., Vermunt, J. (2005). *An Extension of the CHAID Tree-based Segmentation Algorithm to Multiple Dependent Variables*. In C. Weils & W. Gaul, (Eds.), *Classification – The Ubiquitous Challenge*, Springer Berlin, 176-183.

- Marôco, J. (2007). *Análise Estatística*. Edições Sílabo, Lisboa, 3ª Edição.
- Marôco, J. & Garcia-Marques, T. (2006). Qual a fiabilidade do alfa de Cronbach? Questões antigas e soluções modernas?. *Laboratório de Psicologia*, 4(1), 65-90.
- Martin, A. (1982). *Additional aspects of entrepreneurial history*. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 15-19.
- Martin, B., McNally, J., & Kay, M. (2013). Examining the Formation of Human Capital in Entrepreneurship: A Meta-Analysis of Entrepreneurship Education Outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- Martins, S., Couchi, C., Parat, L., Federico, C., Doneddu, R., Salmon, M. (2004). *Barriers entrepreneurship and business creation*. European Entrepreneurship Cooperation, Project nº EEC/Act04/02, European Social Fund.
- Mason, J. (2002). *Qualitative Researching*. Sage Publications, London. 2th Edition.
- Neck, H.M., & Greene, P.G. (2011). Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55-70.
- Nueno, P. (2001). *Emprendiendo: el arte de crear empresas y sus artistas*. Ediciones Deusto.
- OECD - Organization for Economic Co-operation and Development (2001). *Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship*. The LEED Programme, Territorial Development Division, Paris.
- Perreault, W., & Barksdale, H. (1980). A Model-Free Approach for Analysis of Complex Contingency Data in Survey Research. *Journal of Marketing Research*, 17(4), 503-515.
- Pestana, M. & Gageiro, J. (2008). *Análise de Dados para Ciências Sociais. A complementaridade do SPSS*. Edições Sílabo, Lisboa. 5ª Edição Revista e Aumentada.
- Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: a cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571-594.
- Raabe, B., Frese, M., & Beehr, T. A. (2007). Action regulation theory and career self-management. *Journal of Vocational Behavior*, 70(2), 297-311.
- Rasmussen, E.A., & Sørheim, R. (2006). Action-based entrepreneurship education. *Technovation*, 26(2), 185-194.
- Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., & Slater, J. (2003). Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. *Education+ Training*, 45(6), 308-316.
- Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., & Hunt, H.K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-31.
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127.
- Scherer, R, Adams, J., Carley, S. & Wiebe, F. (1989). Role model performance effects on development of entrepreneurial career preferences. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(3), 53-71.

- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332.
- Schoof, U. (2006). *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people* (No. 388157). International Labour Organization.
- Schwarz, E.J., Wdowiak, M.A., Almer-Jarz, D.A., & Breiteneker, R.J. (2009). The effects of attitudes and perceived environment conditions on students' entrepreneurial intent: An Austrian perspective. *Education + Training*, 51(4), 272-291.
- Shane, S.A. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226.
- Shapiro, A. (1984). *The Entrepreneurial Event*. In C. A. Kent (Eds.), *The Environment for Entrepreneurship*, Lexington Books, Toronto, 21-40.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). *The Social Dimensions of Entrepreneurship*. In C. A. Kent, D. Sexton & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Cap. 4, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 72-90.
- Shariff, M.N., & Saud, M.B. (2009). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship on students at institution of higher learning in Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 4(4), 129-135.
- Shepherd, D.A., Wiklund, J., & Haynie, J.M. (2009). Moving forward: Balancing the financial and emotional costs of business failure. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 134-148.
- Shook, C.L., Priem, R.L., & McGee, J.E. (2003). Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis. *Journal of Management*, 29(3), 379-399.
- Stevenson, H.H., & Gumpert, D.E. (1985). *The heart of entrepreneurship*. In H. Levinson (Ed.), *Designing and Managing Your Career*, Harvard Business Press, 89-104.
- Thompson, E.R. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 669-694.
- Townsend, D.M., Busenitz, L.W., & Arthurs, J.D. (2010). To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 192-202.
- Turcan, R.V. (2011). *De-internationalization: A conceptualization*. Paper presented at AIB-UK & Ireland Chapter Conference on 'International Business: New challenges, new forms, new practices', Edinburgh, United Kingdom.
- Turcan, R.V. (2013). The philosophy of turning points: A case of de-internationalization. *Advances in International Management*, 26, 219-235.
- van Auken, H., Fry, F.L., & Stephens, P. (2006). The influence of role models on entrepreneurial intentions. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(02), 157-167.
- van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673.

Xiao, L., & Fan, M. (2014). Does social network always promote entrepreneurial intentions? An empirical study in China. *Neural Computing & Applications*, 24(1), 21-26.

Zhao, H., Hills, G.E., & Siebert, S.E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.

Legislação

Decreto-Lei 22/97 de 23 de janeiro de 1997.

Resolução do Conselho de Ministros 120/2000 de 25 de setembro de 2000.

Apêndice: Guião da Entrevista

Perguntas genéricas de controlo

1. Nome
2. Data nascimento (dia e mês)
3. Habilitações literárias
4. Curso frequentado

Pergunta Chave

5. Após frequentar o curso da ANJE criou alguma empresa ou organização?

Perguntas específicas para quem criou

6. Após frequentar o curso da ANJE, quanto tempo demorou a concretizar/criar a empresa?
 - a. Até 6 meses.
 - b. Entre 6 meses e 1 ano
 - c. Entre 1 ano e dois anos
 - d. Mais de 2 anos
7. A que forma ou formas de financiamento recorreu para criar a empresa (pode ser indicada mais do que uma):
 - a. Capital Próprio
 - i. Abriria a empresa sem essa fonte de financiamento?
 - b. Empréstimo Bancário
 - c. Apoios Estado (subsídios)
8. Quando criou a empresa existiam apoios financeiros para Empreendedores?
 - a. (se sim) O acesso foi fácil?
9. A sua empresa ainda está ativa?

Perguntas específicas para quem não criou

10. Qual foi a razão que o(a) levou a não criar a empresa:
 - a. A existência de Normas e Regulamentos que inviabilizaram o negócio?
 - b. Falta de Financiamento?
 - c. Razões Pessoais?
11. Quando decidiu não criar a empresa existiam apoios financeiros para Empreendedores?
 - a. (se sim) O acesso foi fácil?