

Instituto Politécnico do Porto
Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão
Mestrado em Finanças Empresariais

**O empreendedorismo como fator
dinamizador da competitividade regional:
o papel do financiamento.**

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Finanças Empresariais

Orientação Científica:
Professora Doutora Maria Teresa Ribeiro Pereira

Maria de Lurdes Ferreira Aguiar

Vila do Conde
Março de 2012

Instituto Politécnico do Porto
Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão
Mestrado em Finanças Empresariais

**O empreendedorismo como fator
dinamizador da competitividade regional:
o papel do financiamento.**

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Finanças Empresariais

Orientação Científica:
Professora Doutora Maria Teresa Ribeiro Pereira

Maria de Lurdes Ferreira Aguiar

Vila do Conde
Março de 2012

“Ganhamos força, coragem e confiança a cada experiência em que verdadeiramente paramos para enfrentar o medo.”

Eleanor Roovevelt

Agradecimentos

Agradeço à Professora Doutora Maria Teresa Ribeiro Pereira por toda a orientação ao longo desta dissertação, assim como toda a partilha de conhecimentos e disponibilidade apresentada.

Aos professores pelas orientações, conselhos, e por terem sempre a disponibilidade para ajudar sempre que fosse preciso contribuindo para a boa relação professor / aluno.

Aos amigos que me acompanharam e conviveram comigo, pelos momentos de convívio proporcionados, pela disponibilidade em ajudar e pelo incentivo constante.

A todos aqueles, que quer direta quer indiretamente, sempre apresentaram disponibilidade e boa vontade em ajudar.

Um agradecimento especial à minha Família porque mesmo atravessando um período difícil, sempre manifestaram apoio e um obrigada muito especial à minha mãe pelo estímulo permanente, não permitindo que eu desistisse deste projecto.

Termino, com um agradecimento muito especial ao meu irmão, Nel, pelas palavras certas nos momentos certos, e que estarás sempre presente no meu coração.

Muito obrigado.

Resumo

Embora existam várias definições de empreendedorismo, há alguns temas comuns. Empreendedorismo envolve assumir riscos, ser inovador, bem como a utilização de conhecimentos e competências para criar novas empresas ou diversificar a partir dos já existentes. A criação de novas empresas conduz a investimentos nas economias locais, criação de postos de trabalho, melhoria na competitividade empresarial, e a promoção de métodos, técnicas e modelos inovadores.

Este trabalho aborda o tema do empreendedorismo e em particular a importância do papel do financiamento. Numa primeira fase realiza-se uma abordagem teórica ao fenómeno do empreendedorismo e às fontes de financiamento existentes e numa segunda fase apresenta-se um estudo empírico de forma a, compreender o papel do financiamento no empreendedorismo, identificar as fontes de financiamento existentes e identificar as barreiras encontradas no acesso ao financiamento pelos empreendedores da sub-região Ave.

A metodologia adotada para atingir os objetivos definidos foi um inquérito por questionário realizado junto das empresas localizadas na sub-região Ave. Assim, procura-se entender aspetos relacionados com o financiamento, assim como, o perfil do empreendedor, motivação empreendedora que determina o sucesso na criação da empresa, perfil da empresa atual e perfil da nova empresa.

Os resultados do estudo permitem concluir que existe uma relação entre o empreendedorismo e o financiamento. As inúmeras barreiras encontradas para a obtenção do financiamento levam os empreendedores a iniciar o arranque da sua empresa com recursos próprios, sendo esta a fonte de financiamento mais utilizada.

O financiamento é o elemento chave para a criação de empresas, assim como para o desenvolvimento de novos produtos. As fontes de financiamento existentes deveriam ser mais promovidas e acessíveis aos empreendedores para estes sentirem-se orientados e optarem pela melhor modalidade para os seus primeiros passos como empresários.

Palavras-Chave: Empreendedorismo; Empreendedor; Barreiras; Financiamento.

Abstract

Although there are various definitions of entrepreneurship, there are some common themes. Entrepreneurship involves taking risks, being innovative, and the use of knowledge and skills to create new businesses or diversify from existing ones. The creation of new business leads to investment in local economies, creating jobs, improving business competitiveness and the promotion of methods, techniques and innovative designs.

This paper presents the topic of entrepreneurship and in particular the importance of the funding. Initially carried out a theoretical approach to the phenomenon of entrepreneurship and existing sources of funding and the second stage presents an empirical study in order to, understand the role of entrepreneurship in financing, identify funding sources and identify the existing barriers faced in accessing finance for entrepreneurs in the subregion Ave.

The methodology adopted to achieve the goals set was a questionnaire survey conducted among companies located in the subregion Ave. So, we try to understand aspects related to financing, as well as the profile of the entrepreneur, entrepreneurial motivation that determines the success the creation of the company, company profile and current profile of the new company.

The results of the study indicate that there is a relationship between entrepreneurship and finance. The numerous barriers encountered in obtaining the funding leads entrepreneurs to start the boot of your company with its own resources, which is the most widely used source of financing.

Funding is the key to the creation of companies, as well as for developing new products. The existing sources of funding should be further promoted and accessible for these entrepreneurs to feel oriented and choosing the best method for your first steps as entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship; Entrepreneur; Barriers; Financing.

Sumário	ix
Índice Geral	ix
Índice de Figuras	xi
Índice de Gráficos.....	xi
Índice de Quadros.....	xii
Índice de Tabelas	xii
Siglas, acrónimos, abreviaturas e sinais normalizados	xiii

Índice Geral

Capítulo I - Introdução Geral.....	15
1.1. Introdução	15
1.2. Objetivo	15
1.3. Metodologia.....	16
1.4. Estrutura.....	17
Capítulo II – Empreendedorismo	18
2.1. O Empreendedorismo	18
2.1.1. Breve Resenha Histórica	18
2.1.2. Definição de Empreendedorismo	21
Capítulo III – Financiamento	25
3.1. Fontes de Financiamento	25
3.1.1. Recursos Financeiros Próprios do Empreendedor	27
3.1.2. A Família e os Amigos	27
3.1.3. Outros Investidores Privados – <i>Business Angels</i>	27
3.1.4. A Banca Comercial	29
3.1.4.1. Microcrédito.....	30
3.1.5. Os Subsídios	31
3.1.6. O Capital de Risco	32
3.2. A “Morte” das Empresas.....	34
Capítulo IV – Caracterização da Atividade Empresarial.....	38
4.1. Região Norte de Portugal	38
4.2. Sub-região Ave.....	40
Capítulo V - Metodologia	47
5.1. Definição da População e da Amostra.....	47
5.2. Apresentação do Inquérito por Questionário	51
Capítulo VI – Apresentação dos resultados	52

6.1. Perfil do Empreendedor	52
6.2. Motivação Empreendedora	56
6.3. Financiamento para Criação da Empresa	57
6.4. Perfil da Empresa	59
6.5. Perfil da Nova Empresa	69
Capítulo VII - Considerações Finais.....	73
7.1. Conclusão	73
7.2. Sugestões para trabalhos futuros.....	77
Referências Bibliográficas	79
Anexo I – Inquérito por Questionário.....	83

Índice de Figuras

Figura 1: Empreendedorismo e as suas vertentes	24
Figura 2: Apoio financeiro ao empreendedorismo.....	25
Figura 3: Fontes de financiamento de acordo com a fase em que se encontra a empresa.....	26
Figura 4: Fase da empresa em que o <i>Business Angel</i> investe.....	28
Figura 5: Montantes globais contratualizados e creditados	31
Figura 6: Empresas ativas encerradas com um ou mais trabalhadores, 1987-2005 ...	39
Figura 7: Taxa de natalidade, de mortalidade e de turbulência na região Norte, 1987-2005	40
Figura 8: Evolução do emprego por conta de outrem entre 2000 e 2007	42
Figura 9: Maiores empregadores na NUT	43
Figura 10: Principais indicadores de atividade	44
Figura 11: Nível de habilitações (Trabalhadores por Conta de Outrem (TCO) – 2007)	45
Figura 12: Escalões de pessoal (Trabalhadores por Conta de Outrem (TCO) – 2007)	46

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Género dos empreendedores.....	52
Gráfico 2: Género dos sócios fundadores.....	53
Gráfico 3: Escalão etário dos empreendedores	53
Gráfico 4: Idade dos empreendedores aquando a criação da empresa	54
Gráfico 5: Nível de instrução dos empreendedores	55
Gráfico 6: Situação profissional dos empreendedores antes da criação da empresa..	55
Gráfico 7: Orientação para fontes de financiamento	57
Gráfico 8: Fontes de financiamento para arranque da empresa.....	58
Gráfico 9: Fontes de financiamento para arranque da empresa - %	58
Gráfico 10: Barreiras para obtenção de financiamento	59
Gráfico 11: Ano de fundação da empresa.....	60
Gráfico 12: Setor de atividade da empresa	60
Gráfico 13: Número de sócio fundador e atual	61
Gráfico 14: Sócios por género	62
Gráfico 15: Número de trabalhadores a tempo inteiro aquando a criação da empresa	62
Gráfico 16: Número de trabalhadores a tempo inteiro atualmente na empresa.....	63
Gráfico 17: Clientes localizados no território nacional e no estrangeiro	64

Gráfico 18: Mercados estrangeiros de atuação da empresa	64
Gráfico 19: Relação da empresa com os clientes	66
Gráfico 20: Volume faturação de 2009 a 2011	66
Gráfico 21: Previsão obtenção lucros em 2011	67
Gráfico 22: Previsão da faturação para próximo ano, em relação a 2011	68
Gráfico 23: Estratégias para manter ou aumentar o lucro da empresa	68
Gráfico 24: Estado atual da empresa.....	69
Gráfico 25: Criação de uma nova empresa.....	70

Índice de Quadros

Quadro 1: A evolução do termo empreendedorismo.....	22
Quadro 2: Bancos a atuar em Portugal.....	29
Quadro 3: Empresas de capital de risco	33
Quadro 4: Síntese das causas que estão na origem da mortalidade	36
Quadro 5: Caraterísticas para criação nova empresa	70

Índice de Tabelas

Tabela 1: Indicadores demográficos na sub-região Ave, 2009.....	41
Tabela 2: Exportações de mercadorias na sub-região Ave, 2000 a 2009.....	41
Tabela 3: PIB per capita na sub-região Ave, 2000 a 2009	42
Tabela 4: CAE com maior número de empresas criadas na sub-região Ave, 2007 - 2009	48
Tabela 5: Estimativa do tamanho da amostra (S) para uma dada população (N), com nível de confiança de 95%.....	50
Tabela 6: Principais motivações que levaram à criação da empresa atual.....	56
Tabela 7: Número de trabalhadores por grau de instrução	63
Tabela 8: Volume de negócios nos mercados estrangeiros	65

Siglas, acrónimos, abreviaturas e sinais normalizados

ADRAVE - Agência de Desenvolvimento Regional do Vale do Ave
AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
AIMinho - Associação Empresarial
ANDC - Associação Nacional de Direito ao Crédito
ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários
APBA - Associação Portuguesa de *Business Angels*
APCRI - Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento
ATP – Associação Têxtil e Vestuário de Portugal
BCP – Banco Comercial Português
BES – Banco Espírito Santo
CAE Rev.3 – Código de Atividades Económicas revisão 3
CITEVE - Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal
COTEC Portugal - Associação Empresarial para a Inovação
CR – Capital de Risco
DR – Diário da República
EB – Estatísticas de Bolso
EIRL - Estabelecimentos Individuais de Responsabilidade Limitada
EVCA - European Private Equity & Venture Capital Association
et al. – E outros
FEDER - Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FSE - Fundo Social Europeu
GEE - Gabinete de Estratégia e Estudos
GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*
GEP - Gabinete de Estratégia e Planeamento
Hab/km² – Habitante por Quilómetro Quadrado
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional
INE – Instituto nacional de estatística
IPL - Instituto Politécnico de Leiria
I&D – Investigação e Desenvolvimento
Km² - Quilómetro quadrado
LINI - *Lisbon Internet and Networks Intl. Research Programme*
MTSS - Ministério do Trabalho e da Segurança Social
NUT – Nomenclatura de Unidade Territorial
nº - Número

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PME – Pequenas e Médias Empresas

p. – Página

PIB – Produto Interno Bruto

pp. – Páginas

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

SA – Sociedade Anónima

SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SCR – Sociedade de Capital de Risco

SPE – Sociedade Portuguesa de Empreendedorismo

SUQ – Sociedades Unipessoais por Quotas

TCO – Trabalhadores por Conta de Outrem

UE – União Europeia

% - Percentagem

& - E

Capítulo I - Introdução Geral

1.1. Introdução

Este trabalho é desenvolvido no âmbito do curso Finanças Empresariais para a obtenção do grau de mestre, curso lecionado na Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão (ESEIG) – Politécnico do Porto.

A realização deste trabalho surgiu de uma motivação dupla, por um lado entender melhor o conceito de empreendedorismo, e por outro lado, compreender a influência do financiamento na criação de empresas, já que, atualmente, o empreendedorismo é identificado como o motor de crescimento das economias.

Neste contexto, este trabalho incide sobre a sub-região Ave. É uma das regiões mais dinâmicas e industrializadas a nível nacional, onde a indústria tem um impacto muito grande na população dessa sub-região.

A sub-região Ave é uma das oito sub-regiões que a região do Norte integra. As oito sub-regiões (NUTS¹ III) são: Alto Trás-os-Montes, Ave, Cávado, Douro, Entre Douro e Vouga, Grande Porto, Minho-Lima e Tâmega.²

A sub-região Ave (NUT III), abrange oito municípios, nomeadamente, Fafe, Guimarães, Póvoa de Lanhoso, Santo Tirso, Trofa, Vieira do Minho, Vila Nova de Famalicão e Vizela.³

1.2. Objetivo

O presente trabalho pretende analisar a relação existente entre empreendedorismo e financiamento. De uma forma geral, este trabalho pretende estudar o fenómeno do empreendedorismo e as principais barreiras ao seu desenvolvimento,

¹ Nomenclatura de unidade territorial.

² http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_unid_territorial&menuBOUI=13707095&contexto=ut&selTab=tab3 (Acedido a 2-09-2011, 10:56)

³ http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_unid_territorial&menuBOUI=13707095&contexto=ut&selTab=tab3 (Acedido a 2-09-2011, 10:58)

designadamente, o acesso ao financiamento. Procura-se perceber a influência do financiamento na criação de empresas na sub-região Ave.

Neste contexto, o presente trabalho tem como objetivos principais (I) compreender a importância do papel do financiamento no empreendedorismo na sub-região Ave; (II) identificar as fontes de financiamento existentes; e (III) identificar as barreiras encontradas no acesso ao financiamento.

1.3. Metodologia

Tendo em consideração os objetivos estabelecidos para o presente trabalho procurou-se adotar a melhor metodologia. Numa primeira fase realizou-se uma revisão de literatura no que respeita ao empreendedorismo e fontes de financiamento para perceber quais as metodologias usadas para dar resposta aos problemas em estudo no contexto de empreendedorismo e financiamento.

Em seguida, procedeu-se à caracterização da população, empresas de uma determinada região, sub-região Ave. Para tal, recorreu-se ao Instituto Nacional de Estatística (INE), levantando-se o número de empresas criadas nos últimos anos disponíveis na sub-região Ave: 2007, 2008 e 2009, com objetivo de definir a população alvo e proceder ao dimensionamento da amostra para a realização do inquérito por questionário. Considerou-se fazer uma amostra estratificada, representando cada estrato o número de empresas criadas nos principais Código de Atividades Económicas (CAE) em cada ano. Verificando-se que os dados fornecidos pelo INE não apresentavam o endereço eletrónico para a quase totalidade dos registos, optou-se, então, por abandonar a amostragem estratificada e recorreu-se às associações empresariais que atuam na sub-região Ave.

Tendo em consideração os objetivos elaborou-se um inquérito por questionário, sendo este elaborado com os elementos diretamente relacionados com as áreas de estudo. Numa segunda fase, enviou-se o inquérito para se proceder à recolha da informação junto das empresas constituintes da amostra, de forma a, obter uma caracterização do tecido empresarial da sub-região Ave.

Em relação à caracterização das fontes de financiamento disponíveis procedeu-se ao seu levantamento de forma a entendermos quais as fontes existentes e disponíveis.

1.4. Estrutura

O presente trabalho está estruturado em cinco capítulos que nos permite fazer uma abordagem conceptual e prática do empreendedorismo e fontes de financiamento. No capítulo I é feita a introdução ao empreendedorismo, enquadra-se o tema, definem-se os objetivos, as metodologias e instrumentos a utilizar e diz-se como este trabalho está organizado.

No capítulo II e III faz-se uma revisão de literatura onde são apresentados dois conceitos, empreendedorismo e fontes de financiamento, respetivamente, de forma a posicionarmos melhor em termos de conhecimento quanto às áreas em estudo.

No capítulo IV realiza-se uma caracterização da atividade empresarial na região Norte e da sub-região Ave para perceber a dinâmica e desenvolvimento do tecido empresarial.

No capítulo V apresenta-se a metodologia, são apresentadas todas as etapas que foram realizadas para a concretização deste trabalho, nomeadamente uma recolha dos dados para a caracterização da sub-região Ave e levantamento do número de empresas criadas na sub-região Ave nos últimos anos (2007, 2008 e 2009, último ano disponível) através do INE e da base de dados SABI (Sistema de Análises de Balanços Ibéricos)⁴ e posteriormente, por razões justificadas as bases de dados de associadas de associações atuantes na sub-região Ave para definir a constituição da amostra e por fim a elaboração do instrumento inquérito para se proceder à recolha da informação junto das empresas que constituem a amostra.

No capítulo VI, faz-se uma apresentação dos resultados referindo os principais resultados obtidos da análise da informação recolhida das empresas ao nível de 5 categorias, nomeadamente, perfil do empreendedor, motivação empreendedora, financiamento, perfil da empresa atual e perfil da nova empresa.

No final deste trabalho, capítulo VII, concluiu-se sobre o trabalho realizado e os resultados obtidos, bem como orientações para trabalho futuro.

⁴ A mais completa Base de Dados de Análise Financeira sobre Empresas Portuguesas e Espanholas, com um histórico de contas anuais até 10 anos. Graças à colaboração destas 3 empresas, o utilizador pode, de uma forma simples e rápida, aceder à informação geral e às contas anuais de mais de 50 000 Empresas Portuguesas e 530 000 Empresas Espanholas. <http://www.coface.pt/pdfs-pt/2003sabi.pdf> (Acedido em 19-03-2012, 18:09)

Capítulo II – Empreendedorismo

Neste capítulo pretende-se realizar um breve enquadramento teórico e uma análise do conceito “empreendedorismo” nas suas múltiplas aceções. Faz-se uma breve resenha histórica com os principais contributos para o entendimento do empreendedorismo e formas de abordagem.

2.1. O Empreendedorismo

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, GEM Portugal 2010) “o empreendedorismo abrange a criação de novos negócios e o desenvolvimento de novas oportunidades em organizações já existentes. Por contribuir para a criação de uma cultura empresarial dinâmica, onde as empresas procuram progredir na cadeia de valor, num ambiente económico global, o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial.”

2.1.1. Breve Resenha Histórica

*Nas últimas décadas tem-se assistido a uma viragem profunda da economia de “gestão” de empresas para uma economia “empreendedora” e à conseqüente valorização social do empreendedor.*⁵

O empreendedorismo assume um carácter multidisciplinar, tendo sido objeto de estudo em muitas áreas científicas incluindo, mas não se limitando, à economia. Esta multidisciplinaridade é reflexo do complexo e multifacetado fenómeno social e económico que é o empreendedorismo.

O conceito empreendedorismo (*entrepreneurship* na língua inglês) tornou-se numa palavra muito comum e segundo o autor Gaspar (2009) “a criação de empresas tem, nos dias de hoje, um papel tão importante no crescimento das economias que toda a gente está interessada em incrementar o empreendedorismo, desde as autoridades

⁵ http://www.iapmei.pt/resources/download/bim/empreendedorismo_inov_comp.pdf (Acedido a 9-09-2011, 10:29)

económicas, às associações empresariais, passando pelas universidades, pelas autarquias, por... toda a gente”.

A primeira abordagem concreta ao tema empreendedorismo efetuado por um economista de renome é geralmente atribuída a Richard Cantillon citado por Sarkar (2010) (*Essai sur la nature du commerce en général*, 1755) que “descreve o empreendedor como uma pessoa que paga um determinado preço por um produto para o vender a um preço incerto”⁶, atribuindo ao empreendedor uma importante função que, transforma a procura em oferta.

Durante o século XIX, o autor Jean Baptiste Say (citado por Portela *et al.*, 2008) estudou o tema do empreendedorismo e o conceito de empreendedor assumiu importância na ciência económica. Say (1816) enfatizou o papel de gestão desempenhado pelo empreendedor, sendo simultaneamente líder e gestor dos seus negócios, coordenando a produção e a distribuição. Desta forma, através da produção, o empreendedor criava riqueza sem a “retirar” necessariamente a alguém.

O autor Menger (1871) define o empreendedor como aquele que converte os recursos em produtos, gerando oportunidades para desenvolver o tecido industrial.

Joseph A. Schumpeter (1911) é um dos autores com mais impacto na literatura contemporânea e tornou-se fonte de inspiração para outros autores. Schumpeter, com a publicação da obra *The Theory of Economic Development*, de 1934, consegue mostrar a importância do papel do empreendedor na atividade económica (citado por Fillion, 1999).

Para Schumpeter (1968), o empreendedor é visto como o criador de desequilíbrios, fomentador do processo de “criação destrutiva”. Este processo leva a que novas empresas, incutidas de espírito empreendedor, introduzam alterações estruturais na economia, substituindo as empresas instaladas na economia e conduzindo a um nível superior de crescimento económico.

Para Schumpeter (1942) as empresas revelam resistência à mudança fazendo com que, os indivíduos que apresentam ideias inovadoras criam novas empresas para dar continuidade às suas ideias. Assim, cria-se uma ligação entre empreendedor e criação

⁶ Sarkar, Soumodip, *Empreendedorismo e Inovação*, Escolar Editora, 2ª Edição, 2010, p.27.

de empresas. Segundo a teoria de Schumpeter, a essência do empreendedorismo, consiste na identificação e aproveitamento de novas oportunidades de mercado, sendo a capacidade individual o seu motor principal.

Knight (1921) enfatiza a distinção entre risco e incerteza. Risco está associado a situações onde o decisor conhece a priori, e razoavelmente bem as probabilidades de ocorrência de cada cenário. Nestes casos, é possível “cobrir” o risco adquirindo os instrumentos adequados. Por outro lado, a incerteza está associada a situações onde o decisor não consegue atribuir qualquer probabilidade aos possíveis cenários.

Desta forma, o jogo da roleta não teria incerteza - apenas risco - e a introdução de um produto completamente novo estaria repleta de incerteza. Segundo Knight (1921), o empreendedor assume a responsabilidade de decisões que envolvem incerteza, contribuindo desta forma para o progresso económico.

A partir de 1945, a importância do empreendedorismo parecia desaparecer e o seu estudo foi um pouco negligenciado em prol de temas relacionados com economias de escala. A proteção de pequenas empresas era defendida por motivos políticos e/ou sociais e quase nunca por motivos de eficiência económica. As pequenas empresas eram vistas como um luxo, porventura necessário para assegurar a descentralização dos processos de decisão, mas quase sempre ao custo de uma redução da eficiência. Durante esse período as grandes empresas, capazes de atingir grandes economias de escala, eram preferidas por se entender serem mais eficientes, oferecerem melhor remuneração do trabalho e investirem mais em pesquisa e desenvolvimento.

Com a crise dos anos 70 esta percepção foi alterada. Subitamente, a importância atribuída às economias de escala diminuiu favorecendo-se agora a mudança tecnológica, a inovação e a adaptabilidade. As pequenas empresas pareciam gozar novamente de vantagens competitivas face às grandes empresas. Neste novo contexto o interesse pelo estudo do empreendedorismo ressurgiu em força.

Kirzner (1973) atribuiu um importante papel ao empreendedor, centrando a sua atuação num contexto de informação imperfeita e de mercados em desequilíbrio. A ligação entre empreendedorismo e crescimento económico é fundamentada no ato do empreendedor detetar e lucrar com situações em desequilíbrio melhorando ineficiências ou deficiências do mercado. O empreendedor está sempre alerta a situações (note-se

que estamos num contexto de informação imperfeita) das quais possa retirar lucro, contribuindo assim para o equilíbrio dos mercados.

2.1.2. Definição de Empreendedorismo

Segundo o Entrepreneurship Center na Universidade de Miami⁷, no Ohio, “Empreendedorismo é o processo de identificação, desenvolvimento e captação de uma ideia para a vida. A visão pode ser uma ideia inovadora, uma oportunidade ou simplesmente uma forma melhor de fazer algo. O resultado final deste processo é a criação de uma nova empresa, formada em condições de risco e de incerteza considerável”.

De acordo com o autor Dolabela (2006) “O empreendedorismo é um fenómeno cultural, ou seja, empreendedores nascem por influência do meio em que vivem”.

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM⁸), o empreendedorismo é “Uma forma de pensar e agir, obcecada pelas oportunidades, com uma abordagem holística e equilibrada em termos de liderança, com o objetivo de criar riqueza”.

Sarkar (2010) apresenta um resumo da evolução do conceito do empreendedorismo. Desse resumo, e no âmbito deste trabalho destaca-se os pontos fulcrais (ver Quadro 1).

Apesar de ser reconhecida a importância vital do empreendedorismo no atual contexto económico, não existe grande consenso em relação à sua própria definição conceptual.

Os académicos apresentam um vasto leque de definições as quais, quando operacionalizadas, resultam num elevado número de indicadores. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) alerta para o “perigo” de se optar por definições muito restritivas de empreendedorismo, que podem deixar de parte importantes vertentes deste fenómeno.

⁷ <http://www.fsb.muohio.edu/> (Acedido em 29-02-2012, 09:58)

⁸ O GEM lançado pelo Babson College e pelo London Business School, é um programa de investigação que inclui avaliações anuais do nível de atividade empreendedora. Este programa iniciou-se em 1999 com 10 países, em 2000 cobria 21 países, em 2001 aplicou-se a 29 e em 2002 a 37 países. Em 2006, o GEM cobriu 42 países, 21 da Europa, 10 na América (6 na América do Sul), 9 países na Ásia, 1 na África e 1 na Oceânia.

No Livro Verde (2003) sobre Empreendedorismo surge uma das definições que parece a mais equilibrada: “O empreendedorismo está, por isso, ligado a uma atitude mental que engloba a motivação e capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado num organismo, para identificar uma oportunidade e para a concretizar com o objetivo de produzir um novo valor ou um resultado económico”.

Esta definição de empreendedorismo contempla não só a criação de atividade económica, mas também o seu desenvolvimento. Desta forma, o empreendedorismo engloba, mas não se restringe, à criação de novas empresas.

Autores	Abordagem conceptual	Notas sobre as tendências de cada autor
Knight (1921)	Analisou os fatores subjacentes ao lucro do empreendedor	Lucro
Schumpeter (1936)	Enfateizou o papel do empreendedor como impulsionador da inovação e por conseguinte do crescimento económico	Inovação
McClelland (1961)	Estudou as motivações dos empreendedores quando estes começam um novo negócio ou desenvolvem negócios existentes, concluindo que os empreendedores se caracterizam por ter altos níveis de realização (<i>n-achievement</i>)	Motivação e perfil psicológico; Investigação baseada nas características.
Kirzner (1973)	Alerta para um conjunto de pessoas que conseguem identificar oportunidades, persegui-las e obter lucros.	Identificação de oportunidades
Brockhaus (1980)	A propensão para a "tomada de risco" é igual entre empreendedores, gestores e população em geral.	Não se nasce empreendedor, Investigação baseada nas características
Larson (1992)	Como os empreendedores desenvolvem e utilizam as <i>networks</i> para acederem à informação, para aumentarem o capital e aumentarem a sua credibilidade.	Redes e capital social
Shane; Venkataramann (2000)	Exploração de oportunidades.	Explorar oportunidades

Quadro 1: A evolução do termo empreendedorismo

Fonte: Elaborado por Carvalho L. e Sarkar S. em Empreendedorismo e Inovação, 2010, pp. 53 - 55

De uma forma geral, pode-se dizer que o Livro Verde adotou uma definição de empreendedorismo inspirada no autor Schumpeter. Atualmente, a definição mais próxima ao conceito de empreendedorismo deve ser a do autor Schumpeter, que nos diz que o empreendedor “é aquele que aplica uma inovação no contexto dos negócios, que por sua vez pode tomar várias formas: introdução de um novo produto; introdução de um novo método de produção; abertura de um novo mercado; a aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais; e a criação de uma nova empresa.”⁹

Neste contexto, o empreendedorismo surge como uma combinação de:

- Risco – a atividade empreendedora gera resultados incertos;
- Criatividade e/ou inovação – não se limitando a atividades de I&D, a atividade empreendedora, deve trazer algum elemento de “novidade”;
- Oportunidade – a atividade empreendedora está associada ao surgimento de novas oportunidades que geram lucro.

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM, Projecto GEM Portugal 2004) introduziu nos seus estudos um importante elemento diferenciador na “motivação” do empreendedor, distinguindo empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade. O primeiro caso ocorre quando o empreendedor cria um negócio por iniciativa própria para explorar oportunidades percebidas, enquanto que, no segundo caso, a criação do novo negócio se deve à falta de alternativas satisfatórias no mercado de trabalho.

Segundo o GEM (2004), “No total, 75% dos empreendedores em Portugal são motivados pelo desejo de aproveitar uma oportunidade de negócio e são, por isso, empreendedores induzidos pela oportunidade, em detrimento da ação por necessidade”.

No entanto, em 2010 a situação mostra sinais de mudança, descendo o empreendedorismo por oportunidade para um aumento do empreendedorismo por necessidade, mostrando a tendência crescente da taxa de desemprego: de acordo com o GEM (2010), “56,3% dos empreendedores *early-stage* criam um negócio motivados pela oportunidade, 31,1% motivados pela necessidade...”.

⁹ Sarkar, Soumodip, *Empreendedorismo e Inovação*, Escolar Editora, 2ª Edição, 2010.

Assim, o autor Sarkar (2010) apresenta uma visão holística do que é o empreendedorismo e das suas várias vertentes (ver Figura 1).

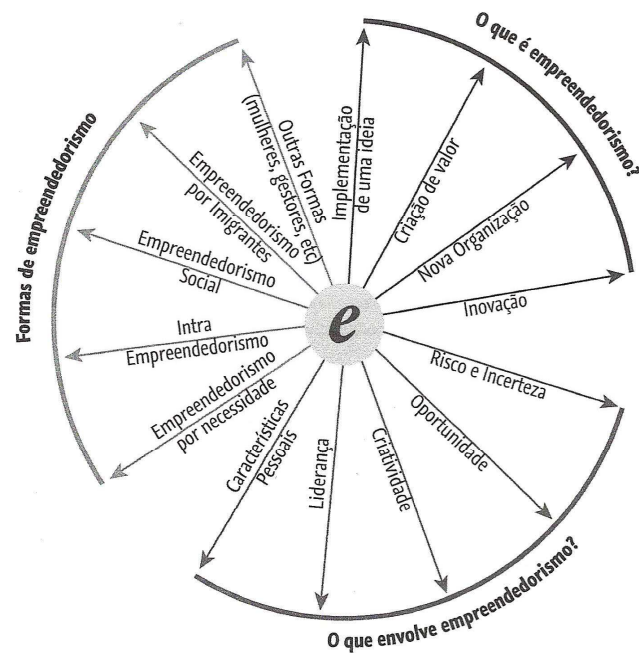


Figura 1: Empreendedorismo e as suas vertentes

Fonte: S. Sarkar, em Empreendedorismo e Inovação, 2010, p. 52

Podemos verificar, a multidisciplinaridade do conceito do empreendedorismo, onde o empreendedorismo pode ser estudado em inúmeras áreas sob perspetivas diferentes. Desta forma, podemos ver o empreendedorismo como um fenómeno dinâmico a ser estudado em várias áreas.

Capítulo III – Financiamento

Neste capítulo pretende-se realizar uma breve abordagem às várias fontes de financiamento existentes.

3.1. Fontes de Financiamento

Segundo o GEM (2010), “Em matéria de apoio financeiro, os especialistas nacionais tendem a considerar que este não é suficiente nem insuficiente. Neste contexto, o indicador mais favorável prende-se com a disponibilidade de subsídios governamentais, considerado, pelos especialistas, um dos principais fatores para o fomento da atividade empreendedora em Portugal.”

Comparando Portugal com os outros países da União Europeia, verifica-se que Portugal apresenta valores inferiores à maioria (ver Figura 2).

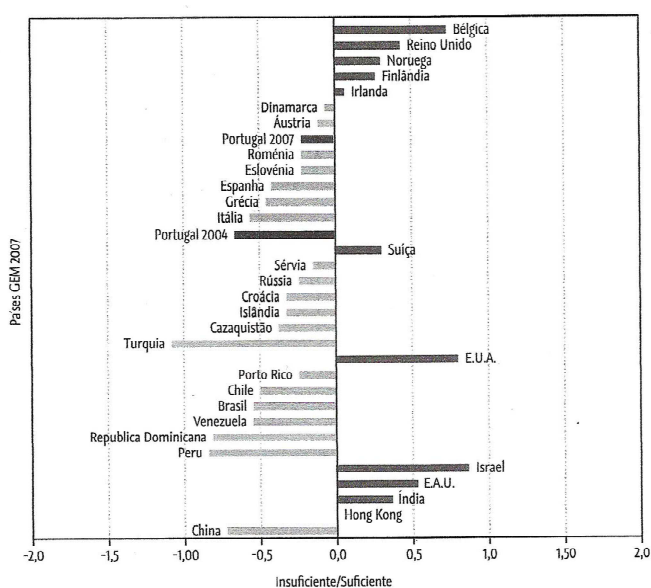


Figura 2: Apoio financeiro ao empreendedorismo

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor – Projecto GEM Portugal 2007, p. 42

Segundo o autor Sarkar (2010) “as razões apontadas pelos especialistas nacionais para explicar o fraco apoio financeiro ao empreendedorismo em Portugal são a fraca disseminação de informação a potenciais investidores e o elevado nível burocrático, que retarda o processo para a utilização dos fundos disponíveis”.

Para iniciar uma atividade económica/negócio não chega ter ideias, e dependendo dos recursos próprios de que se dispõe, o mais certo é ter necessidade de recorrer a financiamento por terceiros para conseguir concretizar o projeto. Consoante o tipo de projeto, a fase em que se encontra e os montantes de investimento necessários, existem formas distintas de financiamento disponíveis. Neste sentido, o começo de um negócio sem o financiamento necessário é arriscado, sendo o principal fator de mortalidade das empresas.

De acordo com o Instituto Politécnico de Leiria (IPL) em manual do empreendedor (2008), o capital que se precisa para financiar o projeto “são sempre escassos em relação aos fins a que se pretende que sejam afetos”. Desta forma, tendo em consideração a fase em que se encontra uma empresa “existem formas e fontes distintas de financiamento” (ver Figura 3).

No entanto para os autores Ferreira, Santos e Serra (Ferreira *et al.*, 2008) as fontes de financiamento mais utilizadas para iniciar uma empresa, são “as poupanças do próprio empreendedor, empréstimos da família e amigos, capital de outros investidores, bancos e sociedades locadoras, e sociedades de capital de risco”.

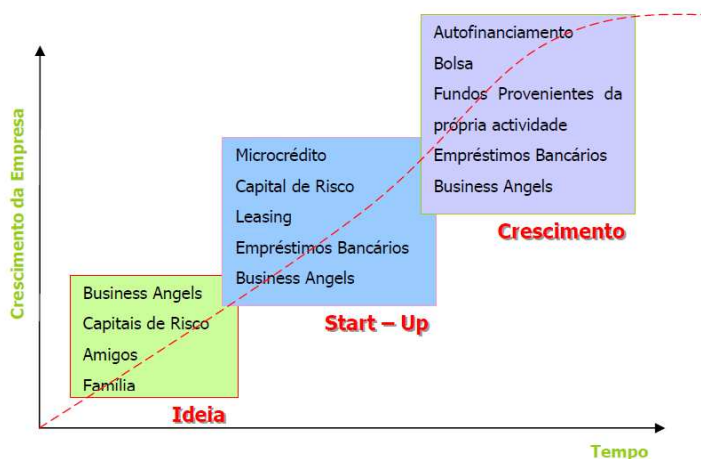


Figura 3: Fontes de financiamento de acordo com a fase em que se encontra a empresa

Fonte: Instituto Politécnico de Leiria - Manual do empreendedor, p. 45.

De seguida, e de acordo com os autores atrás referidos analisa-se cada um dos tipos de financiamento enunciados.

3.1.1. Recursos Financeiros Próprios do Empreendedor

“Tem origem em poupanças pessoais, atividades profissionais paralelas ao projeto empresarial e de bens próprios – Esta fonte de financiamento deverá ser utilizada com particular cuidado pelo empreendedor de forma a não por em causa o património pessoal e o seu bem-estar; pode não ter custos associados; e é essencial para obter financiamento externo, uma vez que traduz o compromisso do empreendedor com o seu projeto.”¹⁰

Todos os empreendedores “usam alguma quantidade de recursos financeiros próprios para iniciar a nova empresa. Estes recursos são necessários para iniciar a atividade, e são também um garante perante investidores externos de que o empreendedor está empenhado no sucesso..., trabalhando e resolvendo os problemas, que surjam, buscando o sucesso, comprometendo o seu tempo e esforço.”¹¹

3.1.2. A Família e os Amigos

“A família e os amigos do empreendedor – aqueles que o conhecem melhor – são um recurso frequente para reunir o capital necessário... quer sejam capitais a longo ou a mais curto prazo. Estas pessoas poderão investir pela sua relação com o empreendedor, na medida que esta relação pessoal ajuda a transmitir confiança e a ultrapassar a incerteza nas capacidades e qualidades do empreendedor. No entanto, tipicamente, estas fontes de financiamento apenas conseguem fornecer pequenos montantes de capital, sendo por isso adequadas para pequenos novos negócios.”¹²

3.1.3. Outros Investidores Privados – *Business Angels*

“Os empreendedores podem, também, recorrer a outros investidores privados... Estes investidores, geralmente, ficam com a posse de parte da propriedade da empresa e podem envolver-se na gestão quotidiana e/ou na definição da estratégia da nova empresa. O nível de envolvimento destes investidores privados depende do montante

¹⁰ <http://cdp.portodigital.pt/empreendedorismo/financiamento/meios-e-fontes-de-financiamento/recursos-proprios-fundos-proprios/> (Acedido a 30-08-2011, 10:10)

¹¹ M. P. Ferreira, J. C. Santos, F. R. Serra, Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa, Edições Sílabo, 1ª Edição, 2008.

¹² M. P. Ferreira, J. C. Santos, F. R. Serra, Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa, Edições Sílabo, 1ª Edição, 2008.

de capital com que participam, da sua vontade e da sua competência. A maioria dos investidores estará provavelmente mais interessado em recuperar o seu capital e obter um bom retorno para o seu investimento....”¹³

Este tipo de investidor pode ser qualquer pessoa desde que tenha dinheiro disponível e esteja disposto a investir. Um exemplo deste investidor são os *business angel*.

De acordo com a Associação Portuguesa de *Business Angels* (APBA¹⁴), “Um *Business Angel* é um investidor que realiza investimentos em oportunidades nascentes (tipo *start-up* ou *early stage*) - ver Figura 4. Participa em projetos com *smart money*, isto é, para além de aportar capacidade financeira, também contribui com a sua experiência e *network* de negócios. Os *Business Angels* possuem uma série de características em comum, como sejam, a realização de investimentos que normalmente variam entre os 25 000 e 500 000 euros; gostam de exercer a sua capacidade de *mentoring* dos projetos; buscam, não só um elevado retorno nos projetos em que investem, mas também novos desafios de preferência no seu país ou região”.

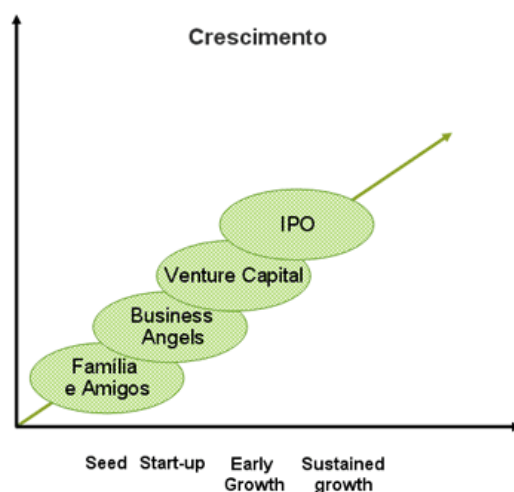


Figura 4: Fase da empresa em que o *Business Angel* investe

Fonte: Associação Portuguesa de *Business Angels*

Deste modo, os *business angels* são investidores privados que atuam por conta própria. São pessoas com um grande poder financeiro que investem em participações de pequenas empresas, geralmente, em indústrias nas quais possuem experiência.

¹³ M. P. Ferreira, J. C. Santos, F. R. Serra, Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa, Edições Sílabo, 1ª Edição, 2008.

¹⁴ http://www.apba.pt/ba_o_que_e.html (Acedido a 26-10-2011, 15:50)

3.1.4. A Banca Comercial

“Numa fase inicial, quando o empreendedor pretende começar a nova empresa é difícil conseguir capital junto da banca. Os bancos, na sua prudência (ou conservadorismo), preferem emprestar dinheiro a empresas já estabelecidas e com uma reputação firmada, dado que aparentam menor risco. Os empreendedores podem recorrer à banca comercial para obter diferentes tipos de empréstimos, com diferentes durações (de curto, médio e longo prazo).”¹⁵

De acordo com o Banco de Portugal (bdp¹⁶) existem, do tipo banco, 35 instituições autorizadas a atuar em Portugal (ver Quadro 2).

Nome da Instituição		
BANCO ACTIVOBANK, SA	BANCO ESPÍRITO SANTO DOS AÇORES, SA	BANCO PRIVADO ATLÂNTICO - EUROPA, S.A.
BANCO BAI EUROPA, SA	BANCO ESPÍRITO SANTO, SA	BANCO RURAL EUROPA, SA
BANCO BIC PORTUGUÊS, SA	BANCO FINANTIA, SA	BANCO SANTANDER CONSUMER PORTUGAL, SA
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (PORTUGAL), SA	BANCO INVEST, SA	BANCO SANTANDER TOTTA, SA
BANCO BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, SA	BANCO ITAÚ BBA INTERNATIONAL, SA	BANIF - BANCO DE INVESTIMENTO, SA
BANCO BPI, SA	BANCO L.J. CARREGOSA, SA	BANIF - BANCO INTERNACIONAL DO FUNCHAL, SA
BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS, SA	BANCO MADESANT - SOCIEDADE UNIPESSOAL, SA	BEST - BANCO ELECTRÓNICO DE SERVIÇO TOTAL, SA
BANCO CREDIBOM, SA	BANCO MAIS, SA	BPN - BANCO PORTUGUÊS DE NEGÓCIOS, SA
BANCO DE INVESTIMENTO GLOBAL, SA	BANCO POPULAR PORTUGAL, SA	CAIXA - BANCO DE INVESTIMENTO, SA
BANCO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO, SA	BANCO PORTUGUÊS DE GESTÃO, SA	CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS, SA
BANCO EFISA, SA	BANCO PORTUGUÊS DE INVESTIMENTO, SA	FINIBANCO, SA
BANCO ESPÍRITO SANTO DE INVESTIMENTO, SA	BANCO PRIMUS, SA	

Quadro 2: Bancos a atuar em Portugal

Fonte: Banco de Portugal

¹⁵ M. P. Ferreira, J. C. Santos, F. R. Serra, Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa, Edições Sílabo, 1ª Edição, 2008.

¹⁶ <http://www.bportugal.pt/pt-PT/Supervisao/Paginas/Instituicoesautorizadas.aspx#anchor>
(Acedido a 26-10-2011, 16:44)

3.1.4.1. Microcrédito

“O microcrédito tem como objetivo financiar projetos de micro-empresendedores (...) e combater a pobreza e o desemprego, permitindo a criação de auto-emprego e/ou negócio próprio e impulsionar a inclusão social.

Para que o seja tem que, adicionalmente, respeitar os seguintes pressupostos:

- a) Quanto aos destinatários: pessoas que não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento, através do qual pretendem criar o seu próprio emprego;
- b) A iniciativa de investimento tem virtualidades para se poder vir a transformar numa atividade sustentável, capaz de gerar um excedente de rendimento e garantir, o reembolso do capital emprestado.”

Assim, o microcrédito pode ser definido como um financiamento de montante reduzido, dirigido a pessoas que pretendem criar um negócio de dimensão reduzida e que, dada a sua situação de exclusão económica e social, não têm acesso ao crédito bancário.

De acordo com o banco Millenium BCP¹⁷, o microcrédito é uma forma de financiamento que promove e apoia “pessoas e micro-empresas com iniciativas empresariais viáveis, que de outra forma não teriam acesso a crédito, com o intuito de criar/viabilizar postos de trabalho”, e destina-se “a todos aqueles que preencham dois requisitos básicos: uma ideia de negócio viável e perfil de empreendedorismo”.

O Banco Espírito Santo (BES) disponibiliza uma linha de crédito, o microcrédito BES¹⁸, para “Combater a exclusão social e estimular o espírito empreendedor”. Esta linha permite identificar os potenciais empreendedores e promover o empreendedorismo.

O Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP¹⁹) apresenta, também, um programa de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego através da medida Plano Nacional de Microcrédito que tem como objetivo “Apoiar ideias de

¹⁷ <http://www.millenniumbcp.pt/site/conteudos/30/article.jhtml?articleID=333935#q1> (Acedido a 26-10-2011, 17:08)

¹⁸ <http://www.bes.pt/sitebes/cms.aspx?plg=B6EB5463-E8EE-498D-988B-08ED185D119C> (Acedido a 26-10-2011, 17:15)

¹⁹ http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/Prog_apoio_Emp_Cria_prop_emp.aspx (Acedido a 26-10-2011, 17:27)

negócio viáveis...” e tem como destinatários “Todas as pessoas com perfil empreendedor que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social”.

De acordo com Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC²⁰) relativamente aos montantes globais contratualizados e creditados, desde 1999 até 2009, verificou-se um aumento gradual, apresentando um total de 6 541 340,77€ em créditos ao longo de 10 anos (ver Figura 5).

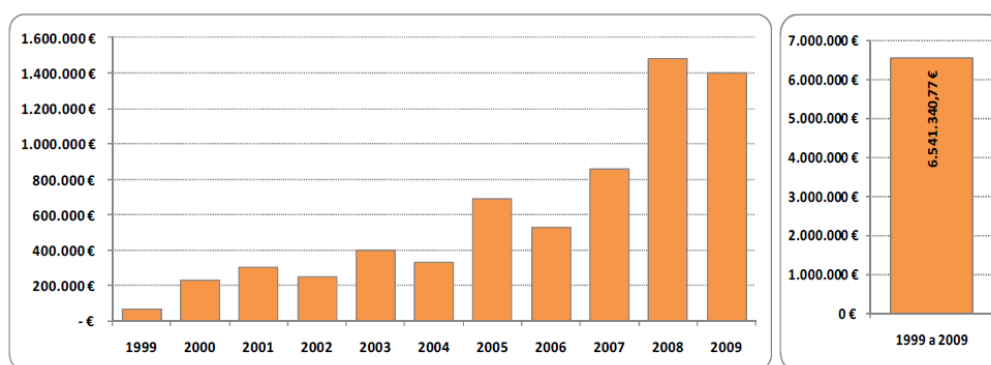


Figura 5: Montantes globais contratualizados e creditados

Fonte: Associação Nacional de Direito ao Crédito

3.1.5. Os Subsídios

“O empreendedor às vezes pode obter recursos fornecidos pelo governo para desenvolver e lançar uma ideia inovadora, ou uma nova empresa que crie postos de trabalho e contribua para o desenvolvimento económico local. Cada instituição tem os seus próprios critérios sobre quais as áreas de atividade que apoiará. Cada instituição tem também as suas exigências específicas quanto ao modelo de apresentação de apresentação do plano de negócios. O empreendedor deve apresentar a sua proposta diretamente à instituição a que recorre, mas antes deve-se informar sobre todos os pormenores necessários a essa candidatura.”²¹

A nível europeu, a União Europeia (UE) apoia as pequenas e médias empresas (PME) através de diversas medidas financeiras, tais como subvenções, empréstimos e

²⁰ <http://www.microcredito.com.pt/estatisticas.asp> (Acedido a 26-10-2011, 17:50)

²¹ M. P. Ferreira, J. C. Santos, F. R. Serra, Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa, Edições Sílabo, 1ª Edição, 2008.

garantias. Esses apoios são disponibilizados diretamente ou através dos fundos estruturais da UE e geridos a nível nacional. Normalmente, para aceder a este tipo de financiamento da UE, as PME tem que concorrer aos programas apresentando projetos sustentáveis e com valor acrescentado.

A UE também disponibiliza às PME diversas medidas de assistência não financeira, designadamente, programas e serviços de apoio. Importa referir, que a gestão dos programas e a seleção dos projetos são realizados a nível nacional ou regional.

Exemplos de programas de apoio da UE:

- Sétimo Programa-Quadro (2007-2013)
- JEREMIE (Recursos Europeus Comuns para as Micro e as Médias Empresas)
- Fundo Social Europeu (FSE)
- Instrumento Europeu de Microfinanciamento «*Progress*»

Exemplos de programas de apoio do governo:

- Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN)
 - Programas Operacionais Temáticos - Potencial Humano, Fatores de Competitividade e Valorização do Território - co-financiados respetivamente pelo Fundo Social Europeu (FSE), pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e, conjuntamente, pelo FEDER e Fundo de Coesão

Desta forma, a questão do financiamento é um dos problemas principais a resolver para o desenvolvimento e crescimento da iniciativa privada através da criação e renovação do tecido empresarial.

3.1.6. O Capital de Risco

“Apesar de ser muito incipiente a oferta de capital de risco (CR) em Portugal, há algumas experiências de empreendedorismo que foram viabilizadas por capitais de risco, pelo que é importante entender em que consiste o CR. Em Portugal, a cultura empresarial tende a privilegiar o endividamento (financiamento através do crédito) e não o recurso ao CR. Esta tendência é ainda mais saliente nas pequenas empresas

familiares onde o controlo integral do capital é preferido a qualquer forma de parceria.”²²

Segundo o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), o capital de risco é uma “Forma de financiamento da atividade empresarial, através de capitais próprios, com um horizonte de médio e longo prazo, mediante a entrada de um sócio, normalmente minoritário, mas empenhado no sucesso da empresa que, por isso, acompanhará de forma ativa, vocacionada para o apoio a empresas sem acesso ao mercado de capitais, com relevo para as PME”²³

De acordo com a Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento (APCRI), esta terminou o ano de 2010 com um total de 30 associados (ver Quadro 3).

Empresas de capital de risco		
AICEP Capital Global, SCR	Espírito Santo Capital, SCR	Abreu Advogados
Banco Efisa	Espírito Santo Ventures, SCR	Ernst & Young
Banif Capital, SCR	Explorer Investments, SCR	Garrigues Portugal
BCP Capital, SCR	Inovcapital, SCR	Gesventure
BETA Capital, SCR	Inter-Risco, SCR	IAPMEI
BIG Capital, SCR	ISQ Capital, SCR	NBB
Caixa Capital, SCR	Novabase Capital, SCR	Price Waterhouse Coopers
Change Partners, SCR	PME Investimentos	SBI Consulting
CA Consult	SDEM	Telles de Abreu & Associados
ECS, SCR	TC Turismo Capital	Uría Menéndez

Quadro 3: Empresas de capital de risco

Fonte: Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento

A APCRI no seu relatório de contas do ano de 2010, relativamente à evolução do investimento a nível europeu refere que, “De acordo com a *European Private Equity & Venture Capital Association* – EVCA, durante o ano de 2010 foram investidos na Europa um total 40 mil milhões de euros, face a 23 mil milhões de euros em 2009. Um aumento de 42% comparativamente ao ano de 2009”²⁴.

²² M. P. Ferreira, J. C. Santos, F. R. Serra, Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa, Edições Sílabo, 1ª Edição, 2008.

²³ <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=533> (Acedido a 30-08-2011, 11:01)

²⁴ http://www.apcri.pt/sites/default/files/RC2010_APCRI.pdf (Acedido a 27-10-2011, 11:45)

Relativamente a Portugal, ao nível do investimento, a APCRI refere que “Durante o ano de 2010, verificou-se em Portugal, um investimento total em capital de risco na ordem dos 164 milhões de euros. Um valor que representa uma quebra de 46%, em relação a 2009, ano em que se registou um investimento total em capital de risco de 303 milhões de euros”²⁵.

Assim, a atividade de capital de risco permite reunir capitais próprios para o financiamento de pequenas e médias empresas (PME) ou novas ideias/oportunidades de negócio quando estas não têm acesso ao mercado de capitais. Ao disponibilizar fundos, uma Sociedade de Capital de Risco (SCR) torna-se sócia ou accionista da empresa financiada participando diretamente no risco dos negócios da empresa.

Em suma, o empreendedor deve tomar conhecimento das fontes de financiamento disponíveis, pesquisar dentro de todas as hipóteses aquela que se adapta melhor ao contexto do investimento, por forma a decidir como vai financiar o seu projeto empresarial, sendo que, cada projeto empresarial tem a sua especificidade em termos do montante de investimento e das necessidades de financiamento.

A Sociedade Portuguesa de Empreendedorismo (SPE) refere que “de acordo com o INE, a larga maioria dos empresários financia o arranque da empresa recorrendo a poupanças pessoais (em quase 90% das empresas isso acontece). Apenas uma minoria de empresas utiliza empréstimos bancários com garantia (16%), sendo o auxílio financeiro de familiares e amigos o terceiro recurso mais usado (13%). Menos de 1% das empresas usa capital de risco.”²⁶

3.2. A “Morte” das Empresas

Nos estudos apresentados sobre o empreendedorismo verifica-se a importância dada acerca da criação de empresas esquecendo um pouco a duração da sobrevivência das mesmas. Diversos estudos apontam que as empresas criadas apresentam maior hipótese de insucesso nos primeiros anos de vida devido a vários fatores, tais como falta de apoio ou de recursos organizacionais (dinheiro, carteira de clientes), falta de planeamento, má qualidade do produto, entre outros. Contudo, se “elas sobrevivem ao

²⁵ http://www.apcri.pt/sites/default/files/RC2010_APCRI.pdf (Acedido a 27-10-2011, 11:48)

²⁶ <http://www.spempreendedorismo.pt/empreendedorismo/perguntas-frequentes/como-se-financiam-novas-empresas> (Acedido em 15-03-2012, 12:25)

insucesso inicial há forte probabilidade de um crescimento rápido posteriormente” (OCDE, 2002, citado por S. Sarkar, 2010).

Segundo Sarkar (2010) o planejamento “é um fator fulcral na compreensão do mercado, ajuda a reavaliar a oportunidade de negócio e a identificar a viabilidade futura da empresa. Assim sendo, é um veículo por excelência, determinante no arranque da empresa, na melhoria da eficiência quer em termos de tempo, quer em termos de capacidade de resposta a modificações do ambiente”.

A razão da existência de uma empresa é porque a mesma tem um mercado, um produto/serviço, tem meios de produção e obtém lucros. Logo, estas características definem a empresa, o que faz, para quem faz e quanto faz. Desse modo, é importante salientar que o estudo da sobrevivência de empresas em diferentes países, deve ter em consideração fatores diversos, tal como a idade e a dimensão da empresa, a intensidade de capital, a inovação, a produtividade e a estrutura de gestão da empresa (Sarkar, 2010).

De acordo com a OCDE (2002), “A morte ou desaparecimento de uma empresa pode ser considerado como a dissolução de uma combinação de fatores de produção, com a condição de nenhuma outra empresa estar implicada no processo”. Uma das formas de descobrir que a empresa desapareceu tem sido a verificação de alguns itens, nomeadamente, se a produção está a “zeros” e se não existem empregados (OCDE, 2002).

Ao longo do tempo, sobreviver e prosperar significa adaptar-se e mudar. Assim, para entender a mortalidade das empresas é fundamental compreender as razões pelas quais a empresa desapareceu do mercado. Uma empresa pode encerrar as suas atividades por uma série de fatores, podendo estes ser internos e externos.

Para Zacharakis, Meyer e De Castro (1999), citado por Sarkar (2010), os fatores internos compreendem a:

- falta de habilidade em gerir;
- fraca gestão estratégica e falta de capitalização;
- falta de visão;
- falha no design do produto;
- falha nas competências pessoais;
- fraca utilização de capital de terceiros;

- falha no tempo de fabricação de produtos.

Segundo os mesmos autores, entre os fatores externos salientam-se, tais como, a baixa cooperação dos acionistas e os problemas nas condições externas de mercado (fatores exógenos e por isso, fatores não controláveis).

Para além dos fatores referidos, pode-se encontrar outros relacionados com, por exemplo, o empreendedor, a empresa e o setor de atividade.

De seguida, apresenta-se uma síntese das causas que estão na origem da mortalidade das pequenas e médias empresas, (ver Quadro 4).

Gestão da empresa	Ambiente	Empreendedor	Outros não especificados
Decisão voluntária	Recessão económica	Caraterísticas de personalidade	Morte dos sócios, falta de sucessores
Venda da empresa	Concorrência	Falta de experiência	Assaltos, roubos, incêndio
Mudança de cidade		Problemas pessoais, Mudança de ramo, Opção por um emprego.	

Quadro 4: Síntese das causas que estão na origem da mortalidade das Pequenas e Médias Empresas

Fonte: Lussier e Pfeifer, 2001; Riquelme e Watson, 2002; Dutra, 2003; Greatti, 2003; Viapiana, 2001; Najberg *et al*, 2000; Watson, 2003, *in* Sarkar, 2010, p. 131

Segundo o GEM (2010), “Em Portugal, dos indivíduos que cessam um negócio, 29,7% apontam como motivo a inexistência de lucro, 22,4% alegam razões pessoais, 3,9% afirmam ter surgido uma oportunidade de venda e 3,1% admitem ter sido confrontados com problemas de obtenção de financiamento. Os restantes 40,9% referem a existência de outras razões (tais como o surgimento de outras oportunidades de emprego ou de negócio, o planeamento prévio da saída, a reforma ou a ocorrência de um incidente) como causa para a cessação do seu negócio.”

Segundo Sarkar (2010), “se o empreendedor pode aprender com o seu insucesso, também no empreendedorismo é possível obter lições a partir do mesmo, à medida que o conhecimento das causas reais do encerramento de empresas, pode contribuir

para orientar as ações direcionadas às micro e pequenas empresas, assegurando a sua sobrevivência e o seu crescimento”.

Tal com Sarkar achamos que a sobrevivência do empreendedores está na atitude, “Não é a mais forte das espécies que sobrevive, nem a mais inteligente, mas a mais aberta à mudança”. (Charles Darwin)

Capítulo IV – Caracterização da Atividade Empresarial

De acordo com a Resolução do Conselho de Ministros nº 11/2012 de 3 de Fevereiro de 2012 (DR 25 - SÉRIE I, Emitido Por Presidência do Conselho de Ministros), disponível no IAPMEI, segundo o Programa Revitalizar, uma iniciativa do Governo, a situação atual económica do país está a condicionar as dimensões económicas e sociais das regiões, enfatizando que “a deterioração do contexto económico e financeiro, nacional e internacional, e a consequente desalavancagem generalizada da banca, vieram agravar as fragilidades das empresas em Portugal, em particular das pequenas e médias empresas (PME) (...). A situação (...) mencionada tem um impacto direto na região em que as empresas se encontram estabelecidas, conduzindo à destruição de emprego e desestruturando subsequentemente o equilíbrio socioeconómico aí existente(...)”²⁷

4.1. Região Norte de Portugal

De acordo com o Gabinete de Estratégia e Estudos (GEE²⁸, 2010) e com o Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP²⁹, 2010), a região Norte apresenta a maior proporção de empresas ativas³⁰ no país e o maior número de empresas com menos de 20 trabalhadores. No ano de 2008, região Norte concentrou cerca de 35,6% das empresas em território nacional, mantendo-se como detentora do maior número de empresas ativas do país (citado por Sarmento e Nunes, 2010).

Segundo Sarmento e Nunes (2010), no período de 2000 a 2007, a região Norte “apresenta a segunda maior taxa média de crescimento anual do total de empresas ativas (4,4%)”. Neste sentido, a mesma região “É responsável pela maioria dos nascimentos de empresas entre 1985 e 2007 (36% em média), apresentando uma taxa de natalidade superior à média nacional”. No entanto, é também na região Norte onde ocorrem a maioria dos encerramentos (35,4%) (ver Figura 6).

“A proporção de encerramentos de empresas no Norte representa mais de um terço do total de encerramentos de empresas no país, atingindo os 39% em 2005 (33% em

²⁷ <http://www.iapmei.pt/iapmei-leg-03.php?lei=8001> (Acedido em 15-03-2012, 11:44)

²⁸ <http://www.gee.min-economia.pt/> (Acedido em 03-11-2011, 11:56)

²⁹ <http://www.gep.mtss.gov.pt/apresentacao/index.php> (Acedido em 03-11-2011, 11:58)

³⁰ Empresas activas: que empreguem pelo menos um trabalhador remunerado.

1987), superior à proporção de empresas ativas na região para a grande maioria dos anos” (Sarmiento e Nunes, 2010).

Entre os anos de 1987 a 2005 verifica-se em alguns períodos um aumento do número de empresas constituídas na região Norte, nomeadamente em 1986 a 1989, 1994 e de 2001 a 2002, que “coincidem com os períodos de maior turbulência (dada pela soma das taxas de natalidade e mortalidade de empresas) (Sarmiento e Nunes, 2010)”, (ver Figura 7).

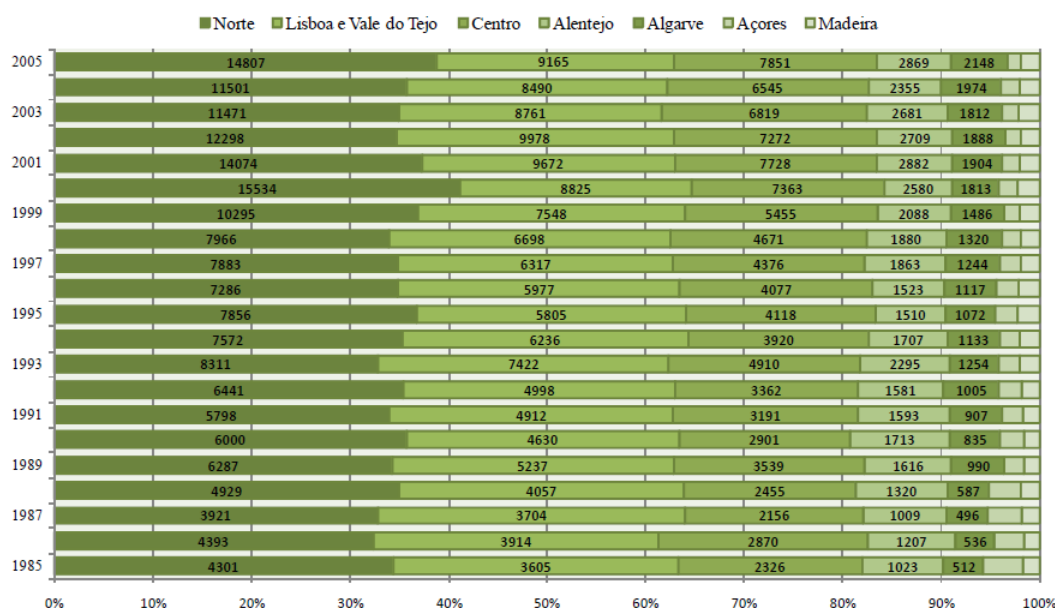


Figura 6: Empresas ativas encerradas com um ou mais trabalhadores, 1987-2005

Fonte: GEE com base em A. Nunes e E. Sarmiento, "Análise comparativa de sobrevivência empresarial: o caso da região Norte de Portugal", GEE Papers nº28, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, com base nos Quadros de Pessoal, GEP, Ministério do Trabalho e da Segurança Social (MTSS)

Segundo Sarmiento e Nunes (2010) considera-se que uma empresa encerrou ou “morreu” quando “estas deixam de estar presentes na base de dados, durante pelo menos dois anos”. No mesmo estudo, e de acordo com a base de dados utilizada, existe uma “média anual de 215 903 empresas empregadoras ativas no período de 1985 a 2007, com uma média anual de 36 803 nascimentos e 23 743 mortes de empresas”.

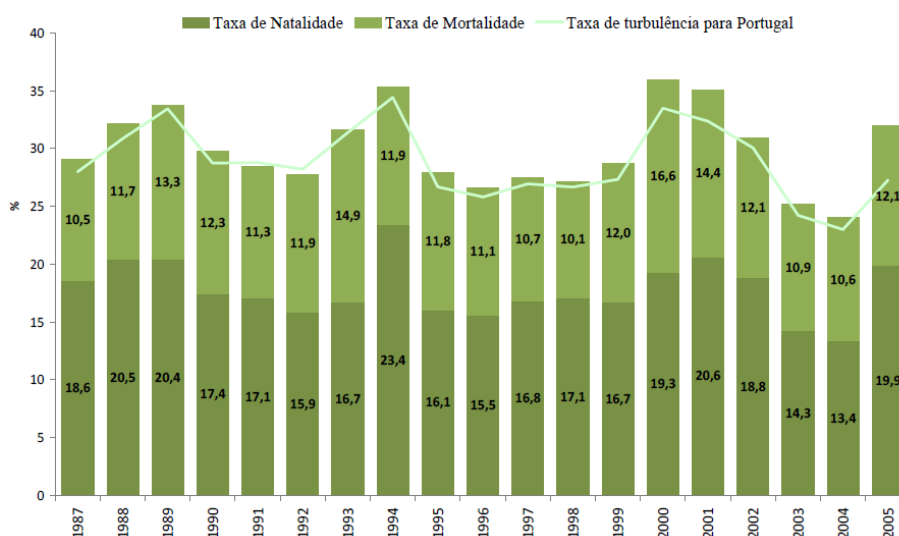


Figura 7: Taxa de natalidade, de mortalidade e de turbulência na região Norte, 1987-2005

Fonte: GEE com base em A. Nunes e E. Sarmento, "Análise comparativa de sobrevivência empresarial: o caso da região Norte de Portugal", GEE Papers nº28, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, com base nos Quadros de Pessoal, GEP, MTSS

No período entre 1985 a 2007, a região do Norte de Portugal “apresenta uma probabilidade de encerramento com o maior ritmo de crescimento ao longo do período de atividade das empresas” e por sua vez, “é aquela cuja duração mediana é mais baixa” (Sarmento e Nunes, 2010).

Neste contexto, encerrar a atividade (“morte”) “das empresas ocorre, em termos medianos, entre os 5 e os 6 anos de idade, estando este valor compreendido entre os 6 e os 7 anos nas restantes regiões do país” (Sarmento e Nunes, 2010).

4.2. Sub-região Ave

A sub-região Ave é uma das regiões mais dinâmica e industrializada a nível nacional, onde a indústria tem um impacto muito grande na população dessa sub-região. A sub-região Ave é uma das oito sub-regiões que a região do Norte integra e abrange oito municípios, nomeadamente, Fafe, Guimarães, Póvoa de Lanhoso, Santo Tirso, Trofa, Vieira do Minho, Vila Nova de Famalicão e Vizela.

A sub-região Ave apresenta uma área total de aproximadamente 1 246 Km², com uma densidade populacional de 421,4 hab/km² e, o número de habitantes ronda os 525 054

mil (para o ano de 2009), o que a torna a terceira região mais importante do Norte do País, logo a seguir ao Grande Porto e Tâmega. Pelo fato da sub-região Ave se localizar próximo à área Metropolitana do Porto torna-a uma região acessível ao mercado nacional e aos mercados europeus.³¹

NUTS e Concelhos	Área (2009)	População Residente (31-12-2009)	Densidade Populacional (2009)
	km ²	indivíduos	hab./km ²
Portugal	92.207,4	10.637.713	115,4
Região Norte	21.283,9	3.745.575	176,0
Ave	1.245,9	525.054	421,4

Tabela 1: Indicadores demográficos na sub-região Ave, 2009

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

A sub-região Ave é uma região pequena e populosa o que a torna dinâmica e produtiva. O tecido empresarial é bastante forte tornando esta região um dos motores da economia nacional. Ao nível das exportações, a sub-região Ave apresenta para o período de 2000 a 2009, uma média do total de saídas de mercadorias, aproximadamente de 3 081 878³² milhares de euros (ver Tabela 2).

NUTS e Concelhos	Portugal	Região Norte	Ave
2000	26.378.763	11.476.515	2.930.172
2001	27.322.792	11.910.635	3.002.441
2002	28.097.844	12.131.888	3.129.376
2003	27.889.811	12.439.096	3.174.229
2004	29.576.450	12.653.926	3.172.017
2005	29.391.911	12.557.586	2.993.782
2006	33.745.125	13.782.994	3.118.840
2007	36.756.660	15.058.312	3.303.084
2008	36.739.194	14.398.537	3.158.491
2009	31.768.156	11.896.804	2.836.355

milhares de euros

Tabela 2: Exportações de mercadorias na sub-região Ave, 2000 a 2009

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

O produto interno bruto (PIB) na sub-região Ave apresenta-se em crescimento, desde o ano de 2000 até 2009, logo, têm existido uma crescente produção de todos os bens e serviços. Desse modo, podemos concluir que a atividade económica da região tem apresentado crescimento (ver Tabela 3).

³¹ <http://www.ccr-norte.pt/pt/gca/?id=1204> (Acedido a 2-09-2011, 11:29)

³² <http://www.ccr-norte.pt/pt/gca/?id=1204> (Acedido a 2-09-2011, 11:44)

Unidade: euros										
NUTS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Portugal	12 420	13 032	13 516	13 697	14 171	14 572	15 143	15 906	16 194	15 805
Região Norte	10 006	10 594	10 848	10 808	11 101	11 452	11 870	12 604	12 925	12 752
Ave	9 666	10 124	10 531	10 362	10 417	10 525	10 777	11 453	11 739	11 709

Tabela 3: PIB per capita na sub-região Ave, 2000 a 2009

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

O tecido empresarial da sub-região Ave caracteriza-se por uma grande predominância de micro e pequenas empresas dinâmicas, flexíveis, que continuam fiéis aos setores de atividade tradicionais, mas que evidenciam alguma capacidade para reter nichos importantes dos mercados . Contudo, esta sub-região concentra a sua atividade, essencial, nas indústrias têxteis e de vestuário.

O tecido empresarial da sub-região Ave caracteriza-se por uma grande predominância de micro e pequenas empresas dinâmicas, flexíveis, que continuam fiéis aos setores de atividade tradicionais, mas que evidenciam alguma capacidade para reter nichos importantes dos mercados³³. Contudo, esta sub-região concentra a sua atividade, essencial, nas indústrias têxteis e de vestuário.



Figura 8: Evolução do emprego por conta de outrem entre 2000 e 2007

Fonte: GEE, Estatísticas de Bolso, EB Regionais, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

Ao nível da evolução do emprego por conta de outrem, entre o ano de 2000 e 2007, verificou-se uma descida de 11,7% no setor secundário³⁴, e em contrapartida, o setor

³³ http://www.adrave.pt/index.php?id=25&tab=links&pag=link_final_Ink.php (Acedido a 2-09-2011, 11:49)

³⁴ Setor secundário: são englobadas as atividades industriais transformadoras, a construção, a produção de energia. ([http://www.infopedia.pt/\\$sectores-da-atividade-economica](http://www.infopedia.pt/$sectores-da-atividade-economica), Acedido a 5-11-2011, 15:24)

terciário³⁵ da região teve um crescimento do emprego, na ordem dos 11,6%. Em relação ao setor primário³⁶ não houve alterações significativas (ver Figura 8).

CAE Rev.3		2009
14131	Confeção de outro vestuário exterior em série <i>Manufacture of other ready-to-wear outerwear</i>	1
41200	Construção de edifícios (residenciais e não residenciais) <i>Construction of residential and non-residential buildi</i>	2
13201	Tecelagem de fio do tipo algodão <i>Cotton-type weaving</i>	3
13920	Fabricação de artigos têxteis confeccionados, excepto vestuário <i>Manufacture of made-up textile articles, except appare</i>	4
15201	Fabricação de calçado <i>Manufacture of footwear</i>	5
47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados <i>Retail sale in supermarkets and hypermarkets</i>	6
13301	Branqueamento e tingimento <i>Bleaching and dyeing</i>	7
10711	Panificação <i>Manufacture of bread</i>	8
14140	Confeção de vestuário interior <i>Manufacture of underwear</i>	9
86100	Actividades dos estabelecimentos de saúde com internamento <i>Hospital activities</i>	10
85310	Ensinos básico (3º Ciclo) e secundário geral <i>Basic (3º stage) and general secondary education</i>	11
45200	Manutenção e reparação de veículos automóveis <i>Maintenance and repair of motor vehicles</i>	12
13910	Fabricação de tecidos de malha <i>Manufacture of knitted and crocheted fabrics</i>	13
49410	Transportes rodoviários de mercadorias <i>Freight transport by road</i>	14
22111	Fabricação de pneus e câmaras-de-ar <i>Manufacture of rubber tyres and tubes</i>	15
Total do emprego nas CAE consideradas <i>Employment in the referred NACE</i>		66.663
% no emprego total da Região <i>% in the Region's total employment</i>		40,4

Fonte: Quadros de Pessoal, Ministério do Trabalho e da Segurança Social. Cálculos GEE a partir dos dados de base originais.
Source: Quadros de Pessoal, Portuguese Ministry of Labour and Social Security. GEE calculations based on the original data.

Figura 9: Maiores empregadores na NUT ("Rankings" segundo o nº de trabalhadores), 2009

Fonte: GEE, Estatísticas de Bolso, EB Regionais, Ministério da Economia,
da Inovação e do Desenvolvimento

Quanto aos maiores empregadores na sub-região Ave, “Confeção de outro vestuário exterior em série”, CAE 14131, são as empresas que empregam mais pessoas, seguido das empresas “Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)” e da “Fabricação de artigos têxteis confeccionados, exceto vestuário”. De uma forma geral, observa-se que nesta região concentram-se diversas empresas ligadas ao vestuário, malhas e fibras (ver Figura 9).

³⁵ Setor terciário: engloba o comércio, o turismo, os transportes e as atividades financeiras.
([http://www.infopedia.pt/\\$sectores-da-actividade-economica](http://www.infopedia.pt/$sectores-da-actividade-economica), Acedido a 5-11-2011, 15:24)

³⁶ Setor primário: compreende as atividades ligadas à natureza, como sejam a agricultura, a silvicultura, as pescas, a pecuária, a caça ou as indústrias extrativas.
([http://www.infopedia.pt/\\$sectores-da-actividade-economica](http://www.infopedia.pt/$sectores-da-actividade-economica), Acedido a 5-11-2011, 15:24)

De acordo com a Figura 9, verifica-se que os 15 maiores empregadores nesta região criam 66 663 postos de trabalho, correspondendo a 40,4% no emprego total da NUTs III.

Observando a Figura 10, relativamente aos principais indicadores de atividade, verificou-se um crescimento considerável do ano de 2006 para 2007, quer no número de pessoal ao serviço nas empresas quer na constituição de sociedades, logo o número de desempregados inscritos nos centros de emprego sofreu uma diminuição.

	2000	T.C.M.A. A.A.G.R. 2000-2006 *	2006	2007	2008	2009	2010
1. Pessoal ao serviço nas empresas (nº) <i>1. Persons employed in companies (no.)</i>	198.153	199.505	194.410
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	0,7
2. Pessoal ao serviço nas empresas da indústria transformadora (nº) <i>2. Persons employed in manufacturing enterprises (no.)</i>	107.110	100.865
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>
3. Volume de negócios nas empresas (10 ⁶ Euros) <i>3. Turnover of enterprises (10⁶ Euros)</i>	11.916	12.653	12.676
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	6,2
4. Volume de Negócios nas empresas da ind. transformadora (10 ⁶ Euros) <i>4. Turnover of manufacturing enterprises (10⁶ Euros)</i>	6.343	6.030
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>
5. Empresas (nº) <i>5. Enterprises (no.)</i>	43.362	..	44.523	45.271	45.399
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	1,7
6. Constituição de sociedades (nº) <i>6. Company creation (no.)</i>	1.120	..	1.217	1.468	1.536	1.258	..
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	-18,1	..
7. Dissolução de sociedades (nº) <i>7. Company dissolution (no.)</i>	117	..	408	489	2.205	1.296	..
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	-41,2	..
8. Ganho médio mensal por trabalhador (Euros) <i>8. Average monthly earning per employee (Euros)</i>	546	4,5	711	739	774
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	3,9	4,7
9. Desempregados inscritos nos Centros de Emprego em 31.12 (nº) <i>9. Unemployment recorded at Employment Centers (31 December) (no.)</i>	20.087	11,6	38.848	30.709	32.843	40.178	38.891
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	-21,0	6,9	22,3	-3,2
10. Comércio internacional - Taxa de cobertura das entradas pelas saídas (%) <i>10. International trade - Coverage rate of entrances by departures (%)</i>	164	..	171	168	166	185	..
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>
11. Crédito hipotecário concedido a pessoas singulares por habitante (Euros) <i>11. Mortgage credit granted to singular persons per inhabitant (Euros)</i>	905	4,6	1.187	1.304	1.065	689	..
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	9,9	-18,3	-35,3	..
12. Capacidade de alojamento (nº de hóspedes) <i>12. Lodging capacity (no. of guests)</i>	1.822	..	2.184	2.399	2.475	2.484	..
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	9,8	3,2	0,4	..
13. Edifícios licenciados pelas câmaras municipais para construção (nº) <i>13. Building permits issued by the local administration (no.)</i>	3.576	-5,2	2.597	2.411	2.042	1.447	..
<i>t.c. (%) / g.r. (%)</i>	-7,2	-15,3	-29,1	..

* T.C.M.A. / A.A.G.R. 2000-2006: Taxa de crescimento média anual / Annual Average Growth Rate 2000-2006

Figura 10: Principais indicadores de atividade

Fonte: GEE, Estatísticas de Bolso, EB Regionais, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

O número médio de empresas referentes aos anos de 2006 a 2008, anos disponíveis, é de cerca de 45 064 contra 43 362 empresas em 2000, aumento de 3,8%. Enquanto que o número médio de criação de sociedades para o mesmo período é de 1 407 empresas.

No que refere a dissolução de sociedades de 2007 para 2008 verifica-se um aumento significativo, de 489 para 2 205 dissoluções ou seja, houve um aumento de sociedades a encerrar³⁷. De 2008 para o ano de 2009, verifica-se uma forte diminuição do número de dissoluções, tendo-se registado somente 1 296.

Analisando a Figura 11, observa-se que as pessoas que trabalham por conta de outrem apresentam o nível de habilitações baixo, ou seja, habilitações ao nível do 1º, 2º e 3º ciclo do ensino básico. A baixa percentagem das pessoas que apresentam habilitações ao nível da licenciatura e superior a trabalhar por conta de outrem pode induzir que este tipo de pessoas optem por práticas empreendedoras.

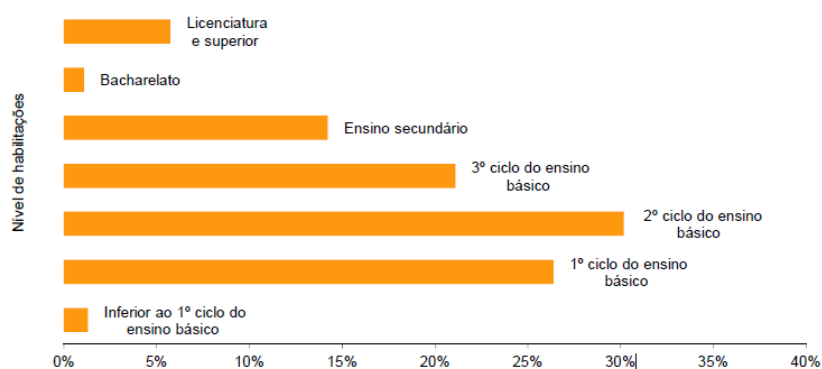
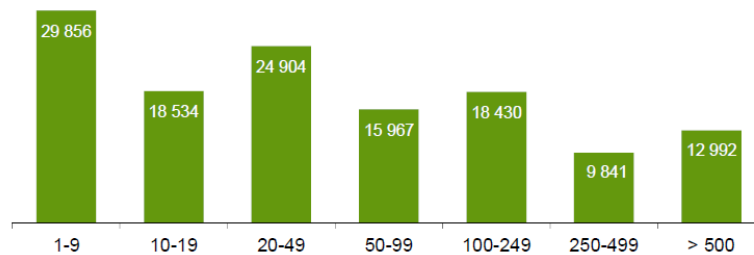


Figura 11: Nível de habilitações (Trabalhadores por Conta de Outrem (TCO) – 2007)

Fonte: GEE, Estatísticas de Bolso, EB Regionais, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

Contudo, as empresas inseridas nesta sub-região que apresentam uma capacidade para empregar até 50 trabalhadores são as empresas que empregam o maior número da população e como tal, devem existir em maior número. Já as empresas que têm capacidade para empregar um maior número de pessoas apresentam-se na região em menor número (ver Figura 12).

³⁷ Considera-se a distinção entre Empresas e Sociedades do INE, ou seja, as Empresas englobam Sociedades e Empresários em nome individual. As Sociedades incluem Pessoas Coletivas, EIRL (Estabelecimentos Individuais de Responsabilidade Limitada) e SUQ (Sociedades Unipessoais por Quotas). As Pessoas coletivas incluem Sociedades Anónimas, Sociedades por Quotas, Cooperativas, Agrupamentos Complementares de Empresas e Sociedades civis sob a forma comercial.



Número de trabalhadores (TCO) em cada escalão de pessoal

Figura 12: Escalões de pessoal (Trabalhadores por Conta de Outrem (TCO) – 2007)

Fonte: GEE, Estatísticas de Bolso, EB Regionais, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento

Observando a Figura 12, verifica-se que as empresas que apresentam até 9 postos de trabalho são as mesmas que empregam o maior nº de pessoas, 29 856, induzindo que também existem em maior número na sub-região Ave.

Capítulo V - Metodologia

A metodologia usada para a realização de uma pesquisa é o instrumento pelo qual a investigação do problema proposto é viabilizada, de forma a que os objetivos definidos sejam atingidos. Para Oliveira (1998), as estratégias metodológicas inconsistentes podem comprometer o rigor que deve haver num trabalho científico, provocando erros significativos e colocando as conclusões do estudo em incerteza. Neste contexto, o investigador deve procurar utilizar a metodologia mais adequada.

Para a realização deste trabalho foi adotada uma metodologia coerente, de forma a dar resposta aos seguintes objetivos: (I) compreender a importância do papel do financiamento no empreendedorismo ao nível regional, mais especificamente sub-região Ave; (II) identificar as fontes de financiamento existentes; e (III) identificar as barreiras encontradas no acesso ao financiamento.

Assim, fez-se uma revisão de literatura, recorreu-se a fontes secundárias onde se fez o levantamento do objetivo (II) e de dados sobre o empreendedorismo em Portugal e a sua relação com as fontes de financiamento, bem como se procedeu à realização de um questionário por inquérito, atendendo à natureza do trabalho e o tipo de informação que se pretende obter.

5.1. Definição da População e da Amostra

Inicialmente, para entender a dinâmica da criação de empresas na sub-região Ave foi solicitado ao INE uma listagem das empresas criadas nos últimos 3 anos disponíveis, período de 2007 a 2009, tendo como finalidade realizar uma amostra estratificada³⁸ (ver Tabela 4). Foi feito um mesmo levantamento das empresas através da base de dados SABI.

Procedeu-se à realização de uma análise de Pareto para verificar quais os setores mais importantes em termos do número de criação de empresas, quer na listagem do INE quer do SABI. Verificou-se que o sector têxtil e do vestuário é o que apresenta

³⁸ “Este método é especialmente útil quando o Universo é grande e o investigador pretende obter uma amostra representativa segundo várias variáveis pré-identificadas.” (Hill, M. M., Hill, A., 2008, p.47)

maior número de empresas criadas, seguido pelo da construção de edifícios e compra e venda de bens imobiliários.

Subclasse Cae 3	Número Empresas Constituídas					
	2007		2008		2009	
	INE	SABI	INE	SABI	INE	SABI
Confeção de outro vestuário exterior em série	120	51	109	1	94	0
Construção de edifícios	110	61	86	0	70	0
Compra e venda de bens imobiliários	72	65	68	0	59	0
Total	302	177	263	1	223	0

Tabela 4: CAE com maior número de empresas criadas na sub-região Ave, 2007 - 2009

Fonte: Instituto Nacional de Estatística e Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

Contudo, após comparação dos dados do INE e SABI, da tabela 4, verificou-se que os dados do INE divergiam dos dados da SABI, ou seja, para os mesmos setores do CAE existiam maior número de empresas na listagem do INE do que na listagem da SABI.

Verificou-se também, em ambas as fontes que os dados existentes não apresentavam elementos, tais como número de telefone e endereço de correio eletrónico (e-mail). Desta forma, abandonou-se a SABI, optando-se por seleccionar a listagem do INE para a sub-região Ave e verificar se o INE podia fornecer os dados para caracterizar cada empresa. Como os dados teriam que ser pagos, optou-se por pedir inicialmente apenas o ano de 2009 para analisar os dados fornecidos, num total de 1 342 registos, não incluindo as empresas individuais (empresários em nome individual e trabalhadores independentes).

Para a seleção da amostra³⁹ de empresas teve-se em consideração um critério: empresas pertencentes à sub-região Ave que possuem endereço de correio eletrónico, dado que, o questionário seria remetido às empresas por este meio.

A listagem fornecida pelo INE não apresentava qualquer endereço de correio eletrónico, com exceção a duas empresas, havendo a necessidade de se efectuar um

³⁹ “Acontece porém que, muitas vezes, o investigador não tem tempo nem recursos suficientes para recolher e analisar dados para cada um dos casos do Universo pelo que, nesta situação, só é possível considerar uma parte dos casos que constituem o Universo. Esta parte designa-se por amostra do Universo. Assim, o que o investigador pretende ou pode fazer, na maioria das situações, é analisar os dados da amostra, tirar conclusões, e extrapolar as conclusões para o Universo.” (Hill, M. M., Hill, A., 2008, p.42)

levantamento dos referidos endereços através da internet. Esse levantamento originou apenas 95 endereços.

De acordo com a Tabela 5, para um intervalo de confiança de 95% e um erro associado de 5%, para o número de empresas criadas em 2009, dados INE - 1342, o tamanho da amostra devia ser 297 empresas (Krejcie e Morgan (1970)), os endereços recolhidos não apresentavam uma amostra significativa para realizar inferência estatística. Consequentemente, efectuou-se um levantamento das empresas situadas na sub-região Ave através das associações⁴⁰, das conservatórias de registo civil e do IEFP.

Neste levantamento, quer as conservatórias quer o IEFP, informaram que “A nossa Base de dados é só para serviços internos” e “o IEFP não faculta os dados nem participa na situação exposta”. Relativamente às associações, somente a ATP - Associação Têxtil e Vestuário de Portugal (ATP) informou que “a ATP não colabora neste tipo de solicitação”, mas no seu site disponibilizam um diretório de cerca de 650 empresas. Assim, a partir do mesmo obteve-se os contatos de 466 empresas com correio eletrónico.

Desta forma, e de acordo com o critério estabelecido, empresas pertencentes à sub-região Ave que possuem endereço de correio eletrónico, juntou-se as 95 empresas criadas no ano de 2009 com endereço eletrónico conhecidas a partir dos dados do INE com a listagem da ATP, empresas dos CAE têxtil, vestuário e afins pertencentes à sub-região Ave, como amostra. Obteve-se um total de 561 empresas, sendo este número considerado a amostra.

O inquérito foi enviado para 561 endereços de correio eletrónico no período entre 12 de Dezembro de 2011 e 30 de Janeiro de 2012. Dos e-mails enviados foram devolvidos 31, totalizando 530 empresas que rececionaram o inquérito. As respostas ao inquérito enviado foram registadas até ao dia 9 de Fevereiro de 2012, data a partir da qual não se obteve mais respostas ao inquérito.

Na totalidade, contabilizaram-se 40 respostas ao inquérito, sendo estas utilizadas para tratamento de dados, correspondendo a uma taxa de respostas de apenas 7,55%.

⁴⁰ ADRAVE - Agência de Desenvolvimento Regional do Vale do Ave, AIMinho - Associação Empresarial, ATP - Associação Têxtil e Vestuário de Portugal, ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários e CITEVE - Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal

Segundo os autores Krejcie e Morgan (1970), a representatividade da amostra está diretamente relacionado com a sua dimensão, ou seja, pode-se considerar que quanto maior for a amostra, maior representatividade fornecerá da população da qual provém. O importante numa amostra é que ela represente as características da população⁴¹.

Segundo Krejcie e Morgan (1970), a estimativa do tamanho da amostra é de acordo com o nível de confiança que se pretende que os dados tenham, sendo que, na generalidade é optado por um nível de confiança de 95% ou 99%. Estes autores, para uma probabilidade de erro inferior ou igual a 5%, conhecendo o N da população, definiram uma estimativa para o valor S da amostra.

N	S	N	S	N	S	N	S	N	S
10	10	100	80	280	162	800	260	2800	338
15	14	110	86	290	165	850	265	3000	341
20	19	120	92	300	169	900	269	3500	246
25	24	130	97	320	175	950	274	4000	351
30	28	140	103	340	181	1000	278	4500	351
35	32	150	108	360	186	1100	285	5000	357
40	36	160	113	380	181	1200	291	6000	361
45	40	180	118	400	196	1300	297	7000	364
50	44	190	123	420	201	1400	302	8000	367
55	48	200	127	440	205	1500	306	9000	368
60	52	210	132	460	210	1600	310	10000	373
65	56	220	136	480	214	1700	313	15000	375
70	59	230	140	500	217	1800	317	20000	377
75	63	240	144	550	225	1900	320	30000	379
80	66	250	148	600	234	2000	322	40000	380
85	70	260	152	650	242	2200	327	50000	381
90	73	270	155	700	248	2400	331	75000	382
95	76	270	159	750	256	2600	335	100000	384

Tabela 5: Estimativa do tamanho da amostra (S) para uma dada população (N), com nível de confiança de 95%

Fonte: Krejcie, R. V., Morgan, D. W., "Determining Sample Size for Research Activities", Educational and Psychological Measurement, 1970

De acordo com a Tabela 5 e, considerando o tamanho da população como muito grande (empresas existentes na sub-região Ave), com um nível de confiança de 95%, uma margem de erro de 5%, a amostra adequada seria de pelo menos 380. Como só se obteve 40 respostas ao inquérito, esta é considerada uma amostra não significativa.

Assim sendo, o tratamento dos dados, de carácter empírico permite uma melhor compreensão do tema em estudo, podendo servir de base para um trabalho futuro, através da validação da amostra.

⁴¹ "Do ponto de vista estatístico, uma População ou Universo é o conjunto de valores de uma variável sobre a qual pretendemos tirar conclusões." (Hill, M. M., Hill, A., 2008, p.41)

5.2. Apresentação do Inquérito por Questionário

Um inquérito por questionário recolhe dados sobre populações numerosas, através de um conjunto normalizado de perguntas. Um questionário é apresentado sob a forma de uma lista de perguntas que recolhe informações necessárias ao estudo. Desta forma, o inquérito por questionário é uma excelente ferramenta de observação para o levantamento de informações de uma população extensa.

Neste trabalho, tendo em consideração os objetivos pretendidos foi realizado um inquérito por questionário adaptado do questionário usado no estudo “Empreendedorismo e Inovação nas PME'S em Portugal: a Rede PME Inovação COTEC”, estudo esse realizado pelo LINI (*Lisbon Internet and Networks Intl. Research Programme*) e realizado junto de 30 empresas da Rede PME Inovação COTEC Portugal – Associação Empresarial para a Inovação.

Importa salientar, que nem todas as questões desse questionário foram incluídas, tendo sido utilizadas apenas as relativas ao empreendedorismo e financiamento para não tornar o questionário demasiado extenso, tendo sido adaptadas algumas perguntas e outras introduzidas para conseguir validar os objetivos deste trabalho. O questionário compreende 31 questões, subdivididas em 5 grupos:

- Grupo 1: Perfil do empreendedor;
- Grupo 2: Cultura empreendedora;
- Grupo 3: Financiamento para criação da empresa;
- Grupo 4: Perfil da empresa atual;
- Grupo 5: Perfil da nova empresa.

O primeiro grupo de questões pretende traçar o perfil do empreendedor que escolheu criar a sua empresa. O segundo grupo de questões pretende entender quais as motivações que levaram os empreendedores a criar a sua própria empresa. Já o terceiro grupo pretende conhecer as fontes de financiamento que estiveram presentes aquando a criação da empresa e os entraves que os empreendedores encontraram para a obtenção do mesmo. O quarto grupo procura caracterizar as empresas. Por fim, o quinto grupo procura perceber se os empresários pensam criar uma nova empresa e em caso afirmativo, qual a fonte de financiamento que pretendem utilizar.

Capítulo VI – Apresentação dos resultados

Atendendo a tipologia do inquérito e ao número de inquéritos respondidos, na análise dos resultados, foram usadas técnicas de estatística descritiva. Para o tratamento estatístico dos dados recorreu-se ao Microsoft Office Excel 2007. De seguida, apresentamos o tratamento descritivo efetuado.

6.1. Perfil do Empreendedor

- Género dos empreendedores
Género dos sócios fundadores

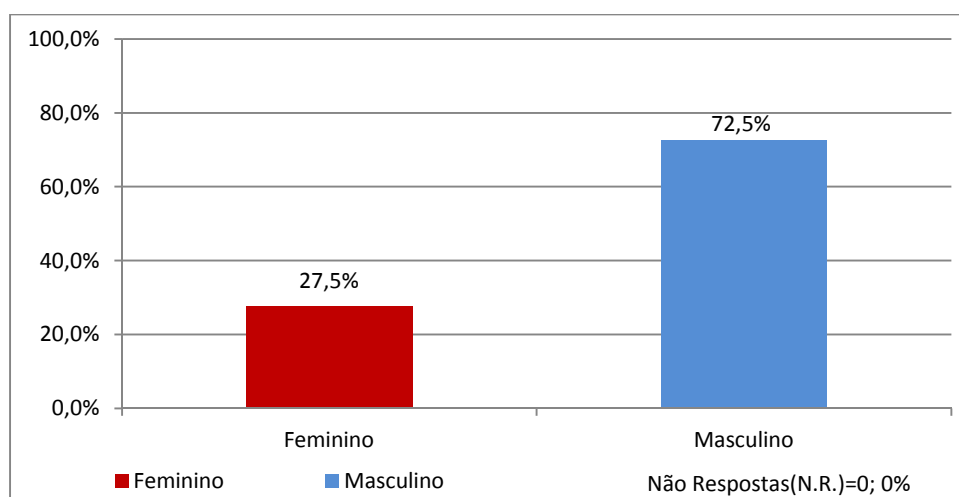


Gráfico 1: Género dos empreendedores

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Analisando o Gráfico 1, relativamente ao género dos empreendedores, verifica-se que 72,5% é do sexo masculino. Comparando com o género dos sócios fundadores, verifica-se a mesma tendência, a maioria dos sócios fundadores são homens, 90,0% (ver Gráfico 2). Logo, deduz-se que os homens apresentam uma maior tendência para o empreendedorismo.

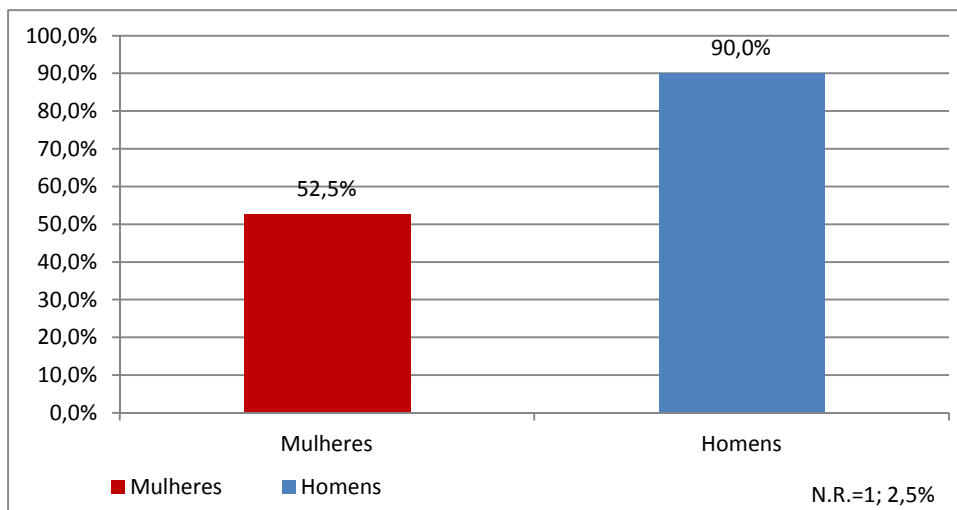


Gráfico 2: Género dos sócios fundadores

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Atualmente, tem-se verificado um número crescente do sexo feminino nos negócios. Tal fato pode dever-se à conjuntura económica e financeira, tais como taxas de desemprego a subir, aumento de custo de vida e a necessidade de suplementar salários, mas também o surgimento de oportunidades que não estavam disponíveis anteriormente.

- Escalão etário do empreendedor
Idade do empreendedor aquando da criação da empresa

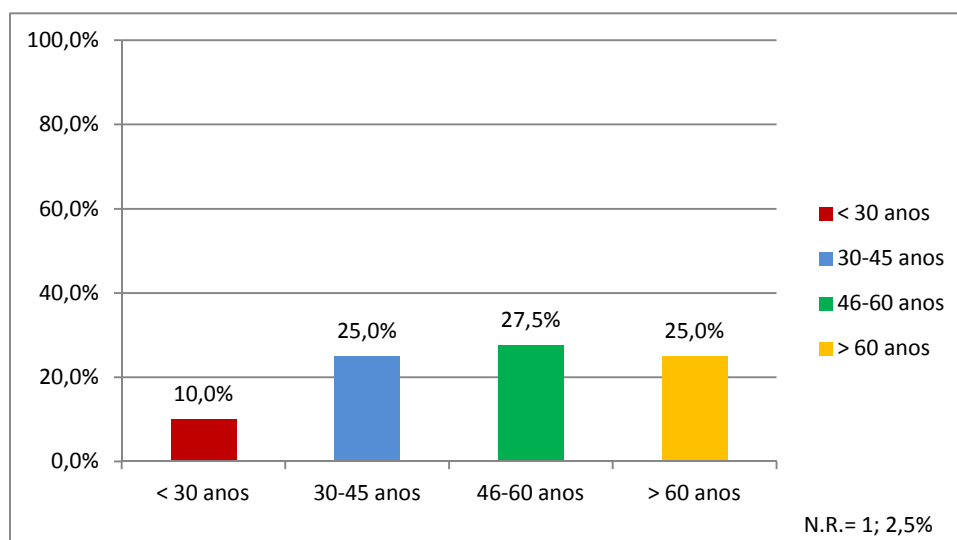


Gráfico 3: Escalão etário dos empreendedores

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Analisando o Gráfico 3, na generalidade, a idade do empreendedor encontra-se acima dos 30 anos. Porém, os empreendedores com idade entre os 46 e 60 anos apresentam a maioria, 27,5%. No oposto, empreendedores com menos de 30 anos apresenta uma percentagem reduzida, 10,0%.

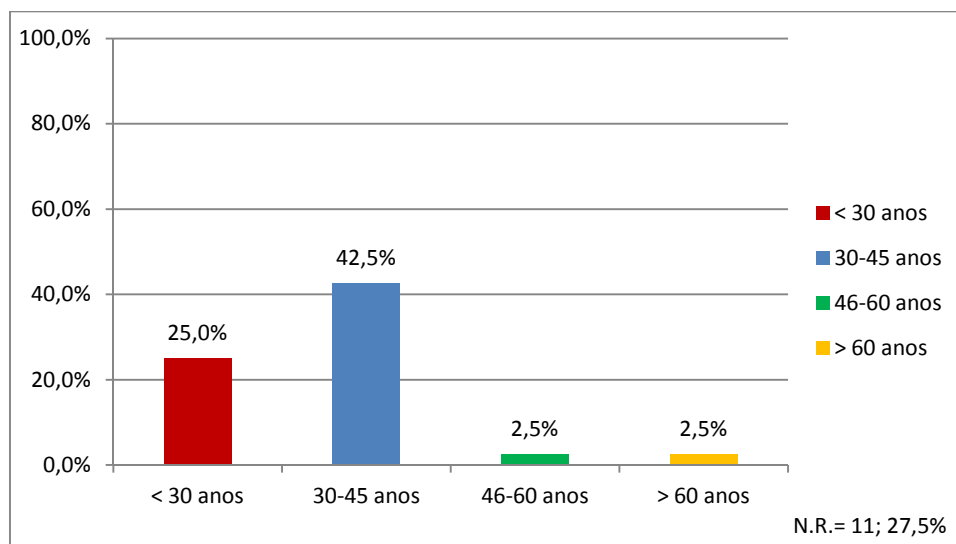


Gráfico 4: Idade dos empreendedores aquando a criação da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

A idade dos empreendedores aquando a criação da empresa encontrava-se entre os 30 e 45 anos, representando 42,5% (ver Gráfico 4). No entanto, 25,0% dos empreendedores apresentavam idade inferior a 30 anos. Pessoas a criar empresas com idade superior a 46 anos apresentam taxas reduzidas, 2,5%.

- Nível de instrução do empreendedor

Analisando o Gráfico 5, constata-se que as pessoas que mais empreendem apresentam habilitações ao nível do 12º ano, 37,5%, seguidamente, surgem as pessoas com uma licenciatura, 25,0%. Observa-se também, que 10,0% dos empreendedores possuem uma pós-graduação e 2,5% uma habilitação ao nível do mestrado. Observa-se, ainda, a existência de empreendedores com qualificações mais baixas que as descritas anteriormente, ao nível do 4º ano/antiga 4ª classe, 5,0%.

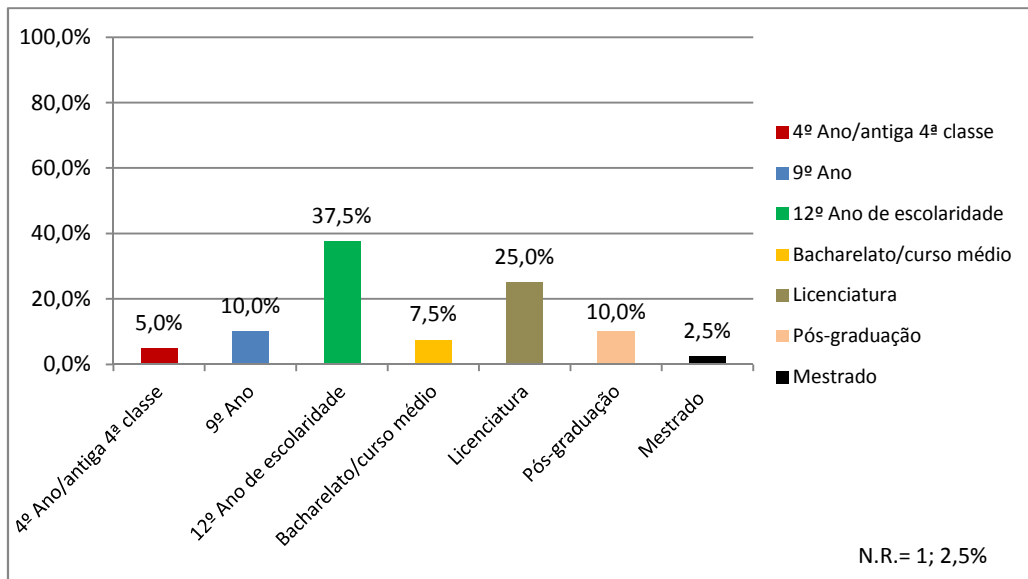


Gráfico 5: Nível de instrução dos empreendedores

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

- Situação profissional antes da criação da empresa

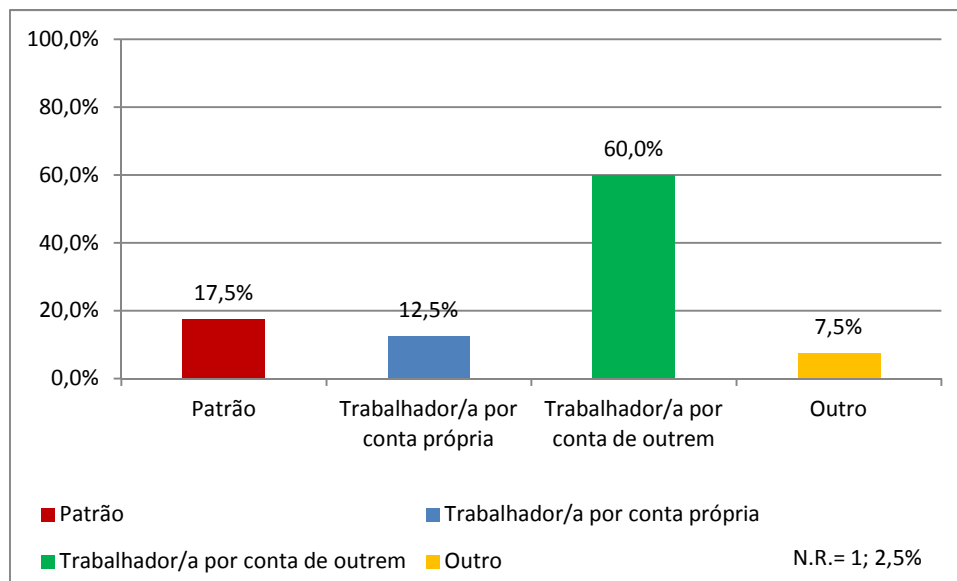


Gráfico 6: Situação profissional dos empreendedores antes da criação da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Antes da constituição da empresa, a maior parte dos empreendedores trabalhavam por conta de outrem, 60,0%. Observa-se também, que 17,5% dos empreendedores apresentava-se como patrão, logo antes de criar uma nova empresa tinham já uma empresa.

6.2. Motivação Empreendedora

- Motivações que levaram à criação da empresa atual

A principal motivação que leva à criação da empresa atual por parte do empreendedor é a realização pessoal (42,5%). Analisando a tabela 14, verifica-se a existência de três motivações que surgem com maior número de respostas, designadamente, a realização pessoal (42,5%), aproveitamento de uma oportunidade de negócio (37,5%) e o desejo de independência (32,5%).

Desse modo, pode considerar-se que essas três motivações estão associadas, visto que, o empreendedor satisfaz a sua realização pessoal através do aproveitamento de uma oportunidade de negócio, trazendo por consequência a sua independência.

No lado oposto, sem grande número de respostas por parte dos inquiridos, aparece a obtenção de maior prestígio social (5,0%), potenciar as vantagens das novas tecnologias (5,0%) e a vontade de reorientação profissional (5,0%).

Principais motivações que levaram à criação da empresa atual	Frequência Absoluta	%
Realização pessoal	17	42,5%
Aproveitamento de uma oportunidade de negócio	15	37,5%
Desejo de independência	13	32,5%
Motivações económicas	11	27,5%
Necessidade de fugir ao desemprego	7	17,5%
Conhecimento de outras experiências de êxito	6	15,0%
Encorajamento familiar e de amigos	5	12,5%
Vontade de promoção profissional	5	12,5%
Adaptação ao mercado	4	10,0%
Estímulo institucional	4	10,0%
<i>Spin-off</i> de outra empresa existente	4	10,0%
Obtenção de maior prestígio social	2	5,0%
Potenciar as vantagens das novas tecnologias	2	5,0%
Vontade de reorientação profissional	2	5,0%
Observações válidas (40); N.R.= 2; 5,0%		

Tabela 6: Principais motivações que levaram à criação da empresa atual

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Assim sendo, uma empresa só tem sucesso se for aceite no mercado. Observando as respostas dos inquiridos, torna-se possível distinguir dois fatores que são essenciais

para a constituição de uma empresa, nomeadamente, os fatores internos e os fatores externos. Os fatores internos estão ligados à motivação do empreendedor, e que se relacionam com a iniciativa e a capacidade de ação (neste caso, a realização pessoal e o desejo de independência); e os fatores externos, que estão associados às condições proporcionadas pelo mercado (neste caso, as oportunidades de negócio).

6.3. Financiamento para Criação da Empresa

- Orientação para fontes de financiamento

Fontes de financiamento para arranque da empresa

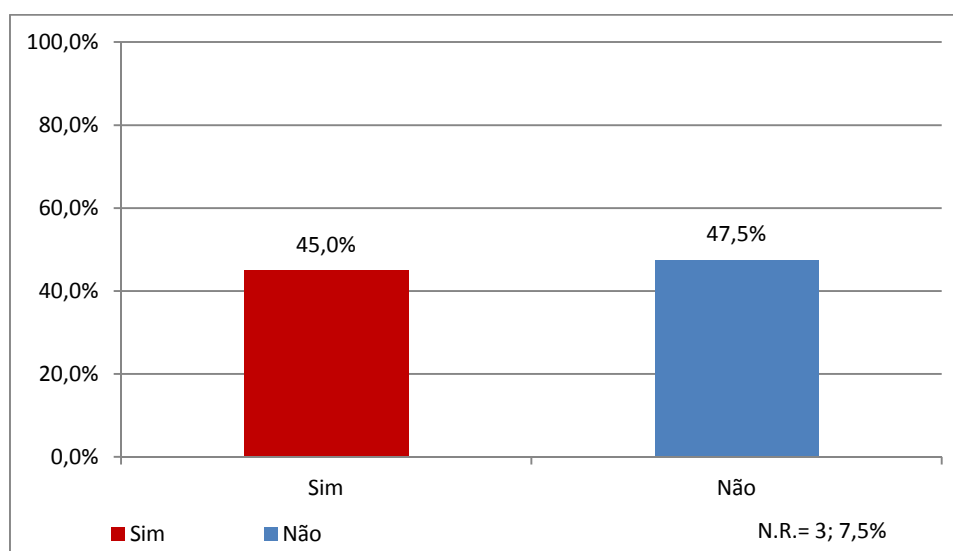


Gráfico 7: Orientação para fontes de financiamento

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Relativamente à orientação para a escolha das fontes de financiamento, 47,5% das empresas dizem que não tiveram orientação e 45,0% das empresas dizem que tiveram orientação (ver Gráfico 7).

Analisando o Gráfico 8, a utilização de recursos próprios como fonte de financiamento da empresa é claramente a mais utilizada pelos empreendedores, 85,0%. O crédito bancário aparece em segunda opção para fonte de financiamento, 35,0%.

A família e amigos, sem juros (12,5%) e com juros (7,5%), totalizando 20%, e subsídios públicos (7,5%) também aparecem como uma opção de financiamento para os empreendedores.

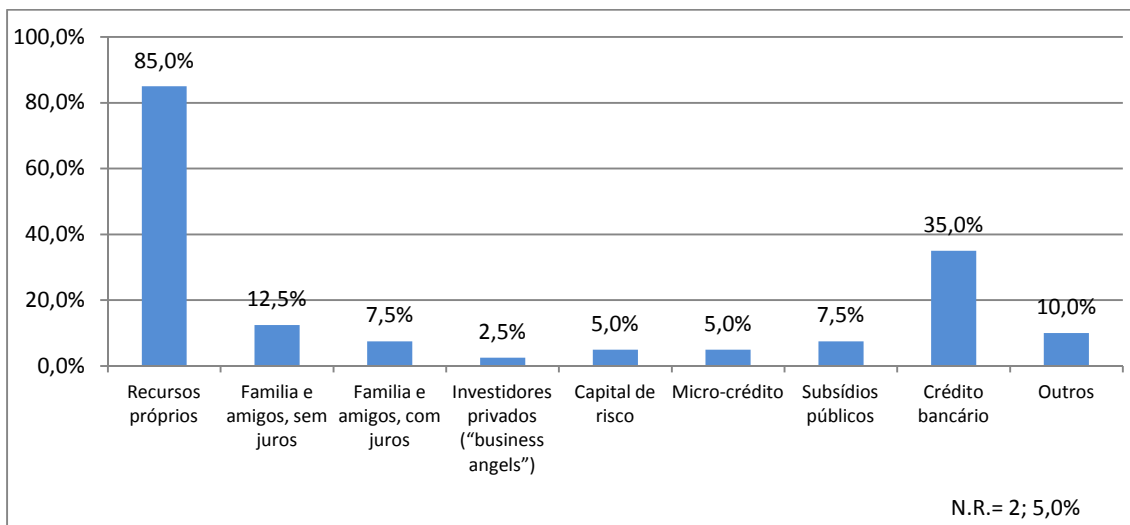


Gráfico 8: Fontes de financiamento para arranque da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

A escolha de investidores privados (*"business angels"*) como financiamento ainda não é uma opção bem acolhida pelos empreendedores, 2,5% (ver Gráfico 8). Este fato pode dever-se aos empreendedores ainda não terem conhecimento ou a informação ser escassa sobre esta modalidade.

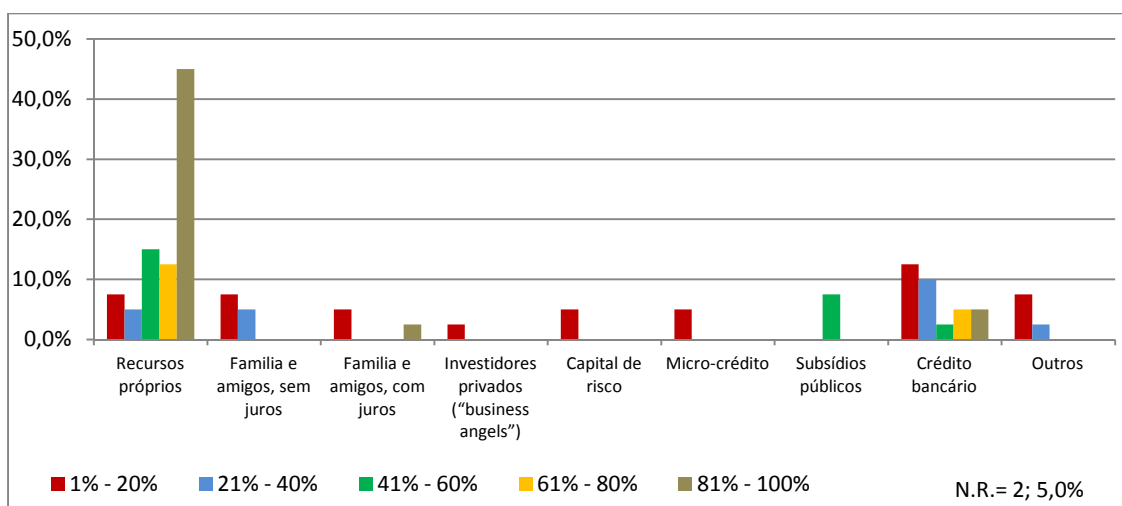


Gráfico 9: Fontes de financiamento para arranque da empresa - %

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Pela análise do Gráfico 9, sendo os recursos próprios a principal fonte de financiamento dos empreendedores, estes são utilizados entre 81 a 100% no arranque da empresa. Em relação ao crédito bancário, este é utilizado entre 1 a 20%. A utilização dos subsídios públicos variam entre 41 a 60%.

- Barreiras para obtenção de financiamento

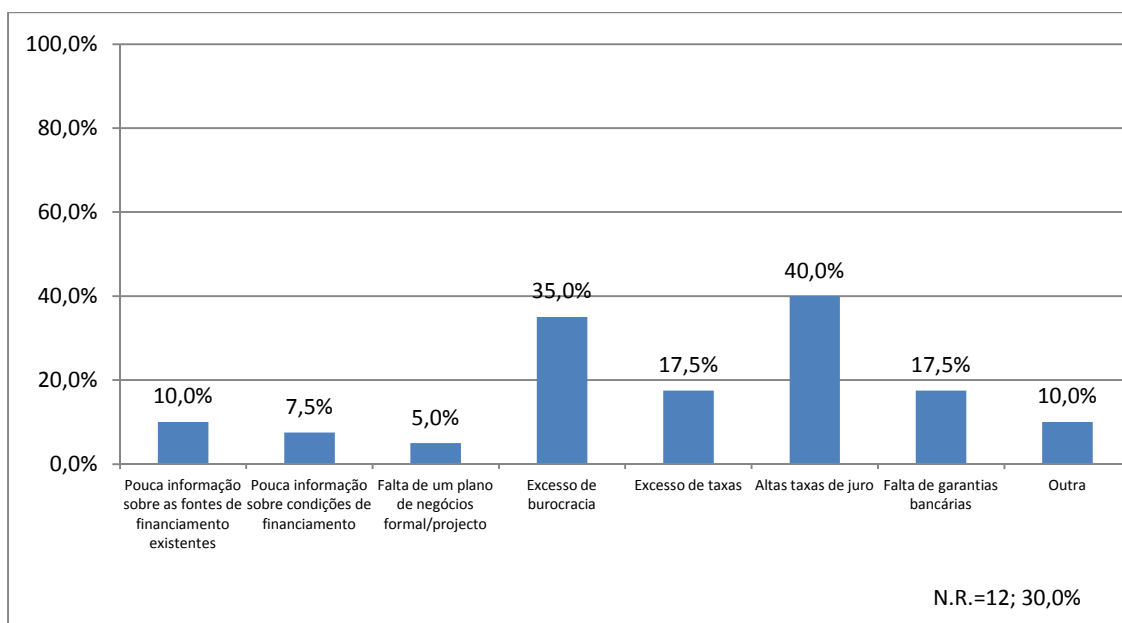


Gráfico 10: Barreiras para obtenção de financiamento

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Analisando o Gráfico 10, verifica-se que as principais barreiras para a obtenção de financiamento são altas taxas de juro (40,0%) e excesso de burocracia (35,0%). Contudo, o excesso de taxas (17,5%) e a falta de garantias bancárias (17,5%) também surgem como barreiras ao financiamento.

Verifica-se que 10,0% refere a pouca informação sobre as fontes de financiamento existentes e 7,5% refere a pouca informação sobre as condições de financiamento.

6.4. Perfil da Empresa

- Ano de fundação da empresa

Analisando o Gráfico 11, verifica-se que das respostas obtidas, 35,0% das empresas foram fundadas a partir do ano de 2001 até 2011. Entre os anos de 1980 e 1990 registou-se 22,5% de empresas fundadas.

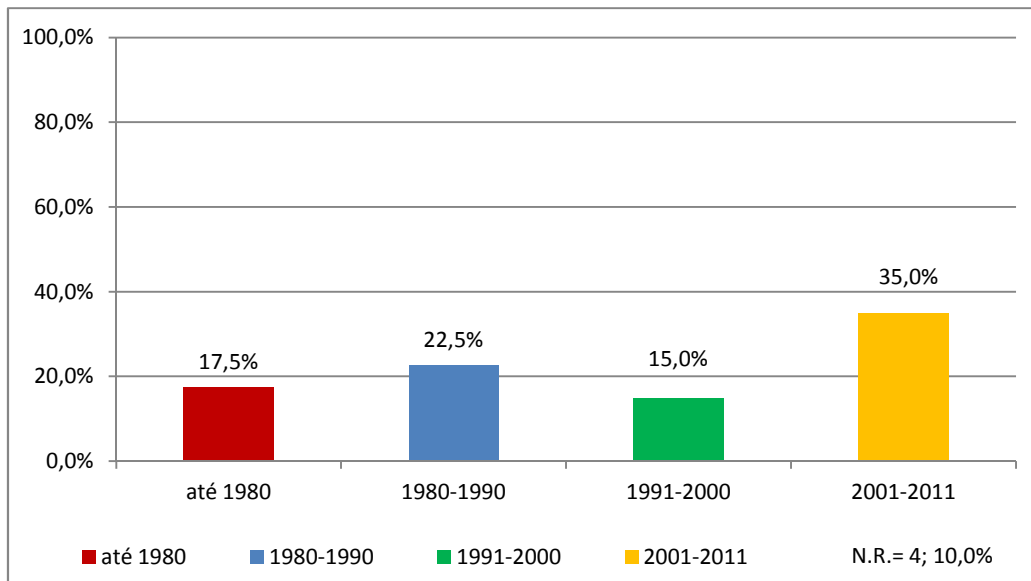


Gráfico 11: Ano de fundação da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

- Setor de atividade da empresa – CAE rev.3

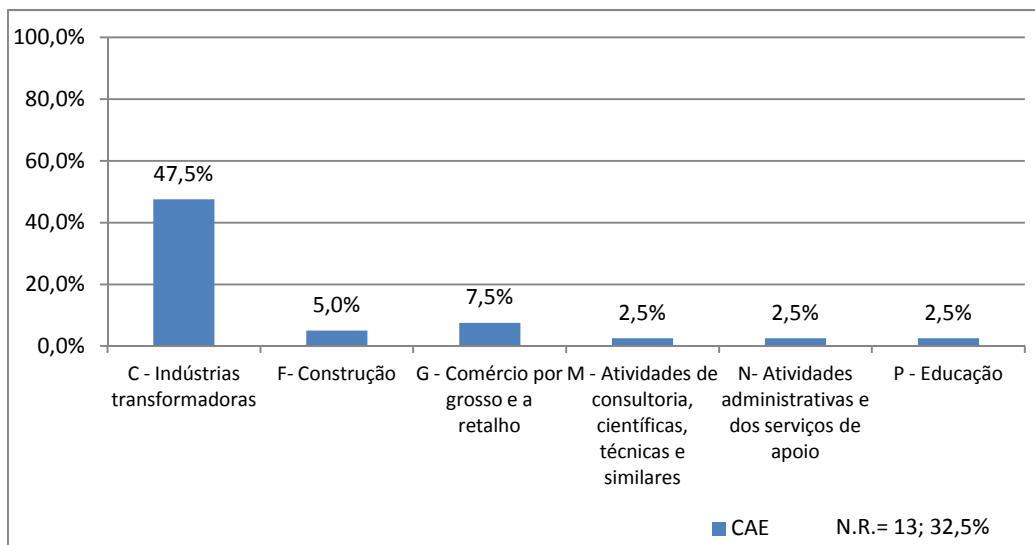


Gráfico 12: Setor de atividade da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Analisando o Gráfico 12, verifica-se que 47,5% das empresas encontram-se na indústria transformadora, nomeadamente, ao nível dos têxteis e vestuário (pela análise do CAE). Contudo, verifica-se a presença de outros setores, tais como a construção, comércio por grosso e a retalho, atividades de consultoria, atividades administrativas e educação.

Tal como já foi referido anteriormente, na sub-região Ave para além da presença de empresas de vários ramos industriais, o têxtil é, o mais significativo.

- Sócios(as) fundadores(as) e atuais

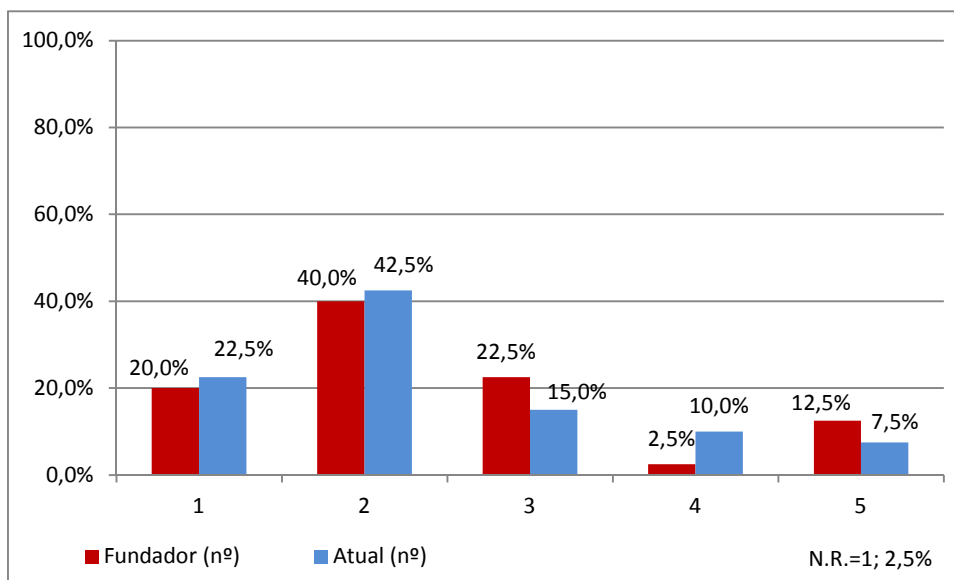


Gráfico 13: Número de sócio fundador e atual

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Atualmente, a maioria das empresas tem entre 1 a 2 sócios (65,0%), sendo que 42,5% tem 2 sócios (ver Gráfico 13). Em comparação com os sócios fundadores, estes surgem entre 2 e 3 pessoas, 40,0% e 22,5% respetivamente.

Considerando os sócios por género, verifica-se que aquando a criação da empresa prevalece o homem e após a sua fundação as mulheres aparecem em maior número (ver Gráfico 14). No entanto, quer na criação quer após a fase de fundação da empresa, o homem apresentam a maioria, 90,0% e 87,5% respetivamente.

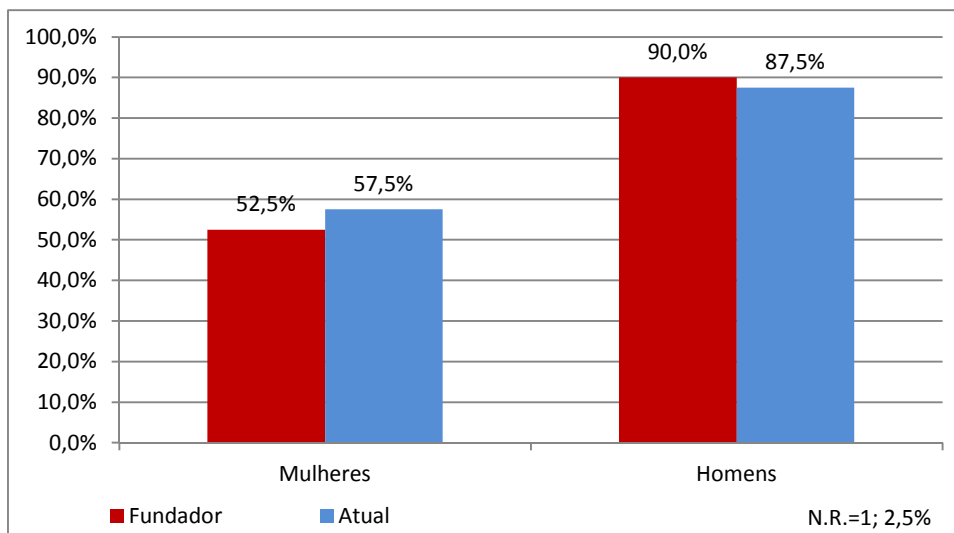


Gráfico 14: Sócios por género

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

- Número de trabalhadores a tempo inteiro aquando a criação da empresa
Número de trabalhadores a tempo inteiro atualmente

Aquando a criação da empresa, o número de trabalhadores a tempo inteiro encontrava-se entre 1 a 5 trabalhadores (ver Gráfico 15). Assim, as empresas fundadas eram de pequena dimensão.

Verifica-se também, que quanto maior o número de trabalhadores (entre 6 a 50), as mulheres aparecem em maioria em relação aos homens.

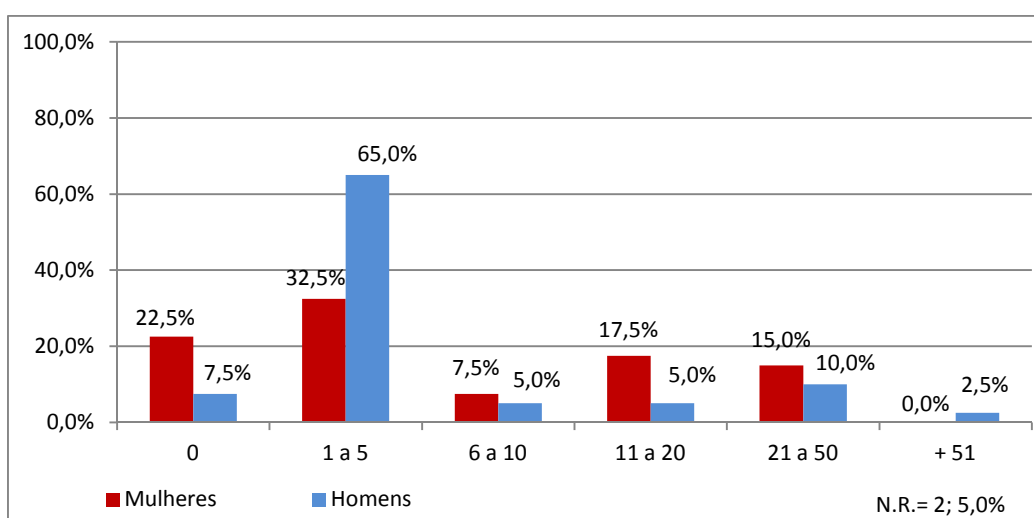


Gráfico 15: Número de trabalhadores a tempo inteiro aquando a criação da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Atualmente, o número de trabalhadores que mais aparece nas empresas, continua a ser entre 1 a 5, apresentando o sexo masculino em maioria, 50,0% (ver Gráfico 16). Em geral, o sexo feminino continua a aparecer em maioria.

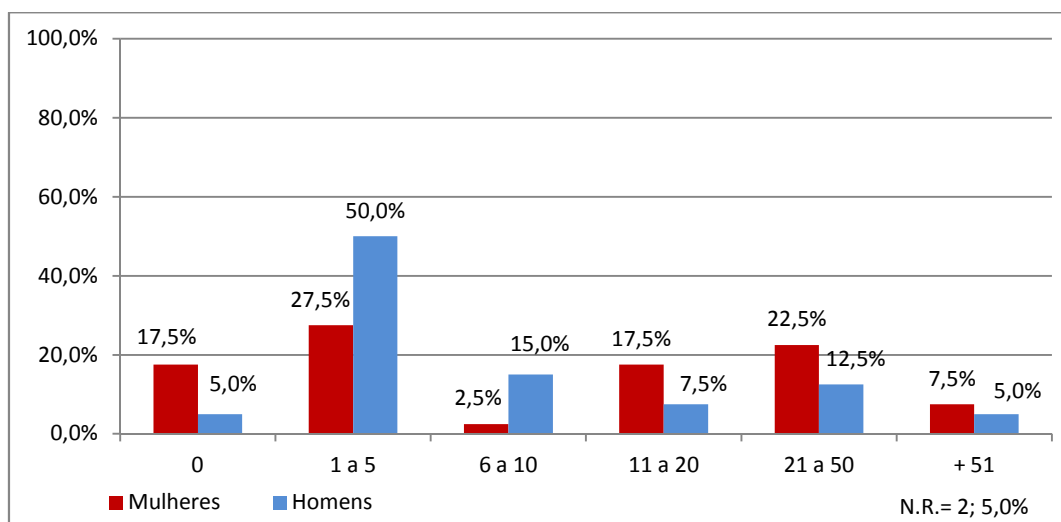


Gráfico 16: Número de trabalhadores a tempo inteiro atualmente na empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

- Número de trabalhadores por grau de instrução

Analisando a Tabela 7, quanto maior o número de trabalhadores menor o nível de instrução que os mesmos têm. Por outro lado, menor número de trabalhadores (1 a 5), maior o grau de habilitações, em especial ao nível da licenciatura, com 21 respostas dos inquiridos.

Nível de instrução / Nº trabalhadores	1 a 5	6 a 10	11 a 20	21 a 50	+ 51
Não sabe ler	1	---	---	---	---
4º ano	4	5	7	2	---
6ºano	5	6	6	1	1
9ºano	7	4	4	---	1
12ºano	18	5	5	---	1
Bacharelato	7	---	---	1	---
Licenciatura	21	2	1	1	---
Pós-graduação	4	---	---	---	---
Mestrado	3	---	---	---	---
Doutoramento	1	---	---	---	---
Observações válidas (40); N.R.= 4					

Tabela 7: Número de trabalhadores por grau de instrução

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

- Clientes localizados no território nacional e no estrangeiro

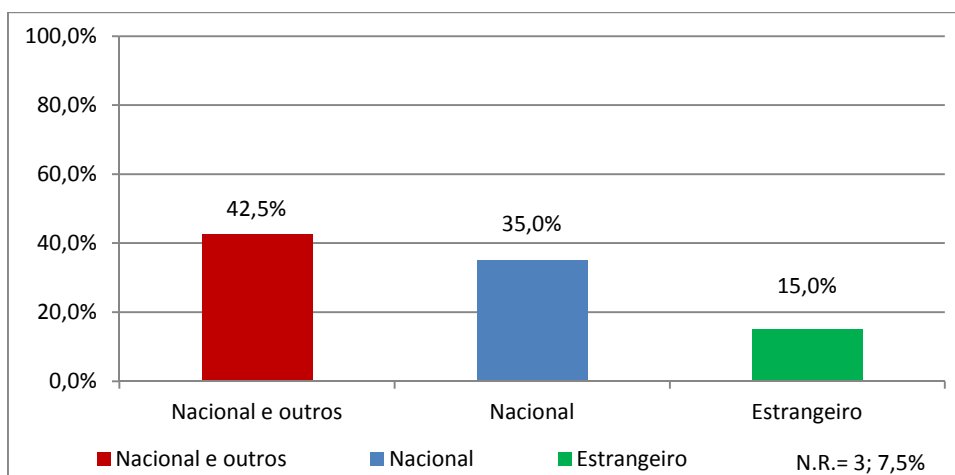


Gráfico 17: Clientes localizados no território nacional e no estrangeiro

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Observando o Gráfico 17, as empresas apresentam clientes, quer no território nacional quer no estrangeiro, 42,5%. Observa-se também, que existem 15,0% de empresas que trabalham somente para o mercado externo, assim como 35% das empresas que trabalham só a nível nacional, não tendo qualquer cliente localizado em território estrangeiro.

- Mercados estrangeiros de atuação da empresa

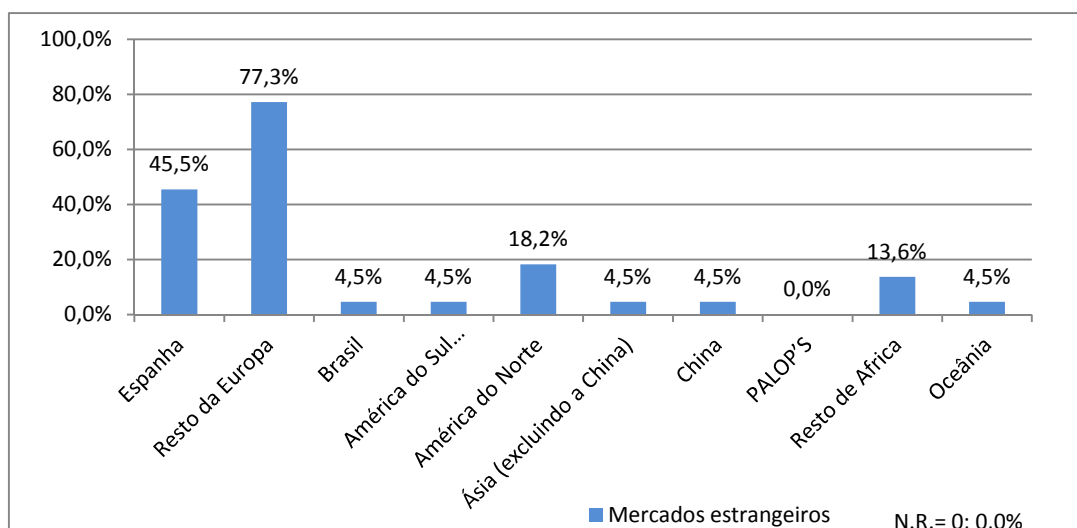


Gráfico 18: Mercados estrangeiros de atuação da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

A maioria das empresas indica que o seu mercado estrangeiro de atuação é o resto da Europa (77,3%), seguido do mercado de Espanha (45,5%). Existem mais dois mercados estrangeiros que aparecem com uma percentagem significativa, a América do Norte (18,2%) e o Resto de África (13,6%).

Aparecem mercados estrangeiros com uma percentagem semelhante, 4,5%, tais como, Brasil, América do Sul (excluindo o Brasil), Ásia (excluindo a China), China e Oceânia.

- Volume de negócios nos mercados estrangeiros

Mercados externos / Volume negócios	Frequência Absoluta				
	1%-20% das vendas totais	21%-40% das vendas totais	41%-60% das vendas totais	61%-80% das vendas totais	81%-100% das vendas totais
Espanha	10	---	---	---	---
Resto da Europa	4	1	2	1	8
Brasil	1	---	---	---	---
América do Sul (excluindo o Brasil)	1	---	---	---	---
América do Norte	1	1	1	---	1
Ásia (Excluindo a China)	---	1	---	---	---
China	1	---	---	---	---
PALOP	---	---	---	---	---
Resto de África	2	---	---	---	---
Oceania	1	---	---	---	---

Observações válidas (22); N.R.= 0

Tabela 8: Volume de negócios nos mercados estrangeiros

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Analisando a Tabela 8, verifica-se que o mercado para onde as empresas mais exportam é o Resto da Europa, seguido da Espanha. Existem 16 empresas que exportam para mercado Resto da Europa apresentando vários níveis das vendas totais. Existem 10 empresas que exportam para Espanha e que representa 1 a 20% das vendas totais.

- Empresa e clientes

As características da relação da empresa com os clientes, 67,5% das empresas mantém uma relação individualizada com cada um dos seus clientes, 60,0% das

empresas oferece os seus produtos e serviços adaptados a cada cliente, e 42,5% das empresas tem uma clientela segmentada (ver Gráfico 19).

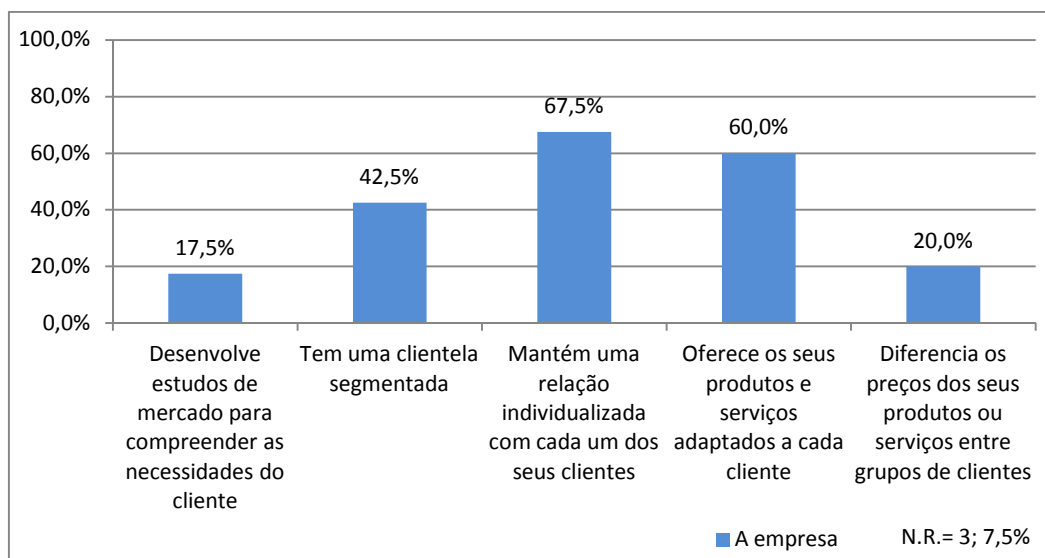


Gráfico 19: Relação da empresa com os clientes

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Desenvolver estudos de mercado para compreender as necessidades do cliente, somente 17,5% das empresas dão importância. A percentagem é baixa talvez devido aos custos associados para a realização dos mesmos.

- Volume faturação de 2009 a 2011

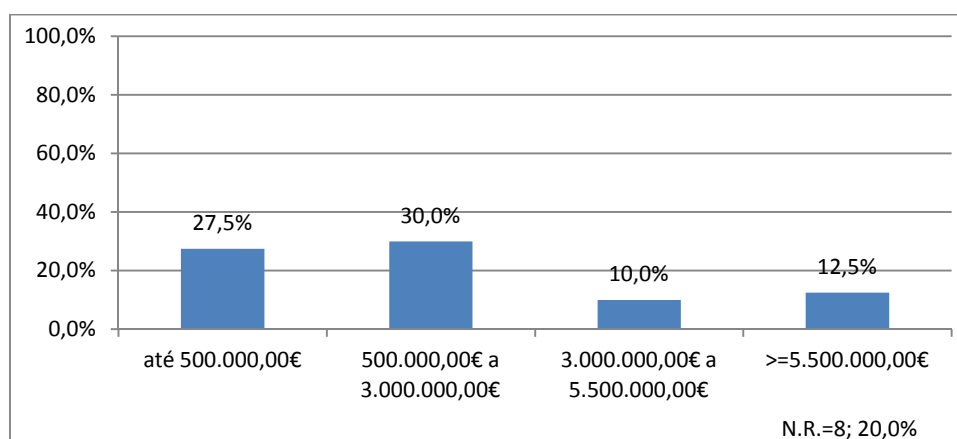


Gráfico 20: Volume faturação de 2009 a 2011

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Analisando o volume de faturação nos últimos 3 anos, de 2009 a 2011, verifica-se que mais de 30,0% das empresas têm um volume de facturação associado a 500.000€ a 3.000.000,00€ (ver Gráfico 20). Contudo, 27,5% das empresas aparecem com um volume de faturação até 500.00,00€.

- Previsão obtenção lucros em 2011

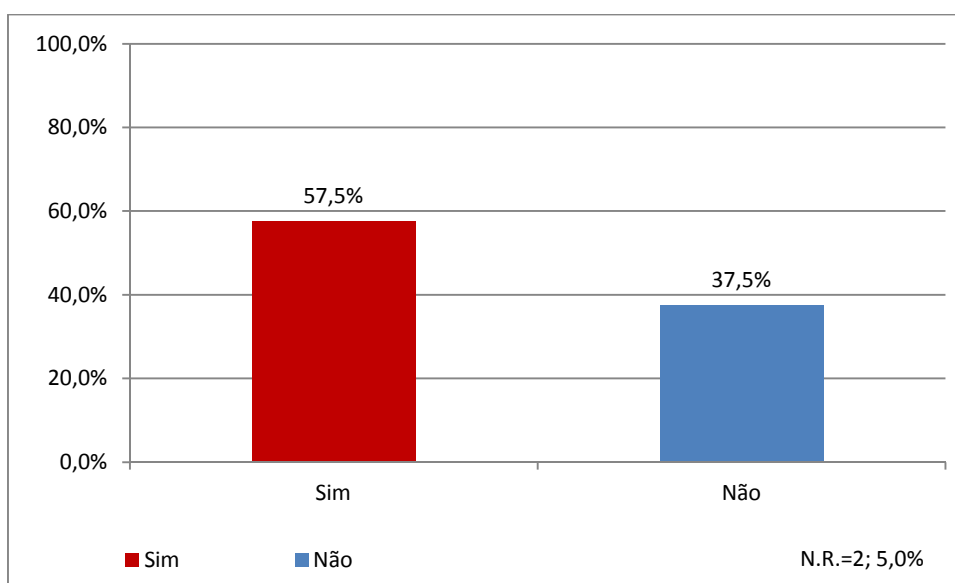


Gráfico 21: Previsão obtenção lucros em 2011

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Quanto à previsão da obtenção de lucros em 2011, pela análise do gráfico 21, verifica-se que 57,5% das empresas responderam afirmativamente. Por sua vez, 37,5% das empresas responderam que não irão obter lucros em 2011.

Apesar do contexto económico em que vivemos, a maioria das empresas afirmam que irão obter lucro em 2011, podendo ser o resultado da aposta na internacionalização e na diversificação das áreas de negócios.

- Em relação ano 2011, previsão da faturação para próximo ano

Analisando o Gráfico 22, verifica-se que a maioria das empresas irão ver a sua faturação de 2012 a diminuir em relação ao ano 2011. Contudo, 27,5 % das empresas prevêem que a sua faturação irá manter-se e 25% das empresas prevêem que a sua faturação aumente.

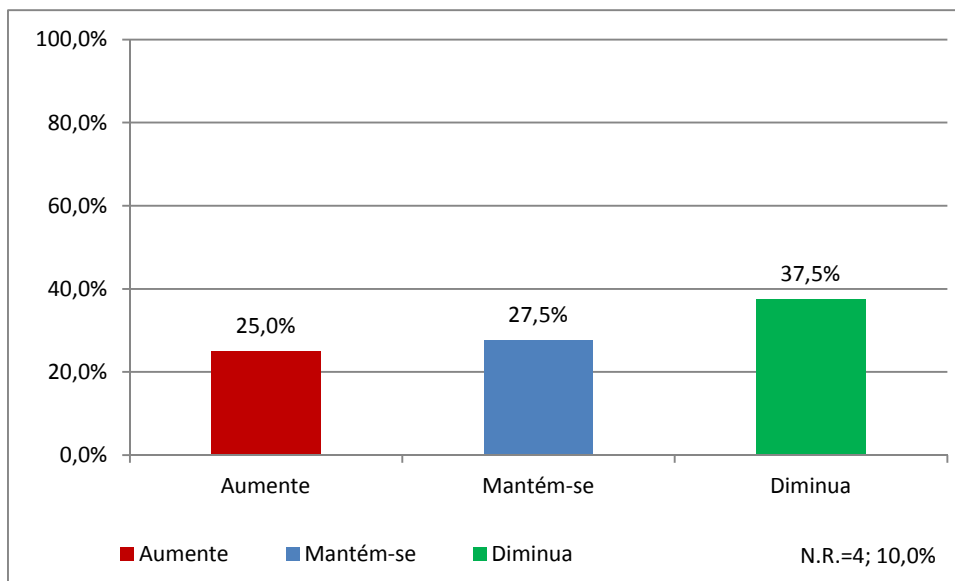


Gráfico 22: Previsão da faturação para próximo ano, em relação a 2011

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

- Estratégias para manter ou aumentar o lucro da empresa

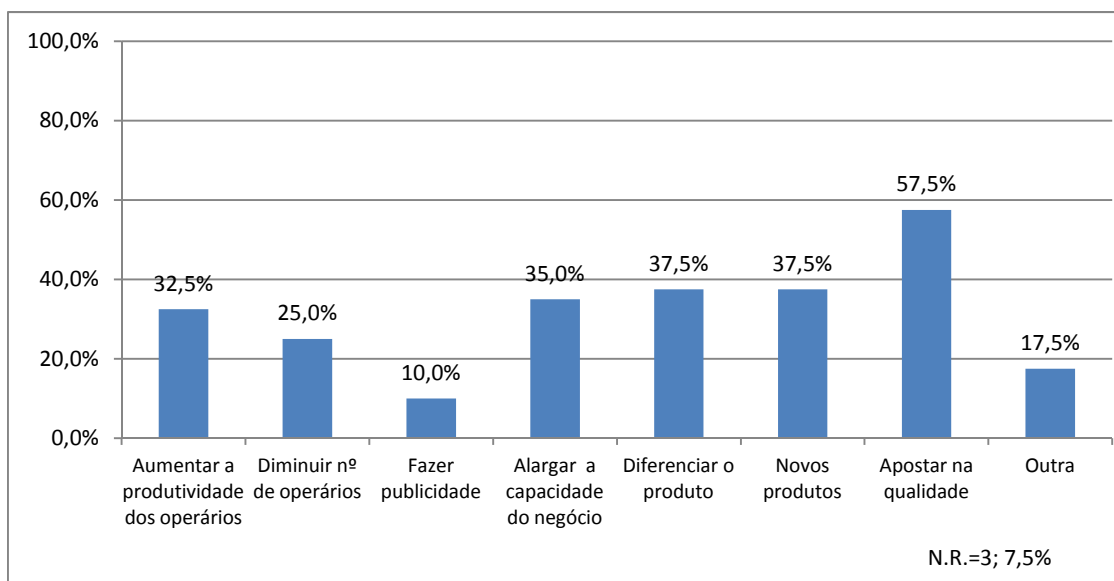


Gráfico 23: Estratégias para manter ou aumentar o lucro da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Tendo em vista o aumento do lucro das suas empresas, a maioria dos empreendedores considera que a melhor via passa pela aposta na qualidade, 57,5% (ver Gráfico 23). Uma larga maioria (37,5%) espera ainda diferenciar o produto e criar/produzir novos produtos, e 35,0% alargar a capacidade do negócio.

Uma parte das empresas considera o aumento da produtividade e a diminuição do número de operários, como outra das vias a optar para manter ou aumentar o lucro da empresa.

- Estado atual da empresa

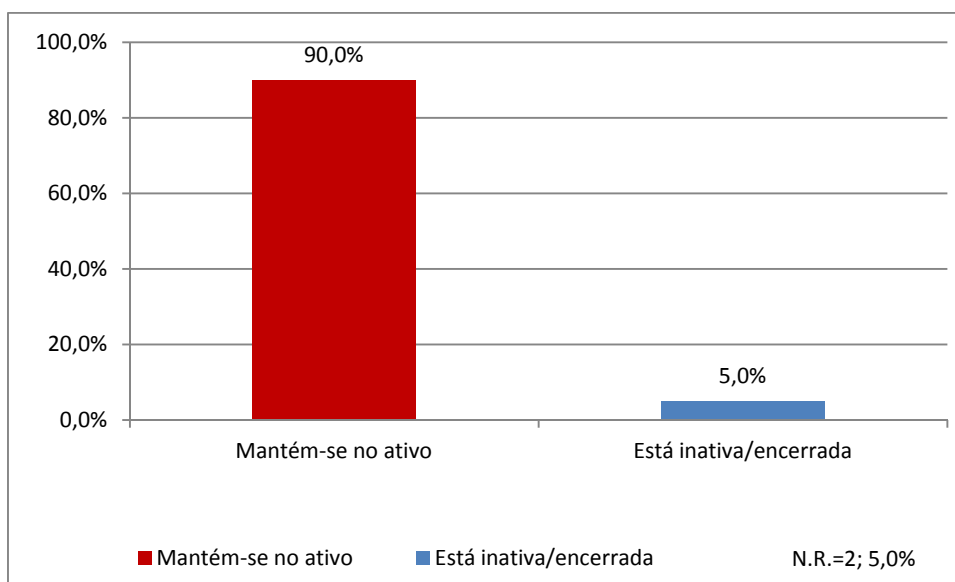


Gráfico 24: Estado atual da empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Observando o Gráfico 24, verifica-se que 90,0% das empresas encontram-se no ativo e 5,0% das empresas encontra-se inativa.

6.5. Perfil da Nova Empresa

- Está a pensar criar uma nova empresa

Analisando o Gráfico 25, verifica-se que 90,0% dos empreendedores não pretendem criar uma nova empresa, e 2,5% dos empreendedores pensam criar uma nova empresa.

- A nova empresa é no mesmo ramo de atividade da atual empresa
Se está a pensar criar uma nova empresa, quando tem previsto iniciar a sua atividade
Como pensa financiar o arranque da sua nova empresa

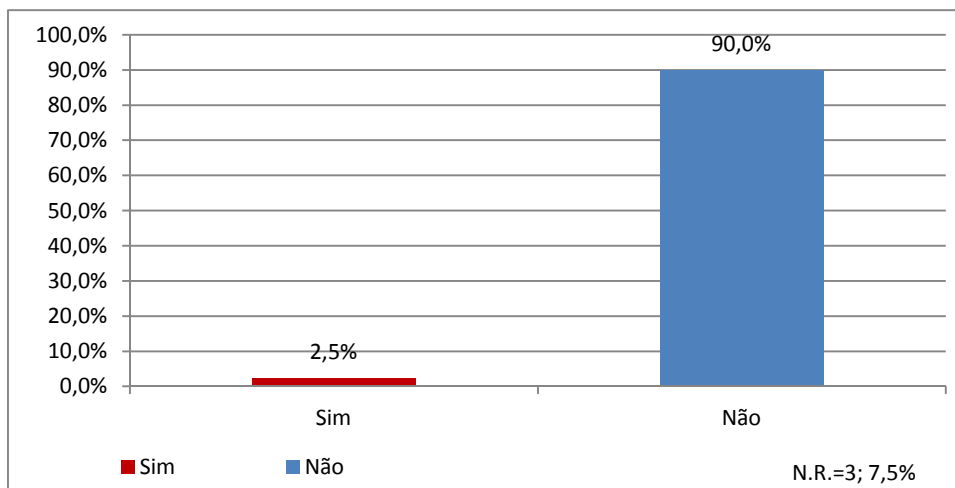


Gráfico 25: Criação de uma nova empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Os empreendedores que pretendem constituir uma nova empresa, neste caso somente um empreendedor, responde que não será no mesmo ramo de atividade (ver Quadro 5). No entanto, a data prevista para o início da atividade é até ao final do ano de 2012 e o financiamento para o arranque da mesma será através de recursos próprios e crédito bancário.

No mesmo ramo de atividade	Data prevista início atividade	Financiamento para arranque da nova empresa
Não	Até final do ano próximo	Com capitais próprios, Recorrendo ao crédito bancário

Quadro 5: Características para criação nova empresa

Fonte: Inquérito dirigido às empresas

Em suma, relativamente ao perfil do empreendedor, concluiu-se que, na maioria a criação da empresa é realizada por homens que apresentam idades entre os 30 e 45 anos. Antes da criação da empresa trabalhavam por conta de outrem e, o nível de instrução mais elevado que concluiu foi ao nível do 12º ano.

As principais motivações que levaram à criação da empresa atual por parte do empreendedor são a realização pessoal, aproveitamento de uma oportunidade de negócio e o desejo de independência. Podemos entender que estas três motivações

estão interligadas, uma vez que, o empreendedor através do aproveitamento de uma oportunidade de negócio satisfaz a sua realização pessoal e ganha a sua independência.

Relativamente às fontes de financiamento existentes, verifica-se alguma diversificação, tais como o recurso à família, os investidores privados, capital de risco, micro-crédito, subsídios públicos e crédito bancário, para além dos recursos próprios. A via dos recursos próprios como a principal fonte de financiamento é largamente a mais utilizada.

Este estudo revela a existência de inúmeras barreiras no acesso ao financiamento, tais como pouca informação sobre as fontes de financiamento existentes, pouca informação sobre condições de financiamento, falta de um plano de negócios formal/projeto, excesso de burocracia, excesso de taxas, altas taxas de juro e falta de garantias bancárias.

No entanto, as altas taxas de juro, excesso de burocracia, excesso de taxas e falta de garantias bancárias são as principais barreiras ao financiamento, segundo os empreendedores inquiridos.

Quanto ao perfil da empresa, a maioria das empresas foram fundadas a partir de 2001 e apresentam a sua atividade no setor da indústria transformadora, nomeadamente têxteis e vestuário. Esta situação pode estar relacionada com as condições oferecidas na altura, quer a nível nacional quer a nível regional, por exemplo, incentivos, acessibilidade ao crédito, novas oportunidades de negócio, entre outras. A criação de empresas permite o aproveitamento de recursos a nível local no sentido de satisfazer a respetiva procura permitindo dinamizar o desenvolvimento local/regional.

Estas empresas apresentam, na maioria, dois sócios prevalecendo sempre os homens. Aquando a criação da empresa, a maioria apresentavam de 1 a 5 trabalhadores, e de 11 a 50 trabalhadores. Atualmente, aumentou o número de empresas que têm 11 a 50 trabalhadores e diminuiu o número de empresas que têm entre 1 a 5 trabalhadores. Quanto ao nível de instrução dos trabalhadores, quanto maior o número de trabalhadores que a empresa apresenta menor o nível de instrução que os mesmos têm, e vice-versa.

A maioria das empresas têm clientes, quer nacionais quer localizados no estrangeiro. As empresas que trabalham somente para clientes estrangeiros, exportam a maioria dos seus produtos para o Resto da Europa seguida da Espanha e conseqüentemente o seu maior volume de negócios proveem desses mercados.

A maioria das empresas apostam numa relação individualizada com cada cliente e apresentam, entre 2009 e 2011, uma faturação que pode chegar até aos 3.000.000,00 euros. Relativamente à obtenção de lucro em 2011, a maioria das empresas apresentarão lucro, no entanto prevêm que o mesmo irá diminuir em 2012. Contudo, apresentam estratégias para manter ou aumentar o lucro, nomeadamente, apostar na qualidade. Com exceção de uma empresa, todas as restantes encontram-se no ativo.

De igual modo, com exceção de um empreendedor, todos os restantes não pensam criar uma nova empresa. O único empreendedor que pensa criar uma nova empresa pretende que a mesma seja noutra ramo de atividade e tem previsto iniciar a respetiva atividade até final de 2012, recorrendo aos recursos próprios e ao crédito bancário.

Capítulo VII - Considerações Finais

7.1. Conclusão

Este trabalho procura compreender o fenómeno do empreendedorismo como fator dinamizador da competitividade regional, em particular a importância do papel do financiamento na sub-região Ave. A elaboração do presente trabalho teve como objetivo principal compreender a importância do papel do financiamento no empreendedorismo. Identificar as fontes de financiamento existentes e identificar as barreiras encontradas no acesso ao financiamento.

Desenhou-se a metodologia para alcançar os objectivos definidos. Realizou-se a revisão de literatura para compreender o trabalho desenvolvido no que respeita ao empreendedorismo e fontes de financiamento. Definiu-se a população alvo, empresas criadas na sub-região Ave, dimensionou-se a amostra de forma a realizar um inquérito por questionário.

Apesar dos esforços desenvolvidos para validar a amostra, a baixa taxa de respostas e o número de inquéritos devolvidos não é suficiente para fazer inferência estatística sobre a população. Consequentemente, este trabalho deve ser considerado de carácter empírico.

Desta forma, conclui-se que os objetivos definidos para a realização deste trabalho foram atingidos. Verifica-se que o financiamento é um elemento fundamental para o empreendedor e consequentemente para o empreendedorismo, sendo o fenómeno do empreendedorismo um fator significativo na dinamização da competitividade regional, permitindo a renovação ativa do tecido empresarial.

A revisão de literatura revela que, as empresas apresentam resistência à mudança fazendo com que, os indivíduos que apresentam ideias inovadoras criam novas empresas para dar continuidade às suas ideias (Schumpeter, 1942). Neste sentido, a essência do empreendedorismo, consiste na identificação e aproveitamento de novas oportunidades de mercado, sendo a capacidade individual o seu motor principal. O estudo realizado permitiu concluir que as principais motivações para a criação da empresa consistem, na realização pessoal (42,5%), aproveitamento de uma oportunidade de negócio (37,5%) e o desejo de independência (32,5%).

De acordo com a literatura podemos realçar que, o empreendedorismo surge como uma combinação de: risco, criatividade / inovação e oportunidade. Dessa forma, o empreendedorismo assume, cada vez mais, um papel importante nas economias como fator de desenvolvimento e dinâmica do tecido empresarial.

Para a criação das empresas existe um conjunto de fatores associados ao ambiente externo, às características/motivações do empreendedor, à disponibilidade de financiamento. O apoio financeiro é um dos principais fatores para o crescimento do empreendedorismo e em Portugal, “os especialistas nacionais tendem a considerar que este não é suficiente nem insuficiente. Neste contexto, o indicador mais favorável prende-se com a disponibilidade de subsídios governamentais” (GEM, 2010). Esta situação, não é refletida neste estudo, sendo que, apenas uma pequena percentagem dos inquiridos é que tinham utilizado subsídios, aparecendo esta fonte de financiamento em 5ª posição.

Em Portugal, de acordo com os especialistas, o fraco apoio ao empreendedorismo deve-se à “fraca disseminação de informação a potenciais investidores e o elevado nível burocrático” (Sarkar, 2010). Efetivamente, de acordo com o estudo, o excesso de burocracia (35%) aparece como uma das principais barreiras no acesso ao financiamento.

Do estudo empírico verifica-se que as principais barreiras para a obtenção de financiamento são altas taxas de juro (40%) e excesso de burocracia (35%). Contudo, o excesso de taxas (17,5%) e a falta de garantias bancárias (17,5%) também surgem como barreiras ao financiamento.

Quanto a barreiras para o financiamento verifica-se que 10% refere a pouca informação sobre as fontes de financiamento existentes e 7,5% refere a pouca informação sobre as condições de financiamento.

“A dificuldade de acesso a financiamento por parte das empresas novas e em crescimento é identificada, (...) como uma das principais barreiras ao empreendedorismo em Portugal, ainda que alguns deles enalteçam o fato de se assistir, no País, a uma crescente dinamização da comunidade de *Business Angels*” (GEM, 2010). De acordo com o estudo realizado, tal situação não se verifica, uma vez que, houve uma taxa bastante reduzida no recurso ao *Business Angels* (2,5%).

A escolha de investidores privados (*business angels*) como financiamento ainda não é uma opção bem acolhida pelos empreendedores, 2,5% (ver Gráfico 8). Este fato pode dever-se aos empreendedores ainda não terem conhecimento ou a informação ser escassa sobre esta modalidade.

A família e amigos, sem juros (12,5%) e com juros (7,5%), totalizando 20%, e subsídios públicos (7,5%) também aparecem como uma opção de financiamento para os empreendedores.

O estudo revela ainda que, a maioria dos empreendedores inquiridos, utilizam os recursos próprios aquando a criação da sua empresa, sendo esta a fonte de financiamento, largamente, a mais utilizada. Esses recursos próprios podem ser de poupanças pessoais, actividades profissionais paralelas e de bens próprios, correspondendo a 85%. O crédito bancário aparece em segunda opção para fonte de financiamento, 35%.

Neste contexto, o estudo revela, sobre as fontes de financiamento existentes, que se verifica alguma diversificação, tais como recursos próprios, recurso à família, os investidores privados, capital de risco, micro-crédito, subsídios públicos e crédito bancário, e outros. Alinhado com Ferreira *et al.* (2008) que refere que as fontes de financiamento mais utilizadas para iniciar uma empresa são, “as poupanças do próprio empreendedor, empréstimos da família e amigos, capital de outros investidores, bancos e sociedades locadoras, e sociedades de capital de risco”.

Relativamente à orientação para a escolha das fontes de financiamento, 47,5% dos empreendedores inquiridos dizem que não tiveram orientação e 45% dos empreendedores dizem que tiveram orientação. Neste sentido, o empreendedor deve tomar conhecimento das fontes de financiamento disponíveis, pesquisar dentro de todas as hipóteses aquela que se adapta melhor ao contexto do investimento, por forma a decidir como vai financiar o seu projeto empresarial, sendo que, cada projeto empresarial tem a sua especificidade em termos do montante de investimento e das necessidades de financiamento.

Segundo diversos estudos, os primeiros anos de vida de uma empresa são essenciais, podendo nesse período assistir-se à sua “morte” devido a vários fatores, tais como falta de apoio ou de recursos organizacionais (dinheiro, carteira de clientes), falta de

planeamento, má qualidade do produto, entre outros. Ao longo do tempo, sobreviver e prosperar significa adaptar-se e mudar. Para entender a mortalidade das empresas é fundamental compreender as razões pelas quais a empresa desapareceu do mercado. Uma empresa pode encerrar a sua atividade por uma série de fatores, podendo estes ser internos e externos.

Esta posição é reforçada pelo GEM (2010) referindo que “em Portugal, dos indivíduos que cessam um negócio, 29,7% apontam como motivo a inexistência de lucro, 22,4% alegam razões pessoais, 3,9% afirmam ter surgido uma oportunidade de venda e 3,1% admitem ter sido confrontados com problemas de obtenção de financiamento. Os restantes 40,9% referem a existência de outras razões (tais como o surgimento de outras oportunidades de emprego ou de negócio, o planeamento prévio da saída, a reforma ou a ocorrência de um incidente) como causa para a cessação do seu negócio”.

Na região do Norte de Portugal encerrar a atividade (“morte”) “das empresas ocorre, em termos medianos, entre os 5 e os 6 anos de idade, estando este valor compreendido entre os 6 e os 7 anos nas restantes regiões do país” (Sarmento e Nunes, 2010). De acordo com o estudo realizado, as empresas estão no ativo há mais de 6 anos (Gráfico 11 e 24), não se verificando o referido anteriormente.

O tecido empresarial da sub-região Ave caracteriza-se por uma grande predominância de micro e pequenas empresas dinâmicas, flexíveis, que continuam fiéis aos setores de atividade tradicionais, concentrando a sua atividade, essencialmente, nas indústrias têxteis e de vestuário. Esta situação é refletida nas respostas dos empreendedores inquiridos (47,5%).

Verifica-se que, o agravamento da conjuntura económica e financeira a nível, quer nacional quer internacional, e consequente desalavancagem do sistema bancário, permitiram o agravamento das fragilidades das empresas em Portugal, especialmente nas PME, implicando o aumento do desemprego e a deterioração do tecido económico e social das regiões/local onde essas empresas se encontram localizadas.

Assim, concordamos com a opinião de especialistas nacionais quando afirmam que, “a cultura portuguesa está pouco orientada para o empreendedorismo, sendo que, em muitos casos, a atividade empreendedora tem surgido como consequência do aumento do desemprego, associado à atual crise económico-financeira” (GEM, 2010),

porque de acordo com a revisão de literatura, sobre o financiamento, existem várias fontes de financiamento, designadamente, poupanças do próprio empreendedor, empréstimos da família e amigos, capital de outros investidores, bancos incluindo o microcrédito, subsídios e sociedades de capital de risco. No entanto, a cultura portuguesa, encontra-se muito ligada ao crédito bancário, existindo uma aversão ao risco e, pelo fato de atualmente haver uma forte desalavancagem do sistema bancário, leva a maioria dos empreendedores a não conseguirem obter financiamento para a criação da sua empresa, fazendo com que a fonte dos recursos próprios seja a mais utilizada aquando a criação da empresa.

7.2. Sugestões para trabalhos futuros

O presente trabalho baseou-se para além da revisão da literatura na análise empírica dos resultados obtidos no inquérito por questionário dirigido a empresas localizadas na sub-região Ave. Contudo, para a realização deste, foi sentida algumas dificuldades na validação da amostra, nomeadamente, a identificação das empresas criadas na sub-região Ave.

Verificou-se também a dificuldade em obter os dados das fontes de financiamento existentes. Pelo que em trabalho futuro o inquérito deverá ter mais perguntas no grupo sobre financiamento. Adicionalmente, deverá ser feito um outro inquérito às entidades financiadoras para perceber quais os critérios para conceder financiamento, volume de financiamento por tipo de empresa e se este é para criação de novo negócio, consolidação do mesmo ou para inovação.

Neste sentido, de forma a dar continuidade ao trabalho desenvolvido sobre esta temática, pretende-se para estudos futuros, a aplicação deste inquérito junto das empresas com validação da amostra que permita fazer inferência para a população, e como já referido a aplicação de um outro inquérito junto das fontes de financiamento.

Outra linha de estudo que seria relevante desenvolver seria a aplicação deste estudo a um único setor de atividade num período pré-definido a nível regional e repeti-lo periodicamente para perceber a dinâmica do empreendedorismo e fontes de financiamento. O mesmo se pode fazer a nível regional para os setores de atividade existentes e verificar nos mesmos as diferenças no que respeita a fontes de financiamento.

Referências Bibliográficas

Comissão das Comunidades Europeias (2003), Livro Verde- Espírito Empresarial na Europa.

Dolabela, F. (2006), “O segredo de Luísa”, Editora de cultura.

Dutra, I. S., Previdelli, J. J. (2003), “Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas. Estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor”, in ENANPAD Encontro Nacional da Associação de Pós-Graduação em Administração, Atibaia.

Ferreira, M. P., Santos, J. C., Serra, F. R. (2008), “Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa”, Edições Sílabo, 1ª Edição.

Filion, L. J. (1999), “Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios”, in Revista de Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo, Vol. 34, n.º 2, p. 5-28.

Gaspar, F. (2009), “O processo empreendedor e a criação de empresas de sucesso”, Edições Sílabo, 1ª Edição.

Global Entrepreneurship Monitor (2004), Global Entrepreneurship Monitor – Projecto GEM Portugal 2004.

Global Entrepreneurship Monitor (2007), Global Entrepreneurship Monitor – Projecto GEM Portugal 2007.

Global Entrepreneurship Monitor (2010), GEM Portugal 2010 – Estudo sobre o Empreendedorismo.

Greatti, L. (2003), “Perfis empreendedores: análise comparativa das trajetórias de sucesso e do fracasso empresarial no município de Maringá”, Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Maringá, Maringá.

Hill, M. M., Hill, A. (2008), “Investigação por Questionário”, Edições Sílabo, 2ª Edição. Instituto Politécnico de Leiria (2008), “Manual do empreendedor”.

Kirzner, I. (1973), “Competition and Entrepreneurship”, *Chicago: University of Chicago Press*.

Knight, F. (1921), “Risk, Uncertainty, and Profit”, Nova Iorque: Augustus Kelly.

Krejcie, R. V., Morgan, D. W. (1970), “Determining Sample Size for Research Activities. Educational and Psychological Measurement”, 30, 607-610.

- Lussier, R. N., Pfeifer, S. (2001), "A Crossnational Prediction Model for Business Success", *Journal of Small Business Management*, 39(3), pp. 228-239.
- Menger, C. (1871), "Principles of Economics", traduzido por J. Dingwall e B.E. Hoselitz, Nova Iorque: *New York University Press*.
- Najberg, S., Puga, F.P., Oliveira, P.A.S. (2000), "Sobrevivência das Firmas no Brasil: Dez.1995/Dez.1997", *Revista do BNDES*, 7, PP. 33-48.
- OCDE (2002), "Perspectives de l'OCDE sur les PME", França: OCDE.
- Oliveira, P.S. (1998), "Caminhos de construção da pesquisa em ciência humanas", In: Oliveira, P.S. (Org.). *Metodologia das ciências humanas*. São Paulo: Hucitec/UNESP.
- Portela (coord.), J., Hespenha, P., Nogueira, C., Teixeira, M., Baptista, A. (2008), "Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas", Lisboa: INSCOOP.
- Riquelme, H., Watson, J. (2002), "Do venture capitalists' implicit theories of new business success/failure have empirical validity?", *International Small Business Journal*, 20(4), pp. 359-418.
- Sarmiento, E., Nunes, A. (2010), "Análise comparativa de sobrevivência empresarial: o caso da região Norte de Portugal", GEE Papers nº28, Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento, com base nos Quadros de Pessoal, GEP, Ministério do Trabalho e da Segurança Social.
- Sarkar, S. (2010), "Empreendedorismo e Inovação", Escolar Editora, 2ª Edição, p.27.
- Say, J.B. (1816), "England and the English People", trans. by John Richter, London: Sherwood, Neely et Jones, 2nd edition.
- Schumpeter, J. (1934), "The Theory of Economic Development", *Harvard University Press*.
- Schumpeter, J. (1942), "Capitalism, Socialism and Democracy", Londres: Allen & Unwin.
- Schumpeter, J. (1968), "The Theory of Economic Development: An inquiry into Capital, Credit, Interest and the business cycle", Cambridge, Mass: *Harvard University Press*.
- Viapiana, C. (2001), "Factores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa", EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresa 2, Londrina Anais, Londrina: UEL/UEM, pp. 505-525.

Watson, J. (2003), "Failure Rates for Female-Controlled Businesses: Are They Any Different?", *Journal of Small Business Management*, 41.

Zacharakis, L., Meyer, D., De Castro, J. (1999), "Differing Perceptions of New Venture Failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, 37(3) pp.1-14.

Websites visitados

<http://www.coface.pt/pdfs-pt/2003sabi.pdf> (Acedido em 19-03-2012, 18:09)

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_unid_territorial&menuBOUI=13707095&contexto=ut&selTab=tab3 (Acedido a 2-09-2011, 10:56)

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_unid_territorial&menuBOUI=13707095&contexto=ut&selTab=tab3 (Acedido a 2-09-2011, 10:58)

http://www.iapmei.pt/resources/download/bim/empreendedorismo_inov_comp.pdf
(Acedido a 9-09-2011, 10:29)

<http://www.fsb.muohio.edu/> (Acedido em 29-02-2012, 09:58)

<http://cdp.portodigital.pt/empreendedorismo/financiamento/meios-e-fontes-de-financiamento/recursos-proprios-fundos-proprios/> (Acedido a 30-08-2011, 10:10)

http://www.apba.pt/ba_o_que_e.html (Acedido a 26-10-2011, 15:50)

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/Supervisao/Paginas/Instituicoesautorizadas.aspx#anchor>
(Acedido a 26-10-2011, 16:44)

<http://www.millenniumbcp.pt/site/conteudos/30/article.ihtml?articleID=333935#q1>
(Acedido a 26-10-2011, 17:08)

<http://www.bes.pt/sitebes/cms.aspx?plg=B6EB5463-E8EE-498D-988B-08ED185D119C> (Acedido a 26-10-2011, 17:15)

http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/Prog_apoio_Emp_Cria_prop_emp.aspx (Acedido a 26-10-2011, 17:27)

<http://www.microcredito.com.pt/estatisticas.asp> (Acedido a 26-10-2011, 17:50)

<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=533> (Acedido a 30-08-2011, 11:01)

http://www.apcri.pt/sites/default/files/RC2010_APCRI.pdf (Acedido a 27-10-2011, 11:45)

http://www.apcri.pt/sites/default/files/RC2010_APCRI.pdf (Acedido a 27-10-2011, 11:48)

<http://www.spempreendedorismo.pt/empreendedorismo/perguntas-frequentes/como-se-financiam-novas-empresas> (Acedido em 15-03-2012, 12:25)

<http://www.iapmei.pt/iapmei-leg-03.php?lei=8001> (Acedido em 15-03-2012, 11:44)

<http://www.gee.min-economia.pt/> (Acedido em 03-11-2011, 11:56)

<http://www.gep.mtss.gov.pt/apresentacao/index.php> (Acedido em 03-11-2011, 11:58)

<http://www.ccr-norte.pt/pt/gca/?id=1204> (Acedido a 2-09-2011, 11:29)

<http://www.ccr-norte.pt/pt/gca/?id=1204> (Acedido a 2-09-2011, 11:44)

http://www.adrave.pt/index.php?id=25&tab=links&pag=link_final_Ink.php (Acedido a 2-09-2011, 11:49)

[http://www.infopedia.pt/\\$sectores-da-actividade-economica](http://www.infopedia.pt/$sectores-da-actividade-economica), (Acedido a 5-11-2011, 15:24)

Anexo I – Inquérito por Questionário

Empreendedorismo e Financiamento

Exmo(a). Sr(a).,

Na sequência de um trabalho final de Mestrado de Finanças Empresariais, que conferirá o grau de mestre pela Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão (Eseig) de Vila do Conde, unidade pertencente à orgânica do Instituto Politécnico do Porto, venho eu, Maria de Lurdes Ferreira Aguiar solicitar a v/ Exa., algumas informações com a finalidade de efectuar um estudo no âmbito do empreendedorismo e financiamento no sector empresarial.

Desde já, passarei a agradecer toda a atenção dispensada pedindo a vossa colaboração sem a qual será impossível atingir tal objectivo. Assim, abaixo são discriminadas as informações necessárias para esse fim. Toda a informação recolhida será considerada confidencial pelo que se garante a privacidade dos dados. Poderão dirigir qualquer esclarecimento adicional que considerem necessário para lurdesaguiar@gmail.com

Agradecemos antecipadamente toda a colaboração prestada e pedimos desculpa pela eventual duplicação de mensagens.

Sexo

- Feminino
 Masculino

Idade actual

Indique o nível de instrução mais elevado que concluiu

- Não sabe ler nem escrever / ensino primário incompleto
 4º Ano/antiga 4ª classe
 6º Ano
 9º Ano
 12º Ano de escolaridade
 Bacharelato/curso médio
 Licenciatura
 Pós-graduação
 Mestrado
 Doutoramento

Em que ano e mês criou a sua empresa

Indique as principais motivações que levaram à criação da empresa actual

- Desejo de independência
 Realização pessoal
 Motivações económicas
 Encorajamento familiar e de amigos

- Estímulo institucional
- Obtenção de maior prestígio social
- Conhecimento de outras experiências de êxito
- Necessidade de fugir ao desemprego
- Vontade de reorientação profissional
- Vontade de promoção profissional
- Adaptação ao mercado
- Potenciar as vantagens das novas tecnologias
- Aproveitamento de uma oportunidade de negócio
- Spin-off de outra empresa existente

Indique a sua situação na profissão antes da criação da empresa actual

- Patrão
- Trabalhador/a por conta própria
- Trabalhador/a por conta de outrem
- Outro

Qual é o CAE principal da sua empresa

Número de sócios(as) fundadores(as)

	1	2	3	4	5
Homens (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mulheres (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Número de sócios actuais

	1	2	3	4	5
Homens (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mulheres (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Número de trabalhadores a tempo inteiro aquando a criação da empresa (incluindo os(as) proprietários(as))

	1 a 5	6 a 10	11 a 20	21 a 50	+ 51
Homens (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mulheres (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Número de trabalhadores a tempo inteiro actualmente (incluindo os(as) proprietários(as))

	1 a 5	6 a 10	11 a 20	21 a 50	+ 51
Homens (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mulheres (indique um valor numérico):	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Indique o número de trabalhadores por grau de instrução:

	1 a 5	6 a 10	11 a 20	21 a 50	+ 51
Não sabe ler nem escrever / ensino primário incompleto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4º Ano/antiga 4ª classe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6º Ano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9º Ano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12º Ano de escolaridade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bacharelato/curso médio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Licenciatura	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pós-graduação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mestrado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Doutoramento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Indique, o número de clientes localizados no território nacional

Indique, o número de clientes localizados no estrangeiro (se não actua no estrangeiro, não responda às 2 questões seguintes)

Em que mercados estrangeiros actua a sua empresa

- Espanha
- Resto da Europa
- Brasil
- América do Sul (excluindo o Brasil)
- América do Norte
- Ásia (excluindo a China)
- China
- PALOP
- Resto de Africa
- Oceânia

Indique o volume de negócios nos mercados externos

	1%-20% das vendas totais	21%-40% das vendas totais	41%-60% das vendas totais	61%-80% das vendas totais	81%-100% das vendas totais
Espanha	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Resto da Europa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Brasil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
América do Sul (excluindo o Brasil)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
América do Norte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ásia (Excluindo a China)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
China	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PALOP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Resto de África	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oceania	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

A sua empresa (Por favor escolha todas as que se aplicam)

- Desenvolve estudos de mercado para compreender as necessidades do cliente
- Tem uma clientela segmentada
- Mantém uma relação individualizada com cada um dos seus clientes
- Oferece os seus produtos e serviços adaptados a cada cliente
- Diferencia os preços dos seus produtos ou serviços entre grupos de clientes

Como financiou o arranque da sua empresa, indique a %

	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Recursos próprios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Família e amigos, sem juros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Família e amigos, com juros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Investidores privados ("business angels")	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capital de risco	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Micro-crédito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Subsídios públicos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Crédito bancário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Outros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Teve orientação para as possíveis fontes de financiamento existentes

- Sim
- Não

Quais os entraves que encontrou para obtenção do financiamento

- Pouca informação sobre as fontes de financiamento existentes
- Pouca informação sobre condições de financiamento
- Falta de um plano de negócios formal/projecto
- Incoerência do plano de negócios no dimensionamento de recursos
- Excesso de burocracia
- Excesso de taxas
- Altas taxas de juro
- Falta de garantias bancárias
- Outra

Volume de facturação de 2009 a 2011 (aproximadamente em Euros)

Prevê obter lucros este ano

- Sim
- Não

Em relação a este ano, prevê que para o próximo ano a sua facturação

- Aumente
- Mantém-se
- Diminua

Quais são as estratégias para manter ou aumentar o lucro na sua empresa

- Aumentar a produtividade dos operários
- Diminuir nº de operários
- Fazer publicidade
- Alargar a capacidade do negócio
- Diferenciar o produto
- Novos produtos
- Apostar na qualidade
- Outra

Está a pensar criar uma nova empresa (se respondeu Não pode terminar o questionário)

- Sim
- Não

No mesmo ramo de actividade

- Sim
- Não

Se respondeu Não à questão anterior, indique qual e porquê

Se está a pensar criar uma nova empresa, quando tem previsto iniciar a sua actividade

- Até próximos 6 meses
- Até final do ano próximo
- Mais 12 meses

Como pensa financiar o arranque da sua nova empresa

- Com capitais próprios
- Com ajuda de amigos e familiares, sem juros
- Com ajuda de amigos e familiares, com juros
- Com o financiamento de investidores particulares ("business angels")
- Através de programas do capital-risco
- Recorrendo ao micro-crédito
- Recorrendo a subsídios públicos
- Recorrendo ao crédito bancário
- Outros

Submit