



**INDICADORES DE EMPREENDEDORISMO NA ECONOMIA ANGOLANA, NO
CONTEXTO DAS ECONOMIAS EMERGENTES, TENDO COMO BASE A
INFORMAÇÃO DO *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR***

Aldair Waldemar Figueiredo Ferreira de Almeida

Dissertação apresentada ao Instituto Politécnico de Bragança para obtenção do Grau de
Mestre em Gestão das Organizações, Ramo de Gestão de Empresas

Orientada por Professora Doutora Alcina Maria de Almeida Rodrigues Nunes

Bragança, março de 2017



**INDICADORES DE EMPREENDEDORISMO NA ECONOMIA ANGOLANA, NO
CONTEXTO DAS ECONOMIAS EMERGENTES, TENDO COMO BASE A
INFORMAÇÃO DO *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR***

Aldair Waldemar Figueiredo Ferreira de Almeida

Professora Doutora Alcina Maria de Almeida Rodrigues Nunes

Bragança, março de 2017

RESUMO

Os últimos trinta anos têm sido marcados por um crescimento abrupto dos indicadores de muitas economias na África subsariana, América latina e Ásia Oriental. Este crescimento tem ocorrido muito pelo facto de terem sido adotadas medidas que influenciam o ambiente de negócios e transformam estas economias em economias emergentes. Simultaneamente, tal crescimento tem suscitado a investigação académica relativamente a este fenómeno e à sua relação com a atividade empreendedora, de forma a perceber se os dois fenómenos estão relacionados.

Assim, para alcançar o objetivo de identificar e quantificar os fatores que vêm influenciando a taxa de atividade empreendedora na população adulta, a intenção empreendedora dessa população, o medo de falhar, as expectativas de crescimento da atividade empreendedora e a orientação internacional dessa atividade, em Angola e num conjunto de outras economias emergentes selecionadas - África do Sul, Brasil, China, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Singapura, Turquia - foi utilizada uma base de dados secundária criada a partir dos dados disponibilizados publicamente pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) para os anos de 2007 a 2015. A coexistência de uma dimensão geográfica com uma dimensão temporal permitiu a aplicação da metodologia econométrica de dados em painel. Os fatores que poderão explicar as variáveis acima mencionadas são aqueles identificados e mensurados pelos peritos do GEM como identificadores do ambiente de negócios numa economia.

Os resultados do estudo sugerem que há alguns fatores estruturais que estão a influenciar fortemente nas variáveis explicadas neste estudo. Por exemplo, no caso da taxa de atividade empreendedora (ou simplesmente TEA) - principal indicador do GEM, concluiu-se que com exceção da incorporação de formação e educação empreendedora no ensino não superior ela pode ser influenciada por todos os outros fatores estruturais, portanto, se uma economia emergente pretender aumentar a TEA é necessário fortalecer as condições estruturais.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo, GEM, metodologia de dados em painel, Angola, economias emergentes.

ABSTRACT

The last thirty years have been marked by a sharp growth in the indicators of many economies in sub-Saharan Africa, Latin America and East Asia. This growth has been largely due to the adoption of measures that influence the business environment and transform these economies into emerging economies. At the same time, such growth has led to academic research on this phenomenon and its relation to entrepreneurial activity, in order to understand whether the two phenomena are related.

Thus, in order to reach the objective of identifying and quantifying the factors that have influenced the rate of entrepreneurial activity in the adult population, the entrepreneurial intention of this population, the fear of failure, the expectations of growth of the entrepreneurial activity and the international orientation of this activity, in Angola and a number of other selected emerging economies - South Africa, Brazil, China, South Korea, Philippines, India, Indonesia, Mexico, Nigeria, Singapore and Turkey - a secondary database was created based on publicly available data by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for the years 2007 to 2015. The coexistence of a geographical dimension with a temporal dimension allowed the application of the panel data econometric methodology. The factors that may explain the variables mentioned above are those identified and measured by the GEM experts as identifiers of the business environment in an economy.

The results of the study suggest that there are some structural factors that are strongly influencing the variables explained in this study. For example, in case of Total Early-Stage Activity (known by TEA) - the main indicator of GEM, we conclude that except incorporating qualification and entrepreneurship education in non higher education it can be influenced by other structural factors, so, if an emerging economy intends to increase TEA, structural's conditions have to be strengthened.

KEYWORDS: Entrepreneurship, GEM, panel data methodology, Angola, emerging economies.

RESUMEN

Los últimos treinta años se han caracterizado por un crecimiento abrupto en los indicadores de varias economías de África Subsahariana, América Latina y Asia Oriental. Este crecimiento ocurrió como consecuencia de haber adoptado medidas que influyen el ambiente de los negocios y transforman estas economías en economías emergentes. Simultáneamente, tal crecimiento ha suscitado la investigación académica relativamente a este fenómeno y a su relación con el espíritu empresarial, con el fin de entender si los dos fenómenos están relacionados.

De este modo, para alcanzar el objetivo de identificar y cuantificar los factores que influyen la tasa de actividad empresarial en la población adulta, la intención emprendedora de esa población, el miedo a fallar, las expectativas de crecimiento de la actividad empresarial y la orientación internacional de tal actividad, en Angola y en un conjunto de otras economías emergentes – África del Sur, Brasil, China, Corea del Sur, Filipinas, India, Indonesia, México, Nigeria, Singapur, Turquía – se utilizó una base de datos secundaria creada a partir de datos públicamente disponibles por la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para los años 2007 a 2015. La coexistencia de una dimensión geográfica con una dimensión temporal permitió la aplicación de una metodología econométrica de datos en panel. Los factores capaces de explicar las variables antes mencionadas son aquéllos identificados y medidos por los peritos de la GEM como identificadores del ambiente de negocios en una economía.

Los resultados de este estudio sugieren la existencia de ciertos factores estructurales que afectan significativamente las variables explicadas en este estudio. Por ejemplo, en el caso de la tasa de actividad de espíritu empresarial (TEA) – indicador principal de la GEM, se concluye que, con excepción de la incorporación de formación y educación empresarial en la enseñanza no superior, esta puede ser influenciada por todos los otros factores estructurales. Por consiguiente, si una economía emergente pretende aumentar la TEA, será necesario fortalecer las condiciones estructurales.

PALABRAS CLAVE: Espíritu empresarial, GEM, metodología de datos en panel, Angola, economías emergentes.

AGRADECIMENTOS

Grato a Deus meu verdadeiro guia.

Agradeço também à orientadora deste trabalho, a Professora Doutora Alcina Maria de Almeida Rodrigues Nunes pela excelente orientação - muito pelo seu rigor, profissionalismo, amabilidade, sentido pedagógico em todas as correções feitas e pelos conselhos dados para o futuro acadêmico.

Ao meu suporte familiar, aos incentivos constantes de Artur Ferreira de Almeida (meu pai) e de Isabel de Pereira de Figueiredo de Almeida (minha mãe), aos meus irmãos que torcem por mim.

A todos professores, amigos e conhecidos que direta ou indiretamente contribuíram para a minha formação, ao meu bem-estar em terras Brigantinas e que me ensinaram um pouco mais do que é o verdadeiro companheirismo.

Bem-haja a todos eles.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ACPEF – Apoio a Criação da Pequena Empresa Familiar

APEC – *Asia-Pacific Economic Cooperation* (designado em português, Cooperação Económica Ásia-Pacífico)

ASEAN – *Association of Southeast Asian Nations* (designado em português, Associação de Nações do Sudoeste Asiático)

BAI – Banco Africano de Investimento

BCI – Banco de Comércio e Indústria

BFA – Banco de Fomento Angola

BRICS – Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul

BUE – Balcão Único do Empreendedor

CEDEAO – *Communauté Économique des États de l’Afrique de l’Ouest* (designado em português, Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental)

CEEAC - Comunidade Económica dos Estados da África Central

CEIC – Centro de Estudos e Investigação Científica

CLA – Cúpula do Leste Asiático

CLESE – Centros Locais de Empreendedorismo e Serviços de Emprego

EUA – Estados Unidos da América

FE – *Fixed Effects*

FEM – Fórum Económico Mundial

GUE – Guiché Único da Empresa

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

IDRC – *International Development Research Centre* (designado em português, Centro de Investigação e Desenvolvimento Internacional)

I&D – Inovação e Desenvolvimento

IEMP – Incubadora de Empresa

IFE – Instituto de Fomento Empresarial

ILE – Iniciativas Locais de Emprego

INAPEM – Instituto Nacional de Apoio a Pequenas e Médias Empresas

INEFOP – Instituto Nacional de Formação Profissional

GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*

MAPESS – Ministério da Administração Pública Emprego e Segurança Social

MPME – Micro, Pequenas e Médias Empresas

NAFTA – *North American Free Trade Agreement* (designado em português, Tratado Norte Americano de Livre Comércio)

NEPAD – Nova Parceria para o Desenvolvimento de África

OCE – Organização de Cooperação Económica

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OIT – Organização Internacional do Trabalho

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONGs – Organizações Não Governamentais

OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo

PEA - Programa Empresarial Angolano

PERT – Programa Executivo para Reforma Tributária

PIB – Produto Interno Bruto

PLAIDENCOR – Plano Integrado de Desenvolvimento do Comércio Rural e Empreendedorismo

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

PME – Pequenas e Médias Empresas

PREI - Programa de Reconversão da Economia Informal

RE - *Random Effects*

SAARC – *South Asian Association for Regional Cooperation* (designado em português, Associação Sul-Ásiática para a Cooperação Regional)

SADC – *Southern Africa Development Community* (designado em português, Sociedade de Desenvolvimento para a África Austral)

SAFTA – *South Asian Free Trade Area* (designado em português, Acordo de Área de Livre Comércio da Ásia)

SIDA – Síndrome da Imunodeficiência Adquirida

SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação

TEA – *Total Early-Stage Activity* (designado em português, Taxa da Atividade Empreendedora)

TPB – *Theory of Planned Behaviour* (designado em português, Teoria do Comportamento Planeado)

UAAA – União Aduaneira da África Austral

UCAN – Universidade Católica de Angola

UNASUL – União das Nações Sul-Americanas

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development* (designado em português, Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento)

UBS - *Union de Banques Suisses*

VIH – Vírus da Imunodeficiência Humana

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I - EMPREENDEDORISMO: CORRENTES CONCRETAS E A SUA IMPORTÂNCIA PARA AS ECONOMIAS EMERGENTES, EM PARTICULAR, A ANGOLANA	3
1.1 <i>EMPREENDEDORISMO: CONCEITOS E IMPORTÂNCIA</i>	4
1.2 <i>FORMAS DE EMPREENDEDORISMO</i>	9
1.2.1 Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade	9
1.2.2 Empreendedorismo social	10
1.2.3 Empreendedorismo local e estatal	10
1.2.4 Empreendedorismo jovem	11
1.3 <i>O CASO PARTICULAR DAS ECONOMIAS EMERGENTES</i>	12
1.4 <i>O EMPREENDEDORISMO E A ATIVIDADE ECONÓMICA EM ANGOLA</i>	15
1.5 <i>FATORES COMUNS NA BASE DO FENÓMENO EMPREENDEDOR</i>	19
CAPÍTULO II - ANÁLISE EMPÍRICA DA EVOLUÇÃO DO EMPREENDEDORISMO NAS ECONOMIAS EMERGENTES, COM DESTAQUE PARA A ANGOLANA	22
2.1 <i>CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS</i>	23
2.1.1 Base de dados e variáveis em estudo	23
2.1.2 Economias em análise	28
2.1.3 Metodologia de dados em painel	35
2.2 <i>ANÁLISE DESCRITIVA DOS VALORES GEM PARA AS ECONOMIAS EM ESTUDO</i>	37
2.2.1 Evolução estatística das variáveis dependentes em estudo	37
2.3 <i>RESULTADOS DA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE DADOS EM PAINEL</i>	42
2.3.1 Intenção empreendedora	42
2.3.2 Medo de falhar	45
2.3.3 Expectativas de crescimento da atividade	47
2.3.4 Orientação internacional da atividade	49
2.3.5 Taxa de atividade empreendedora	51
CONCLUSÃO	64
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Modelo teórico e metodológico do <i>Global Entrepreneurship Monitor</i>	24
---	----

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: <i>Resumo das principais características dos empreendedores na perspetiva de diversos autores</i>	8
Tabela 2: <i>Identificação e descrição das variáveis dependentes (explicadas pelo trabalho de investigação)</i>	26
Tabela 3: <i>Identificação e descrição das variáveis independentes (explicativas)</i>	27
Tabela 4: <i>Caraterização socioeconómica das economias em análise</i>	29
Tabela 5: <i>Indicadores do Banco Mundial sobre os procedimentos iniciais para registar uma empresa (números) e o tempo necessário para iniciar um negócio (dias)</i>	34
Tabela 6: <i>Análise descritiva do indicador GEM que mede a intenção empreendedora (2007-2015)</i>	37
Tabela 7: <i>Análise descritiva do indicador GEM que mede a taxa mensuradora do medo de falhar (2007-2015)</i>	38
Tabela 8: <i>Análise descritiva do indicador GEM que mede a expectativa de crescimento (2007-2015)</i>	39
Tabela 9: <i>Análise descritiva do indicador GEM que mede a orientação internacional (2007-2015)</i>	40
Tabela 10: <i>Análise descritiva do indicador GEM que mede a taxa mensuradora de atividade empreendedora (2007-2015)</i>	41
Tabela 11: <i>Resultados da estimação dos valores da intenção empreendedora com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM</i>	43
Tabela 12: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa indiciadora do medo de falhar com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM</i>	46
Tabela 13: <i>Resultados da estimação dos valores da expectativa de crescimento com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM</i>	48
Tabela 14: <i>Resultados da estimação dos valores da orientação internacional com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM</i>	49
Tabela 15: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através do nível de financiamento aos empreendedores</i>	51

Tabela 16: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o apoio e política governamental à atividade empreendedora.....</i>	53
Tabela 17: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau de impostos e burocracia nas economias.....</i>	54
Tabela 18: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau em que os programas governamentais apoiam o empreendedorismo...55</i>	55
Tabela 19: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau de formação e educação empreendedora no ensino básico.....</i>	56
Tabela 20: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da formação e educação empreendedora no ensino superior calculados pelo GEM.....</i>	57
Tabela 21: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da transferência de inovação e desenvolvimento calculados pelo GEM.....</i>	58
Tabela 22: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau das infraestruturas comerciais e profissionais existentes nas economias.....</i>	59
Tabela 23: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa de atividade empreendedora através da variável que mede a dinâmica do mercado interno.....</i>	60
Tabela 24: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa de atividade empreendedora através da variável que mede a abertura do mercado interno.....</i>	61
Tabela 25: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da infraestruturas físicas e serviços calculados pelo GEM.....</i>	62
Tabela 26: <i>Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através das normas culturais e sociais no ambiente de negócios calculados pelo GEM.....</i>	63

INTRODUÇÃO

De acordo com o prefácio do livro sobre empreendedorismo e inovação (Sarkar, 2010, p. xxi), “a economia mundial atravessou uma fase de rápido crescimento e de aumento quase generalizado da prosperidade” que “se deve, principalmente, ao crescimento económico da China e Índia e em outros países muito populosos que estão em franco desenvolvimento. Ora esse crescimento explica-se em grande parte pelos efeitos benéficos da globalização, mas também por políticas económicas muito sensatas por parte desses países em desenvolvimento (...)”. De facto, todos esses países adotam nas suas políticas domésticas, políticas de promoção ao empreendedorismo e ao desenvolvimento do sector privado. Sabe-se que não há convergência na literatura sobre o impacto do empreendedorismo. Para alguns ele tem um efeito negativo (Van Stel, Carree & Thurik, 2005) para outros existem evidências do papel relevante que o empreendedorismo desempenha (Beck, Demirguç-Kunt & Levine, 2005; Audrestsch & Keilbach, 2004), no entanto, é um facto tanto em economias desenvolvidas como em desenvolvimento e daí a importância do seu estudo.

Seguindo o exemplo de sucesso das economias acima mencionadas e conhecidas como economias emergentes, o Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) elaborado pelo governo de Angola para o período de 2013-2017 “é um instrumento político pioneiro no quadro da estratégia de desenvolvimento e de planeamento do país” (GEM, 2013a, p.33), consagrando numa das suas políticas o apoio ao empreendedorismo e o desenvolvimento do setor privado do país. Este instrumento representa um avanço da estratégia política, bem como, o reconhecimento político da relevância do empreendedorismo para o crescimento e futuro do país (Ibidem).

Ora, volvidos quase três anos da implementação da estratégia e faltando um ano para a sua conclusão pretende-se, com este trabalho de investigação, identificar e quantificar os fatores que veem influenciando um conjunto de variáveis explicadas neste estudo – intenção empreendedora,

taxa que mede o medo de falhar, expectativas de crescimento da atividade empreendedora, orientação internacional da atividade empreendedora e a taxa de atividade empreendedora na população adulta - num conjunto de economias emergentes em análise - África do Sul, Brasil, China, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Singapura e Turquia – e onde se inclui Angola. A escolha desses países tem como base o facto de serem, não só, economias com um crescimento económico elevado nas últimas décadas mas, também, aquelas para as quais existe um conjunto de informação estatística que pode ser comparada entre si.

Foram já realizados quatro análises anuais (2008, 2011, 2012 e 2013) sobre o empreendedorismo em Angola mas, até ao momento, não se tem conhecimento de que tenha sido realizado um estudo comparativo das políticas adotadas em Angola e nas economias emergentes seleccionadas e que se tenha realizado uma análise estatística sobre o impacto das medidas públicas de apoio ao empreendedorismo na real atividade empreendedora dessas economias. Colocando o foco na economia angolana, este trabalho pretende ultrapassar esta lacuna e fornecer informação que se acredita ser fundamental na condução de políticas de apoio ao crescimento e desenvolvimento da atividade empresarial de uma economia dita emergente.

Para alcançar o objetivo proposto será utilizada uma base de dados criada a partir dos dados disponibilizados publicamente pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) para Angola e as economias escolhidas, no período correspondente entre 2007 e 2015. Os dados a utilizar são dados secundários que se encontram disponíveis ao público e estão devidamente tratados para serem utilizados em investigação científica. Serão ainda objeto de estudo, os trabalhos de investigação e os documentos públicos de apoio à promoção e crescimento do empreendedorismo na economia angolana.

Assim, na primeira parte apresenta-se uma revisão bibliográfica da literatura científica existente sobre o assunto. Deste modo, no primeiro capítulo, é feito um enquadramento teórico conceptual sobre o empreendedorismo e a sua importância, as formas que ele se apresenta, o caso particular das economias emergentes, o empreendedorismo e a atividade empreendedora em Angola e, por último, os fatores comuns na base do fenómeno empreendedor.

Na segunda parte efetua-se uma análise empírica da evolução do empreendedorismo na economia angolana no contexto das economias emergentes. Os dados serão objeto de uma análise descritiva de forma a conhecer o fenómeno em estudo, empreendedorismo, e os indicadores que o podem influenciar tanto em Angola como nas economias emergentes. Será depois realizada uma análise inferencial recorrendo à metodologia econométrica de dados em painel. Pretende-se com esta metodologia identificar e quantificar os fatores que, de facto, tornam bem-sucedido o impacto de um conjunto de fatores para o crescimento económico de uma economia emergente. Os escassos dados estatísticos para a economia angolana não permitem uma análise econométrica que foque apenas esta economia e identifique os fatores que podem influenciar a atividade empreendedora em Angola. No entanto, a metodologia de dados em painel permite identificar os fatores do ambiente empresarial que podem ser comuns às ditas economias emergentes e que poderão adaptar-se da mesma forma à economia angolana.

**CAPÍTULO I - EMPREENDEDORISMO:
CORRENTES CONCEPTUAIS E A SUA
IMPORTÂNCIA PARA AS ECONOMIAS
EMERGENTES, EM PARTICULAR, A
ANGOLANA**

1.1 EMPREENDEDORISMO: CONCEITOS E IMPORTÂNCIA

Para muitos economistas e políticos o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e a criação de emprego podem estar intimamente ligados com o empreendedorismo (Haltiwanger, Jarmin & Miranda, 2009; Rideout & Gray, 2013). Assim, existe um interesse renovado por este assunto (Bruton, Ahlstrom & Li, 2010; Congregado, Millán & Román, 2010) que coincide com o renascimento de elevadas taxas de empreendedorismo em muitas economias (Wennekers & Thurik, 1999). O empreendedorismo influencia o crescimento económico através da “criação de novas empresas e novos negócios, que por sua vez criam empregos, reforçam a competição, e podem até aumentar a produtividade através de mudanças tecnológicas” (Acs, 2006, p. 97). No entanto, é preciso que haja um determinado nível de desenvolvimento para que, efetivamente, o empreendedorismo contribua para o crescimento económico e que algumas condições, como a abertura ao comércio externo ou a distribuição do rendimento, por exemplo, sejam salvaguardadas (Martin, Picazo & Navarro, 2010).

Há divergências na literatura sobre qual o real impacto do empreendedorismo nas economias. Para Van Stel, et al (2005) observaram, num estudo feito para trinta e seis países, que a atividade empreendedora tem um efeito positivo em economias desenvolvidas e negativo em países menos desenvolvidos. Seguindo a mesma linha, alguns trabalhos (Beck et al, 2005; Audrestsch & Keilbach, 2004) demonstram que não há indicações conclusivas sobre a relação entre a atividade empreendedora e o crescimento económico. Este dilema pode ser solucionado pelo exposto por Henrekson e Stenkula (2009) quando referiram que as diferenças podem ser explicadas pelo resultado da distinção entre empreendedorismo e trabalhadores por conta própria. O trabalhador por conta própria não pode ser confundido com o empreendedor de alto impacto. O primeiro inicia um empreendimento para satisfazer as suas necessidades, podendo gerar outros empregos (ou não) e apresentado um reduzido impacto, ao passo que o segundo possui uma atividade de alto crescimento que gera empregos e valor económico.

A importância do estudo do empreendedorismo prolonga-se na ideia, já com algumas décadas, de que com o empreendedorismo muitas novas informações técnicas são incorporadas em alguns produtos e/ou serviços (Arrow, 1962) servindo, em simultâneo, como mecanismo através do qual são descobertas e atenuadas as ineficiências temporais e espaciais nas economias (Shane & Venkataraman, 2000). Finalmente, o empreendedorismo tem sido considerado, desde o trabalho pioneiro de Shumpeter (Shumpeter, 1934) como motor na condução do processo de mudança numa sociedade capitalista constituindo-se como um determinante fundamental do crescimento económico (Audrestsch, Thurik, Verheul & Wennekers, 2002). Gaspar e Pinho (2009) resumem e apresentam características importantes sobre o empreendedorismo: (i) permite a criação de emprego, (ii) é um canal para a introdução de inovação na economia levando-a, assim, a evoluir e a progredir, (iii) constitui-se como opção de carreira para a população ativa, (iv) pode ter um impacto muito relevante no desenvolvimento regional e, numa forma geral, no crescimento das economias.

Como afirmou Grebel (2005, p. 3), a “literatura sobre empreendedorismo é eclética e quase não consegue acompanhar a quintessência do comportamento do empreendedor”. Esta mesma literatura, atribui a responsabilidade do aparecimento da noção de empreendedorismo a Richard Cantillon, economista francês do século XVIII, que lhe deu um significado próximo da que tem hoje (Grebel, 2005). Cantillon descreve o empreendedor como alguém que faz negócios considerando a incerteza e o risco empresarial (Sarkar, 2010; Wennekers & Thurik, 1999). Por isso, segundo Sarkar (2010, p. 26) “a palavra empreendedorismo deriva do francês ‘entre’ e ‘prende’ que significa qualquer coisa como ‘estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor’”. Ainda segundo Sarkar (2010), Adam Smith também faz referência ao empreendedorismo na sua obra fundamental, *The Wealth of Nations* publicada em 1776, referindo-se aos empreendedores como praticantes de negócios que reagem às alterações das economias. Hébert e Link (1989) propuseram uma definição sintética de empreendedor como “alguém que se especializa em assumir a responsabilidade de decisões que afetam a localização, a forma e o uso de bens, recursos ou organizações”. Assim, quando se faz referência aos empreendedores fala-se de uma atividade e não apenas numa ocupação (Martin et al, 2010).

Aos empreendedores têm sido imputadas muitas designações: inovadores, pioneiros, aventureiros, criadores e visionários (Lloyd, Solomon & Tarabishy, 2005; Grebel, 2005), sendo visto como alguém que tem um tipo particular de personalidade e possui um conjunto de características identificáveis (Gartner, 1988). Por empreendedorismo considera-se a capacidade e a habilidade de criar novas atividades empresariais e de produção (Bahmani, Galindo & Méndez, 2012). Wennekers e Thurik (1999) vão além desta definição e consideram que o empreendedorismo é a capacidade e disposição dos indivíduos para criar novas oportunidades económicas, ou seja, novos produtos ou novas formas de organização, e introduzir as suas ideias no mercado, considerando o ambiente de incerteza e ponderando sobre decisões como a localização e a forma de utilização de recursos.

Ora, a maioria das vezes os investigadores da temática do empreendedorismo têm definido este campo unicamente em termos da definição do empreendedor e do que ele realiza descurando que o caminho do empreendedor se faz de obstáculos. Assim, de acordo com Venkataraman (1997), é necessário, para a compreensão total do fenómeno, que seja feita a ligação entre a presença de oportunidades lucrativas e a presença de empreendedores. Reforçando essa ideia, Shane e Venkataraman (2000) afirmaram que para existir uma atividade empreendedora devem existir, primeiro, oportunidades empresariais. Stevenson e Jarillo (2007, p. 23) afirmam que “em qualquer caso, a essência do empreendedorismo é a vontade de prosseguir a oportunidade, independentemente dos recursos sob controlo” sendo que apenas alguns indivíduos apresentam tal vontade (Shane & Venkataraman, 2000). Pessoas empreendedoras são as que aproveitam as oportunidades (Lloyd et al, 2005).

Segundo Casson (1982) por oportunidades entendem-se todas as situações em que novos bens, serviços, matérias-primas e formas de organização podem ser introduzidos e vendidos com preços mais elevados que os de custo de produção. Já Stevenson e Jarillo (2007) consideram que

oportunidade é uma situação futura (desejável e viável) que o empreendedor possui a capacidade para explorar. Na perspectiva de Drucker (1985), existem três diferentes categorias de oportunidades: (i) a criação de nova informação, como ocorre com a invenção de novas tecnologias; (ii) a exploração de ineficiências de mercado que resultam de assimetria de informação, e (iii) a reação a mudanças nos custos relativos e os benefícios de usos alternativos para os recursos em consequência de alterações políticas, legislativas ou demográficas. Identificadas tais oportunidades, poderão ser tomadas decisões baseadas na intuição ou em informações mais ou menos precisas.

Outro aspeto comumente associado ao empreendedorismo é o da inovação. Joseph Schumpeter (1934) tem tido, neste aspeto, o maior destaque com a sua teoria sobre inovação e empreendedorismo. Porém, segundo Grebel (2005) o precursor da ideia do empreendedor como um inovador surgia já no séc. XVIII através de Nicolas Baudeau. No entanto foi, de facto, Schumpeter quem, efetivamente conduziu a comunidade científica e não científica a identificar empreendedorismo com inovação (Stevenson & Jarillo, 2007). Estes autores alertam, no entanto, para o facto de que uma ideia empreendedora nem sempre tem que incluir inovação tal como Shane e Venkataraman (2000) alertam para o facto de que o empreendedorismo não exige obrigatoriamente a criação de novas organizações, mas pode incluir tal criação. Esta última afirmação conduz à ideia de intra-empreendedorismo¹ que segundo Sarkar (2010, p. 36) é o “processo de geração de empreendedorismo em empresas existentes” que “tem merecido cada vez mais atenção”.

Outros dois conceitos muito ligados ao do empreendedorismo são os conceitos de risco e incerteza (Hébert & Link, 1989). Já McClelland (1967) havia argumentado que o comportamento empresarial estaria diretamente relacionado com as motivações pessoais que, por sua vez, são influenciadas pelas características ambientais. Esta mesma ideia é retomada por Wennekers e Thurik (1999) que consideram as características pessoais como uma das condições fundamentais para o surgimento de atividade empreendedora sendo coadjuvantes as condições culturais e institucionais.

Uma característica fundamental do empreendedorismo é o seu foco na criação, incluindo a criação de novos empreendimentos e organizações e a descoberta de novos produtos, serviços, matérias-primas e métodos de organização, bem como, a renovação e/ou reestruturação organizacional e inovações dentro de uma organização existente (Amit, Glosten, & Mueller, 1993; Shane & Venkataraman, 2000).

Na literatura económica, podem ser identificados pelo menos vários papéis distintos para o empreendedor (Hébert & Link, 1989; Wennekers & Thurik, 1999). De acordo com estes autores o empreendedor é: (1) a pessoa que assume o risco associado à incerteza; (2) a pessoa que fornece capital financeiro; (3) um inovador; (4) a pessoa que toma decisões e um líder; (5) um

¹ Em terminologia anglo-saxónica conhecida como *corporate entrepreneurship*.

gerente, organizador e alocador de recursos económicos que podem ter usos alternativos; (6) o proprietário de uma empresa e um utilizador de fatores de produção; (7) um empreiteiro; e, por fim, (8) um árbitro. Já anteriormente, Morris e Jones (1999) consideravam que uma pessoa comum para ser empreendedora deveria estar apta a realizar cinco tarefas: (1) identificar e avaliar uma oportunidade; (2) definir um conceito de negócio; (3) identificar os recursos necessários à implementação de uma ideia; (4) adquirir os recursos necessários; e, por fim, (5) implementar o negócio.

Por fim, Casson (1990) sugere que há quatro principais abordagens fundamentais relativas ao empreendedor: (1) o empreendedor como um especialista em correr riscos; (2) o empreendedor como um intermediário no processo de mercado; (3) o empreendedor como um inovador (Schumpeter, 1934); e, (4) o empreendedor como um especialista em tomar decisões. Face a estas várias correntes de pensamentos sobre a abordagem do empreendedorismo é imprescindível recorrer a outros autores para melhor perceber e enquadrar o termo em estudo. Por exemplo, Martins, Perez, Araújo e Santos (2015), que ao referirem-se ao empreendedorismo apresentam duas tendências clássicas: (i) o viés comportamentalista (McClelland, 1972; Timmons, 1973); e, (ii) o viés económico (Cantillon, 1755; Baumol, 1968).

De facto, não há unanimidade entre os autores sobre quais as características dos empreendedores. No entanto, há uma complementaridade entre essas características sendo que a união das opiniões de diversos autores conduz a um resultado que é o mais próximo de se traçar o perfil dos empreendedores. A Tabela 1 mostra, de forma esquemática, a visão de diversos autores sobre quais os traços comuns dos indivíduos que “assumem o risco”.

Tabela 1: *Resumo das principais características dos empreendedores na perspectiva de diversos autores*

DORNELAS (2001)	DOLABELA (1999)	McCLELLAND (1972)	TIMONNS (1994)	BHIDÉ (2002)	FILION (1999)
Visionário	Possui um "modelo", uma pessoa que o influencia	Busca de oportunidades e iniciativas	Comprometimento, determinação e perseverança	" Não existe perfil ideal, os empreendedores podem ser gregários ou taciturnos, analíticos ou intuitivos, cautelosos ou ousados"	Pessoa criativa
Sabe tomar decisões	Iniciativa, autonomia e otimismo, autoconfiança, necessidade de realização	Persistência	Busca, autorrealização, crescimento, com metas desafiadoras		Marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos
Indivíduo que faz a diferença	Trabalha sozinho	Exigência de qualidade e eficiência	Senso de oportunidade e orientação para metas	Não se pode definir um modelo único de perfil do empreendedor	Visionário
Sabe explorar ao máximo as oportunidades	Perseverança e tenacidade	Assume riscos calculados	Iniciativa pelo senso de responsabilidade social		
Independente e constrói o próprio destino	Aprende com os erros	Determina metas	Persistência e determinação na resolução de problemas		
Líder	Grande energia, é incansável	Busca informações	Enfrenta situações adversas com otimismo, humor e perspectiva		
Determinado e dinâmico	Fixa metas e as alcança	Planeamento e monitoramento sistemático	Busca feedback do desempenho e aprende com os erros		
Dedicado	Forte intuição	Persuasão e rede de contactos	Controlo racional do impulso		
Otimista e apaixonado pelo que faz	Comprometimento	Independência e autoconfiança	Encara as adversidades com naturalidade		
	Obtém <i>feedback</i>	Comprometimento			
	Busca, controla e utiliza recursos				
	Sonhador realista				

Fonte: Retirado do texto de Teixeira, Ducci, Sarrassini, Munhê e Ducci (2011, p. 8)

Os vários conceitos sobre o empreendedorismo podem ser resumidos em três linhas de pensamentos que partilham características mas que divergem em diferentes aspetos da função do empreendedor. As três grandes escolas ou tradições de pensamentos são: (i) a escola austríaca, (ii) a escola alemã e, (iii) a tradição (neo)clássica. Resumidamente, estas três escolas podem ser descritas da seguinte forma: (i) a escola austríaca foca-se na habilidade do empreendedor de identificar oportunidades; (ii) a escola alemã concentra-se no conceito de empreendedor como criador de instabilidade e de destruição criativa; e, por último, (iii) a escola (neo)clássica dá ênfase ao papel que o empreendedor desempenha no equilíbrio dos mercados (Hébert & Link, 1989; Wennekers & Thurik, 1999).

1.2 FORMAS DE EMPREENDEDORISMO

Pela ambiguidade do conceito de empreendedorismo, e pelas diversas formas como tem sido utilizado, importa fazer referência a algumas diferentes formas identificadas de empreendedorismo que estão relacionadas diretamente com o âmbito de estudo deste trabalho de investigação: (i) empreendedorismo por necessidade e por oportunidade; (ii) empreendedorismo social; (iii) empreendedorismo local e estatal; e, (iv) empreendedorismo jovem (Sarkar, 2010).

1.2.1 Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade

Para Sternberg e Wennekers (2005), estas duas tipologias de empreendedorismo têm sido discutidas pelo GEM desde 2001. Autores como Block e Wagner (2010) referem que a diferença reside na motivação dos empreendedores para iniciar o seu negócio. No empreendedorismo por oportunidade é importante que o empreendedor perceba algum valor, grande o suficiente (em termos de lucro), para compensar o custo de oportunidade (*tradeoff*) que implica continuar a perseguir o objetivo de criar um negócio. Na perspetiva de Kirzner (1979), o empreendedor é aquele que está sempre em estado de alerta, de formas a descobrir e explorar novas oportunidades. Segundo Woods (2006), foi Kirzner (1979) o primeiro autor a criar uma teoria do empreendedor associada ao conceito de alerta.

A teoria *push-pull* oferece um modelo interpretativo interessante para a análise do empreendedorismo (Amit & Muller, 1995, Gilad & Levine, 1986), e que permite ser claramente enquadrado nesta secção. De acordo com Uhlaner e Thurik (2007), o processo de criação de empreendimentos obedece a uma dinâmica de puxar quando é necessário como fonte de lucro, seja material ou não, e a uma dinâmica de impulsionar quando a criação dos empreendimentos surge do conflito entre a situação em que o indivíduo se encontra e outra que ele pretende. Reynolds, Bygrave, Autio (2002) refere uma distinção entre estas duas dinâmicas. De fato, houve uma mudança semântica em direção aos termos empreendedorismo por necessidade (*push*) e empreendedorismo de oportunidade (*pull*) (Verheul, Thurik, Hessels, Van der Zwan, 2010).

1.2.2 Empreendedorismo social

Acerca do empreendedorismo social, é interessante salientar a perspectiva de que ele está associado ao desenvolvimento de projetos que pretendam alcançar o chamado bem comum ou dar solução às carências ou insuficiências sociais não satisfeitas (Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira & Baptista, 2008). Sarkar (2010, p. 39) acresce que os empreendedores sociais “são indivíduos que têm soluções de inovação para problemas sociais”. Ao analisar-se esta expressão em sentido amplo ela engloba qualquer iniciativa empreendedora com ou sem fins lucrativos, no entanto, a abordagem utilizada neste trabalho dissolve os limites entre as atividades não lucrativas e as comerciais para dar lugar a um paradigma integrado das organizações - que combina o objetivo social, aliado a instituições sem-fins lucrativos, com aspeto empreendedor e que seja inovador (Martin & Osberg, 2007). O descrito anteriormente reúne consenso na literatura académica (Austin, Stevenson & Wei-Skillern, 2006; Certo & Miller, 2008).

A importância desta tipologia de empreendedorismo tem vindo a ganhar cada vez mais destaque, pois surge como alternativa à incapacidade das instituições governamentais em apresentar soluções viáveis para responder a muitos dos problemas sociais (Parente, Costa, Santos & Chaves, 2011). Bahmani et al (2012), num estudo envolvendo dados de onze países, concluíram que a atividade de empreendimentos sem fins lucrativos chega a ter efeitos mais valiosos que as que visam o lucro. Tal ocorre pelo facto de os seus efeitos económicos não serem diretos mas acabarem por influenciar o ambiente de negócio através de outras variáveis que promovem e incentivam, diretamente, o crescimento económico (quando melhoram o sistema de educação, por exemplo).

1.2.3 Empreendedorismo local e estatal

Se por um lado certos pesquisadores associam o empreendedorismo local ao desenvolvimento local (Dowbor, 2005; Campos & Somekh, 2001) outros afirmam que os pequenos empreendimentos fortalecem economicamente as comunidades, pois criam empregos e aumentam o poder de compra das populações locais (Gomes, 2011).

Daí, a classe política já há muito que tem vindo a ganhar consciência da importância do empreendedorismo local para a competitividade. Entendendo a necessidade dessa pedra-angular, as políticas públicas devem orientar-se em criar um ambiente cada vez mais propício para o desenvolvimento do empreendedorismo, com condições de colaboração, aprendizado e interação (Albagli & Maciel, 2002). Assim, para se obter um sistema económico local competitivo é imprescindível que se busquem as aglomerações económicas (os chamados *clusters*) competitivas, e adicionar uma componente social e/ou comunitária. A busca por sinergia é uma característica forte para o desenvolvimento local, e o empreendedorismo local afigura-se como um elemento relevante dessa odisseia (Gomes, 2011).

Na busca pelo conceito de empreendedorismo estatal observa-se que não há consensos dentro da literatura da especialidade. Autores como Kuhnert (2001) designam “*public entrepreneurship*” como um acontecimento que muda uma realidade social através de um agente empreendedor inserido numa organização pública. Já Young, Francis e Young (1999) referem-se ao termo como a intervenção do Governo - influenciada por agentes de empresas promotoras que auxiliam as pequenas empresas, por exemplo – que possui impacto específico no desenvolvimento de pequenos empreendimentos.

Exemplos clássicos de estados empreendedores são os Estados Unidos da América, na década de 1980, quando precisaram de aumentar as suas receitas através de atividades empresariais, dada a falta de financiamento federal em certas áreas (Logan & Molotch, 1987; Eisinger, 1988). Outro exemplo refere-se aos governos provinciais da China que se tornaram empreendedores devido às reformas económicas no país. Podem, ainda, citar-se alguns países da Ásia que demonstraram/demonstram características empreendedoras na elaboração de estratégias de melhoria da sua competitividade (Yu, 1998). Neste caso o mais interessante é o facto de que estes últimos possuam “motivações de desenvolvimento”, enquanto um estado empreendedor típico é motivado, principalmente, pela geração de lucro. De facto, “um estado empreendedor pode reinvestir os lucros em projetos de desenvolvimento, mas tal não é uma condição necessária” (Pereira, 2004, p. 130).

De facto, o também denominado governo empreendedor ou empreendedorismo aplicado ao setor público surgiu muito como alternativa à crítica realizada ao intervencionismo estatal. Apareceu na década de 80 com as reformas da administração de Margaret Thatcher (Reino Unido) e de Ronald Reagan (EUA). A sua incorporação no setor público foi impulsionada pelo neoliberalismo (Diefenbach, 2009) e, mais tarde, foi consolidada com o surgimento do modelo de administração pública gerencial (Pollitt, 2000).

1.2.4 Empreendedorismo jovem

Dentro da literatura não há convergência entre os autores sobre quais indivíduos podem ser considerados jovens (Brasil, Brasil & Nogueira, 2013). Se por um lado uns referem-se a jovens a todos os indivíduos com idade compreendida entre os 18-24 anos (Bulgacov, Cunha, Camargo, Meza e Bulgacov, 2011), outros como Zouain, Oliveira e Barone (2007), consideram jovens as pessoas que têm entre 18 e 34 anos.

É interessante a abordagem segundo a qual existe uma diferença entre a taxa de empreendedorismo jovem nos países desenvolvidos e nos não desenvolvidos. Analisando estudos do GEM, autores como Bulgacov et al (2011, p. 702) concluem que “os países mais desenvolvidos apresentam menores taxas de participação dos jovens empreendedores quando comparados com os países menos desenvolvidos”. Esta situação pode ocorrer porque, muitas vezes, são os jovens que, por não conseguirem empregos em fontes formais, procuram desenvolver os seus próprios negócios. Logo, os jovens a viver em muitos países pobres acabam por entrar muito cedo no

mercado de trabalho (Bulgacov et al, 2011). Por outro lado, este tipo de empreendedorismo pode ser visto como fonte de aumento do rendimento familiar. Desse jeito, o incentivo ao empreendedorismo jovem visa romper com a visão tradicionalista de que o emprego formal é a única forma de ocupação profissional para as pessoas (Brasil et al, 2013).

A verdade é que pouco se conhece sobre as características dos empreendedores jovens (Carvalho, Leão e Teixeira, 2012), logo, carecesse de mais pesquisas sobre as características e o comportamento empreendedor dessa franja (Zouain et al, 2007).

1.3 O CASO PARTICULAR DAS ECONOMIAS EMERGENTES

Assim como há exemplos históricos de desaceleração económica de várias nações, como Angola e o Irão nos anos 60 e 70, existem, também, vários exemplos marcantes de aumentos acentuados de crescimento. O “milagre” dos quatro “tigres” da Ásia Oriental do Sul (Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Singapura) é o mais conhecido no período 1960-1980. Durante, esse período, o rendimento *per capita* nestas economias cresceu a taxas anuais de 7,0% (Lucas, 1998). Na década de 70 foi observado por vários investigadores um ponto de inversão nas taxas de empreendedorismo. Estas inverteram a tendência de queda que haviam verificado nas décadas anteriores e num longo prazo (Blau, 1987; Acs & Audretsch, 1993; Acs, Carlsson & Karlsson, 1999).

Ora, esta súbita e generalizada mudança intrigou tanto a comunidade científica como os decisores políticos (Audretsch et al., 2002) fazendo surgir estudos que tentam perceber e explicar como o empreendedorismo influencia o crescimento económico e o desenvolvimento das economias (Wennekers & Thurik, 1999). Porém, importa referir que uma das razões pelas quais os políticos e os investigadores têm sido pouco eficazes na compreensão do impacto do empreendedorismo no crescimento económico é que o fenómeno do empreendedorismo varia, tanto física como geograficamente, e é uma matéria interdisciplinar abrangendo um amplo leque de áreas, incluindo a gestão, as finanças, a psicologia, a sociologia, a economia, a ciência política e a geografia (Audretsch et al, 2002).

Também com características específicas se apresentam as economias ditas emergentes. Já há quase vinte anos Hartmann & Khambata (1993) descreviam estas economias como mercados com oportunidades de crescimento acelerado, com grande regulamentação governamental, infraestruturas pouco desenvolvida e forte processo de privatização de suas empresas estatais. Volvida década e meia Bruton, Ahlstrom e Obloj (2008, p. 1) descrevem as economias emergentes como “caraterizadas por uma crescente orientação para o mercado e uma expansão da sua base económica”. Para o Banco Mundial, é “emergente aquela economia cujo nível de geração de riqueza, medida pelo Produto Nacional Bruto (PIB) *per capita*, se encontra abaixo daquele das economias desenvolvidas”. Por outro lado, de acordo com Pereiro (2002) uma economia emergente é toda a economia nacional que esteja numa fase de estabilização do seu sistema económico, financeiro e social através da liberalização e democratização da sua economia,

reorganização das suas finanças (internas e externas), privatização de empresas e desregulamentação da atividade económica e resolução de problemas sociais. Segundo o autor, a atuação destas economias torna os seus mercados mais atrativos para investidores e empreendedores. A perspetiva apresentada por Nogami, Medeiros e Faia (2014, p. 33), permite entender melhor estes mercados quando se referem que as “duas características principais de um país emergente são a alta taxa de crescimento económico com políticas governamentais para aquecer a economia e a adoção de sistema de mercado livre”.

Segundo Khambata (2000), os mercados emergentes podem ser divididos em quatro grupos, considerando as características dos seus mercados financeiros. De um primeiro grupo fazem parte os países em fase inicial de desenvolvimento dos seus mercados, com poucas empresas cotadas na bolsa de valores e baixa capitalização de mercado. Num segundo grupo encontram-se os países com uma liquidez de mercado alta, várias empresas cotadas na bolsa e com investidores estrangeiros para realizar investimento. No terceiro grupo, o volume de emissão de ações é alto e os retornos de mercado são menos voláteis. Por fim, no último grupo de países encontram-se mercados mais maduros, com atividades de negócios e liquidez muito altas. Neste último caso o volume ou dimensão do mercado é substancial e os prémios de risco de mercado são próximos dos níveis internacionalmente competitivos.

Nos últimos anos, o sucesso de muitas economias ditas emergentes é tal que elas se tornaram, rapidamente, as principais forças económicas globais sendo que o empreendedorismo desempenha um papel fulcral neste crescimento económico (Bruton et al, 2008). De acordo com estes autores, as economias emergentes podem, inclusive, fornecer bastantes ensinamentos nesta área. De facto, na sua essência, a literatura sugere que o empreendedorismo contribui para o desempenho económico através da inovação, criação de mudança e aumento da concorrência (Wong, Ho & Autio, 2005). Na visão de muitos gestores públicos é, ainda, uma alternativa viável para o desenvolvimento regional (Sarfati, 2013).

Note-se, no entanto, e de acordo com Audretsch et al (2002) que fazer uma comparação do nível de empreendedorismo entre as nações é uma tarefa difícil por várias razões. Primeiro, porque não há nenhuma definição geralmente aceite de empreendedorismo. Depois, o empreendedorismo é um conceito multidimensional cuja definição depende, em grande parte, do foco da investigação desenvolvida.

Adicionalmente, existem muitos conceitos de desenvolvimento económico. Uma definição bem conhecida de desenvolvimento económico centra-se na inter-relação dos processos de mudança estrutural e é referida como transformação estrutural. A acumulação de capital físico e humano e as mudanças na composição do sector de atividade económica (produção, emprego e consumo) são considerados como o núcleo dessa transformação (Syrquin, 1988). As mudanças socioeconómicas relacionadas são a urbanização, a transição demográfica, um nível crescente de educação e mudanças na distribuição de rendimento (Wennekers, Van Wennekers, Thurik & Reynolds, 2005). Uma visão mais moderna de desenvolvimento económico, propagada por Porter, Sachs & McArthur (2001), compreende formas cada vez mais sofisticados de produzir e competir e

implica a evolução de um recurso baseado no conhecimento económico. De facto, para explicar o crescimento económico, Solow (1956 e 1957) propôs um modelo onde o capital e o trabalho eram os principais condutores do crescimento e desenvolvimento. Mas Romer (1986 e 1990), Lucas (1998) e Jones (1995), numa fase posterior, defendem que os fatores de produção tradicionais de trabalho e capital não são suficientes na explicação do crescimento de longo prazo. De facto, Thurik (2009) afirma que para o modelo de crescimento endógeno o conhecimento é um fator essencial e que a teoria de crescimento endógeno oferece alguns modelos que ajudam a entender este crescimento a longo prazo através do conhecimento.

Na história económica, distinguem-se diferentes estágios de desenvolvimento económico. Um exemplo é a divisão realizada por Chenery e Syrquin (como citado por Syrquin, 1988) que identificaram três estágios de desenvolvimento: produção primária, industrialização e economias desenvolvidas. “Os processos-chave da passagem da primeira para o segundo estágio são a acumulação de capital e difusão tecnológica [...]. A terceira fase é o de uma economia geradora de tecnologia (fase orientada para a inovação)” (Wennekers et al, 2005, p. 294). Para se medir o desenvolvimento económico de um país pode-se, como fizeram Wennekers e os seus coautores (2005), usar duas medidas do nível de desenvolvimento económico: o rendimento *per capita* (medido pela paridade de poder de compra²) e o índice de inovação, calculado pelo World Economic Forum (WEF) (2007). De acordo com este relatório, onde se observaram 42 países, concluiu-se que há uma forte relação em forma de U entre o empreendedorismo e o nível de desenvolvimento económico.

A verdade é que as diferenças de estágios económicos no seio dos países emergentes faz com as suas empresas tenham características distintas. Kantis, Ishida e Komori (2002), citavam algumas diferenças significativas entre as empresas na Ásia Oriental e as da América Latina. Na Ásia as *joint-ventures* começam com mais parceiros, investem mais dinheiro, crescem mais rapidamente em termos de volume de vendas, tomam melhor partido das oportunidades criadas localmente e competem com mais produtos e serviços inovadores. Os autores acrescentam que a maioria das empresas operam em sectores predominantemente baseados em conhecimento e a percentagem de exportadores é muito maior do que na América latina.

Por fim, é importante destacar que a compreensão do funcionamento das economias emergentes pode estar limitada pelo alto grau de informalidade dos negócios realizados nesses países (Thurik, 2009), o que tem criado limitações aos trabalhos de investigação realizados para estas economias.

² A teoria da paridade de poder de compra (PPC) é expressa por duas versões. A primeira versão (a absoluta) refere que um bem deve apresentar o mesmo preço em dois países, sempre que os preços forem expressos na mesma moeda. A segunda, expressa que a “razão dos preços de um bem na mesma moeda deve ser constante ao longo do tempo” (Palaia & Holland, 2010, p.6).

1.4 O EMPREENDEDORISMO E A ATIVIDADE ECONÓMICA EM ANGOLA

Em Angola, o empreendedorismo tem estado no cerne das preocupações governamentais, sendo este considerado uma parte vital do processo de crescimento da sua economia através da criação de empresas. Ora, a crise financeira mundial de 2008 criou um desafio particular para a economia, com a urgência de ter de deixar de depender dos recursos naturais e mudar a atenção para o crescimento do sector privado (Marques, 2011). A este fator recessivo juntou-se, mais recentemente, a drástica baixa do preço do crude no mercado internacional e a dificuldade em aceder ao mercado de divisas.

Nesta seção separa-se, assim, o Empreendedorismo em Angola em duas fases, o *ante* e *post* ano de 2008, de forma: (i) a facilitar o entendimento das políticas e programas do executivo angolano na fase anterior e posterior à crise económico-financeira mundial e, (ii) para sustentar a análise da economia realizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) iniciada em 2008 para o país.

Quanto às políticas e programas do Governo, pode-se destacar a aprovação, em 1994 pelo Ministério da Administração Pública Emprego Social (MAPESS), de dois programas inerentes à promoção do emprego: (i) Iniciativas Locais de Emprego (ILE) criadas através do Decreto nº 28/94 de 29 de Julho³ e, (ii) o Programa de Apoio a Criação da Pequena Empresa Familiar (ACPEF) criado pelo Decreto nº 30/ 94 de 5 de Agosto⁴ cujo objetivo era orientar o apoio governamental a determinado tipo de incentivos de ordem financeira e técnica (créditos bonificados, empréstimos, apoios técnicos, etc.) para que interessados pudessem criar o seu próprio negócio. Tais resoluções não tiveram aplicação na altura, devido: (i) ao profundo grau de destruição em que o país se encontrava a nível das infraestruturas e do tecido empresarial; e, (ii) às limitações do próprio sector financeiro e bancário (Chingala, 2012). Assim, e de acordo com o mesmo autor, em 1996 o MAPESS, através das suas Delegações Provinciais, lançou o Programa de Fomento de Auto-Emprego ao nível das Comunidades Locais e com o concurso ativo das Administrações Municipais, Organizações Religiosas, ONGs e Associações de Profissionais. Com este programa criou-se um total de 6.551 microempresas e foram gerados cerca de 26.384 postos de trabalho (Ibidem).

Em 2003, foi criado o Guiché Único da Empresa (GUE). Constituiu-se como uma instituição pública dependente ao Ministério da Justiça da República de Angola e foi criada com o objetivo de integrar, no mesmo espaço, todos os serviços ligados ao processo de constituição de empresas facilitando assim o processo de constituição, alteração ou extinção de empresas e atos afins. Modernizado com novas tecnologias de informação e comunicação, em 2007, tornou-se, desde então, uma referência nacional em termos de agilidade e eficiência no processo de constituição de

³ Decreto n.º 28/94, de 29 de Julho - Regime das Iniciativas Locais de Emprego (Angola). Consultado em 15 de julho de 2016 em <http://www.lexlink.eu/codigo/geral/188/laboral/por-tema>.

⁴ Decreto nº 30/ 94 de 5 de Agosto - Apoio a Criação da Pequena Empresa Familiar (ACPEF).

empresas⁵ (Guiché Único da Empresa [GUE] (2016a); Economia & Finanças, 2013). Até abril de 2016 foram constituídas 19.789 empresas, das quais 1.796 com a forma jurídica de comerciantes individuais, 16.701 sociedades por quota e 1.292 sociedades anónimas (GUE, 2016b).

Em 2008, desenvolveu-se uma parceria público-privada entre o MAPESS e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) pelo Programa Empresarial Angolano (PEA) através do qual foram criadas incubadoras de empresas⁶, tendo como principal objetivo a criação e fortalecimento dos novos negócios para possibilitar a geração e manutenção de emprego e de rendimento (Chingala, 2012). No mesmo ano, o MAPESS lançou o Programa Microcrédito Amigo uma Parceria com o Banco de Comércio e Indústrias (BCI), Banco Africano de Investimento (BAI) e Banco Sol, tinha como objetivo elevar o rendimento das famílias MPME e a oferta de bens e serviços com valor agregado nas comunidades (Jornal de Angola, 2011; Chingala, 2012).

Como é do conhecimento público, a economia angolana encontra-se numa fase de estruturação e recuperação após um período longo de estagnação devido à longa guerra civil e às políticas deficitárias no âmbito económico. No entanto, entre 2002 e 2012 o país conseguiu triplicar o seu rendimento *per capita*. Ora, no final do século passado, demorou à Coreia do Sul, à China e à Índia 10,12 e 16 anos, respetivamente, para duplicar o seu rendimento *per capita* (Instituto de Fomento Empresarial [IFE], s/d). Mesmo assim, Angola é um país não diversificado economicamente e extremamente dependente dos recursos petrolíferos e de outros minérios. Esta constatação tem tentado ser revertida pelo governo angolano através de uma série de políticas e de programas governamentais com vista a estabelecer um ambiente mais favorável para o surgimento de outras fontes de rendimento e/ou arrecadação de receitas fiscais. Neste contexto, a diversificação da economia é um conceito chave. Todavia, Angola tem vindo a registar uma reversão do crescimento económico nos últimos anos devido aos acontecimentos externos em termos do preço do crude ou a potenciais problemas políticas e militares internos (Lucas, 1998; BAI, 2016).

O poder legislativo e o executivo angolano, em conjunto, têm acompanhado a dinâmica necessária à criação de legislação, programas e políticas governamentais de apoio à atividade empresarial. Desde 2011 com a Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro⁷, que estabelece as normas relativas ao tratamento diferenciado que devem merecer as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME),

⁵ O novo modelo de empresa foi criado na sequência de um ofício assinado pelo ministro da Justiça, Rui Manguieira, no dia 29 de agosto de 2013 tendo como base a Lei 19/12 de 11 de Junho. (Economia & Finanças, 2013).

⁶ Decreto-executivo n.º 216/08, de 1 de outubro, do MAPESS - Cria a Incubadora de Empresas, abreviadamente designada por IEMP e aprova o seu estatuto orgânico. Consultado em 04 de abril de 2016 em http://www.mgo.cv/clientes/palopti/assets/Downloads/Legislacao/Angola/ANGOLA13_2_13.pdf.

⁷ Lei n.º 30/11 de 13 de setembro - Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas. Consultado em 10 de abril de 2016 em http://sedi2.esteri.it/sitiweb/Amb_Luanda/Lei_30.11.pdf. Esta Lei estabelece “as normas relativas ao tratamento diferenciado que devem merecer as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), bem como as condições de acesso aos respetivos incentivos e facilidades”, especificando a legislação é aplicável, estritamente, a MPME que sejam constituídas e registadas no território angolano. Para além destes dois aspetos, fixa incentivos fiscais nas diferentes regiões do país e encoraja as instituições bancárias públicas a manterem linhas de crédito específicas para as MPME.

bem como, as condições de acesso aos respetivos incentivos e facilidades, uma série de outros documentos e instrumentos reguladores e instituições de apoio (de cariz executivo e fiscalizador) têm sido implementados. Mais recentemente, o empreendedorismo é suportado, essencialmente, pela Lei n.º 30/11 de 13 de setembro, e pelos Decretos Presidenciais n.º 41/12, n.º 42/12 e 43/12 de 13 de março⁸. Em termos institucionais, a atividade empreendedorismo, é apoiada pelos seguintes Institutos e Centros: (i) Instituto de Fomento Empresarial (IFE)⁹, (ii) Instituto Nacional de Apoio a Pequenas e Médias Empresas (INAPEM)¹⁰, (iii) Centro Locais de Empreendedorismo e Serviços de Emprego (CLESE)¹¹ e (iv) Balcão Único do Empreendedor (BUE). Por fim, é apoiado pelos seguintes programas de apoio: (i) Angola Investe¹², (ii) Programa Empreendedorismo na Comunidade¹³, (iii) Programa de Apoio ao Pequeno Negócio¹⁴ e (iv) Programa de Reconversão da Economia Informal (PREI)¹⁵.

⁸ Decreto Presidencial n.º 41/12 de 13 de março – Modelo de implementação do Programam de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas. Consultado em 19 de agosto de 2016 em http://www.welvitchia.com/Novidades_files/Lei%2040%20e%2043_12%20BUES_PROAPEN%20e%20Regulamentacao%20MPME_EB%20Advogados.pdf. O Diploma “visa regulamentar as linhas gerais para promoção de incentivos fiscais, financeiros, organizacionais, reforço de competências e de inovação tecnológica das MPME”.

⁹ O Instituto de Fomento Empresarial foi criado através do Decreto Presidencial n.º 297/2011, de 5 de dezembro. Este Instituto é um órgão da administração indireta do Estado, ao qual compete a aplicação de políticas e estratégias de fomento empresarial, assim como a sua regulamentação, supervisão e controlo. A sua principal missão é de encubar projetos de reforço, reestruturação, criação e acompanhamento da gestão de grandes empresas, grupos empresariais e redes de agrupamentos empresariais (clusters) (IFE, 2016).

¹⁰ O Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (INAPEM), foi lançado em 2012, como um órgão do Estado Angolano ao qual compete, genericamente, a implantação das políticas e estratégias no domínio da capacitação e financiamento das micro, pequenas e médias empresas, desenvolvendo as suas atividades em todo o território nacional. Tem sido um instrumento fundamental do Governo de Angola na implementação do Programa Angola Investe lançado pelo Governo de Angola com a publicação da Lei 30/11 (INAPEM, 2016).

¹¹ O programa relativo aos Centros Locais de Empreendedorismo e Serviços de Emprego (CLESE) foi lançado em 2012. Estes centros prestam um Serviço Público nas áreas de Empreendedorismo e Emprego, nas localidades onde estão implantados, visando atender e/ou satisfazer as necessidades dos cidadãos de todos os estratos sociais. É enquadrado na Rede de Centros de Emprego e Agências Privadas, através do Sistema Nacional do Emprego e Formação Profissional, criado pelo governo angolano e tutelado pelo Ministério da Administração Pública, Emprego e Segurança Social (MAPESS), por via do Instituto Nacional de Formação Profissional (Chingala, 2012).

¹² O programa Angola Investe, foi lançado pelo Decreto Presidencial 43/12 de 13 de março (<http://faolex.fao.org/docs/pdf/ang118357.pdf>). Em particular, o Programa Angola Investe contempla dois instrumentos de apoio ao financiamento das MPME: as Linhas de Crédito Bonificadas e o Mecanismo de Garantias Públicas. “Até 31 de Dezembro de 2014, o programa contava com 342 projetos aprovados que equivalem a 76,3 mil milhões de Kwanzas engajados e 41 mil milhões de kwanzas disponibilizados”, o programa gerou um total de 54 474 empregos em todo território angolano e nos diferentes sectores. Dos projetos financiados, a indústria transformadora cobre cerca de 74% da mão-de-obra, já a agricultura, pecuária e o sector das Pescas, empregaram 25 % do total de trabalhadores (Jornal OPAIS, 2015).

¹³ O Programa de Empreendedorismo na Comunidade é desenvolvido pelo MAPESS, em parceria com as Administrações Municipais a nível nacional, tendo como foco a capacitação empresarial e disseminação da cultura empreendedora. O seu público-alvo são os jovens provenientes dos Centros de Formação Profissional, Institutos públicos ou privados, Universidades, mulheres e empreendedores das comunidades que desenvolvam atividades geradoras de rendimento.

¹⁴ O Programa de Apoio ao Pequeno Negócio, que tem um âmbito nacional e abrange todos os municípios do país, foi aprovado pelo Decreto Presidencial n.º 42/12, de 13 de Março (http://www.welvitchia.com/Novidades_files/Lei%2040%20e%2043_12%20BUES_PROAPEN%20e%20Regulamentacao%20MPME_EB%20Advogados.pdf), para promover o desenvolvimento e a consolidação dos negócios de pequena dimensão, facilitando o acesso ao crédito aos microempreendedores, a capacitação

Por último, há a destacar o Plano Integrado de Desenvolvimento do Comércio Rural e Empreendedorismo (PLAIDENCOR), criado pelo Decreto Presidencial n.º 48/12 de 23 de março¹⁶, e que, entre outros objetivos, visa fomentar o empreendedorismo e o emprego. O Plano assume como ideia inicial o reforço da capacidade institucional e de organização coletiva dos empreendedores.

Face ao exposto, Castelar (2014) afirma que o empreendedorismo já faz parte da vida quotidiano de muitos angolanos – tanto através de iniciativas empreendedoras desenvolvidas por muitos adultos, como em participação de feiras de autoemprego e concursos de exposição de ideias e projetos de negócio. No entanto, a literatura sobre o empreendedorismo em Angola é escassa (Catessamo & Rua, 2015) e, dos poucos estudos de que se tem conhecimento sobre a contribuição e o impacto do empreendedorismo no desempenho das PME (Pequenas e Médias Empresas) no país, os principais foram realizados por Zinga (2007), Marques (2011) e o GEM (através dos seus relatórios anuais).

Zinga (2007) concluiu que o apoio do Governo angolano, mais precisamente os recursos financeiros que este coloca à disposição para os negócios, exerce alguma influência na promoção de uma cultura que incentive o espírito empreendedor. Segundo o GEM¹⁷, o empreendedorismo em Angola, tem sido fortemente influenciado pelas normas sociais e culturais e pelas políticas governamentais. Associa-se a estes pontos, o facto da sociedade angolana valorizar a iniciativa privada e a realização pessoal. O futuro do empreendedorismo na economia angolana enfrenta muitos desafios, mas há a destacar dois principais: (i) as infraestruturas; e, a (ii) educação. Ambas as dificuldades têm impacto no aumento do custo para se realizarem negócios no país e evitam o surgimento de empreendedores mais qualificados e preparados.

profissional dos gestores de micro e pequenos negócios, o aumento da oferta de bens e serviços e a criação de postos de trabalho.

¹⁵ O Programa de Reconversão da Economia Informal (PREI), de âmbito nacional, foi criado pelo Decreto Presidencial n.º84/14, de 24 de março consultado em 21 de abril de 2016 em http://www.scm.gov.ao/diploma_texto.php?diplomaID=120128. Tem como objetivo promover, consolidar e formalizar negócios de pequena dimensão, facilitando o acesso ao crédito aos microempreendedores, a microempresas e a cooperativas, bem como a capacitação de gestores e empreendedores, o aumento da oferta de bens e serviços e a criação de postos de trabalho.

¹⁶ Decreto Presidencial n.º 48/12 de 23 de março - Diploma que aprova o Plano Integrado de Desenvolvimento do Comércio Rural e Empreendedorismo (PLAIDENCOR). Consultado em 8 de setembro de 2016 em http://www.scm.gov.ao/diploma_texto.php?diplomaID=110745.

¹⁷GEM (2016). *Angola: Entrepreneurship levels in Angola continue to be among highest in the world, but infrastructure and education are still important impairments*. Consultado em 19 de outubro de 2016 em <http://www.gemconsortium.org/country-profile/35>.

1.5 FATORES COMUNS NA BASE DO FENÓMENO EMPREENDEDOR

Audretsch et al (2002) apresentam três níveis em que o empreendedorismo pode ser analisado: o nível micro, o nível meso e o nível macro. O primeiro nível refere-se a fatores pessoais, como traços psicológicos, educação e outras habilidades formais, antecedentes familiares e experiência laboral anterior. O nível meso centra-se sobre os determinantes específicos do mercado empreendedor, tais como oportunidades de lucro e oportunidades para a entrada e saída de novas empresas. Por último, a perspectiva macro concentra-se em fatores ambientais, tais como variáveis tecnológicas, económicas, culturais e legais. Já Acs (1992) ao analisar o papel das pequenas empresas nas economias afirmava existirem certos fatores essenciais para promover o empreendedorismo. Na atualidade, para fundamentar esta perspectiva, a literatura tem prestado especial atenção às condições institucionais, económicas, sociais, políticas, tecnológicas e legislativas que contextualizam o fenómeno empreendedor de uma economia. Condições estruturais estas que são adotadas nos estudos GEM e que servem “para a análise dos elementos que fomentam ou, pelo contrário, obstaculizam o desenvolvimento da atividade empreendedora” GEM (2013a). De facto, para que haja um real entendimento sobre a possibilidade de um empreendedor ser bem-sucedido numa dada economia, há que considerar os aspetos e circunstâncias que cercam o indivíduo (Martin et al, 2010).

Face ao exposto vão ser discutidos, com maior pormenor, alguns dos aspetos referidos no parágrafo anterior.

Os determinantes institucionais foram propostos por Kostova (1997). A autora propôs três dimensões: reguladora, cognitiva e normativa. Na dimensão reguladora, encontram-se aspetos relacionados com os regulamentos e políticas governamentais que estimulam, incentivam e apoiam os novos negócios e facilitam a aquisição de novos recursos por parte dos empreendedores. A dimensão cognitiva refere-se ao conhecimento das habilidades para avaliar a informação que os indivíduos numa região possuem. Finalmente, a dimensão normativa está relacionada com a perceção que os indivíduos de uma determinada área geográfica (região ou nação) possuem das atividades empreendedoras assim como a sua mentalidade criativa e inovadora (Busenitz, Gomez & Spencer, 2000). No entanto, mesmo admitindo que o ambiente institucional possui um estímulo fundamental no empreendedorismo, a literatura não converge em muitos aspetos. Alguns autores concluem que o ambiente institucional afeta o nível empreendedor (Lugo & Espina, 2014; Haro & Gómez, 2011) enquanto Spencer e Gómez (2004) afirmam que um ambiente normativo positivo não é suficiente para fomentar a iniciativa empresarial. Outros, como Bjørnskov e Foss (2007) chamam a atenção para o facto das intervenções governamentais poderem desincentivar o empreendedorismo. Contrariamente, autores como Yu (1998) acreditam que as ajudas governamentais constituem um grande estímulo.

Para o entendimento dos determinantes económicos, o ponto de partida poderá ser a investigação realizada por Liao, Welsch e Pistrui (2001). Nesta publicação, os autores apresentam um modelo onde dão importância a aspetos como a infraestrutura dos mercados, o mercado financeiro ou a inovação. A inovação já era fortemente destacada por Schumpeter (1947), que como já

mencionado anteriormente, desenvolveu um modelo na qual a inovação poderia ter um papel relevante para ajudar a economia a sair de um estado de equilíbrio e entrar em forte crescimento. Alguns investigadores referem a importância que o mercado laboral apresenta no contexto dos determinantes económicos nas taxas de empreendedorismo. Storey e Johnson (1987) mostram que altas taxas de desemprego podem refletir-se no abrandamento da economia. Blanchflower (2000) concluiu que as taxas de autoemprego não têm nenhum impacto positivo no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). Quase uma década depois, Thurik et al. (2008) tendo como base os países da OCDE, observaram que os aumentos de desemprego afetam positivamente os níveis de autoemprego e, ao mesmo tempo, incrementam as taxas de emprego fomentando posteriormente o decréscimo das taxas de desemprego.

Outro tipo de determinantes fundamentais no empreendedorismo referem-se aos determinantes sociais que incluem tanto aspetos relacionados com o capital humano e com aspetos culturais.

Estudos mostram que programas desenvolvidos nas séries iniciais da educação formal possibilitam fortalecer a cultura empreendedora de uma sociedade e preparar os cidadãos para as mudanças no mercado de trabalho (Lundström & Steverson, 2002).

No que se refere ao capital humano a educação deve ser especialmente analisada. O governo pode influenciar o empreendedorismo não apenas através da legislação, mas também através do sistema educativo (EZ, 1999, citado por Audretsch, 2002). Lundström e Steverson (2002) apontam que os programas desenvolvidos a ver com o empreendedorismo nos primeiros anos de escolaridade fortalecem a cultura empreendedora, por outra, começam a preparar mentalmente os indivíduos para futuras mudanças no mercado de trabalho. Num sentido mais amplo, a educação é importante para estimular o empreendedorismo devido a várias razões apontadas pelo GEM (2002): (i) fornece aos indivíduos um sentido de autonomia, independência e autoconfiança - qualidades importantes quando se inicia um negócio; (ii) torna as pessoas conscientes da alternativa de escolhas de carreira; (iii) amplia os horizontes dos indivíduos, tornando-os mais bem preparados para perceber oportunidades; e, (iv) proporciona o conhecimento que pode ser utilizado pelos indivíduos para desenvolver novas oportunidades empresariais. Na opinião de Kourilsky e Carlson (2000), a educação cria a consciência do empreendedorismo como uma opção de carreira e do papel do empreendedor na economia.

A educação é, também, uma expressão dos valores culturais existentes. Assim, há uma interligação entre cultura e educação (Audretsch et al, 2002). De acordo com estes autores, no contexto do estudo da atividade empreendedora, a definição de “cultura” apresentada por Hofstede (1991), tem sido muito usada. Hofstede (1991, p. 5) designa cultura como “o coletivo de programação da mente que distingue os membros de um grupo ou categoria de pessoas de outro”. Os padrões culturais são estáveis e são reforçadas pela educação e pela legislação que, novamente, são produtos do sistema de cultura (Audretsch et al, 2002). Ora, para a análise sobre os determinantes do empreendedorismo é útil que se faça uma distinção entre cultura e instituições (Mitchell, 1979; Wennekers & Thurik, 1999). Considera-se a cultura como não observável e as instituições como observáveis (Audretsch et al, 2002) embora nas instituições o

que se observa é a predominância cultural, tais como confiança, compromisso e autoridade nas relações (Whitley, 1992). No entanto, na perspectiva de Martin (2002), não há consenso sobre o conceito nem como estudar a cultura. Sobre a influência da cultura no empreendedorismo, Stevenson (2000) afirma que o empreendedorismo ganha vida nas comunidades em que o sucesso de cada um dos membros da comunidade é comemorado ao invés de ser ridicularizado. Existem estudos que apontam que o contexto cultural de uma nação afeta o comportamento dos empreendedores de maneira significativa (Tan, 2002; Hayton, George & Zahra, 2002).

Outro aspecto que merece realce é que as preferências de cada indivíduo face o autoemprego são suscetíveis de ser influenciadas por questões culturais, uma vez que são (muitas vezes) moldadas pela atitude por parte de cada economia em relação ao empreendedorismo (Audretsch et al, 2002). Segundo o GEM (2002) há uma relação empírica positiva entre o valor social de independência e o nível de atividade empresarial. Em países onde há hierarquias muito extensas, aversão à incerteza e baixo individualismo pode haver relativamente mais donos de empresas. O suporte para esta conclusão pode ser encontrado em Baum e seus coautores (1993), que argumentam que há um impacto negativo de uma cultura de individualismo sobre o nível de empreendedorismo. Também a aversão à incerteza tem demonstrado possuir uma influência negativa sobre o nível de empreendedorismo ao longo do tempo.

**CAPÍTULO II - ANÁLISE EMPÍRICA DA
EVOLUÇÃO DO EMPREENDEDORISMO NAS
ECONOMIAS EMERGENTES, COM DESTAQUE
PARA A ANGOLANA**

2.1 CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

2.1.1 Base de dados e variáveis em estudo

Para alcançar o objetivo de identificar e quantificar os fatores que vêm influenciando um conjunto de variáveis relacionadas com a atividade empreendedora – como a taxa de atividade empreendedora, a intenção empreendedora, o medo de falhar medido em termos relativos, as expectativas de crescimento da atividade empreendedora e a orientação internacional dessa mesma atividade empreendedora - num conjunto de economias emergentes selecionadas - África do Sul, Brasil, China, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Singapura e Turquia –, onde se inclui Angola, será utilizada uma base de dados criada a partir dos dados disponibilizados publicamente pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), para Angola e as economias escolhidas, para os anos de 2007 à 2015. Os dados a utilizar são dados secundários que se encontram disponíveis ao público e estão devidamente tratados para serem utilizados em investigação científica.

Atualmente, o GEM é o maior estudo contínuo sobre a dinâmica empreendedora no mundo. Foi criado como um programa de investigação com periodicidade anual, que visava fazer avaliações relativas ao nível de atividade empreendedora em diferentes países através da recolha de informação quantitativa, internacionalmente comparável, relativa ao fenómeno (Sternberg & Wennekers, 2005). Atualmente o projeto alargou-se a um vasto conjunto de economias mundiais mantendo o objetivo inicial. Uma das principais finalidades do GEM é “fornecer dados fiáveis sobre o empreendedorismo que serão úteis para fazer comparações significativas, tanto internamente como entre economias” (GEM, 2014, p. 20).

O programa “teve início em 1999, com a participação de 10 países, por meio de uma parceria entre a *London Business School*, da Inglaterra, e o *Babson College*, dos Estados Unidos” (GEM, 2013b, p. 115), tendo continuado a crescer até à atualidade e abrangendo tanto países desenvolvidos como em desenvolvimento (Acs, 2006). Por exemplo, em 2015, na sua 17ª edição, contou com a participação de sessenta e duas economias (GEM, 2015). “A pesquisa pode ser considerada única, pois enquanto a maioria dos dados sobre empreendedorismo mede novas e pequenas empresas, o GEM estuda, em nível detalhado, o comportamento dos indivíduos em relação à criação e gestão de novos negócios” (GEM, 2013b, p. 115). Resumidamente, o GEM possui três objetivos específicos: (i) medir diferenças no nível de atividade empreendedora entre países, (ii) identificar os fatores que determinam, em cada país, o nível de atividade empreendedora e, (iii) Identificar as políticas públicas que podem favorecer a atividade empreendedora (GEM, 2015 e Bosma, Wennekers & Amorós, 2012). A pesquisa GEM é concebida tendo em conta a interdependência entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico de forma a alcançar os objetivos propostos.

Outro ponto importante é o fato do estudo ter em consideração as diferentes fases do desenvolvimento económico dos países (ver Figura 1), classificando cada país participante como:

(i) economia orientada por fatores de produção, (ii) economia orientada para a eficiência e, (iii) economia orientada para a inovação, conforme a tipologia de desenvolvimento competitivo de Michael Porter (Porter, Sachs, Cornelius, McArthur & Schwab, 2002).

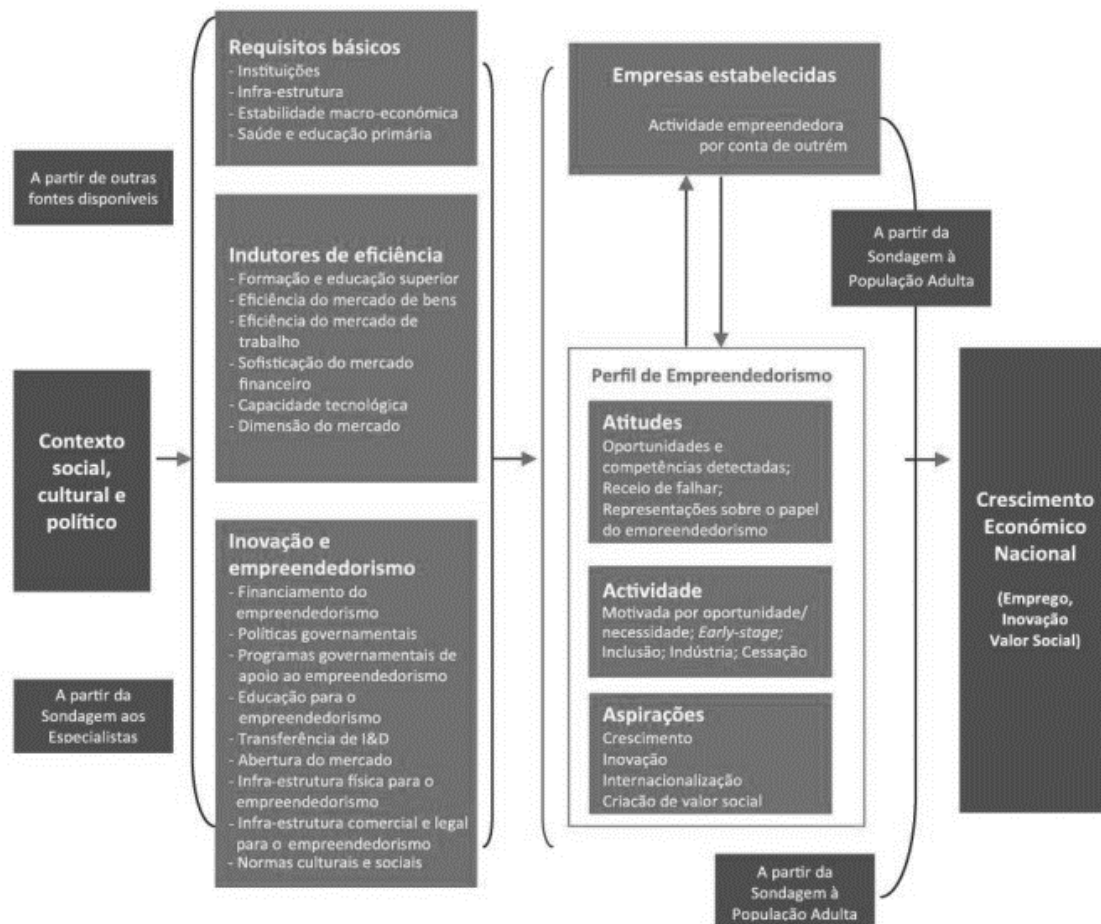


Figura 1: Modelo teórico e metodológico do *Global Entrepreneurship Monitor*

Fonte: GEM Angola (2013, p. 40)

Sobre o modelo teórico-metodológico do GEM, importa destacar que a recolha de dados abrange todo o ciclo de vida do processo empreendedor e a unidade de análise são os indivíduos envolvidos em atividades empreendedoras em diferentes estágios de desenvolvimento, nomeadamente: empreendedores de negócios nascentes, empreendedores de novos negócios e empreendedores de negócios estabelecidos¹⁸.

¹⁸ Segundo o GEM designam-se por empreendedores de negócios nascentes “os indivíduos que empregam recursos para começar um negócio do qual esperam ser proprietários”, empreendedores de novos negócios “os indivíduos que são proprietários e gerem um novo negócio que proporcionou remuneração salarial por um período superior a 3 meses e inferior a 3,5 anos”, sendo que os empreendedores de negócios estabelecidos “são todos os indivíduos que são proprietários e gestores de um negócio já estabelecido e que está em funcionamento há mais de 3,5 anos” (GEM, 2013a, p.35).

Em 2008, volvidos nove anos após o lançamento do projeto GEM, “foi realizado o primeiro estudo GEM em Angola que teve um impacto direto, ao mais alto nível, na elaboração de políticas de apoio aos empreendedores” (GEM, 2013a, p. 34). Tal como para as restantes economias incluídas no projeto, o GEM Angola resulta de um trabalho que integra especialistas em empreendedorismo no país. Para os diferentes anos contou com a parceria de diversas instituições, nomeadamente, o Centro de Estudos e Investigação Científica (CEIC) da Universidade Católica de Angola (UCAN), o Centro de Investigação para o Desenvolvimento Internacional (IDRC) e a Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) contando com o apoio do Banco de Fomento Angola (BFA) e o do Grupo MediaNova.

O GEM Angola inclui a recolha de informação de duas fontes principais. Através de empresas especializadas em inquéritos e estudos de mercado realiza uma sondagem junto da população adulta - com idade compreendida entre 18 e 64 anos - das 18 províncias do país (a sondagem tem como base um questionário padronizado para todos os países participantes). Após o devido tratamento esta informação pode ser encontrada na base de dados *GEM Adult Population Surveys*. Para completar esta informação faz-se uma outra sondagem a diversos peritos e especialistas na área de empreendedorismo - incluindo líderes do sistema financeiro, funcionários do governo e empreendedores – de forma a obter informação relativa a nove condições estruturais para o desenvolvimento do empreendedorismo: financiamento, políticas governamentais, programas governamentais, educação, transferência de I&D, infraestrutura comercial, abertura do mercado interno, infraestrutura física e normas culturais e sociais (GEM, 2014). A informação destas duas fontes é compilada e analisada através dos *GEM Global Reports* (Bosma & Amorós, 2014).

Tabela 2: *Identificação e descrição das variáveis dependentes (explicadas pelo trabalho de investigação)*

Designação completa	Designação simples (a)	Descrição
Variáveis dependentes (As variáveis dependentes são medidas em percentagem)		
Intenção empreendedora	Intenção	Percentagem da população com idade entre 18-64 anos que pretende iniciar um negócio dentro de três anos (indivíduos excluídos de qualquer fase da actividade empreendedora)
Taxa de medo de falhar	Medo	Percentagem da população com idade entre 18-64 anos que tem uma perceção positiva de que o medo do fracasso os impediria de criar uma empresa
Expectativa de crescimento da actividade empreendedora	Expectativa de Crescimento	Percentagem da actividade empreendedora que espera empregar pelo menos cinco funcionários nos cinco anos após início de actividade
Orientação Internacional da actividade empreendedora	Orientação Internacional	Percentagem da actividade empreendedora que indica que pelo menos 25 % dos clientes são originários de outros países
Taxa total de actividade empreendedora	TEA	Percentagem da população com idade entre 18-64 anos que é empreendedora nascente ou proprietário-gerente de um novo negócio (%)

Nota: (a) A designação simples é atribuída para efeitos deste trabalho de investigação sendo utilizada para elaboração de tabelas e figuras

Fonte: Elaboração própria com base na informação disponibilizada pelo GEM (<http://www.gemconsortium.org/data>)

Tabela 3: *Identificação e descrição das variáveis independentes (explicativas)*

Designação completa	Designação simples (a)	Descrição
Variáveis independentes		
(As variáveis independentes são medidas numa escala de 1 a 5, com 1 a indicar o grau menos positivo e 5 a indicar o grau mais positivo)		
Financiamento aos empreendedores	Financiamento	Disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para pequenas e médias empresas (PMEs) (incluindo bolsas e subsídios)
Apoio e política governamental	Apoio governamental	Grau em que as políticas governamentais relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação apoiam o empreendedorismo e são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas (ou seja, o grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento)
Imposto e burocracia	Impostos e burocracia	Grau em que as políticas públicas apoiam o empreendedorismo, ou seja, o grau em que impostos e/ou regulamentos são neutros em termos de dimensão de empresas ou encorajam novas empresas e PMEs
Programas governamentais	Programas	A presença e a qualidade dos programas que apoiam directamente as PMEs em todos os níveis de governo (nacional, regional, municipal)
Formação e educação empreendedora no ensino básico	Ensino não superior	Grau em que a formação para a criação ou gestão de PMEs é incorporada no sistema de educação e formação primária e secundária
Formação e educação empreendedora no ensino superior	Ensino superior	Grau em que a formação para a criação ou gestão de PMEs é incorporada no sistema de educação e formação superior
Transferência de I&D	I&D	Grau em que a investigação e o desenvolvimento nacionais conduzem a novas oportunidades comerciais e estão disponíveis para as PMEs
Infraestruturas comerciais e profissionais	Infraestruturas	A presença de direitos de propriedade e outros serviços e instituições comerciais, contabilísticas, legais e de avaliação que apoiam ou promovem as PMEs
Dinâmica do mercado interno	Dinâmica	Grau de mudança no mercado interno de ano para ano
Abertura do mercado interno	Abertura	Grau em que as novas empresas são livres para entrar em mercados existentes
Infraestruturas físicas e serviços	Recursos	Grau de facilidade de acesso aos recursos físicos - de comunicações, serviços públicos, transportes, terra ou espaço - a um preço que não discrimine as PMEs
Normas culturais e sociais	Cultura	Grau em que as normas sociais e culturais incentivam ou permitam ações que conduzem a novas formas de negócio ou atividades que podem, potencialmente, aumentar a riqueza pessoal e o rendimento

Nota: (a) A designação simples é atribuída para efeitos deste trabalho de investigação sendo utilizada para elaboração de tabelas e figuras

Fonte: Elaboração própria com base na informação disponibilizada pelo GEM (<http://www.gemconsortium.org/data>)

2.1.2 Economias em análise

Há cerca de três décadas atrás o mundo dos negócios estava focado em economias como os EUA, Alemanha, Reino Unido e Japão. Tinha-se a ideia de que não havia nenhum outro mercado além do ocidental ou daqueles que se localizavam no hemisfério norte, no entanto, o avanço rápido do processo de globalização transformou radicalmente os mercados trazendo-lhes novos personagens - os chamados mercados emergentes. Os “ventos do mercado passaram a soprar” na direção da América Latina, Leste Asiático e em alguns países africanos. Ou seja, economias que têm experimentado um forte crescimento económico, liberalização do mercado, industrialização, modernização e urbanização sendo de destacar que o “elemento mais comum dessas economias em rápida transformação é o facto de serem sustentadas pelo crescimento” (Cavusgil & Kardes, 2013, p. 2).

Face ao exposto apresentam-se na Tabela 4 as economias que foram selecionadas para o presente estudo. Foram escolhidas por se considerarem economias emergentes estando disponíveis dados para os diferentes anos em estudo, nos relatórios GEM. Na mesma tabela apresenta-se uma breve caracterização estatística das economias escolhidas - indicadores de várias instituições internacionais em que se pode visualizar o desempenho das distintas economias em diferentes *rankings* de posicionamento económico. A seleção dos indicadores foi inspirada no trabalho de Thai e Turkina (2014).

Após apresentação da tabela e dos indicadores estatísticos apresenta-se uma breve análise de cada uma das economias selecionadas.

Tabela 4: Caracterização socioeconómica das economias em análise

Instituição	Sigla	Ano	Indicadores	Economias											
				África do Sul	Angola	Brasil	China	Coreia do Sul	Filipinas	Índia	Indonésia	México	Nigéria	Singapura	Turquia
—	—	—	População	54 956 900 (2015)	24 383 301 (2014)	205 002 000 (2015)	1 372 470 000 (2015)	51 482 816 (2015)	102 157 500 (2015)	1 278 160 000 (2015)	255 780 000 (2015)	118 395 054 (2013)	182 202 000 (2015)	5 535 000 (2015)	77 695 000 (2014)
Grupo Banco Mundial	GBM	2010	Índice Doing Business (°)	34	170	127	96	19	141	132	129	51	121	1	73
		2015		43	179	116	86	5	108	134	120	39	147	1	55
Fórum Económico Mundial	FEM	2009-2010	Índice de Competitividade Global (°)	45	—	56	29	19	87	49	54	60	99	3	61
		2014-2015		56	140	57	28	26	52	71	34	61	127	2	45
Heritage Foundation & Wall Street Journal	—	2013	Índice de Liberdade Económica (°)	74	158	100	136	34	97	119	108	50	120	2	69
		2015		72	158	118	139	29	76	128	105	59	120	2	70
Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico	OCDE	2010	Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em %	3,0	—	7,5	10,6	6,5	—	10,3	6,4	5,1	—	—	9,2
		2015		1,3	—	-3,9	6,9	2,6	—	7,4	4,8	2,5	—	—	4,0
Organização Internacional do Trabalho	OIT	—	Salário Mínimo	2 474 ZAR equiv. 171,18 EUR (2013)	9 371 AOA equiv. 76,13 EUR (2010)	678 BRL equiv. 208,40 EUR (2013)	1 400 CNY equiv. 166,32 EUR (2013)	1 015 740 KRW equiv. 693,86 EUR (2013)	12 155 PHP equiv. 198,63 EUR (2013)	2 990 INR equiv. 35,07 EUR (2013)	1 332 400 IDR equiv. 79,26 EUR (2013)	1 641 MXN equiv. 91,16 EUR (2013)	18 000 NGN equiv. 80,34 EUR (2013)	—	1022 TRY equiv. 306,12 EUR (2013)
Organização Mundial do Comércio	OMC	2014	Posição no Comércio Mundial - Mercadorias	40 (Exp)	53 (Exp)	25 (Exp)	1 (Exp)	7 (Exp)	54 (Exp)	19 (Exp)	28 (Exp)	15 (Exp)	39 (Exp)	14 (Exp)	31 (Exp)
				33 (Imp)	68 (Imp)	22 (Imp)	2 (Imp)	9 (Imp)	44 (Imp)	12 (Imp)	28 (Imp)	14 (Imp)	49 (Imp)	15 (Imp)	21 (Imp)

Fonte: Elaboração própria tendo como dados das várias instituições mencionadas na tabela.¹⁹

¹⁹ Para a elaboração da Tabela 4 foram utilizados dados estatísticos recolhidos junto das diferentes instituições internacionais. Para obtenção dos dados da população foi recolhida informação por país, nos seguintes links: África do Sul (<http://www.statssa.gov.za/publications/P0302/P03022015.pdf>); Angola (<http://www.ine.gov.ao/xportal/xmain?xpid=ine>); Brasil (<http://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/index.html>); China (<http://data.stats.gov.cn/>); Coreia do Sul (http://rcps.egov.go.kr:8081/jsp/stat/ppl_stat_jf.jsp); Filipinas (<http://rpo3.popcom.gov.ph/>); Índia (<http://www.indiastat.com/popclockflash.aspx>); Indonésia (<http://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1274>); México (<http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones>); Nigéria (https://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/Key_Findings_WPP_2015.pdf); Singapura (<http://www.singstat.gov.sg/statistics/latest-data#14>); Turquia (<http://www.turkstat.gov.tr/Start.do>).

A economia sul-africana é a mais importante de todo o continente africano. Segundo o GEM (2014) é uma economia orientada para a eficiência sendo o país membro de diversas organizações internacionais como a organização não formal composta pelo Brasil, Rússia, China e África do Sul (BRICS)²⁰, Cairns²¹, a Nova Parceria para o Desenvolvimento de África (NEPAD)²², a Sociedade de Desenvolvimento da África Austral (SADC)²³ e a União Aduaneira da África Austral (UAAA)²⁴. A taxa de desemprego é, atualmente, de 26,6% e no segundo trimestre de 2016 o investimento direto estrangeiro (IDE) foi de cerca de 129 milhões de libras. De acordo com a UNCTAD (2012), em 2012 a África do Sul foi o segundo maior destino de investimentos em África. Contudo, este país enfrenta sérios problemas. Destacam-se: o desemprego com taxas oficiais altas, a queda da expectativa de vida fortemente afetada pelo VIH/SIDA, a concentração agrícola - cerca de 5% da população branca sul-africana detém 70% das terras agrícolas - e, por último, as desigualdades sociais e a violência (Barbosa, 2015).

A economia brasileira é uma das mais dinâmicas da América Latina. Este país faz parte dos BRICS, é membro de diversas organizações económicas, como o Mercosul²⁵, a UNASUL²⁶, o G8+5²⁷, o G20²⁸ e o Grupo de Cairns estando presente em dezenas de parcerias comerciais.

²⁰ BRICS é um grupo político de cooperação constituído pelo Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. Formulado inicialmente sem a África do Sul pelo economista Jim O'Neil, do Goldman Sachs, o país africano só veio a ser integrado em 2011. A ideia central do grupo é de coordenar as suas políticas diplomáticas (Fonte: <http://brics.itamaraty.gov.br/>).

²¹ Cairns é uma organização composta por 20 países, formada em 1986 em Cairns na Austrália. Este grupo de exportadores de produtos agropecuários tem como objetivo a liberalização do comércio no setor. O grupo é responsável por mais de 25% das exportações mundiais de produtos agrícolas (Fonte: <https://www.britannica.com/topic/Cairns-Group>).

²² NEPAD foi, inicialmente, um documento adotado pelos chefes de Estado e de Governo africanos em 2001, em Abuja, na Nigéria. Tem como objetivo aumentar a quantidade de investimentos no continente africano, para promover o seu desenvolvimento em diferentes aspetos (Fonte: <http://www.nepad.org/>).

²³ SADC é uma comunidade de integração económica regional dos países da África Austral, criada em 17 de agosto de 1992, na Cimeira de Windhoek, na Namíbia. Integra 15 membros - As principais metas do grupo passam pelo crescimento e desenvolvimento económico, promover o desenvolvimento sustentável, promover a paz e segurança, dentre outros (Fonte: <http://www.sadc.int/>).

²⁴ A UAAA é uma união aduaneira que integra cinco países do sul de África, nomeadamente a África do Sul, Botsuana, Lesoto, Suazilândia e a Namíbia. Fundada em 1910 é a união aduaneira mais antiga do mundo ainda em vigência. O seu objetivo é servir como motor para a integração regional, o desenvolvimento, a diversificação industrial e económica, a expansão do comércio intrarregional e a competitividade global (Fonte: <http://www.sacu.int/>).

²⁵ Mercosul ou Mercado Comum do Sul é uma organização intergovernamental fundada em 1991. Constituem este grupo estados como parceiros a Argentina, o Brasil, o Paraguai, o Uruguai e a Venezuela e como estados associados a Bolívia, o Chile, o Peru, a Colômbia, o Equador, a Guiana e o Surinami. O objetivo primordial é "a integração dos Estados Partes por meio da livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, do estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC), da adoção de uma política comercial comum, da coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, e da harmonização de legislações nas áreas pertinentes" (Fonte: <http://www.mercosul.gov.br/>).

²⁶ UNASUL ou União das Nações Sul-Americanas é uma organização regional constituída pelos doze estados da América do Sul tendo como objetivo construir um espaço de integração multisectorial (Fonte: <http://www.unasursg.org/>).

²⁷ G8+5 é um grupo que reúne os líderes dos países do G8 (Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Rússia e Reino Unido) mais os países do G5 (África do Sul, Brasil, China, Índia e México).

²⁸ G20 ou Grupo dos 20 é um grupo formado pelos ministros de finanças e chefes de bancos centrais das 19 maiores economias do mundo mais a União Europeia. Foi criado em 1999, e tem como objetivo favorecer a

Segundo o GEM (2013a), também o Brasil é uma economia orientada para a eficiência. A sua taxa de desemprego é de 11,6% e nos últimos 12 meses o investimento direto estrangeiro teve o seu pico quando chegou aos 15 211 milhões de dólares americanos em dezembro de 2015. Em 2012 foi o maior destino de IDE entre os países da América Latina e o segundo maior destino depois da China entre os mercados emergentes (UNCTAD, 2012). Na 53ª edição do Índice de Competitividade Global ficou atrás da África do Sul, Malta e Sri Lanka, no período de 2011-2012. Este resultado levou a concluir que há reformas rápidas e necessárias que devem ser feitas em várias áreas, especialmente na tributação, importação, duração para iniciar um negócio e concorrência estrangeira (WEF, 2012).

A economia chinesa é, certamente, a economia que mais cresceu nos últimos 25 anos com uma média de crescimento do PIB de 10% por ano tornando-a a segunda maior economia do mundo (USA Today, 2007). Este gigante asiático tem parcerias económicas como a Associação de Nações do Sudoeste Asiático (ASEAN)²⁹, integra a Cúpula do Leste Asiático (CLA)³⁰ e Lidera o Banco Asiático de Investimento em infraestruturas³¹. A sua taxa de desemprego é das mais baixas dos BRICS e, em 2016, o IDE atingiu os 771,3 milhões de dólares.

Note-se que apesar de ser um gigante económico, bem como, o seu nível de atividade empreendedora ter aumentado e os empreendedores serem mais capazes do que antes, a qualidade do empreendedorismo na China ainda não é satisfatória. A proporção de empreendedores altamente qualificados está aquém das expectativas, por outra, há a necessidade de se melhorar o valor económico e social das atividades empreendedoras³².

A Coreia do Sul é vista pelo mundo, principalmente o ocidental, como um país inovador e que experimentou um rápido crescimento económica, político e social, assim como um grau de internacionalização sem precedentes (Chang, 2010). Este Tigre Asiático faz parte da Organização Mundial do Comércio (OMC), o Fórum de Cooperação Económica Ásia-Pacífico (APEC³³) e a OCDE. A taxa de desemprego da Coreia do Sul cifra-se em 3,6% e durante o terceiro e quarto

negociação internacional, promovendo a discussão entre os países mais ricos e os emergentes sobre questões políticas relacionadas com a promoção da estabilidade financeira (Fonte: <http://www.g20.org/>).

²⁹ A ASEAN é um bloco económico criado em 1967 em Banguecoque, Tailândia. Embora o objetivo principal seja o desenvolvimento económico dos membros, apresenta também propostas nos campos sociais e culturais (Fonte: <http://asean.org/>).

³⁰ A CLA é um Fórum em que participam os líderes dos 16 países do Leste Asiático.

³¹ Banco Asiático de Investimento em Infraestruturas é uma instituição financeira internacional fundada em 24 de outubro de 2014 com sede em Pequim. É considerado uma alternativa ao Banco Mundial sendo o seu objetivo principal o desenvolvimento de infraestruturas e outros setores produtivos na Ásia, incluindo energia, transporte e telecomunicações, infraestruturas rurais e desenvolvimento da agricultura, abastecimento de água e saneamento, proteção ambiental, desenvolvimento urbano e logística (Fonte: <http://www.aiib.org/>).

³² GEM (2016). *China: Insufficient improvement in the entrepreneurial environment in the last decade – more should be done*. Consultado em 25 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/51>.

³³ A APEC foi criada em 1989. Contando com 21 países-membros, visa promover o livre comércio e a cooperação económica em toda região da Ásia-Pacífico (Fonte: <http://www.apec.org/>).

bimestres de 2016 o IDE chegou aos 6 milhões de dólares. De acordo com o GEM³⁴ são necessárias mudanças no sistema de ensino, no apoio à infraestrutura profissional e melhorias nos negócios em rede para se atingir uma atmosfera diferente.

Aquela que já foi considerada a segunda economia mais rica da Ásia Oriental, ao lado do Japão, é considerada uma economia desenvolvida. As Filipinas fazem parte de várias organizações económicas regionais e internacionais como a Associação de Nações do Sudoeste Asiático (ASEAN) e o Fórum de Cooperação Económica Ásia-Pacífico (APEC), entre outras. A taxa de desemprego é de 5,4 % e o imposto sobre as empresas está fixado em 34%. Na ótica do GEM³⁵, um dos grandes desafios é diminuir a influência que certos indivíduos não empreendedores têm sobre os potenciais empresários.

A economia da Índia é a décima maior do mundo e a terceira mais desenvolvida da Ásia. Pertence a vários blocos e organizações comerciais como a OMC, o Acordo de Área de Livre Comércio da Ásia (SAFTA)³⁶, Associação da Ásia do Sul para a Cooperação internacional (SAARC)³⁷, G-20, e BRICS. A sua taxa de desemprego é de 4,9% (2012-2013), no último ano (2015) o investimento direto estrangeiro teve o seu pico quando chegou a atingir os 5 035 milhões de dólares sendo que e o imposto sobre as empresas está fixado em 30% (desde 2009).

A Indonésia é uma economia que tem um forte mercado de consumo interno o que tem sido o seu motor de crescimento económico. Pertence a organizações económicas OMC e APEC, entre outras. A taxa de desemprego ronda aos 5,5% e no terceiro e quarto bimestre de 2016 o IDE chegou aos 6 milhões de dólares. O imposto sobre as empresas está fixado em 25% (desde 2010). O GEM³⁸ apresenta como desafios futuros para a Indonésia: (i) a necessidade de aumentar a inovação para manter sustentáveis os seus negócios; (ii) a necessidade do Governo implementar programas e regulamentações no setor empresarial de apoio ao empreendedorismo; e, (iii) necessidade de partilha de novos conhecimentos e tecnologias de forma a melhorar o ecossistema empresarial.

O México é a terceira principal economia da América se se tiver como base a sua paridade do poder de compra. É uma economia que se encontra vinculada a muitas outras, prova disso são as

³⁴ GEM (2016). *Low levels of entrepreneurial education and opportunity-driven, youth and female entrepreneurship, despite a slight growth in entrepreneurial activity in 2013*. Consultado em 22 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/125>.

³⁵ GEM (2016). *Philippines: Entrepreneurship: an emerging career path for Filipinos*. Consultado em 22 de outubro de 2016 em <http://www.gemconsortium.org/country-profile/98>.

³⁶ O SAFTA é um acordo que saiu da XII cimeira da SAARC. A ideia é reduzir para zero os direitos aduaneiros para todas as mercadorias até 2016, que circulem dentro do espaço (Fonte: <http://www.saarc-sec.org/>).

³⁷ A SAARC é uma organização política e económica composta por oito países da Ásia Meridional. As principais áreas de cooperação dos países membros são a agricultura e o desenvolvimento rural, desenvolvimento de recursos humanos, telecomunicações e ciências, transportes e saúde (Fonte: <http://www.saarc-sec.org/>).

³⁸ GEM (2016). *Indonesia: High early-stage entrepreneurial activity with low fear of failure*. Consultado em 21 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/70>.

suas parcerias em diferentes grupos comerciais como a OMC, APEC, NAFTA³⁹, OCDE e a Aliança do Pacífico⁴⁰. Apresenta, atualmente, uma taxa de desemprego à volta dos 4% e até ao final do primeiro trimestre do ano de 2015 o IDE rondou os 8 milhões de dólares. O imposto sobre as empresas está fixado em 30% (desde 2010). Para o GEM⁴¹, o grande desafio é tornar os empresários mais inovadores de maneiras a aumentar a competitividade da economia e relançá-la no mercado global.

A Nigéria é o maior produtor de petróleo da África subsariana e uma das mais dinâmicas economias do continente africano. Faz parte de blocos comerciais como a OMC e a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP)⁴². A sua taxa de desemprego é de 13,3% e nos últimos 3 anos o IDE alcançou o seu máximo quando chegou aos 1 943,4 milhões de dólares em maio de 2013. O imposto sobre as empresas está fixado em 30% (desde 2006). Segundo o GEM⁴³, o principal desafio do Governo é o de encontrar um modelo de financiamento que vise colocar recursos - não necessariamente monetários - nas mãos dos empreendedores. Salienta, por outro lado, que a melhoria na prestação e manutenção de infraestrutura física e comercial conduzirá a mais oportunidades e ao desenvolvimento do sector empresarial.

A economia de Singapura não para de crescer. Este tigre asiático alberga um dos centros industriais mais importantes do mundo. Integra organizações comerciais como a OMC, APEC e ASEAN. Nos últimos 3 anos o investimento direto estrangeiro alcançou o seu máximo quando chegou aos 1 943,4 milhões USD em maio de 2013. O imposto sobre as empresas está fixado em 30% (desde 2006). Esta economia precisa, no entanto, de superar a sua grande dependência de importação, matéria-prima e energia e do capital externo.

A Turquia, por fim, é uma economia que se vem modernizando. O país reorientou a sua economia de um sistema estatista para um setor privado forte e em rápido crescimento. As suas parcerias económicas incluem a OMC, OCDE, G-20 e OCE⁴⁴. O desemprego atingiu cerca de 9,4% da população em maio de 2016 e no ano transato o IDE foi de 16 800 milhões de dólares. O imposto

³⁹ NAFTA é um tratado entre o Canadá, México, os Estados Unidos da América e o Chile (como associado). (Fonte: <https://www.nafta-sec-alena.org/>).

⁴⁰ A Aliança do Pacífico é um bloco comercial que integra quatro países latino-americanos (Chile, Colômbia, Costa Rica, México e Perú). Fundada em junho de 2012 visa a integração económica e uma orientação em direção à Ásia (Fonte: <https://alianzapacifico.net/>).

⁴¹ GEM (2016). *México: Strong perceptions of opportunities and capabilities, with a growing level of entrepreneurial activity*. Consultado em 22 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/87>.

⁴² A OPEP é um bloco comercial que inclui 12 países de diferentes continentes. Fundada em setembro de 1960 tem como objetivo coordenar de forma centralizada a política petrolífera dos seus membros (Fonte: http://www.opec.org/opec_web/en/).

⁴³ GEM (2016). *Nigeria: An abundance of willing and able entrepreneurs encouraged by internal market openness but constrained by government programmes and regulations*. Consultado em 22 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/93>.

⁴⁴ A OCE é uma organização internacional que congrega dez países da Eurásia e que tem como objetivo criar um mercado para alimentos e serviços inspirado na União Europeia (Fonte: <http://www.ecosecretariat.org/>).

sobre as empresas está fixado em 20% (desde 2006). O GEM⁴⁵ lança como principal meta estabelecer mecanismos de apoio adequados e políticas de promoção do empreendedorismo.

Para ajudar a complementar a percepção sobre o estado atual das economias acima descritas recorre-se a alguns dados do Banco Mundial. A Tabela 5 apresenta dois indicadores comparativos dos países que estão a ser analisados no presente trabalho.

Tabela 5: *Indicadores do Banco Mundial sobre os procedimentos iniciais para registar uma empresa (números) e o tempo necessário para iniciar um negócio (dias)*

Procedimentos iniciais para registar uma empresa					Tempo necessário para iniciar um negócio (dias)					
País	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
África do Sul	5	5	5	6	6	19	19	19	46	46
Angola	8	8	8	8	8	66	66	66	66	36
Brasil			12	12	11			87	84	83
China			13	11	11			34	31	31
Coreia do Sul	5	3	3	3	3	7	4	4	4	4
Filipinas	16	16	16	16	16	36	36	36	34	29
Índia			14	14	13			32	34	29
Indonésia			12	13	13			76	53	48
México			6	6	6			6	6	6
Nigéria			9	9	9			31	31	31
Singapura	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Turquia	7	7	7	8	8	7	7	7	8	8

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do Banco Mundial (<http://data.worldbank.org/>)

Ao analisar-se o primeiro indicador observar-se que é a Singapura o país que apresenta o melhor desempenho. Nesta economia salienta-se a estabilidade registada com o passar dos anos - de 2011 à 2015 nota-se que se regista uma empresa num processo que, no total, engloba três procedimentos. Para o indicador observa-se que em Angola se necessitam cumprir oito passos para registar uma empresa. Este resultado coloca a economia angolana ligeiramente no meio da escala quando comparada com as outras duas economias do continente africano. Ao estender-se a análise, observa-se que a economia filipina é a mais morosa em número de procedimentos para iniciar um negócio – com mais de dezasseis passos.

Quanto ao indicador que mede o tempo necessário para iniciar um negócio (em dias), é, novamente, Singapura que melhor se posiciona no *ranking* das economias selecionadas. Contrariamente ao indicador passado, a economia angolana foi das piores posicionadas nos últimos cinco anos, contudo, observou uma melhoria substancial – os dias necessários para iniciar um negócio foram reduzidos quase em metade, no ano transato. Muito provavelmente as políticas governamentais emanadas do Plano Nacional de Desenvolvimento, relativamente as linhas diretoras para o empreendedorismo, estejam a surtir efeito positivo neste quesito. Ao considerar-

⁴⁵ GEM (2016). *Turkey: A significant post-recession increase in entrepreneurial activity*. Consultado em 22 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/116>.

se os desempenhos das outras duas economias do continente africano, nota-se que a África do Sul tornou-se mais lenta de 2013 à 2014/2015 ao passar de dezanove para quarenta e seis dias no tempo necessário para abrir uma empresa. Ao passo que a Nigéria tem estado estável nos últimos três anos, com trinta e um dias para se abrir um negócio – ambas economias estão melhor que a angolana, porém, muito aquém ao comparar-se com a economia da Singapura, por exemplo.

2.1.3 Metodologia de dados em painel

Como para a estimação dos modelos é utilizada informação (ao nível agregado) para todas as economias, referidas na secção anterior, e, também conforme descrito acima, os dados estatísticos utilizados compreendem os anos de 2007-2015, foi aplicada a metodologia econométrica de dados em painel. Os dados em painel são estudos longitudinais que envolvem observações repetidas sobre os mesmos indivíduos (Andreß, Golsch & Schmidt, 2013). Os indivíduos podem ser pessoas, famílias ou empresas – no caso concreto deste trabalho de investigação são as economias selecionadas. Simultaneamente, as observações referem-se a diferentes períodos de tempo – neste caso concreto um período de 9 anos. Assim, através do ajustamento temporal de diferentes observações, consegue-se estudar os diversos comportamentos das economias em análise.

A crescente disponibilidade de dados por observação e tempo, tem levado muitos investigadores a ficarem interessados na modelação de dados através de metodologias de análise de dados em painéis, pois, esses dados longitudinais têm maior variabilidade podendo-se explorar mais problemas e responder a mais questões de investigação (Kennedy, 2008). A utilização dos dados em painel traz várias vantagens aos estudos quantitativos. Baltagi (2001, p.6) já referia que "os dados em painel são mais informativos, apresentam maior variabilidade, menos colinearidade entre as variáveis, maior grau de liberdade e mais eficiência". De facto, permitem identificar e mensurar os efeitos que, de outra forma, não seriam possíveis através da análise de séries temporais. Adiciona-se o facto de que os dados em painel bem organizados tornam-se atraentes e apelativos.

Normalmente, os modelos de dados em painel mais utilizados são os de efeitos fixos (FE⁴⁶) e os modelos de efeitos aleatórios (RE⁴⁷). Os modelos de efeitos fixos monitorizam os efeitos de variáveis ocultas no modelo, que diferem de economia para economia e permanecem constantes ao longo do período temporal. Os modelos de efeitos aleatórios sendo semelhantes ao modelo anterior quanto às hipóteses de partida apresentam, no entanto, coeficientes estimados que permanecem constantes para todas economias e em todos anos analisados.

⁴⁶ *Fixed Effects* (FE) é a sigla original e a notação habitual que se utiliza nos estudos com a mesma metodologia.

⁴⁷ *Random Effects* (RE), é a sigla original e a notação habitual que se utiliza nos estudos com a mesma metodologia.

Segundo Wooldridge (2002), se o número de indivíduos for reduzido é viável que se use a estimação com efeitos fixos, caso o número de indivíduos seja vasto pauta-se pelo método de estimação com efeitos aleatórios.

Na prática, a decisão de escolher entre o método de efeitos fixos ou aleatórios pode ser realizada através de diversos testes formais. Contudo, é o teste de Hausman o mais conhecido e aplicado em estudos empíricos – este teste baseia-se nas diferenças entre as estimativas obtidas no modelo de efeitos fixos e as alcançadas no modelo de efeitos aleatórios. Assim, o teste aponta se os dois conjuntos de coeficientes estimados têm diferenças significativas e testa a hipótese nula, na qual o modelo de efeitos aleatórios é mais adequado ao modelo de efeitos fixos. Ao aceitar-se a hipótese nula está a admitir-se que os resultados obtidos pelo método de efeitos aleatórios são melhores comparativamente aos obtidos através da estimação do método de efeitos fixos. Ao não se aceitar a hipótese que se está a testar pressupõe que os resultados obtidos pela estimação do modelo de efeitos fixos são preferíveis aos resultados do modelo de efeitos aleatórios.

2.2 ANÁLISE DESCRITIVA DOS VALORES GEM PARA AS ECONOMIAS EM ESTUDO

Esta análise tenciona descrever as variáveis em estudo no presente trabalho de investigação - intenção empreendedora, taxa mensuradora do medo de falhar, expectativas de crescimento da atividade empreendedora, orientação internacional da atividade empreendedora e a taxa de atividade empreendedora. Para alcançar esse objetivo serão utilizadas algumas medidas de tendência central (média e mediana) e medidas de dispersão (mínimo, máximo, desvio padrão e coeficiente de variação). É, ainda, calculada a taxa de crescimento médio no período para o qual estão disponíveis dados estatísticos. Importa realçar que para a construção da maior parte das tabelas não foi possível obter valores para todos os anos em muitas das economias em análise.

Os valores que são apresentados entre parêntesis dentro de cada uma das tabelas correspondem a valores negativos.

2.2.1 Evolução estatística das variáveis dependentes em estudo

Na tabela seguinte (Tabela 6), observam-se os resultados da análise de estatística descritiva para o indicador *GEM* relativo à intenção empreendedora, este indicador mede a percentagem da população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que são empreendedores em potencial e que pretendem iniciar um negócio dentro de um período de três anos. A análise considera um período temporal de nove anos em todas as economias em análise.

Tabela 6: *Análise descritiva do indicador GEM que mede a intenção empreendedora (2007-2015)*

Países	Média	Mediana	Desvio Padrão	Coeficiente de variação	Máximo	Mínimo	Taxa de crescimento Médio
Os valores apresentados encontram-se em percentagem							
África do Sul	12,62	12,36	2,17	5,82	16,70	10,05	(2,86)
Angola	45,85	39,34	16,41	2,79	69,61	27,49	6,15
Brasil	26,16	26,17	4,61	5,67	36,47	20,65	1,62
China	24,68	21,49	8,97	2,75	42,81	14,42	(5,79)
Coreia do Sul	12,30	12,07	3,52	3,49	17,21	6,62	(12,76)
Filipinas	41,35	42,84	3,73	11,08	44,12	37,11	(8,29)
Índia	24,43	22,79	17,50	1,40	49,66	7,66	(19,06)
Indonésia	29,96	27,47	4,42	6,78	35,06	27,36	(11,49)
México	19,78	18,39	4,32	4,57	25,55	13,69	(8,53)
Nigéria	60,69	46,81	26,24	2,31	90,95	44,30	(28,26)
Singapura	13,09	13,42	3,06	4,28	16,08	9,44	(7,03)
Turquia	18,43	19,24	6,50	2,84	28,06	8,54	6,67

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *Global Entrepreneurship Monitor* 2015

De 2007 a 2015, o país que apresentou o maior crescimento da intenção empreendedora foi a Turquia com um crescimento médio anual de 6,67%. Inversamente, foi a Nigéria a economia que registou o valor mais baixo – em termos médios apresentou um valor negativo de 28,26% ao ano.

Angola seguiu de perto a tendência da Turquia. As duas economias observaram um crescimento médio anual de 6,15%. Em termos médios, Angola apresentou cerca de 46 pontos percentuais na intenção empreendedora (ou seja, 46% da população entre os 18 e os 64 anos demonstra intenção de empreender), valor que fica abaixo da economia nigeriana, que registou 60,69% o valor mais alto registado por todas as economias em estudo.

A tabela que se segue (Tabela 7), apresenta os resultados da análise de estatística descritiva para o indicador *GEM* relativo a taxa mensuradora do medo de falhar, ou seja, a percentagem de população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que tem uma perceção de que o medo do fracasso os pode impedir de criar uma empresa. A análise é feita para um período temporal de nove anos em todas as economias em análise.

Tabela 7: *Análise descritiva do indicador GEM que mede a taxa mensuradora do medo de falhar (2007-2015)*

Países	Média	Mediana	Desvio Padrão	Coefficiente de variação	Máximo	Mínimo	Taxa de crescimento Médio
Os valores apresentados encontram-se em percentagem							
África do Sul	28,90	29,68	3,02	9,57	33,50	24,45	(1,42)
Angola	44,08	41,78	11,91	3,70	63,66	32,21	1,17
Brasil	34,72	33,25	5,03	6,91	44,74	29,08	5,53
China	35,04	34,97	3,37	10,39	39,96	31,05	3,20
Coreia do Sul	36,74	38,11	7,69	4,78	45,08	23,30	2,11
Filipinas	36,77	36,45	0,80	45,98	37,68	36,19	0,36
Índia	43,28	44,01	5,11	8,46	50,21	37,67	(1,64)
Indonésia	37,60	38,12	2,20	17,12	39,49	35,19	5,93
México	30,15	29,61	3,90	7,74	36,44	25,66	3,96
Nigéria	22,75	20,96	7,49	3,04	30,97	16,33	(27,39)
Singapura	40,00	39,59	1,12	35,82	41,63	39,18	0,18
Turquia	27,56	27,68	4,68	5,88	34,01	22,49	3,98

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *Global Entrepreneurship Monitor 2015*

Para o indicador *GEM* relativo a taxa que mede percentualmente o medo de falhar, verifica-se que foi a economia Indonésia a que registou a maior taxa de crescimento médio anual (5,93%), seguida pelo Brasil. No lado oposto encontra-se a Nigéria com uma taxa de crescimento médio anual negativo de 27,39%. A economia angolana cresceu, em média por ano, 1,17%. Quanto à média, Angola apresentou o valor mais alto das economias analisadas 44%, noutras palavras, 44% da população angolana entre os 18 e os 64 anos tem medo de fracassar. Contrariamente, somente 22,75% da população nigeriana receia iniciar um novo negócio.

A Tabela 8 apresenta os resultados da análise de estatística descritiva para o indicador *GEM* relativo a expectativa de crescimento, em que é entendido como a percentagem da atividade empreendedora que perspetiva empregar no mínimo cinco funcionários nos próximos cinco anos. Para esta análise está em causa um período de nove anos em todas as economias.

Tabela 8: *Análise descritiva do indicador GEM que mede a expectativa de crescimento (2007-2015)*

Países	Média	Mediana	Desvio Padrão	Coefficiente de variação	Máximo	Mínimo	Taxa de crescimento Médio
Os valores apresentados encontram-se em percentagem							
África do Sul	28,77	28,10	2,30	12,50	32,46	25,07	(0,36)
Angola	23,19	23,67	3,48	6,66	27,37	18,23	(2,39)
Brasil	13,23	13,01	3,13	4,23	18,11	9,06	(8,90)
China	31,36	26,98	8,05	3,90	43,76	24,28	2,10
Coreia do Sul	29,43	27,73	6,08	4,84	37,58	22,09	(7,31)
Filipinas	9,02	7,34	3,88	2,32	13,46	6,26	46,60
Índia	8,58	8,04	2,18	3,94	11,67	6,20	(2,07)
Indonésia	4,85	4,43	0,89	5,42	5,87	4,24	(2,11)
México	17,18	18,57	4,38	3,92	22,17	12,12	(5,44)
Nigéria	26,78	26,01	1,82	14,74	28,85	25,47	(5,05)
Singapura	43,81	43,49	5,79	7,56	51,15	37,11	4,65
Turquia	46,94	43,65	11,02	4,26	61,10	32,16	(0,61)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *Global Entrepreneurship Monitor 2015*

Relativamente à expectativa de crescimento dos negócios criados, as Filipinas foi a economia que registou a maior taxa de crescimento médio anual (46,60%), ao passo que a economia angolana registou um valor negativo de 2,39%. Quanto à análise média dos valores, para os nove anos em estudo, Angola obteve um registo de 23% - quando comparada, por exemplo, com a economia turca, que alcançou o valor mais alto, o país africano apresenta quase metade do valor registado pela Turquia. Isto quer dizer que 23% da população efetivamente empreendedora em Angola perspetiva empregar no mínimo cinco funcionários nos próximos cinco anos, ou que, cerca de 47% dos empreendedores turcos pretendem empregar cinco funcionários na próxima meia década.

A tabela que se segue contém os resultados da análise de estatística descritiva para o indicador *GEM* relativo a orientação internacional, que pode ser definida como a percentagem da atividade empreendedora que indica que pelo menos 25% dos clientes são originários de outros países. Para esta tabela a análise é feita no intervalo de tempo de nove anos em todas as economias em estudo.

Tabela 9: *Análise descritiva do indicador GEM que mede a orientação internacional (2007-2015)*

Países	Média	Mediana	Desvio Padrão	Coefficiente de variação	Máximo	Mínimo	Taxa de crescimento Médio
Os valores apresentados encontram-se em percentagem							
África do Sul	26,97	26,39	4,79	5,63	34,67	20,35	(3,07)
Angola	20,57	15,93	12,38	1,66	40,68	8,86	8,03
Brasil	1,38	0,40	1,76	0,78	4,04	0,00	(8,90)
China	3,22	2,48	2,39	1,35	7,93	0,83	(4,55)
Coreia do Sul	15,48	13,16	4,57	3,39	23,18	11,51	(6,53)
Filipinas	6,18	6,87	5,47	1,13	11,28	0,40	(21,96)
Índia	6,93	5,62	2,98	2,32	11,88	4,60	(2,07)
Indonésia	2,82	0,44	4,22	0,67	7,69	0,32	(14,98)
México	5,26	4,57	3,36	1,56	9,55	0,92	(5,44)
Nigéria	10,78	9,89	5,18	2,08	16,35	6,10	(27,34)
Singapura	37,92	36,96	3,56	10,66	43,02	34,76	2,29
Turquia	15,84	16,27	4,07	3,89	20,66	9,15	(3,63)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *Global Entrepreneurship Monitor 2015*

Da observação da Tabela 9, que apresenta os resultados da análise de estatística descritiva para o indicador que mede a orientação internacional da atividade das empresas criadas, verifica-se que a economia angolana é a que mais cresceu em termos médios no período em estudo – apresenta 8% na taxa de crescimento anual. Por outro lado, foi a Nigéria o país que registou a taxa de crescimento média anual mais baixa (27,34%). Através da análise do valor médio do período para os quais existem dados estatísticos é Singapura a economia que apresentou maior estabilidade durante o período em referência (37,92%). Quando se observa o desempenho médio de Angola conclui-se que o país encontra-se ligeiramente no meio do intervalo entre o melhor e o pior posicionado, visualiza-se assim que aproximadamente 21% dos clientes da população empreendedora são oriundos de outros países.

Na Tabela 10, observam-se os resultados da análise de estatística descritiva para o indicador *GEM* relativo à taxa mensuradora de atividade empreendedora, que pode ser definida como a percentagem de população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que está em fase inicial de um negócio ou que é proprietário-gerente de um novo negócio. A análise considera um período temporal de nove anos em todas as economias em análise.

Tabela 10: Análise descritiva do indicador GEM que mede a taxa mensuradora de atividade empreendedora (2007-2010)

Países	Média	Mediana	Desvio Padrão	Coefficiente de variação	Máximo	Mínimo	Taxa de crescimento Médio
Os valores apresentados encontram-se em percentagem							
África do Sul	8,22	8,31	1,50	5,49	10,59	5,92	(2,44)
Angola	26,16	22,71	5,51	4,75	32,39	21,50	(0,91)
Brasil	15,93	15,44	2,71	5,88	20,98	12,02	6,45
China	16,11	14,95	3,76	4,28	24,01	12,83	(3,03)
Coreia do Sul	7,73	7,01	1,37	5,64	9,99	6,56	(1,09)
Filipinas	18,02	18,38	0,75	24,14	18,52	17,16	(3,73)
Índia	9,46	9,88	1,95	4,85	11,49	6,60	(0,84)
Indonésia	19,13	17,67	5,80	3,30	25,52	14,20	(16,78)
México	14,30	13,09	4,29	3,34	21,01	9,62	7,00
Nigéria	36,63	35,04	2,80	13,09	39,86	34,99	6,74
Singapura	9,95	10,82	2,26	4,40	11,56	6,60	18,39
Turquia	9,03	9,27	2,85	3,17	12,22	5,58	10,11

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *Global Entrepreneurship Monitor 2015*

Para o indicador relativo à taxa de atividade empreendedora, que mede a percentagem de população entre os 18 e os 64 anos que iniciou um novo negócio ou atividade, a análise da taxa de crescimento médio anual indica que Singapura é o país que mais cresceu no período analisado (18,39%). Este valor de crescimento deste tigre asiático contrasta com a taxa de crescimento média anual da Indonésia. Esta foi a economia que menos cresceu (em termos médios, apresentou um decréscimo do valor da variável de 16,78%). Já a economia angolana registou um valor de - 0,91%, em termos de crescimento médio anual. A observação das médias posiciona a Nigéria como a economia que maior taxa empreendedora apresenta no seio da sua população adulta (37%). Para a economia de Angola esse valor situou-se nos 26,16%, ou seja, no período analisado apenas cerca de 26% da população adulta do país iniciou efetivamente uma atividade empresarial criando novas empresas.

2.3 RESULTADOS DA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA DE DADOS EM PAINEL

Nas tabelas seguintes, apresentam-se os resultados para os modelos estimados, através da metodologia de dados em painel, para explicar cada uma das variáveis dependentes selecionadas: intenção empreendedora, o medo de falhar, a expectativa de crescimento da atividade empreendedora, a orientação internacional da atividade empreendedora e a taxa de atividade empreendedora. Nessas tabelas é possível observar o coeficiente estimado para cada um dos indicadores estruturais, assim como o respetivo valor de prova e a indicação da existência (e grau) da significância estatística. Em cada tabela são apresentados indicadores da precisão de ajustamento do modelo. O R-quadrado: (1) dentro do grupo (ou seja, para uma economia ao longo do tempo), (2) entre grupos (entre economias) e, (3) para todas as observações. É ainda apresentado o teste F para a significância conjunta dos estimadores e o resultado do teste de Hausman, que permite selecionar se a estimação deveria ser realizada através do modelo de efeitos fixos ou aleatórios. Note-se que é apresentado, ainda, o número de observações total que resulta da combinação do número de economias em estudo com o número de anos para os quais existe informação disponível e o número de grupos que indica o número de economias em análise.

2.3.1 Intenção empreendedora

Na Tabela 11 apresentam-se os resultados do modelo de painel que estima o valor percentual da intenção empreendedora, ou seja, a percentagem de população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que são empreendedores latentes e que pretendem iniciar um negócio dentro de um período de três anos (note-se que esta população não está envolvida em qualquer estágio de atividade empreendedora). O teste de Hausman, neste caso, indica que o melhor modelo para realizar a estimação é o modelo de efeitos fixos. As variáveis explicativas do modelo correspondem aos indicadores estruturais, que enquadram a atividade empreendedora de uma economia, e que os especialistas escolhidos em cada economia mensuram continuamente de 1 a 5, tal como explicado na Tabela 3 da subsecção 2.1.1.

Tabela 11: Resultados da estimação dos valores da intenção empreendedora com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Financiamento	1.76	0.771	
	Apoio governamental	6.45	0.236	
	Impostos e burocracia	21.24	0.011	**
	Programas	-25.44	0.000	***
	Ensino não superior	-14.20	0.002	***
	Ensino superior	2.97	0.627	
	I&D	5.51	0.436	
	Infraestruturas	22.59	0.001	***
	Dinâmica	0.21	0.947	
	Abertura	-5.55	0.368	
	Recursos	-16.15	0.000	***
	Cultura	-0.84	0.859	
	Constante	37.73	0.000	***

Número de observações (economias x anos) = 98 / Número de grupos (economias) = 12

Dentro do grupo = 0,419

R-quadrado Entre os grupos = 0,006

Total das observações = 0,028

Teste F (12,74) = 4,44 ***

Hausman test = 200,08 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Dos resultados apresentados na tabela percebe-se que o conjunto de indicadores estruturais funcionam bem, em conjunto, para explicar a intenção empreendedora das economias em estudo neste trabalho. O teste F é estatisticamente significativo indicando que as variáveis, em conjunto, formam um bom modelo. O coeficiente de determinação para as observações totais (98 observações) indica, no entanto, uma fraca precisão de ajustamento do modelo – apenas cerca de 2,8% das variações ocorridas na intenção empreendedora são explicadas por variações que ocorrem nos indicadores estruturais em causa. Este valor sobe para os quase 42% quando se analisa a variação da intenção empreendedora dentro de cada uma das economias. A seleção do modelo de efeitos fixos indica que as economias em análise são distintas entre si e que as variações ocorridas na variável dependente, para cada uma das 12 economias em análise, dependem, essencialmente, da evolução das variáveis explicativas ao longo do tempo.

De acordo com os resultados da tabela, a evolução no tempo de variáveis como o financiamento, o apoio governamental, a inclusão de formação para o empreendedorismo no ensino superior, a aposta na investigação e desenvolvimento, a dinâmica da economia e a sua abertura a outros

mercados assim como os valores culturais e morais relacionados com o empreendedorismo, não apresentam poder explicativo estatisticamente significativo para justificar a evolução da intenção empreendedora em cada economia. Por outro lado, variáveis como impostos e burocracia, programas governamentais de apoio direto ao empreendedorismo, em particular às PME, introdução de formação empreendedora no ensino não superior, infraestruturas e recursos produtivos são variáveis que apresentam impacto estatisticamente significativo na intenção empreendedora de uma população.

Com 95% de confiança é possível verificar que o acréscimo num grau, no sentido positivo, em que impostos e/ou regulamentos são neutros em termos de dimensão de empresas ou encorajam novas empresas e PMEs faz crescer a intenção empreendedora em 21,24%. Também o acréscimo de um grau na presença de direitos de propriedade e outros serviços e instituições comerciais, contabilísticas, legais e de avaliação que apoiam ou promovem as PMEs faz crescer a intenção empreendedora em cerca de 22,6%. Estas duas variáveis mostram-se fundamentais para promover a intenção de criar um novo negócio num futuro próximo até 3 anos.

Pelo contrário, e com ligeiramente a mesma magnitude, a existência de programas governamentais que apoiam diretamente as PMEs em todos os níveis de governo (nacional, regional, municipal) influenciam negativamente a intenção empreendedora (o coeficiente estimado é negativo). Este resultado poderá explicar-se pelo facto de a intenção empreendedora não representar a criação efetiva de um negócio no momento em que as políticas estarem a ser implementadas.

Relativamente às variáveis relacionadas com a incorporação de formação empreendedora nos níveis de ensino primário e secundário (não superior), a verificação de um maior grau de incorporação desta formação traz consigo um efeito negativo na intenção empreendedora. Provavelmente, mais do que a necessidade de formação, os habitantes em economias emergentes sintam necessidade de ver melhoradas condições estruturais como os direitos de propriedade e reduzidos os impostos e burocracia para decidir iniciar um negócio num futuro próximo. Esta mesma razão pode explicar porque a constatação de que existe um maior grau de facilidade de acesso aos recursos físicos e naturais a um preço que não discrimine as PMEs, apresenta um efeito negativo na intenção empreendedora. Em economias onde recursos naturais são abundantes, o acesso facilitado a estes recursos são menos fundamentais que a garantia de direitos fundamentais de propriedade, por exemplo.

Antes de começar a discussão é importante referir que existe escassez de trabalhos de investigação sobre a intenção empreendedora em economias emergentes (Iakovleva, Kolvereid & Stephan, 2011). A compreensão da intenção empreendedora deve partir de pressupostos comportamentais (Davidsson, 1995) ou, como indicam Carvalho e González (2006), de antecedentes pessoais, das motivações empreendedoras e da envolvente institucional. Este último aspeto encontra-se em linha com os resultados obtidos neste trabalho quando se considera a burocracia, os impostos e as infraestruturas como subproduto e/ou consequência das ações institucionais. No entanto, ao prolongar-se a abordagem no campo comportamental é necessário

perceber que um indivíduo, para que desenvolva a sua personalidade com características empreendedoras, é fortemente influenciado pelo ambiente social e cultural. Por outro lado, a constituição/surgimento de empresas é, em parte, dependente das condições ambientais, políticas e económicas (Greatti & Senhorini, 2000). Num estudo desenvolvido por Iakovleva *et al* (2011), em cinco países em desenvolvimento e nove países desenvolvidos, os autores confirmam a aplicabilidade da Teoria do Comportamento Planeado⁴⁸. Ora, no presente estudo, a teoria do comportamento planeado apresenta um quadro teórico alargado que permite entender e prever a intenção empreendedora tendo em conta não só aspetos pessoais mas, também, fatores sociais (Krueger *et al.*, 2000). Em certa medida, acredita-se que esta teoria pode ajudar a explicar a razão do comportamento das populações das economias emergentes face a algumas condições estruturais.

2.3.2 Medo de falhar

A seguir, na Tabela 12, apresentam-se os resultados do modelo de dados em painel que estima o valor percentual da taxa que mensura o medo de falhar na prossecução de uma atividade empreendedora, que é entendido como a percentagem de população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que tem uma perceção de que o medo do fracasso os pode impedir de criar uma empresa. Para esta variável, o teste de Hausman indica que o melhor modelo para realizar a estimação é o modelo de efeitos fixos, sendo os resultados deste que constam na tabela.

⁴⁸ Do inglês *Theory of Planned Behaviour*, abreviadamente, TPB.

Tabela 12: Resultados da estimação dos valores da taxa indiciadora do medo de falhar com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Financiamento	1.21	0.759	
	Apoio governamental	8.98	0.013	**
	Impostos e burocracia	-0.31	0.953	
	Programas	-5.96	0.134	
	Ensino não superior	-8.71	0.004	***
	Ensino superior	4.36	0.274	
	I&D	1.91	0.677	
	Infraestruturas	7.80	0.060	*
	Dinâmica	-3.50	0.093	*
	Abertura	-5.76	0.153	
	Recursos	-3.63	0.209	
	Cultura	1.86	0.547	
	Constante	35.63	0.000	***

Número de observações (economias x anos) = 98 / Número de grupos (economias) = 12

Dentro do grupo = 0,303

R-quadrado Entre os grupos = 0,040

Total das observações = 0,063

Teste F (12,74) = 2,69 ***

Hausman test = 189,94 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Dos resultados apresentados na tabela fica patente que o conjunto de indicadores estruturais funcionam bem, em conjunto, para explicar o medo de falhar nas economias observadas. O teste F é estatisticamente significativo o que permite concluir que as variáveis, em conjunto, formam um bom modelo. No entanto, da análise do coeficiente de determinação para as observações totais (98 observações) nota-se um fraco poder explicativo por parte do modelo – somente 6,3% de todas variações ocorridas no medo de falhar são explicadas por variações que ocorrem nos indicadores estruturais. Quando analisada a variação desta variável dentro de cada economia há uma subida para os 30%.

Pelos valores obtidos na tabela acima, verifica-se que variáveis como o financiamento, imposto e burocracia, programas governamentais, formação para o empreendedorismo no ensino superior, investigação e desenvolvimento, abertura do mercado, recursos produtivo e os valores culturais e morais associados ao empreendedorismo não apresentam significância estatística. Ou seja, estas variáveis não parecem ser fundamentais para explicar o medo de falhar no decorrer de uma atividade empreendedora em economias emergentes. Por outro lado, variáveis como o apoio

governamental à atividade empreendedora, a formação para o empreendedorismo no ensino não superior, as infraestruturas e dinâmica da economia influenciam estatisticamente as taxas percentuais que medem o medo de falhar em iniciativas relacionadas com a criação de negócios. Ora esta variável é fundamental para o desenvolvimento do espírito empreendedor – se uma grande percentagem da população de uma economia tem medo de falhar na sua atividade empreendedora existirá uma menor probabilidade de essa mesma população ser, efetivamente, empreendedora.

Com 95% de confiança, nota-se que o acréscimo de nível das políticas governamentais que incentivam a criação de empresas novas e em crescimento faz aumentar o medo de falhar em cerca de 9%. Relativamente à análise da variável infraestruturas, entende-se que o acréscimo de um grau nesta dimensão faz crescer o medo de falhar em 7,8%. As variáveis apoio governamental e infraestruturas influenciam na perceção do indivíduo quanto ao medo de fracassar no seu empreendimento.

Por outro lado, quanto à incorporação de formação empreendedora no ensino não superior, um aumento num grau na variável tem um efeito negativo no medo de falhar em 8,71%. Possivelmente, o facto de os indivíduos aprenderem sobre empreendedorismo quando são mais jovens, fortalecendo a sua cultura empreendedora, os torne pessoas mais abertas à possibilidade de fracassar deixando-os predispostos a arriscar (Lundstrom & Steverson, 2002). Por exemplo, para corroborar com esta afirmação, o estudo GEM⁴⁹ indica que a Indonésia tem baixas taxas de medo de falhar e o nível educacional do empreendedor médio corresponde à educação secundária. Da mesma forma, as mudanças no mercado interno fazem com que as pessoas fiquem menos receosas relativamente ao fracasso, pela leitura do coeficiente estimado verifica-se que o aumento de um grau na dinâmica do mercado interno provoca um decréscimo de 3,50% na taxa indiciadora do medo de falhar. Este resultado poderá ser explicado pela apetência natural das populações para a melhoria do seu quotidiano e a necessidade de procurarem alternativas que permitam crescer o seu rendimento.

2.3.3 Expetativas de crescimento da atividade

Na Tabela 13 apresentam-se os resultados do modelo de dados em painel com efeitos fixos que estima o valor percentual da expetativa de crescimento, ou seja, a percentagem da atividade empreendedora que perspectiva empregar no mínimo cinco funcionários nos próximos cinco anos. Para realizar a estimação da expetativa de crescimento o teste de Hausman indica que os melhores resultados são aqueles obtidos pelo método dos efeitos fixos.

⁴⁹ GEM (2016). *Indonesia: High early-stage entrepreneurial activity with low fear of failure*. Consultado em 21 de outubro de 2016 em <http://gemconsortium.org/country-profile/70>.

Tabela 13: Resultados da estimação dos valores da expectativa de crescimento com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Financiamento	1.94	0.648	
	Apoio governamental	2.04	0.593	
	Impostos e burocracia	-1.30	0.820	
	Programas	-8.09	0.061	*
	Ensino não superior	-3.27	0.300	
	Ensino superior	-0.96	0.823	
	I&D	6.13	0.220	
	Infraestruturas	1.18	0.790	
	Dinâmica	2.48	0.267	
	Abertura	2.26	0.602	
	Recursos	-2.80	0.369	
	Cultura	-0.28	0.933	
	Constante	24.54	0.000	***

Número de observações (economias x anos) = 98 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,148
 R-quadrado Entre os grupos = 0,100
 Total das observações = 0,066
 Teste F (12,74) = 1,07 ***
 Hausman test = 1355,25 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Através dos resultados da tabela anterior verifica-se que, apesar dos indicadores estruturais funcionarem bem em conjunto para explicar a expectativa de crescimento das economias escolhidas, o coeficiente de determinação para as observações totais (98 observações) demonstra pouca precisão de ajustamento do modelo – apenas 6,6% das variações da variável expectativa de crescimento são explicadas pelas oscilações dos indicadores estruturais em estudo. Este valor atinge quase 15% quando está em causa a expectativa de crescimento dentro das economias. De facto, verifica-se que neste modelo, em concreto, e para esta variável explicada apenas uma das variáveis explicativas é estatisticamente significativa. Apenas a variável que mede o grau de importância dos programas governamentais possui significância estatística na explicação da variável expectativa de crescimento dos empreendedores.

De facto, com 95% de confiança, o acréscimo em um grau, na importância dos programas governamentais para apoio ao empreendedorismo apresenta um efeito negativo na expectativa dos empreendedores para os cinco anos seguintes à criação da empresa, impacto este que faz decrescer a expectativa de crescimento em cerca de 8%. Presumivelmente, pelo facto desses empreendedores viverem em países com relativa instabilidade (económica, social e/ou política) em anos passados, são criadas expectativas relativamente baixas para o futuro, mesmo com

eventuais implementações de programas governamentais. Esta explicação deriva dos pressupostos da teoria das expectativas adaptativa⁵⁰. Deve-se considerar, também, que as economias em desenvolvimento, as emergentes neste caso, são pouco estáveis e marcadas por uma forte turbulência (Iakovleva, Kolvereid & Stephan, 2011).

2.3.4 Orientação internacional da atividade

Na tabela que se segue (Tabela 14), apresentam-se os resultados do modelo de dados em painel, com efeitos fixos, que estima o valor percentual da orientação internacional, que pode ser definida como a percentagem da atividade empreendedora que indica que pelo menos 25% dos clientes são originários de outros países. Uma vez mais, para realizar a estimação da expectativa de crescimento o teste de Hausman indica que o melhor modelo é o de efeitos fixos.

Tabela 14: *Resultados da estimação dos valores da orientação internacional com base nos indicadores estruturais da economia calculados pelo GEM*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Financiamento	1.58	0.661	
	Apoio governamental	7.05	0.032	**
	Impostos e burocracia	-4.11	0.398	
	Programas	-6.38	0.081	*
	Ensino não superior	1.41	0.597	
	Ensino superior	0.00	1.000	
	I&D	-0.52	0.902	
	Infraestruturas	-1.37	0.715	
	Dinâmica	0.01	0.995	
	Abertura	-2.97	0.420	
	Recursos	-1.16	0.659	
	Cultura	3.19	0.260	
	Constante	19.56	0.000	***

Número de observações (economias x anos) = 98 / Número de grupos (economias) = 12

Dentro do grupo = 0,202

R-quadrado Entre os grupos = 0,131

Total das observações = 0,068

Teste F (12,74) = 1,56 ***

Hausman test = 1583,78 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

⁵⁰ Pressuposto de expectativas adaptativas são situações em que os agentes económicos formam as suas expectativas sobre o que irá acontecer no futuro com base no que aconteceu no passado (Fonte: http://www.digitaleconomist.org/aex_4020.html)

A partir da Tabela 14, observa-se que os indicadores estruturais funcionam bem, em conjunto, para explicar a orientação internacional - o teste F é estatisticamente significativo. Acerca do coeficiente de determinação para todas as observações, verifica-se uma baixa precisão do ajustamento do modelo – onde denota-se que 6,8% das variações ocorridas nesta variável são esclarecidas pelas oscilações dos indicadores estruturais, este valor cresce para 20% quando se avalia a orientação internacional dentro de cada uma das economias.

Tendo em conta os resultados constantes na Tabela 14, a evolução das variáveis como o financiamento, impostos e burocracia, a implementação de formação de empreendedorismo no ensino (primário, secundário e superior), aposta na inovação e desenvolvimento, a presença de infraestruturas comerciais e profissionais, a dinâmica e abertura da economia, os recursos produtivos, bem como os valores culturais e morais não são capazes de explicar, com significância estatística, a orientação internacional da atividade empreendedora nas economias emergentes. Em contrapartida, as variáveis apoio governamental e programas governamentais explicam, estatisticamente, a orientação internacional de uma população. Com 95% de nível de confiança, é possível verificar que o acréscimo num grau, no sentido positivo, das políticas governamentais gerais, como políticas fiscais e regulatórias, que apoiem a economia, em geral, e o empreendedorismo, em particular, encorajando a criação de PME's faz crescer a orientação internacional das novas empresas criadas em cerca de 7%. No entanto, autores como Zahra e Garvis (2000) sugerem alguma cautela quando se analisam resultados relacionados com a situação do ambiente empresarial na abordagem do empreendedorismo internacional. McDougall (1989) refere que algumas variáveis como o crescimento do mercado interno e a intensidade da concorrência internacional afetam o empreendedorismo. Por exemplo, no caso de Angola, os efeitos da reestruturação do alargamento da base fiscal e, concomitantemente, a maior incidência fiscal sobre as empresas fica por confirmar.

Contrariamente à variável anterior, a existência de programas governamentais que apoiam diretamente as PME's em todos os níveis de governo (nacional, regional, municipal) influenciam negativamente a orientação internacional nessas economias. Este resultado poderá explicar-se pelo facto dos programas governamentais terem um impacto positivo substancial na melhoria do ambiente de negócios interno o que faz com que as empresas não se orientem/expandam tanto para o exterior (por não sentirem essa necessidade). A afirmação acima pode ser confirmada pela ideia de que as empresas “não nascem com a ambição de exportar” (Baêta, Borges & Tremblay, 2006, p. 10) ou ser colocada em causa face à perspectiva de Oviatt e McDougall e Loper (1995) de que algumas empresas já nascem com a ambição de exportar. Assim, ou perseguem este objetivo ou (se não for esse o objetivo) não se internacionalizam. Seja qual for o intento na hora de criação do negócio a verdade é que as barreiras ou os incentivos ajudarão (ou não) na sua orientação internacional e que, os programas governamentais ao melhorarem as condições do mercado têm repercussões significativas na vida das populações – aumentando, por exemplo, o poder de compra e o consumo interno. Uma constatação evidente para esta análise refere-se ao caso de

Angola desde o início da baixa do preço do petróleo que criou uma crise económica e financeira. Face a esta dificuldade, e a consequente diminuição da procura interna e o acréscimo de procura de divisas no mercado internacional, algumas empresas do país têm tentado reorientar-se para o exterior.

Outro aspeto que merece atenção, na análise do indicador que mede as expectativas de internacionalização da atividade empreendedora nas economias emergentes, refere-se ao nível de intervencionismo existente nestas economias (Menezes, 2000). Os programas governamentais podem estar, eles próprios, a enfraquecer a busca de alternativas noutros mercados.

2.3.5 Taxa de atividade empreendedora

A partir desta subsecção todas as tabelas que se seguem apresentam resultados que estimam o valor percentual da atividade empreendedora, ou seja, a percentagem de população com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos que está em fase inicial de um negócio ou que é proprietário-gerente de um novo negócio. Importa referir que para a TEA as análises feitas são todas univariadas.

Mais precisamente, a Tabela 15 retrata os resultados do modelo de dados em painel que estima a taxa de atividade empreendedora (comumente conhecida como TEA) a partir do nível de financiamento dado aos empreendedores. Para este caso, o teste de Hausman indica que o melhor modelo é o de efeitos aleatórios.

Tabela 15: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através do nível de financiamento aos empreendedores*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Financiamento	0,75	0,042	**
	Constante	13,45	0,000	***
Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12				
Dentro do grupo = 0,052				
R-quadrado Entre os grupos = 0,090				
Total das observações = 0,040				
Wald chi2 (1) = 4,13 ***				
Hausman test = 2,46 ***				

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Da análise dos resultados da tabela anterior, percebe-se que o financiamento aos empreendedores é uma variável que explica bem as alterações ocorridas na TEA. O coeficiente de determinação para as observações totais (100 observações) sinaliza, contudo, uma baixa precisão do ajustamento do modelo – apenas 4% das variações ocorridas na variável em estudo são explicadas por variações que ocorrem através da variável que representa a disponibilidade de recursos financeiros. Quando se analisa o coeficiente de determinação dentro de cada uma das economias verifica-se um valor de 5,2% para o ajustamento do modelo.

Através dos resultados, conclui-se que a variável que mede o grau de financiamento aos empreendedores possui poder estatístico significativo para explicar a atividade empreendedora das economias emergentes. Para um nível de confiança de 95%, é possível afirmar que o acréscimo de um grau na disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização para PME's faz crescer a atividade empreendedora em 0,75%.

Porém, é necessário abordar a forma de financiamento para PME's nestes países. A maior parte das economias em estudo pertencem a países não ocidentais. Ora, nos países não ocidentais muitas empresas surgem por financiamento com capital próprio ou por capital não oriundo de setores formais da economia⁵¹. Na China, por exemplo, cerca de 40% do financiamento às PME's é proveniente do relacionamento entre as pessoas (Sheng, 2008) ou, em mandarim, no *guanxi* que significa confiança entre amigos (Carlisle & Flynn, 2005). Neste modelo de financiamento informal, que também passou a ser utilizado no Brasil, os empreendedores tentam, muitas vezes, fugir das altas taxas de juro (Sheng, 2008) ou, simplesmente, procuram uma maior facilidade na obtenção do “crédito”. Angola não é exceção. Apesar da forte “bancaização” registada nos últimos dez anos e do aumento dos programas de créditos, são muitos os empreendedores que recorrem a financiamentos informais. Uma tipologia angolana desse modelo informal de financiamento é a *kixiquila* que, sinteticamente, corresponde a um método em que um grupo de indivíduos contribui periodicamente com um valor, a fim de que cada um dos integrantes do grupo, rotativamente, beneficie (ou receba) parte do valor poupado. Contudo, os empreendedores em Angola têm tido cada vez mais o suporte bancário para a implementação ou reestruturação dos seus projetos.

A Tabela 16 apresenta os resultados do modelo de dados em painel que estima a atividade empreendedora (TEA) através do apoio e das políticas governamentais. Para esta tabela, o teste de Hausman indica que o melhor modelo é o de efeitos fixos. São os resultados deste modelo a serem apresentados na tabela.

⁵¹ São, muitas vezes, os familiares ou amigos que emprestam o dinheiro necessário.

Tabela 16: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o apoio e política governamental à atividade empreendedora*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Apoio Governamental	0,71	0,029	**
	Constante	13,77	0,000	***
Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12				
Dentro do grupo = 0,054				
R-quadrado	Entre os grupos = 0,255			
	Total das observações = 0,093			
Teste F (1,87) = 4,95***				
Hausman test = - 2,38				

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Constata-se que a variável apoio e políticas governamentais funciona bem para esclarecer a TEA. A variável explicativa é estatisticamente significativa para explicar a atividade empreendedora nas economias em estudo. O coeficiente de determinação para as observações totais apresenta, no entanto, uma débil capacidade do modelo para explicar os valores observados – numa análise pormenorizada, observa-se que cerca de 9,4% das oscilações da variável TEA são explicadas pelo apoio e políticas governamentais. Se a observação estender-se para dentro das economias, nota-se que o coeficiente de determinação baixa para os 5,4%.

Com 95% de confiança, é possível dizer que uma melhoria, em um nível, nas políticas governamentais relacionadas com impostos e regulamentações, faz aumentar a atividade empreendedora em 0,71%. Parece fazer sentido que o auxílio governamental no quadro de impostos para as empresas – não importando a sua dimensão - auxilie na criação de um ambiente de negócios interessante para a criação de empresas. O estudo de Fontenele (2010) corrobora a afirmação anterior, pois concluiu que o envolvimento do governo em reformas legislativas e institucionais para o apoio a pequenas empresas pode incentivar a sua criação.

Na análise sobre o quadro tributário em Angola, nota-se que o Governo tem estado comprometido em avançar com uma série de reformas⁵², no entanto, não se conhecem estudos sobre o impacto dessas mudanças estruturais prosseguidas pelo executivo angolano.

⁵² Por exemplo, em 2011 o Programa Executivo para Reforma Tributária (PERT) realizou várias atividades (alteração do imposto predial urbano e a aprovação do Regime Simplificado das Execuções Fiscais) (Relatório Económico de Angola, 2013). O mesmo relatório indica que o pacote legislativo é constituído essencialmente por três códigos, nomeadamente, o Código Geral Tributário, o código de Processo Tributário e o Código das Execuções Fiscais.

A Tabela 17 apresenta os resultados do modelo de dados em painel que estima a atividade empreendedora com base nos impostos e/ou regulamentos. Tendo em conta o teste de Hausman o melhor modelo é o de efeitos fixos.

Tabela 17: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau de impostos e burocracia nas economias*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Impostos e Burocracia	0,95	0,046	**
	Constante	13,49	0,000	***
Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12				
Dentro do grupo = 0,045				
R-quadrado Entre os grupos = 0,190				
Total das observações = 0,094				
Teste F (1,87) = 4,09 ***				
Hausman test = - 46,97				

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Ao observar-se a tabela, depreende-se que a variável impostos e burocracia é capaz de explicar a atividade empreendedora. Como anteriormente o coeficiente de determinação para as observações totais (100 observações) reflete pouca precisão do ajustamento do modelo – somente 9,4% das variações ocorridas na TEA são explicadas por alterações nos impostos e/ou regulamentos. Dentro de cada economia o coeficiente de determinação baixa para os cerca de 5%.

Com um nível de 95% de confiança, é válida a afirmação de que, a adição de um grau na avaliação dos peritos em termos das políticas públicas referentes a impostos e/ou regulamentos que podem encorajar, ou não, a criação de novas empresas faz crescer a atividade empreendedora da população das economias emergentes em estudo em 0,95%.

A tabela seguinte, por sua vez, contém os resultados da estimação do modelo de dados em painel para a atividade empreendedora utilizando como variável explicativa os programas governamentais. O teste de Hausman indica que o melhor modelo, neste caso, é o modelo de efeitos fixos.

Tabela 18: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau em que os programas governamentais apoiam o empreendedorismo*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Programas	0,97	0,019	**
	Constante	13,02	0,000	***

Número de observações (economias x anos) = 98 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,063
 R-quadrado Entre os grupos = 0,113
 Total das observações = 0,040
 Teste F (1,85) = 5,68 ***
 Hausman test = 7,92 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Os resultados da Tabela 18 indicam que os programas governamentais funcionam bem para explicar a atividade empreendedora nas economias em estudo. A variável é estatisticamente significativa e, efetivamente influencia o comportamento empreendedor da população em economias emergentes. Para um nível de confiança de 95% é possível afirmar que o aumento, em um nível, na presença de programas que apoiam diretamente as PMEs em todos os níveis de governo (local, regional e nacional) altera (para cima) o nível da taxa de atividade empreendedora em 0,97%.

A tabela que se segue apresenta os resultados de dados em painel que faz a estimação da atividade empreendedora através da inclusão de formação e educação empreendedora no ensino básico. Nesta tabela o teste de Hausman aponta que o melhor modelo é o de efeitos aleatórios.

Tabela 19: Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau de formação e educação empreendedora no ensino básico

Tipo de	Variável Explicativa	Coefficiente	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Ensino não Superior	0,57	0,272	
	Constante	14,39	0,000	***

Número de observações (econômicas x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,015
 R-quadrado Entre os grupos = 0,005
 Total das observações = 0,001
 Wald chi2 (1) = 1,21 ***
 Hausman test = 0,14 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

A partir dos valores da tabela anterior percebe-se que a variável inclusão de formação no ensino não superior funciona bem na explicação da atividade empreendedora. A variável não apresenta significância estatística. Muito possivelmente está em causa o facto de que nas economias analisadas não existe orientação para o ensino de empreendedorismo, ou seja, o que está em causa é que o ensino nas escolas é insignificante para, efetivamente, influenciar a atividade empreendedora nos primeiros anos de escolaridade.

De forma a verificar se o mesmo, ou algo de distinto se passa quando o que está em causa é um nível de ensino superior, a tabela que se sucede apresenta a estimação da atividade empreendedora através da inclusão de formação e educação empreendedora no ensino superior. Ao observar-se os valores do teste de Hausman, conclui-se que o melhor modelo é o de efeitos aleatórios.

Tabela 20: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da formação e educação empreendedora no ensino superior calculados pelo GEM*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Ensino superior	0,64	0,055	*
	Constante	13,63	0,000	***

Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,042
 R-quadrado Entre os grupos = 0,007
 Total das observações = 0,000
 Wald chi2 (1) = 3,67 ***
 Hausman test = 0,18 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

A variável que, de acordo com os peritos do GEM, mede a educação empreendedora no ensino superior explica com significância estatística a atividade empreendedora. Com um nível de 95% de confiança pode-se afirmar que o acréscimo de um grau da incorporação do empreendedorismo no ensino superior faz aumentar a atividade empreendedora em 0,64%. A explicação pode estar no facto de que os indivíduos nas economias emergentes, ao serem dotados de conhecimentos sobre técnicas de criação de empresas e, considerando as vastas oportunidades de negócios nas suas economias, adotam uma postura mais proactiva para empreender.

A verdade é que, nos últimos anos, os indivíduos destes países têm frequentado cada vez mais o ensino superior. Esta afirmação constata-se no documento da CE (2013) quando destaca que a procura mundial por instituições de ensino superior está a ser liderada pela China, Brasil e Índia. O dossier vai mais além e afirma que a “sede de conhecimento e de mobilidade social nas economias emergentes colocará o ensino superior ao alcance de centenas de milhões de cidadãos” (CE, 2013, p. 2). O número de indivíduos pertencentes à população ativa e que têm sido formados em instituições de ensino superior muito possivelmente estão a influenciar positivamente os resultados obtidos. Dolabela (2011) refere que o ensino incentiva o desenvolvimento de comportamentos e atitudes para a geração de riqueza. Por outro lado, um estudo realizado no Brasil aponta que, mesmo assim, há um nível de escolaridade muito baixa entre os empreendedores daquele país emergente (Bulgacov et al, 2011). Para o contexto angolano é evidente que há um crescente número de indivíduos a serem formados em instituições de ensino superior, no entanto, está por comprovar o seu impacto na atividade empreendedora.

A Tabela 21 apresenta a estimação da taxa de atividade empreendedora através do grau de transferência de inovação e desenvolvimento observado pelos peritos do GEM nas economias em

estudo. Ao observar-se os valores do teste de Hausman, conclui-se que o melhor modelo é o de efeitos fixos, logo são estes a serem apresentados na tabela.

Tabela 21: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da transferência de inovação e desenvolvimento calculados pelo GEM*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Inovação e Desenvolvimento	0,82	0,070	*
	Constante	13,79	0,000	***
Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12				
Dentro do grupo = 0,040				
R-quadrado	Entre os grupos = 0,141			
Total das observações = 0,066				
Teste F (1,87) = 3,37 ***				
Hausman test = 7,75***				

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

A partir da observação da tabela anterior, conclui-se que a variável que mede a aposta na investigação e desenvolvimento pode explicar a atividade empreendedora nas economias em estudo. O coeficiente de determinação para as observações totais mostra uma precisão do ajustamento do modelo proposto de 6,6%. Ou seja, 6,6% das variações que ocorrem na variável TEA são explicadas por oscilações que ocorrem na variável que mede a transferência de inovação e desenvolvimento. Com um nível de confiança de 95%, é esperado que um acréscimo de um grau no nível de investigação e o desenvolvimento crie novas oportunidades comerciais o que faz aumentar a TEA em 0,82%. Este valor é fortemente motivado pelas melhorias e investimentos substâncias que os governos das economias emergentes têm desenvolvido. Contudo, países como o Brasil apresentam baixos níveis em inovação (Fiorin, Mello & Machado, 2011).

A tabela que se segue contém os resultados do modelo de dados em painel que estima a atividade empreendedora através das infraestruturas comerciais e profissionais existentes e caracterizadoras do ambiente de negócios nas economias emergentes em estudo. Neste caso específico, o teste de Hausman indicia que o melhor modelo é o de efeitos aleatórios.

Tabela 22: *Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o grau das infraestruturas comerciais e profissionais existentes nas economias*

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Infraestruturas	0,870	0,032	**
	Constante	12,93	0,000	***

Número de observações (econômicas x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,055
 R-quadrado Entre os grupos = 0,055
 Total das observações = 0,014
 Wald chi2 (1) = 4,59 ***
 Hausman test = 1,00 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Os resultados constantes na tabela apontam para o facto da variável que mede o grau de existência de infraestruturas comerciais e profissionais ser um fator explicativo da TEA. A variável explicativa é estatisticamente significativa para explicar a atividade empreendedoras das economias em estudo. De facto, com 95% de confiança, é possível referir que o aumento de um grau na presença de direitos de propriedade e instituições comerciais, contabilísticas, legais e de avaliação que apoiam as PME's influenciam e incentivam o crescimento da atividade empreendedora em 0,870%.

Na Tabela 23 apresenta-se o modelo de dados em painel que estima a atividade empreendedora tendo como base a variável que mede a dinâmica do mercado interno, de ano para ano. O teste de Hausman sugere que o melhor modelo é o de efeitos aleatórios.

Tabela 23: Resultados da estimação dos valores da taxa de atividade empreendedora através da variável que mede a dinâmica do mercado interno

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Dinâmica	0,54	0,048	**
	Constante	13,62	0,000	***
Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12				
Dentro do grupo = 0,046				
R-quadrado Entre os grupos = 0,040				
Total das observações = 0,009				
Wald chi2 (1) = 3,91 ***				
Hausman test = 0,57 ***				

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

A observação dos valores apresentados na tabela anterior sugere que a variável dinâmica do mercado interno funciona bem para explicar a atividade empreendedora. Com um nível de 95% de confiança, é possível verificar que o acréscimo em um grau na dinâmica interna dos mercados emergentes, ou seja mudanças estruturais no mercado interno das economias emergentes, faz aumentar a atividade empreendedora em 0,54%.

A Tabela 24 mostra os resultados do modelo de dados em painel que estima a atividade empreendedora tendo como variável explicativa a variável que mede a abertura do mercado a outros mercados externos. O teste de Hausman indica que os melhores resultados a apresentar são os resultados do modelo de efeitos aleatórios.

Tabela 24: Resultados da estimação dos valores da taxa de atividade empreendedora através da variável que mede a abertura do mercado interno

Tipo de	Variável Explicativa	Coefficiente	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Abertura	0,91	0,061	*
	Constante	13,16	0,000	***

Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,044
 R-quadrado Entre os grupos = 0,073
 Total das observações = 0,030
 Wald chi2 (1) = 3,51 ***
 Hausman test = 1,56 ***

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Dos resultados constantes na tabela anterior, deduz-se que a variável que mede a abertura do mercado interno funciona apropriadamente para explicar a atividade empreendedora junto da população adulta nas economias emergentes. Com 10% de nível de significância verifica-se que o acréscimo num grau do nível de abertura de economia a mercados externos permite o crescimento da TEA em 0,91%. Uma possível explicação para este valor passa pelo facto de ao se criarem empresas em determinados setores de atividade, numa determinada economia, impulsiona a criação de empresas em setores relacionados. Por exemplo, a criação de indústrias têxteis incentiva a produção de algodão nos campos agrícolas – ou seja, o setor de matérias-primas acaba por acompanhar o setor industrial. Um aspeto destacado na literatura, resultante de um estudo realizado por Chang, Kaltani & Loayza (2005), estabelece uma possível relação entre crescimento económico e grau de abertura do mercado, ou seja, a abertura dos mercados possui um impacto positivo sobre o crescimento económico dos países, desde que outras reformas complementares sejam colocadas em prática – assim o crescimento económico cria condições para o surgimento de outros negócios. Num outro estudo, feito para os países pertencentes aos BRICS para o período de 1980-1992 e de 1993-2005, verificou-se uma elevada abertura destas economias, com exceção da África do Sul (Vieira & Veríssimo, 2009).

A tabela seguinte apresenta os resultados do modelo de dados em painel que estima a TEA tendo em conta a variável que mede as infraestruturas físicas e serviços (ou recursos, conforme a designação simples). O teste de Hausman aponta que o melhor modelo é o de efeitos fixos.

Tabela 25: Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o nível de infraestruturas físicas e serviços disponíveis no ambiente empresarial

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Fixos (FE)	Recursos	0,68	0,022	**
	Constante	13,33	0,000	***

Número de observações (economias x anos) = 100 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,060
 R-quadrado Entre os grupos = 0,271
 Total das observações = 0,097
 Teste F (1,87) = 5,47 ***
 Hausman test = -2,57

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Da observação da tabela, percebe-se que a variável infraestruturas físicas e serviços é capaz de explicar bem a TEA. A variável recursos possui poder explicativo para influenciar a atividade empreendedora das economias em estudo. Para um nível de confiança de 95%, é válida a afirmação de que o acréscimo de um grau, em sentido ascendente, na entrada de novas empresas em mercado existentes faz crescer a atividade empreendedora em 0,68%.

A tabela seguinte apresenta os resultados do modelo de dados em painel que estima a taxa da atividade empreendedora através da variável que mede as normas culturais e sociais prevalentes no período em estudo. Neste caso, o teste de Hausman indica que o melhor modelo é o de efeitos aleatórios.

Tabela 26: Resultados da estimação dos valores da taxa da atividade empreendedora através da variável que mede o impacto das normas culturais e sociais no ambiente de negócios

Tipo de modelo	Variável Explicativa	Coefficiente estimado	Valor de prova	Significância Estatística
Efeitos Aleatórios (RE)	Cultura	0,76	0,033	**
	Constante	13,08	0,000	***

Número de observações (economais x anos) = 98 / Número de grupos (economias) = 12
 Dentro do grupo = 0,050
 R-quadrado Entre os grupos = 0,000
 Total das observações = 0,002
 Wald chi2 (1) = 4,55 ***
 Hausman test = 0,03*

Nota: * indica 10% de significância estatística, ** indica 5% de significância estatística e *** indica 1% de significância estatística

Fonte: Elaboração própria tendo como base os dados do GEM (2007-2015)

Da análise da Tabela 26, conclui-se que a variável que mede o impacto das normas culturais e sociais no ambiente de negócios é capaz de explicar as variações da taxa de atividade empreendedora nas economias em estudo. O acréscimo de um grau nas normas sociais ou culturais que permitam ações que conduzam a novas formas de negócio faz aumentar a atividade empreendedora em quase 0,76%, para um nível de significância de 5%.

Note-se que não existe consenso sobre como estudar ao impacto da cultura na atividade empreendedora (Martin, 2002). Apesar do choque cultural e da forte influência ocidental nos países em estudo, essa influência cultural sobre a atividade empreendedora poderá ver-se diluída (Hofstede, 1991). O estudo GEM (2008) está (em certa medida) de acordo com a afirmação anterior, quando conclui que as condições culturais e educacionais não ajudam nem incentivam os jovens brasileiros a iniciar um negócio, nem mesmo a manter os já existentes. Ao contrário do Brasil, a China é um país em que a cultura oferece um forte apoio ao empreendedorismo. Nesta economia, aproximadamente 70% das pessoas acredita que esta atividade é uma boa alternativa de carreira (Nogami & Machado, 2011).

CONCLUSÃO

A presente dissertação procurou, através de estimação de dados em painel, identificar e mensurar os fatores que influenciam alguns indicadores da atividade empreendedora num conjunto de economias emergentes, onde se inclui Angola, ao longo do período de 2007 a 2015 e recorrendo à informação estatística disponibilizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* através da *Adult Population Survey* e *National Experts Survey*.

Os resultados obtidos para as taxas de crescimento médio obtidas na análise descritiva permitem visualizar um posicionamento mediano de Angola face às outras economias em estudo – África do Sul, Brasil, China, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Singapura e Turquia. Relativamente à intenção empreendedora a economia angolana cresceu 6,15% tendo a Turquia obtido o registo mais alto (6,67%). Relativamente às expectativas de crescimento da atividade empresarial, a economia angolana apresentou um valor negativo de 2,39% para a taxa de crescimento médio. As Filipinas foram a economia que mais cresceu (46,60%). É, no entanto, no indicador relativo à orientação internacional da atividade empreendedora que Angola registou a sua melhor posição ante as outras economias (8,03%), sendo a que mais cresceu (em média por ano) no período analisado. Para finalizar a análise descritiva, a taxa que mede a atividade empreendedora (TEA) junto da população adulta (população entre os 18 e os 64 anos) os resultados mostraram um crescimento baixo para a economia angolana (em média, a taxa empreendedora na economia angolana registou um crescimento médio anual de menos 0,91%), contrastando com os de Singapura (18,39%, em média, por ano) que foi a economia que mais cresceu.

Já os resultados da aplicação empírica mostram quais os fatores que efetivamente motivam as alterações (positivas ou negativas) nas variáveis que se pretendiam explicar neste estudo.

Para a intenção empreendedora as condições estruturais da economia (ou variáveis independentes) que influenciam positivamente a variável aquelas que estão relacionadas com os impostos e/ou regulamentações e as infraestruturas. Ou seja, essas variáveis são fundamentais para a promoção da intenção de criar um novo negócio num futuro de até 3 anos. Por isso, são necessários cuidados públicos redobrados face a estes aspetos. Por outro lado, variáveis como os programas governamentais, a incorporação de formação no ensino não superior e os recursos produtivos podem desincentivar a intenção empreendedora nessas economias, conforme discutido com mais detalhe ao longo do trabalho. Tais resultados poderão ser o resultado de nestas economias, apesar do elevado crescimento, as populações poderem ter outras prioridades mais sociais e menos económicas.

Relativamente à variável que mede o medo de falhar na criação de uma empresa, verificou-se que as políticas governamentais que incentivam a criação de novas empresas e as infraestruturas são capazes de aumentar o medo de falhar em indivíduos que tencionam criar um negócio. Contrariamente, a incorporação de formação no ensino primário e secundário, as mudanças estruturais no mercado interno servem como elementos que trazem algum alento aos indivíduos que queiram iniciar um negócio diminuindo o seu medo de falhar.

Dados os resultados obtidos, constatou-se que o único fator que influencia a expectativa de crescimento das novas empresas criadas nas economias emergentes em estudo são os programas governamentais que apoiam diretamente as PME's em todos os níveis de governo (local, regional e nacional). Esta influência é, no entanto, negativa. Dito de outra forma, esses programas podem ajudar a criar novas empresas mas não ajudam a que as empresas perspetivem empregar mais funcionários nos próximos anos, muito provavelmente há expectativas baixas para o futuro devido à conjuntura económica dos últimos anos que vem diminuído as taxas de crescimento económico destas economias.

Prosseguindo, a variável orientação internacional demonstrou-se influenciável positivamente pelas políticas governamentais, relativas a impostos, que apoiam o empreendedorismo. De forma oposta a presença dos programas que apoiam diretamente as PME's em todos níveis do governo apresenta-se como fator desmotivante para orientar a atividade empresarial para mercados externos – acredita-se que a criação de condições satisfatórias no mercado interno elimina ou diminui as pretensões das empresas de alcançar o mercado internacional.

Por último, entre as várias explicadas neste estudo, encontra-se a taxa de atividade empreendedora (ou simplesmente TEA) junto da população adulta. Concluiu-se que com a exceção da incorporação de formação e educação empreendedora no ensino não superior, a taxa de atividade empreendedora na população com idades entre os 18 e os 64 anos pode ser influenciada por todas as outras variáveis independentes em estudo – estas variáveis são financiamento aos empreendedores, apoio e política governamental, imposto e burocracia, programas governamentais, incorporação de formação e educação empreendedora no ensino superior, transferência de inovação e desenvolvimento, infraestruturas comerciais e profissionais, dinâmica do mercado interno, abertura do mercado interno, infraestruturas físicas e serviços,

normas culturais e sociais. Ou seja, a análise da TEA permite concluir que se uma economia emergente pretender aumentar a atividade empreendedora junto da sua população é necessário fortalecer as condições estruturais do meio empresarial envolvente.

Ao longo deste trabalho de investigação verificaram-se algumas limitações na obtenção de informação documental sobre o estado do empreendedorismo em Angola (e nas restantes economias em estudo), sendo que as poucas fontes a que se teve acesso foram as de artigos jornalísticos, estudos do *Global Entrepreneurship Monitor* e alguns estudos com cariz mais técnico. Há também escassez de estudos na literatura a ver com as variáveis explicadas (neste trabalho) em contexto de economias emergentes. Bem como Não foi possível analisar isoladamente a economia angolana com esta metodologia (por não existirem dados suficientes) e, por isso, não se pode confirmar que os resultados se mantêm idênticos só para a economia angolana.

Este trabalho de investigação apresenta-se como um contributo a literatura existente sobre o estudo do empreendedorismo nos países de economia emergente, pois, condensa muita informação relativamente ao estado atual dessas economias. Aliado ao já exposto, o trabalho fundamenta cientificamente, utilizando a metodologia de dados em painel, resultados sobre quais os fatores estruturais que merecem mais atenção para a melhoria do ambiente de negócios nos países selecionados. Desta forma, o presente estudo, constitui-se como uma ferramenta importante para o entendimento de quais devem ser as prioridades na hora de estruturar a economia para catapultar os indicadores de empreendedorismo nas economias emergentes.

Sugere-se para investigações futuras que se desenvolvam trabalhos que considerem os indicadores de empreendedorismo da economia angolana, no contexto das economias desenvolvidas. Por outra, afiguram-se interessantes estudos que comparem as economias de algumas zonas regionais de integração económica da África - como a SADC (Comunidade de Desenvolvimento da África Austral), CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental), CEEAC (Comunidade Económica dos Estados da África Central) aplicando a mesma metodologia (ou outras metodologias), e tendo como base os dados do *Global Entrepreneurship Monitor*.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z. J. (1992). Small business economics: A global perspective. *Challenge*, 35(6), 38-44.
- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (1993). *Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective*. Cambridge University Press.
- Acs, Z. J., Carlsson, B. & Karlsson, C. (1999). *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*. Cambridge University Press.
- Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth?. *Innovations*, 1(1), 97-107. DOI:10.1162/itgg.2006.1.1.97.
- Albagli, S., & Maciel, M. L. (2002). Capital social e empreendedorismo local. Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Amit, R., Glosten, L., & Muller, E. (1993). Challenges to theory development in entrepreneurship research. *Journal of Management Studies*, 30(5), 815-834. DOI: 10.1111/j.1467-6486.1993.tb00327.x.
- Amit, R., & Muller, E. (1995). "Push" and "pull" entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12(4), 64-80.
- Andreß, H. J., Golsch, K., & Schmidt, A. W. (2013). *Applied panel data analysis for economic and social surveys*. Springer Science & Business Media.
- Arrow, K. (1962). Economic welfare and the allocation of resources for invention. In *The rate and direction of inventive activity: Economic and social factors* (pp. 609-626). Princeton University Press.
- Audretsch, D., Thurik, R., Verheul, I., & Wennekers, S. (2002). *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison* (Vol. 27). Springer Science & Business Media, 1-245.
- Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional studies*, 38(8), 949-959.
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 1-22. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x.
- Baêta, A. M. C., Borges, C. V., & Tremblay, D. G. (2006). Empreendedorismo nas incubadoras: Reflexões sobre tendências atuais. *Comportamento organizacional e gestão*, 12(1), 7-18.
- Bahmani, S., Galindo, M. Á., & Méndez, M. T. (2012). Non-profit organizations, entrepreneurship, social capital and economic growth. *Small Business Economics*, 38(3), 271-281. DOI: 10.1007/s11187-010-9274-7.
- BAI. (2016). Boletim económico - Angola . Banco Bai Europa. Consultado em 23 de outubro de 2016 em <http://www.bancobaieuropa.pt/upl/%7B9d8eea40-f1ea-4f67-b626-0c637987b7a6%7D.pdf>.

- Baltagi, B. H. (2001). *Econometric Analysis of Panel Data*. Wiley, John & Sons.
- Barbosa, C. A. (2015). Os desafios da diplomacia económica da África do Sul para a África Austral no contexto Norte-Sul. *Fundação Alexandre de Gusmão*, 19-345.
- Baum, J. R., Olian, J. D., Erez, M., Schnell, E. R., Smith, K. G., Sims, H. P., Scully J.S & Smith, K. A. (1993). Nationality and work role interactions: A cultural contrast of Israeli and US entrepreneurs' versus managers' needs. *Journal of Business Venturing*, 8(6), 499-512. DOI: 10.1016/0883-9026(93)90035-4.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *The American economic review*, 58(2), 64-71.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. (2005). *SMEs, growth, and poverty*(No. w11224). National Bureau of Economic Research.
- Bhide, A. (2002). As perguntas que todo empreendedor deve responder. *Harvard Business Review*. *Empreendedorismo e estratégia*. Rio de Janeiro: Elsevier, 9-34.
- Bjørnskov, C. & N. J. Foss (2007). Economic freedom and entrepreneurial activity: Some Cross-country evidence. *Public Choice (forthcoming)*, 1-36. Consultado em 10 de outubro de 2016 em: https://www.researchgate.net/publication/5154760_Economic_Freedom_and_Entrepreneurial_Activity_Some_Cross-Country_Evidence. DOI: 10.2139/ssrn.982128.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour economics*, 7(5), 471-505. DOI: 10.3386/w7486.
- Blau, D. M. (1987). A time-series analysis of self-employment in the United States. *Journal of Political Economy*, 95 (3), 445-467. DOI: 10.1086/261466.
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- Bornstein, D. (2004). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.
- Bosma, N., Wennekers, S., & Amorós, J. E. (2012). Global entrepreneurship monitor 2011 extended report: Entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe. *London: Global Entrepreneurship Research Association (GERA)*.
- Bosma, N. S., & Amorós, J. E. (2014). Global entrepreneurship monitor 2013 global report.
- Brasil, S. A., Brasil, C. F., & Nogueira, C. R. (2013). Empreendedorismo Jovem: Fatores que Contribuem para a Atividade Empreendedora. *Caderno de Administração*, 21(2), 56-64.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1-14. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2007.00213.x.

- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future?. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(3), 421-440. DOI:10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x.
- Bulgacov, Y. L. M., Cunha, S. D., Camargo, D. D., Meza, M. L., & Bulgacov, S. (2011). Jovem empreendedor no Brasil: a busca do espaço da realização ou a fuga da exclusão. *Revista de Administração Pública*, 45(3), 695-720.
- Busenitz, L. W., Gomez, C. & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003. DOI: 10.2307/1556423.
- Campos, C. M., & Somekh, N. (2001). Desenvolvimento local e projetos urbanos. *Anais: Encontros Nacionais da ANPUR*, 9.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce*. London.
- Carlisle, E., & Flynn, D. (2005). Small business survival in China: Guanxi, legitimacy, and social capital. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10(01), 79-96.
- Carvalho, F., Leão, A. L., & Teixeira, R. M. (2012). Empreendedorismo jovem: perfil e motivações de empreendedores em Aracaju, Sergipe. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 6(4), 124-143.
- Carvalho, P., & González, L. (2006). Modelo explicativo sobre a intenção empreendedora. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 43-65.
- Casson, M. C. (1990). *Enterprise and Competitiveness*. Oxford: Clarendon Press.
- Casson, M. C. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Rowman & Littlefield.
- Castelar, R. (2014). Feira de Auto Emprego e Empreendedorismo. (R. Angola, Ed.) Luanda
- Catessamo, M. F., & Rua, O. L. (2015). *Inovação e empreendedorismo em Angola: Contribuições para o desempenho das PME*. Vida Economica Editorial.
- Cavusgil, S. T., & Kardes, I. (2013). Brazil: rapid development, internationalization, and middle class formation. *Internext*, 8(1), 1-16. DOI: <http://dx.doi.org/10.18568/1980-4865.811-16>.
- CE [Comissão Europeia] (2013). Comunicação da comissão ao parlamento europeu, ao conselho, ao comité económico e social europeu e ao comité das regiões – o ensino superior europeu no Mundo. Consultado em 8 de outubro de 2016 em http://www.dges.mctes.pt/NR/rdonlyres/658FB04A-909D-4D52-A83D-21A2AC4F_2D38/8094/Ensino_Superior_Europeu_Mundo.pdf.
- Certo, S. T., & Miller, T. (2008). Social entrepreneurship: Key issues and concepts. *Business horizons*, 51(4), 267-271. DOI:10.1016/j.bushor.2008.02.009.

- Chang, R., Kaltani, L., & Loayza, N. (2005). *Openness can be good for growth: The role of policy complementarities* (No. w11787). National Bureau of Economic Research. DOI:10.3386/w11787.
- Chang, K. S. (2010). *South Korea under compressed modernity: Familial political economy in transition*. Routledge.
- Chingala, A. (2012). *O Empreendedorismo em Angola: Experiências de Angola*. Luanda - Angola: Inefop - Mapess.
- Congregado, E., Millán, J. M., & Román, C. (2010). From own-account worker to job creator. *International Review of Entrepreneurship, Forthcoming*.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions.
- Diefenbach, T. (2009). New public management in public sector organizations: the dark sides of managerialistic 'enlightenment'. *Public administration, 87*(4), 892-909.
- Dolabela, F. (1999). O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro: A Universidade Formando Empreendedores. In *Conferência*. Brasília, Brasil, maio de 1999.
- Dolabela, F. (2011). *Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza*. Sextante.
- Dornelas, J. C. A. (2001). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus.
- Dowbor, L. (2005). Políticas nacionais de apoio ao desenvolvimento local: empreendedorismo local e tecnologias sociais. *Revista de Administração Pública, 39*(2), 187-206.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. New York: Harper & Row.
- Economia & Finanças (2013). Guiché único implementa constituição mais facilitada. Consultado em 10 de abril de 2016 em <http://jornaldeeconomia.sapo.ao/capa/guiche-unico-implementa-constituicao-mais-facilitada>.
- Eisinger, P. K. (1988). *The rise of the entrepreneurial state: State and local economic development policy in the United States*. Univ of Wisconsin Press.
- EZ, 1999. *The entrepreneurial society. Entrepreneurship: more opportunities, less threats*, Den Haag: Ministry of Economic Affairs.
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração, 34*(2), 5-28.
- Fiorin, M. M. B., Mello, C. M., & Machado, H. V. (2011). Empreendedorismo e Inovação: Análise dos índices de inovação dos empreendimentos brasileiros com base nos relatórios do GEM de 2006, 2007 e 2008. *Revista de Administração da UFSM, 3*(3), 411-423. DOI: <http://dx.doi.org/10.5902/198346591583>.

- Fontenele, R. E. S. (2010). Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Econômico: Evidências Empíricas/Entrepreneurship, Competitiveness and Economic Growth: Empirical Evidence. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(6), 1094. Consultado em 16 de outubro de 2016 em <http://www.redalyc.org/html/840/84015139007/>.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Gaspar, F. C., & Pinho, L. F. D. (2009). The importance of entrepreneurship competitions to spread entrepreneurship spirit and to support startup creation: a survey in Portugal. In *15º Congresso da APDR–Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*. APDR. Praia, Cabo Verde, julho-2009.
- Gilad, B., & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial supply. *Journal of small business management*, 24, 45.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2002). GEM 202 Executive Report. Consultado em 13 de julho de 2010 em <http://www.gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2008). Empreendedorismo no Brasil – Relatório Executivo. Consultado em 5 de novembro de 2016 em <http://www.gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2013a). GEM Angola 2013 – Estudo sobre o empreendedorismo. Consultado em 16 de outubro de 2015, em <http://www.gemconsortium.org/report/49191>.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2013b). Empreendedorismo no Brasil 2013. Consultado em 16 de outubro de 2015 em <http://www.gemconsortium.org/report/48864>.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2014). *GEM 2013 Global Report*. Consultado em 10 de agosto de 2016 em: <http://www.gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2015). *GEM 2015-2016 Global Report*. Consultado em 8 de agosto de 2016 em <http://www.gemconsortium.org/report>.
- Gomes, A. F. (2011). O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. *REA-Revista Eletrônica de Administração*, 4(2).
- Greatti, L., & Senhorini, V. M. (2000). Empreendedorismo – uma visão comportamentalista. In *1º Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, Paraná, Brasil, 22-34.
- Grebel, T. (2005). *Entrepreneurship: A new perspective*. Routledge.
- Guiché Único da Empresa [GUE] (2016a). O que é. Consultado em 10 de abril de 2016 em http://minjus-ao.com/gue/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=2.
- Guiché Único da Empresa [GUE] (2016b). Empresas constituídas. Consultado em 10 de abril de 2016 em http://minjus-ao.com/gue/index.php?option=com_content&view=article&id=21&Itemid=99.

- Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2009). *Business dynamics statistics briefing: jobs created from business startups in the United States*. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Haro, S. G. & Gómez, R. S. (2011). Influencia del entorno institucional en el desarrollo del emprendimiento español. Un análisis empírico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 16(54), 191-208.
- Hartmann, M. A., & Khambata, D. (1993). Emerging stock markets: Investment strategies of the future. *The Columbia Journal of World Business*, 28(2), 82-104.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33.
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39-49. DOI: 10.1007/BF00389915.
- Henrekson, M., & Stenkula, M. (2009). Entrepreneurship and public policy. *Research Institute of Industrial Economics*.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, London: McGrawHill.
- Iakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education+ Training*, 53(5), 353-370. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/00400911111147686>
- Instituto de Apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas [INAPEM] (2016). Estatuto Orgânico do Instituto Nacional de Apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas. Consultado em 13 de abril de 2016 em <http://www.portal.inapem.gov.ao/inapem.aspx>.
- Instituto de Fomento Empresarial [IFE] (2016). Missão e Objectivos. Consultado em 14 de abril de 2016 em <http://ife.gov.ao/oficina-missao>.
- Instituto do Fomento Empresarial [IFE] (s/d). Observatório da competitividade angolana: empreender, diversificar e competir. Consultado em 10 abril de 2016 em http://ife.gov.ao/estudos/edc1/AF_IFE_Estudo_net.pdf.
- Jones, C. I. (1995). R & D-based models of economic growth. *Journal of Political Economy*, 103(4), 759-784. DOI: 10.1086/262002.
- Jornal de Angola (online) (2011). “Microcrédito Amigo” muda a vida de milhares de jovens em todo o país. Consultado em 11 de abril de 2016 em http://jornaldeangola.sapo.ao/sociedade/microcredito_amigo_muda_a_vida_de_milhares_de_jovens_em_todo_o_pais.
- Jornal OPAÍS (online) (2015). Angola Investe aprovou 364 projectos avaliados em 44 mil milhões de kwanzas. Consultado em 20 de abril de 2016 em <http://opais.co.ao/angola-investe-aprovou-364-projectos-avaliados-em-44-mil-milhoes-de-kwanzas/>.

- Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia*. Inter-American Development Bank.
- Kennedy, P. (2008). *A Guide to Econometrics*, 6th ed. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Khambata, D. (2000). Impact of foreign investment on the volatility and growth of emerging stock markets. *Multinational Business Review*, 8(1), 50.
- Kirzner, I. M. (1979). Knowing about knowledge: A subjectivist view of the role of information. *I. Kirzner, Perception, opportunity, and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*, 137-153.
- Kostova, T. (1997). Country institutional profiles: concept and measurement. *Academy of Management Proceedings*, 180-184. DOI: 10.5465/AMBPP.1997.4981338.
- Kourilsky, M. L. & Carlson, S. R. (2000). Entrepreneurship education for youth: a curricular perspective. *Entrepreneurship*, 193-213.
- Kuhnert, S. (2001). An evolutionary theory of collective action: Schumpeterian entrepreneurship for the common good. *Constitutional Political Economy*, 12(1), 13-29.
- Liao, J., Welsch, H. P. & Pistrui, D. (2001). Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: an empirical examination. *Journal of Enterprising Culture*, 9(03), 253-272. DOI: 10.1142/S0218495801000146.
- Lloyd, F. Jr. W., Solomon, G. T. & Tarabishy, A. (2005). A new paradigm: Entrepreneurial leadership. *Southern Business Review*, 30(2), 1-10.
- Logan, J., & Molotch, H. (1987). Urban fortunes. *The Political Economy of Place*. Berkeley, University of California.
- Lucas, R. E. (1998). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42. DOI: 10.1016/0304-3932(88)90168-7.
- Lugo, J. E. B. & Espina, M. (2014). Factores Determinantes para el Desarrollo de la Actividad Emprendedora: Un Estudio Correlacional. *Esic market*, 147 (45-1), 147-174. DOI: 10.7200/esicm.147.0451.4e.
- Lundström, A., & Stevenson, L. (2002). On the road to entrepreneurship policy (Volume 1 in the Entrepreneurship Policy for the Future series). *Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research*.
- Marques, S. (2011). Empreendedorismo em Angola: Entre as ideias e a ação. Luanda: Panzo Consulting Firm.
- Martin, J.(2002) . Organizational culture - mapping the terrain. *Thousand Oaks: Sage*.
- Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford social innovation review*, 5(2), 28-39.

- Martin, M.-A. G., Picazo, M. T. M. & Navarro, J. L. A. (2010). Entrepreneurship, income distribution and economic growth. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2), 131-141. Doi: 10.1007/s11365-010-0142-3.
- Martins, D. F. V., Perez, M. A., Araújo, T. R. O., & Santos, A. R. (2015). Intenção empreendedora dos discentes da área de gestão da UFPI: Uma aplicação à luz da teoria visionária de Piilion. *Revista Inova Ação*, 4(1), 48-63.
- McClelland, D. C. (1967). *Achieving society*. Simon and Schuster.
- McClelland, D. C. (1972). *A sociedade competitiva realização e progresso social*. Expressão e Cultura.
- McDougall, J. (1989). *Theaters of the body: A psychoanalytic approach to psychosomatic illness*. WW Norton & Co.
- Menezes, S. (2000). *Mamma Angola: sociedade e economia de um país nascente*. Edusp.
- Mitchell, G. D. (1979). *A new dictionary of the social sciences*. Transaction Publishers.
- Morris, M. H. & Jones, F. F. (1999) Entrepreneurship in established organizations: The case of the public sector. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 24(1), 71-71.
- Nogami, V. K. C., & Machado, H. V. (2011). Atividade Empreendedora nos Países do BRIC: uma análise a partir dos relatórios GEM no período de 2000 a 2010. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 5(3), 114-128.
- Nogami, V. K. C., Medeiros, J., & Faia, V. S. (2014). Análise da evolução da atividade empreendedora no Brasil de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) entre os anos de 2000 e 2013. *REGPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 3(3), 31-76. DOI: 1014211/regepe33002.
- Oviatt, B. M., McDougall, P.P., & Loper, M. (1995). Global start-ups: entrepreneurs on a worldwide stage [and executive commentary]. *The Academy of Management Executive* (1993-2015), 30-44.
- Palaia, D., & Holland, M. (2010). Taxa de câmbio e paridade de poder de compra no Brasil: análise econométrica com quebra estrutural. *Economia Aplicada*, 14(1), 5-24. DOI: 10.1590/S1413-80502010000100001.
- Parente, C., Costa, D., Santos, M., & Chaves, R. (2011). Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição. *XIV Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho Emprego e coesão social: da crise de regulação à hegemonia da globalização*.
- Pereira, A. A. (2004). State entrepreneurship and regional development: Singapore's industrial parks in Batam and Suzhou. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(2), 129-144. DOI:10.1080/08985620410001677844.

- Pereiro, L. E. (2002). *Valuation of companies in emerging markets: a practical approach* (Vol. 156). John Wiley & Sons.
- Pollitt, C. (2000). Is the emperor in his underwear? An analysis of the impacts of public management reform. *Public Management an International Journal of Research and Theory*, 2(2), 181-200.
- Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M., & Baptista, A. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa: INSCOOP-Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.
- Porter, M. E., Sachs, J., Cornelius, P. K., McArthur, J. W., & Schwab, K. (2002). *The global competitiveness report 2001-2002* (pp. 16-25). New York, NY: Oxford University Press.
- Porter, M. E., Sachs, J. & McArthur, J. (2001). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. *The Global Competitiveness Report 2002*, 16R-25.
- Relatório Económico de Angola (2013). Universidade Católica de Angola – Centro de Estudos e Investigação Científica. Consultado em 11 de novembro de 2016 em http://www.ceic-ucan.org/wp-content/uploads/2014/07/relatorio_Economico_Angola_2013_FINAL.pdf.
- Reynolds, P. D., Hay, M. & Camp, S. M. (1999). *Global entrepreneurship monitor*. Kansas City, Mo.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2002). GEM Global Entrepreneurship Monitor: relatório de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (Relatório de Pesquisa/2002). *Recuperado de http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Empreendedorismo%20no%20Brasil,202002*.
- Rideout, E. C., & Gray, D. O. (2013). Does entrepreneurship education really work? A review and methodological critique of the empirical literature on the effects of university-based entrepreneurship education. *Journal of Small Business Management*, 51(3), 329-351. DOI: 10.1111/jsbm.12021.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *The Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037. DOI: 10.1086/261420.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5-Part 2). DOI: 10.1086/261725.
- Sarfati, G. (2013). Estágios de desenvolvimento económico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. *Revista de Administração Pública*, 47(1), 25-48.
- Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e inovação*. Escolar Editora.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard Economic Studies.

- Schumpeter, J. A. (1947). The creative response in economic history. *The journal of economic history*, 7(02), 149-159.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226. Doi: 10.5465/AMR.2000.2791611.
- Sheng, H. H. (2008). Modelos de Financiamento Baseados em Relações Pessoais: Experiência de Empreendedores Chineses no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(3), 741.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94. DOI: 10.2307/1884513.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320. DOI: 10.2307/1926047.
- Spencer, J. W. & Gómez, C. (2004). The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57(10), 1098-1107. DOI: 10.1016/S0148-2963(03)00040-7.
- Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using Global Entrepreneurship Monitor Data. *Small Business Economics*, 24 (3), 193 – 203.
- Stevenson, H. H. (2000). Why entrepreneurship has won. *Coleman White Paper*, 1-8.
- Stevenson, H. H. & Jarillo, J. C. (2007). *A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management*. Berlin Heidelberg: Springer.
- Storey, D. J. & Johnson, S. (1987). Regional variations in entrepreneurship in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 34(2), 161-173. DOI: 10.1111/j.1467-9485.1987.tb00276.x.
- Syrquin, M. (1988). Patterns of structural change. *Handbook of Development Economics*, 1, 203-273. DOI: 10.1016/S1573-4471(88)01010-1.
- Tan, J. (2002). Culture, nation, and entrepreneurial strategic orientations: Implications for an emerging economy. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 96-111.
- Teixeira, R. M., Ducci, N. P. C., Sarrassini, N. S, Munhê, V. P. C., & Ducci, L. Z. (2011). Empreendedorismo jovem e a influência da família: a história de vida de uma empreendedora de sucesso. *REGE Revista de Gestão*, 18(1), 3-18. DOI: <http://dx.doi.org/10.5700/rege411>.
- Thai, M. T. T., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490-510.
- Timmons, J. A. (1973). Motivating economic achievement: A five year appraisal. In *Proceedings of the Fifth Annual Meeting*. American Institute for Decision Sciences.
- Timmons, J. A. (1994). *New venture creation*. 4. ed. Boston: Irwin McGraw-Hill.
- Thurik, A. R., Carree, M. A., Van Stel, A., & Audretsch, D. B. (2008). Does self-employment reduce unemployment?. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686.

- Thurik, A. R. (2009). *Entrepreneurship, Economic Growth and Policy in Emerging Economies. Research Paper 2009/012*. Helsinki: UNU-WIDER. Consultado em 07 de julho de 2016 em <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/RP2009-12.pdf>.
- Uhlaner, L., & Thurik, R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. In *Entrepreneurship and Culture* (pp. 301-328). Springer Berlin Heidelberg.
- UNCTAD, G. (2012). *World investment report: Towards a New Generation of Investment Policies. United Nations. New York and Geneva*.
- Usa Today (online) (2007). Chinese economy slows to still sizzling 11,5% growth. Consultado em 20 de outubro de 2016 em http://usatoday30.usatoday.com/money/world/2007-10-25-china-gdp_N.htm.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, 24(3), 311-321. DOI: 10.1007/s11187-005-1996-6.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 3(1), 119-138.
- Verheul, I., Thurik, R., Hessels, J., & van der Zwan, P. (2010). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *EIM Research Reports h*, 201011, 1-24.
- Vieira, F. V., & Veríssimo, M. P. (2009). Crescimento econômico em economias emergentes selecionadas: Brasil, Rússia, Índia, China (BRIC) e África do Sul. *Economia e sociedade*, 18(3), 513-546.
- Wennekers, S. & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-56. DOI: 10.1023/A:1008063200484.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293-309. DOI: 10.1007/s11187-007-9066-x.
- Whitley, R. (1992). *European business systems: Firms and markets in their national contexts*. London: Sage Publications.
- Wong, P. K., Ho, Y. P. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350. DOI: 10.1007/s11187-005-2000-1.
- Woods, C. R. (2006). Asking the entrepreneur: An enquiry into entrepreneurial behaviour. *Personal Construct Theory and Practice*, 3(1), 1-11.
- Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. London: The MIT Press.

- World Economic Forum [WEF] (2007). Global Competitiveness Annual Report 2007-2008, Geneva: World Economic Forum. Consultado em 08 de julho de 2016 em http://www3.weforum.org/docs/WEF_AnnualReport_2007-08.pdf.
- World Economic Forum [WEF] (2012). Global Competitiveness Annual Report 2011-2012, Geneva: World Economic Forum. Consultado em 04 de setembro de 2016 em <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.227.2921&rep=rep1&type=pdf>.
- Young, R. C., Francis, J. D., & Young, C. H. (1999). *Entrepreneurship, private and public*. University Press of America.
- Yu, T. F. (1998). Economic development in latecomer economies: An entrepreneurial perspective. *Development Policy Review*, 16(4), 353-372. DOI: 10.1111/1467-7679.00069.
- Zahra, S. A., & Garvis, D. M (2000). International corporate entrepreneurship and firm performance: The moderating effect of international environmental hostility. *Journal of business venturing*, 15 (5), 469-492.
- Zinga, A. C. (2007). *Os determinantes do empreendedorismo: um estudo empírico no contexto angolano*. Tese de Doutoramento. Universidade de Coimbra, Portugal.
- Zouain, D. M., Oliveira, F. B. D., & Barone, F. M. (2007). Construindo o perfil do jovem empreendedor brasileiro: relevância para a formulação e implementação de políticas de estímulo ao empreendedorismo. *Revista de administração pública*, 41(4), 797-807.