

## **1. Finalidade, Metodologia e Fontes**

### **1.1. Introdução**

Este primeiro capítulo inclui uma introdução ao tema da tese, referindo a sua importância, finalidade e fontes, bem como uma descrição da estrutura global do presente trabalho.

Este estudo aborda o tema do empreendedorismo e em particular a sua relação com o capital de risco e com a incubação de empresas. Em termos genéricos, esta tese pretende estudar o fenómeno do empreendedorismo e alguns dos factores mais importantes que o afectam, nomeadamente, o perfil do empreendedor, o capital humano disponível e os incentivos e as barreiras resultantes do meio ambiente.

O empreendedorismo é um domínio que se insere num corpo de conhecimentos que habitualmente é denominado por “estratégia empresarial” e é bastante abrangente, dado que regularmente recebe contribuições vindas de diversas outras áreas do conhecimento, como sejam, a economia, a psicologia, a sociologia, a teoria das organizações, a ciência política, as teorias da inovação e do desenvolvimento tecnológico, a história económica e a ecologia organizacional (Reynolds, 1991, Low, 2001 e Raposo e Silva, 2000).

Para além de ser um campo de investigação muito amplo, onde cabem muitos assuntos relacionados entre si, verifica-se ainda uma certa sobreposição com outras áreas como, por exemplo, o estudo das PME's ou o estudo das empresas familiares (Veciana, 2000).

Por outro lado, como se pode constatar das publicações sobre este tema (Carland, Hoy, Boulton e Carland, 1984, Gartner, 1989, Bygrave e Hofer, 1991, Krueger, Jr e Brazeal, 1994, Palich e Bagby, 1995, Westhead e Wright, 1999, Andersson, 2000 e Duarte, 2004), as próprias definições de “empreendedorismo” e de “empreendedor” continuam a ser

questões em discussão, sobre as quais os investigadores ainda não chegaram a um consenso.

Este estudo procura analisar as relações entre o empreendedorismo, o capital de risco e a incubação de empresas. Mais concretamente, procura identificar a influência do capital de risco e da incubação de empresas na criação de empresas e na sobrevivência das jovens empresas.

Os trabalhos já publicados indicam que tanto a criação como a sobrevivência de novas empresas são influenciadas por:

- Factores ligados ao empreendedor, nomeadamente as suas características de personalidade, ou perfil (Gartner, 1985, Baumol, 1993 e Lillo e Lajara, 2002);
- Disponibilidade de factores, tais como o capital humano, o capital financeiro e o capital social ou rede social de apoio do empreendedor (Castrogiovanni, 1996, Gimeno et al, 1997, Mcgrath, 1999, Lillo e Lajara, 2002 e Baron e Markman, 2003);
- Factores ligados à oportunidade que a nova empresa procura explorar (Davidsson, 1991, Chandler, Dahlvist e Davidsson, 2002 e Ardichvili, Cardozo e Ray, 2003);
- Factores do meio ambiente em geral (Zahra, 1993, Krueger, Jr e Brazeal, 1994, Gnyawali e Fogel, 1994, Swaminathan, 1996, Henderson, 2002 e Domínguez, 2002).

Entre estes últimos incluem-se a evolução da economia, a atitude da sociedade perante o empresário e perante a falência das empresas, constituindo, regra geral, factores que o empreendedor não controla.

O que, pelo contrário, o empreendedor pode controlar é o recurso (ou a proposta de recurso) a factores de assistência à criação de novas empresas, como são o capital de risco e a incubação de empresas.

O capital de risco fornece capital financeiro, complementa a rede social do empreendedor e fornece apoio de gestão à jovem empresa; enquanto a incubação

disponibiliza espaço para a instalação da jovem empresa, complementa a rede social do empreendedor e fornece apoio de gestão à jovem empresa.

A importância do estudo do empreendedorismo é abordada por diversos autores. Para Low e MacMillan (1988) e Gartner (2001), o empreendedorismo deve ser estudado, fundamentalmente, para explicar e facilitar o papel da nova empresa no desenvolvimento do progresso económico. Uma outra razão apontada para justificar a investigação nesta área reside na ideia de que, para além de explicar como funcionam os mercados, também é necessário perceber porque funcionam e que, para isso, é fundamental entender o papel dum agente central nesse processo: o empreendedor (Raposo e Silva, 2000).

Lambing e Kuehl (2003) defendem que este tema deve ser estudado principalmente devido à dimensão que assumiu, fornecendo-nos uma ideia dessa dimensão através do crescimento do número de novas empresas criadas nos Estados Unidos da América (E.U.A.), nos últimos quarenta a cinquenta anos. Assim, em 1955, naquele país, existiam 4,5 milhões de pequenas empresas, ou seja, 1 por cada 38 habitantes. Em 1965 esse rácio passou para 1/29, em 1975 para 1/26, em 1985 para 1/20 e em 1998 para 1/16, menos de metade do valor registado em 1955. A pura dimensão do fenómeno de criação de novas empresas é, para estes autores, justificativa da atenção que lhe é dedicada na investigação publicada.

A importância do empreendedor e da criação de novas empresas, em particular das microempresas, para o desenvolvimento económico e social dum país é apontado pela Comissão Europeia (2003) como outro motivo que justifica um esforço de investigação sobre o fenómeno. O *Green Paper* da Comissão Europeia (2003) aponta como razões para considerar o empreendedorismo importante, o seu contributo para:

- A criação de empregos;
- O crescimento económico;
- Melhorar a competitividade;
- Aproveitar o potencial dos indivíduos;
- Explorar os interesses da sociedade (protecção do ambiente, produção de serviços de saúde, de serviços de educação e de segurança social).

Reynolds (1991) oferece-nos uma visão mais global do fenómeno do empreendedorismo, referindo que o subsistema empreendedor, enquanto parte do sistema social e económico duma sociedade, desempenha duas funções, a de arbitragem entre subsistemas (nomeadamente entre o financiamento, a inovação e os fornecedores de factores produtivos), e a de integrador do subsistema económico. Desempenhando um papel tão importante na sociedade, não admira que o empreendedor seja alvo de tanta atenção na literatura publicada.

Por outro lado o aumento significativo que se tem verificado na publicação de investigação sobre empreendedorismo acaba por ser um reconhecimento da importância que o fenómeno assume no desenvolvimento das economias, facto este já sublinhado por Schumpeter (1949) à mais de cinquenta anos.

Essa importância é reconhecida não só pelos investigadores como também pelo poder político: desde o governo socialista francês, até aos governos conservadores dos E.U.A., passando pelo governo inglês, todos têm sublinhado a importância estratégica do empreendedorismo para o desenvolvimento económico e social dos seus países (Raposo e Silva, 2000).

Henrekson (2002) e Coulter (2003) apontam como explicação para a importância atribuída a este fenómeno três razões principais: a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza.

Reynolds, Storey e Westhead (1994) acrescentam uma quarta: a constituição da própria empresa constitui-se como uma importante escolha de carreira que afecta a vida de milhões de pessoas no mundo inteiro, nos dias que correm.

Assim, analisando os trabalhos publicados, é possível sintetizar quatro razões principais para justificar a importância do estudo do empreendedorismo:

1. A criação de emprego, incluindo o auto-emprego;
2. A importância das jovens empresas para a inovação;
3. A contribuição da criação de empresas para a criação de riqueza e para o desenvolvimento da economia e da sociedade;
4. A opção de carreira para uma parte significativa da força de trabalho.

Em relação à primeira razão apontada, a criação de emprego, Reynolds, Storey e Westhead (1994) estimam que, tanto na Suécia como nos E.U.A., cerca de metade dos empregos criados ao longo dum período de seis anos se deveram às pequenas e médias empresas (PMEs) criadas no mesmo período. Também nos E.U.A. as pequenas empresas recém-criadas são responsáveis pela criação de 3/4 dos novos empregos (Henderson 2002). Palich e Bagby (1995) afirmam que os governos vêem os empreendedores como os principais criadores de novos empregos, enquanto Allen e Weinberg (1988) analisam diversos estudos sobre criação emprego por PMEs para concluir (pp. 197) que o seu peso nessa variável macroeconómica é elevado nos E.U.A.:

“...during the period of 1969-1976 firms with fewer than 20 employees created about two-thirds of all new jobs and firms with under 100 employees created 80 percent of all net new jobs (Birch (1985)...”

Esta conclusão é confirmada pelos trabalhos de Arzeni (1998) e Birley (1986), sendo que esta última afirma serem as novas empresas responsáveis por 2,9% do total de postos de trabalho.

Também Timmons e Bygrave (1986) confirmam esta situação ao concluírem que as pequenas empresas de base tecnológica são a fonte duma quota da criação de emprego superior ao seu peso na economia. Por sua vez, Arend (1999) refere estatísticas dos Estados Unidos, segundo as quais na década de 80 as pequenas empresas criaram 20 milhões de empregos, enquanto as grandes contribuíram para o desemprego com fortes “downsizings”. É de salientar ainda o livro verde sobre empreendedorismo da Comissão Europeia (2003) onde é colocado em evidência o papel que o espírito empresarial assume na criação de emprego.

Note-se, no entanto, que a criação de emprego pelas novas empresas decorre em paralelo com o possível encerramento de empresas antigas, ultrapassadas e vencidas pelas novas. Ou seja, se por um lado se cria emprego, o processo de destruição criativa (Schumpeter, 1942) leva também à perda de outros postos de trabalho.

Baptista e Thurik (2004) estudaram a relação entre a criação de novas empresas e o desemprego em Portugal e concluíram que essa relação é menos significativa ou decorre

com um desfasamento temporal mais alargado do que na média dos países da OCDE, mas ainda assim é positiva.

Ainda sobre este assunto, Baptista, Escária e Madruga (2004) encontraram evidência empírica comprovadora de que a criação de novas empresas tem efeitos directos na criação de emprego, mas tem também efeitos indirectos, através do aumento da concorrência, da eficiência e da inovação. No entanto, estes efeitos indirectos fazem-se sentir com um desfasamento temporal de cerca de oito anos, ou seja, a criação de novas empresas tem também uma influência de longo prazo na criação de emprego.

Em relação à segunda razão, a inovação, Reynolds (1994) e o livro branco da U.S. Small Business Administration (1998) acentuam a importância das novas empresas para a inovação na economia, não apenas pela quantidade de patentes registadas a favor destas, proporcionalmente muito maior do que a registada a favor das empresas mais antigas, mas também pelos desafios que colocam às empresas já instaladas.

Arend (1999) corrobora esta posição indicando que, na década de oitenta do século passado, as pequenas empresas gastaram globalmente mais em investigação e desenvolvimento (I&D) do que as grandes empresas e geraram 24 vezes mais inovações por cada dólar investido em I&D do que as empresas da Fortune 500, adiantando ainda que às empresas já instaladas não interessa muitas vezes explorar as inovações tecnológicas, porque a mudança tem, por vezes, custos e riscos muito elevados.

Também Timmons e Bygrave (1986) confirmam esta situação ao concluírem que as pequenas empresas de base tecnológica são a fonte da maioria das inovações tecnológicas "radicais".

Hamel e Prahalad (1991) vão mais longe e afirmam que às grandes empresas é, em geral, praticamente impossível serem verdadeiramente inovadoras. De facto, a preocupação com o curto prazo e a burocracia sufocam a inovação nas grandes empresas (Drucker 1985).

Já Barrett e Weinstein (1998) afirmam que faz parte da natureza de qualquer grande organização ser hostil à mudança (como reflexo duma certa forma de homeostasia), apesar

das empresas maiores terem uma vantagem potencial na inovação pois têm mais recursos para investigar, melhores sistemas de distribuição estabelecidos e podem financiar e suportar mais facilmente o risco dos projectos.

Assim, para as jovens empresas a inovação é o seu motor de desenvolvimento e a procura sistemática da inovação faz parte central do próprio conceito de empreendedorismo (Drucker, 1985a, 1985b, 1998).

Refira-se, finalmente, que no estudo das "5 career anchors" de Schein (1974) concluiu-se que os empreendedores "caíam" todos no grupo da criatividade, ou seja, distinguiam-se dos restantes por essa característica, condição necessária para a inovação.

Quanto à terceira razão, a criação de riqueza e o desenvolvimento, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds (1994) mostraram que, nos E.U.A., elevadas taxas de criação de empresas foram no período analisado uma condição necessária para o crescimento económico. Mais, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds & Maki (1990, 1991) concluíram que a criação de empresas acompanha quase sempre o crescimento económico, enquanto Carter, Gartner e Shaver (2003) confirmaram que a criação de novos negócios independentes explica entre um quarto e um terço da variação no crescimento económico em muitos dos países industrializados. Também Arzeni e Pellegrin (1997), Tang e Koveos (2004) e o livro branco da US National Commission on Entrepreneurship (2001) concluíram pela existência duma relação estatisticamente significativa entre a criação de novas empresas e o crescimento do PIB.

Ainda sobre este aspecto, Baumol (1995) concluiu que o mais importante para o desenvolvimento duma sociedade não é a quantidade de empreendedores existente na economia, mas sim a sua distribuição entre diferentes actividades, nomeadamente entre a economia informal e a formal.

No mesmo sentido, Henderson (2002) considera que o valor do empreendedor é evidente tanto a nível nacional como a nível regional ou local. Ao nível das nações, verificou que aquelas que têm mais actividade empreendedora têm também um crescimento do PIB mais elevado, afirmando mesmo que o empreendedorismo explica um terço da diferença de crescimento entre países, embora considere que a relação entre

empreendedorismo e crescimento é mais forte em países que dependem mais do comércio internacional. Ainda segundo o mesmo autor, o segmento das pequenas empresas empreendedoras é o que mais cresce nas exportações dos E.U.A., sendo que entre 1987 e 1997 o número e o valor das exportações de PME's americanas triplicaram.

Por sua vez, Coulter (2003) verificou que nos países do G7 se confirma a existência duma forte relação entre o nível de actividade empreendedora e o crescimento económico anual. Baseando-se no relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), esta autora fornece evidência conclusiva de que promover o empreendedorismo e a dinâmica empreendedora dum país devia ser uma componente da acção de qualquer governo que pretenda estimular o crescimento económico e o desenvolvimento social. Estas conclusões vêm no fundo confirmar o trabalho de Schumpeter (1942), que à mais de cinquenta anos recuperou a figura do empreendedor como o principal “activador” do desenvolvimento económico, graças à sua função de inovador.

Também a Comissão Europeia (2003) comunga da mesma ideia ao concluir, no seu livro verde sobre o empreendedorismo na Europa, que os países com maior aumento das taxas de iniciativa empresarial tendem a ter maior decréscimo subsequente das taxas de desemprego, concluindo ainda que o “espírito empresarial” contribui para o crescimento económico e pode ainda contribuir para reforçar a coesão económica e social de regiões menos desenvolvidas e para estimular a actividade económica, a criação de emprego e a integração dos desempregados no meio laboral. No mesmo sentido, Audretsch (2004) conclui que o empreendedorismo é a fonte do crescimento económico nas economias modernas, pois é ele que permite aproveitar os avanços no conhecimento.

É ainda de realçar o trabalho de Audretsch e Fritsch (2003), onde se sustenta que não existe uma relação directa e inequívoca entre empreendedorismo e crescimento económico. Essa relação pode ser diferente em diferentes sistemas económicos e em diferentes épocas. De facto, enquanto os estudos realizados na Alemanha nos anos oitenta do século XX não identificaram uma relação entre o nível de empreendedorismo e o crescimento económico (Audretsch e Fritsch, 1996, Fritsch, 1996 e 1997), o estudo de Reynolds (1999) sobre os E.U.A. chegou a uma conclusão completamente diferente, identificando uma relação clara e positiva entre as duas variáveis.



Entretanto, usando o mesmo modelo, novamente na Alemanha, mas com dados dos anos noventa do século XX, os resultados foram já completamente diferentes, indicando que as regiões com taxas mais altas de criação de novas empresas exibiram uma taxa de crescimento económico claramente mais elevada. Segundo os autores, estes resultados mostram que se registou uma alteração na estrutura da economia alemã, tendo o motor do crescimento deste país mudado das grandes empresas estabelecidas, como se verificava nos anos oitenta, para a actividade empreendedora, nos anos noventa.

Também van Stel, Carree e Thurik (2004) sustentam que a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico não é idêntico em todos os países, antes sendo dependente do nível de rendimento *per capita* do país. Concluem estes autores que

“...o empreendedorismo desempenha diferentes papéis em países situados em diferentes estágios de desenvolvimento económico” (van Stel, Carree e Thurik, 2004: 1)

Wennekers et al (2005) defendem, no mesmo sentido, que esta relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico tem uma forma de U, ou seja, para os países mais desenvolvidos a forma de incentivar o crescimento passará por estimular o empreendedorismo, enquanto nos países em vias de desenvolvimento se torna mais viável obter esse crescimento através de, por exemplo, uma maior exploração de economias de escala ou da atracção de grandes investimentos estrangeiros.

A forma como a actividade empreendedora afecta o crescimento económico passa por três vectores principais (Wennekers e Thurik, 1999 e Karlsson, Friis e Paulsson, 2004):

1. Inovação;
2. Acréscimo de concorrência;
3. Criação de empresas e de emprego.

No entanto, Karlsson, Friis e Paulsson, (2004) admitem que o efeito do aumento da concorrência no crescimento necessita ainda de ser melhor estudado.

Outra visão sobre este assunto é a de Sturzenegger e Tommasi (1994) que concluem ser o fraco crescimento económico de alguns países resultado da alocação dos recursos dos empreendedores para actividades menos produtivas.

Contributo importante para compreender a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico é aquele oferecido por uma das conclusões de Michael Porter:

*“Invention and entrepreneurship are at the heart of national advantage.”*  
(Porter, 1990: 125)

Por conseguinte, para além de ser importante para o crescimento económico, o empreendedorismo assume também particular importância para o desenvolvimento das economias, especialmente quando estas atravessam momentos de transformação (Spilling, 1996 e Jackson, Klich e Poznanska, 1999). Esta importância deve-se, em grande parte, ao papel assumido pela destruição criativa nos processos de mudança das economias, isto é, a criação de novas empresas vai levar à exclusão do mercado e ao fecho de empresas previamente existentes (Jackson, Klich e Poznanska, 1999).

Finalmente, Bygrave e Minniti (2000) e Acs e Armington (2002) salientam a importância da “externalidade” positiva resultante da actividade dos empreendedores de êxito, através do efeito encorajador para outros criarem as suas próprias empresas e através da procura de produtos e serviços pelas novas empresas, que vai levar à criação de empresas geradoras de riqueza naquela região.

Quanto à quarta e última razão que justifica a importância do empreendedorismo, a questão da opção de carreira, o livro branco da U.S. Small Business Administration (1998) sublinha a relevância da opção e o trabalho de Henderson (2002) refere que os norte-americanos que trabalham por conta própria ganham um terço mais do que os assalariados e que os empreendedores que criaram uma empresa ganham ainda muito mais. Por esta razão de cariz económico e por uma questão de afectação do capital humano de cada indivíduo, o empreendedorismo é um tema que importa estudar, pois afecta as vidas de milhões de pessoas que todos os anos se empenham na criação da sua própria empresa.

De acordo com o relatório executivo do Global Entrepreneurship Monitor de 2003 (Reynolds et al, 2004), dos 2,4 mil milhões de habitantes em idade activa (18-64) nos 40 países então analisados, quase 300 milhões de pessoas estavam envolvidas no processo de criação duma nova empresa, ou seja, 190 milhões de novas empresas a serem criadas naquele ano. Isto representa uma estimativa de 300 milhões de empreendedores, naqueles 40 países em 2003.

Estes números são reforçados pelo trabalho de Reynolds (2003) que conclui que, entre 1993 e 2002, a percentagem de adultos entre os 18 e 74 anos envolvidos na criação de novas empresas nos E.U.A. cresceu de 4 para mais de 13%.

Douglas e Shepherd (1999) analisam a questão da escolha de carreira que o empreendedor faz como estando dependente da utilidade que ele espera retirar de cada uma das opções (criar a sua empresa ou continuar empregado). Essa utilidade resulta das compensações (financeiras e outras) que espera receber, dos riscos que vai assumir, do esforço exigido, da autonomia para tomar decisões e das condições de trabalho. Carter, Gartner e Shaver (2003) acrescentam que aqueles que optaram por uma carreira como empreendedores revelam atribuir menor importância aos papéis e ao reconhecimento social do que os outros.

O presente trabalho pretende inserir-se nesta preocupação e nesta linha de actuação, uma vez que se propõe estudar um importante factor de desenvolvimento económico e social. É a esse propósito que o prémio Nobel Hayek (1974) apresenta o empreendedor como a chave para o desenvolvimento das nações.

Finalmente, Shane e Venkataraman (2000) encaram esta questão da relevância do estudo do empreendedorismo de forma algo diferente, quando afirmam que é necessário estudar este fenómeno por três razões:

1. Este é o processo pelo qual a sociedade converte informação técnica em bens e serviços disponíveis nos mercados;
2. É também o mecanismo que descobre e mitiga ineficiências temporais e espaciais no funcionamento dos mercados;
3. O empreendedorismo inovador é o processo crucial para a mudança e evolução da economia.

Todas estas razões colocam em evidência a importância considerável do empreendedorismo para o desenvolvimento dum região ou dum país, justificando assim a realização deste trabalho.

Esta justificação é reforçada pela escassez de estudos sobre o empreendedorismo em Portugal e pela ausência de trabalhos conhecidos que abordem a relação entre o

empreendedorismo, o capital de risco e a incubação de empresas, apesar de a literatura publicada indicar que se trata de fenómenos importantes, já que podem assumir diversas características e diversos pesos em diferentes contextos regionais e nacionais e em diferentes momentos da história (Audretsch e Fritsch 2003).

No caso de Portugal, torna-se importante estudar as formas de incentivar o desenvolvimento do empreendedorismo, dado tratar-se dum país com uma das mais baixas taxas de actividade empreendedora, entre os 34 analisados pelo GEM em 2004 (Nova Fórum e Sociedade Portuguesa da Inovação, 2005), tendo-se mesmo registado uma redução nessa taxa de 2001 para 2004.

## **1.2. Finalidade**

Este trabalho tem por finalidade estudar a influência do capital de risco e da incubação de empresas no empreendedorismo, em Portugal, através de uma das suas expressões, a criação de empresas.

Com essa ideia em vista, esta tese vai analisar a validade do recurso a estes dois apoios à criação de novas empresas. Será que contribuem para o empreendedor se decidir a avançar com a criação da sua empresa? Será que reduzem a probabilidade de falência da jovem empresa?

Assim, este trabalho procura responder à seguinte questão: será que o capital de risco e as incubadoras de empresas contribuem, em Portugal, para fomentar o empreendedorismo e para melhorar a sobrevivência das jovens empresas?

Obter uma resposta para a questão acima formulada pode contribuir para uma melhor adequação das políticas de fomento ao empreendedorismo e uma aplicação mais eficaz dos fundos públicos e privados que têm vindo a ser investidos em Portugal com o objectivo de estimular o desenvolvimento empresarial.

Seguindo a literatura que indica a existência de uma relação entre o nível de empreendedorismo e o desenvolvimento económico de um país (Shane, 1996) justifica-se a procura de instrumentos que permitam incrementar esse nível, seja através do incremento da criação de novas empresas, seja através da redução da mortalidade das jovens empresas. O objectivo deste estudo passa por verificar se o capital de risco e a incubação de empresas podem ser utilizados como tais instrumentos. Se, com esta tese, for possível demonstrar que apoiando e desenvolvendo as indústrias de capital de risco e de incubação de empresas estaremos a contribuir para aumentar o nível de empreendedorismo e a taxa de sobrevivência das jovens empresas no nosso país, então o esforço desenvolvido com esta investigação terá valido a pena.

Este trabalho procurará, portanto, contribuir para a definição de instrumentos e recomendações de acção que permitam aumentar a criação de novas empresas e a sobrevivência das mesmas, ou seja, incrementar a capacidade empreendedora do país.

Procurará também contribuir para esclarecer aspectos que a literatura sobre empreendedorismo ainda não clarificou de forma objectiva, nomeadamente o papel de outros actores que não o próprio empreendedor no processo de criação de novas empresas, como por exemplo, o papel das empresas de capital de risco e das incubadoras de empresas. Este trabalho assume, assim, o objectivo de complementar a literatura anteriormente publicada nesta área.

Este é pois um trabalho de investigação aplicada com importantes implicações económicas e sociais e que vai incidir sobre empresas criadas com recurso ao apoio de empresas de capital de risco ou de incubadoras.

### **1.3. Metodologia**

Neste capítulo pretende-se introduzir os fundamentos conceptuais e metodológicos necessários para o desenvolvimento deste trabalho.

Dada a finalidade deste trabalho, importa definir de forma objectiva o que se entende por empreendedorismo, capital de risco e incubação de empresas.

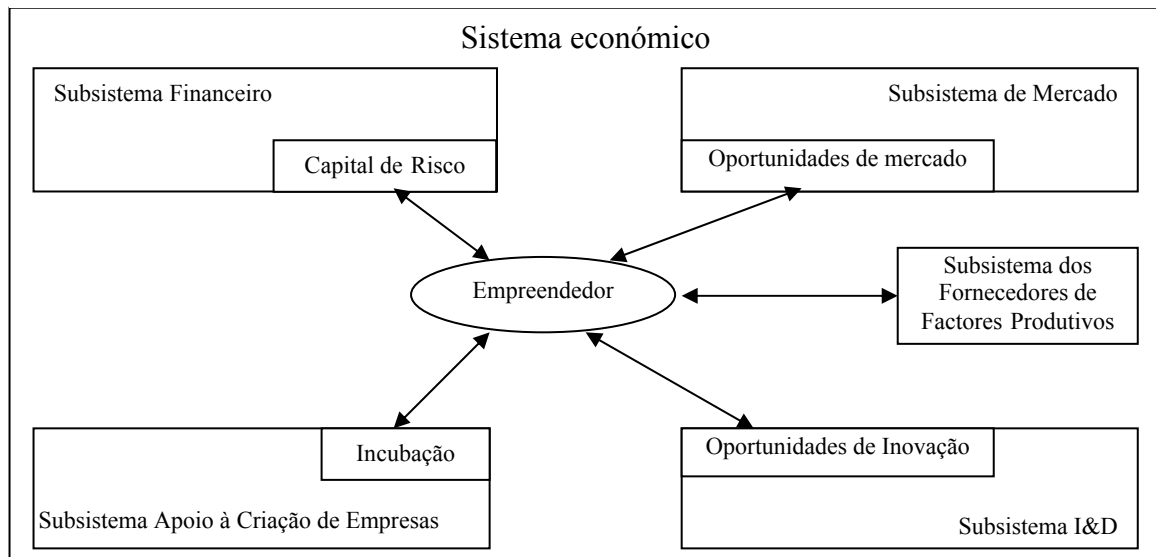
O conceito de empreendedorismo que se vai utilizar neste trabalho foca, por um lado, na identificação e na exploração de oportunidades e, por outro, na criação de novas empresas. Ou seja, vai ser adoptado um conceito de empreendedorismo baseado em três vectores:

- O empreendedor;
- A oportunidade de negócio;
- A criação duma nova empresa.

Este conceito de empreendedorismo que vai ser considerado nesta tese baseia-se numa visão do empreendedor como integrador de sistemas (Reynolds, 1991), o que, numa perspectiva sistémica, significa admitir que ele trabalha com sistemas abertos, com os quais se relaciona, nomeadamente com os sistemas financeiro, de mercado, de investigação e de apoio à criação de empresas. Esta perspectiva, em grande parte Schumpeteriana, do empreendedorismo como integrador de subsistemas do sistema económico (Reynolds, 1991) é também apoiada nas teorias de capital humano, que apontam para a rede social do empreendedor como importante, ou mesmo decisiva, para o seu desempenho (Reynolds 1991, Steier e Greenwood 2000 e Aldrich e Martinez 2001).

Por outro lado, o conceito de empreendedorismo aqui considerado vê o empreendedor também como um mediador entre subsistemas (Reynolds, 1991) que desempenha um papel importante nas adaptações ao “estado de equilíbrio” da economia, acomodando as alterações surgidas num dos subsistemas (por exemplo no subsistema investigação científica).

**Figura 1 – Visão Sistémica do Papel do Empreendedor**



Estes dois papéis do empreendedor, que fazem parte do conceito de empreendedorismo usado neste tese, estão expressos na Figura 1.

Neste trabalho será dada particular atenção aos subsistemas financeiro e de apoio à criação de empresas, embora não seja esquecido o papel que os restantes subsistemas têm no processo de criação de novas empresas.

Assim, na delimitação deste estudo, optou-se por não aprofundar outras facetas do estudo do empreendedorismo referidas na literatura publicada, tais como a inovação versus a imitação, o empreendedor individual versus o empreendedorismo corporativo, os empreendedores de alto crescimento versus os empreendedores que procuram apenas criar o seu próprio emprego ou ainda o empreendedorismo social.

Por outro lado, assume-se neste estudo que a criação de empresas em Portugal representa o fenómeno do empreendedorismo neste país, apesar de se saber que este se pode expressar de diversas outras formas, pois a definição anteriormente apresentada requer a criação duma nova actividade económica e não forçosamente duma nova empresa.

No entanto, a escassez de informação estatística quer sobre o início de actividade de empresários em nome individual, quer sobre o arranque de novos profissionais liberais ou



quer ainda sobre a criação de novas actividades económicas dentro das empresas já existentes (empreendedorismo corporativo ou *corporate entrepreneurship*), aconselha a que se aceite a informação sobre criação de empresas como representativa dum fenómeno mais amplo.

Por conseguinte, este trabalho vai utilizar uma definição de empreendedorismo que exclui o empreendedorismo social (criação de novas associações, fundações e outras formas jurídicas para actividades de cariz social, não empresarial) o empreendedorismo na função pública, o empreendedorismo corporativo e o empreendedorismo ligado a actividades de menor expressão contabilística e que, por essa ou por outra razão, assume uma forma fiscal e legal de actividade por conta própria.

Também se exclui o estudo da empresa familiar (que alguns autores colocam no campo do empreendedorismo) e o empreendedorismo expresso através da aquisição de empresas já existentes, incluindo aqui todas as formas de fusões e aquisições. Finalmente, excluem-se deste estudo aqueles empreendedores que herdaram uma empresa, mesmo que tenham assumido um comportamento claramente empreendedor e impulsionador do desenvolvimento da mesma.

Ainda no que se refere à delimitação, este estudo considera as indústrias nacionais de capital de risco e de incubação de empresas como representativas daquilo que estes sectores podem fazer e da influência que podem ter no fomento da criação de empresas e na redução da mortalidade dessas jovens empresas, apesar de a realidade destas indústrias em Portugal não ser idêntica à de outros países, onde já atingiram uma dimensão e um desenvolvimento superiores.

Quanto ao capital de risco, utiliza-se a definição de Wright e Robbie (1997), a qual refere que se trata de investimento realizado por profissionais de financiamento de capitais próprios a longo prazo, onde o principal ganho é o de capital e não o juro ou o dividendo. Do mesmo modo, Bygrave & Timmons (1992) afirmam que os investidores de capital de risco são especializados em financiar e assistir empreendedores nos seus start-ups. Trata-se portanto, quando se fala de capital de risco, de financiamento a longo prazo, através de capitais próprios, vocacionado para financiar a criação de novas empresas, onde o financiador procura ser remunerado através de ganhos de capital.

Em relação à incubação de empresas, adopta-se neste trabalho a definição de Carroll (1986), segundo o qual esta trata de disponibilizar, às jovens empresas, instalações e serviços de apoio à gestão, em condições mais favoráveis, afim de baixar os seus custos e melhorar as suas possibilidades de crescimento e sobrevivência.

Por sua vez, a Comissão Europeia (2002) define uma incubadora de empresas como uma organização que acelera o processo de criação de empresas de êxito, fornecendo apoio (espaço, serviços de apoio, oportunidades de clustering e networking).

“Um lugar onde empresas recém criadas se concentram num espaço limitado. O seu objectivo é melhorar as hipóteses de crescimento e a taxa de sobrevivência destas empresas, fornecendo-lhes um edifício modular com serviços de base (fax, informática, etc.), bem como apoio de gestão e serviços de suporte. A ênfase principal é colocada no desenvolvimento local e na criação de emprego”. Comissão Europeia (2002)

Em termos latos, incluem-se nesta definição centros tecnológicos, incubadoras de parques científicos, Business Innovation Centers (BICs), incubadoras sem paredes e incubadoras da nova economia (ou virtuais).

Esta tese segue uma metodologia baseada na formulação de hipóteses a partir da investigação anteriormente publicada, sustentadas por um modelo contingencial, que serão objecto de teste através dum estudo empírico. Realizou-se, por isso, uma investigação documental, com o objectivo de identifica e estudar os trabalhos publicados sobre este tema.

A seguir, realizou-se uma investigação empírica, desenvolvida em duas fases. Na primeira, recolheram-se junto das empresas de capital de risco e das incubadoras de empresas dados sobre a variável dependente, isto é, sobre a decisão de criar as jovens empresas e sobre o desempenho das mesmas. Na segunda, recolheu-se junto dessas jovens empresas informação sobre três grupos de variáveis independentes:

- O apoio e participação da capital de risco e/ou da incubadora na criação e gestão da jovem empresa;
- A oportunidade que a jovem empresa procura explorar;
- O perfil do empreendedor por detrás da jovem empresa.

Com esta estratégia de recolha de dados empíricos evitou-se um dos problemas mais frequentemente citados na investigação em empreendedorismo, a colinearidade das fontes.

Este é pois um trabalho de investigação documental e de investigação empírica onde esta última se centrou em obter e pôr em evidência os dados das empresas criadas com recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas. Por outro lado, a metodologia seguida para a realização desta tese baseou-se também num enfoque sistémico, já que não se estudou apenas uma empresa, ou um empreendedor, mas sim um conjunto de empresas que tinham em comum o facto de terem sido criadas com o apoio do capital de risco e/ou da incubação de empresas.

Este estudo procurou ainda seguir as recomendações contidas na literatura para a investigação em empreendedorismo, nomeadamente as mencionadas no trabalho de Low e MacMillan (1988), que ainda hoje serve de referência à investigação em empreendedorismo. Nele são definidas seis especificações que a investigação neste campo deve seguir, as quais focam outros tantos tópicos, tais como:

- O propósito da investigação;
- A perspectiva teórica;
- O foco;
- O nível de análise;
- O horizonte temporal;
- A metodologia.

#### 1) Propósito

Estes autores sugerem que o empreendedorismo seja definido como "criação duma nova empresa", logo a investigação deve procurar, não só explicar e descobrir formas de facilitar a criação de novas empresas, como também estudar o papel da nova empresa no fomento do desenvolvimento.

Neste estudo utiliza-se este conceito de empreendedorismo e o foco da investigação recai sobre a criação de jovens empresas e sobre alguns dos factores do meio ambiente que a podem facilitar.

## 2) Perspectiva Teórica

Duas perspectivas são propostas para enquadrar a investigação em empreendedorismo: a) a adaptação estratégica e b) a ecologia populacional. A primeira procura os factores críticos de sucesso e estuda as estratégias de criação de novas empresas, usando abordagens contingenciais, assumindo que os indivíduos identificam oportunidades, reúnem recursos e concebem estratégias para as explorar. A segunda enfatiza factores ambientais como percursos do empreendedorismo e selectores da sobrevivência das novas empresas.

Neste estudo, segue-se a primeira perspectiva teórica (adaptação estratégica) e tem-se também em consideração a segunda, através do estudo da influência de alguns factores ambientais na criação e na sobrevivência das novas empresas.

## 3) Foco

Recomendam estes autores que a investigação em empreendedorismo não deve ser apenas contextual, isto é, prestar especial atenção ao que as teorias de rede podem contribuir para explicar tanto a criação de novas empresas como a sua sobrevivência, mas deve também ser orientada para o processo de criação das mesmas.

Nesta tese, estas recomendações são seguidas, dado que a investigação é focada no fenómeno da criação de novas empresas em Portugal e, particularmente, no papel que tanto as incubadoras de empresas como as capitais de risco têm ao complementarem as redes sociais de apoio dos empreendedores. Mais concretamente, o foco deste trabalho incide nas novas empresas e no seu desempenho e, por conseguinte, na sua sobrevivência. Aliás, esta é também uma recomendação referida por Davidsson, Low e Wright (2001).

## 4) Especificação do nível de análise.

São apresentados cinco níveis de análise, passíveis de serem aplicáveis à investigação em empreendedorismo:

- O nível do indivíduo, empreendedor ou potencial empreendedor;
- O nível do grupo, nomeadamente, equipas de empreendedores e redes sociais de apoio;

- O nível organizacional, isto é, a empresa;
- O nível da indústria;
- O nível da sociedade, isto é, do desenvolvimento económico induzido pelo empreendedorismo.

Nesta tese a análise é feita essencialmente ao nível da nova empresa e do indivíduo, pelo que se seguem as recomendações apresentadas quer por Low e MacMillan (1988), quer por Davidsson, Low e Wright (2001), no sentido de se utilizarem na investigação em empreendedorismo análises multi-nível, com particular atenção às novas empresas.

#### 5) Especificação do horizonte temporal.

Na opinião destes autores os horizontes temporais mais longos permitem fazer análises mais ricas, mas são mais difíceis de concretizar e envolvem a mobilização de mais recursos. Por esse mesmo motivo, nesta investigação é adoptado um horizonte temporal curto, sendo feita uma análise *cross section*, por ser muito complicado recolher informação *time series* em tempo útil para atingir os objectivos propostos para esta investigação.

#### 6) Especificação da metodologia.

As principais recomendações de Low e MacMillan (1988) vão no sentido da investigação em empreendedorismo:

- Ser desenhada com base no teste de hipóteses, definidas previamente;
- Procurar desenvolver teoria e não apenas recolher dados empíricos e testá-los estatisticamente;
- Perseguir mais agressivamente a descoberta de relações de causalidade.

Assim, esta tese segue estas recomendações, dado que:

- Utiliza hipóteses definidas previamente a partir da literatura publicada;
- Procura identificar relações causais entre, dum lado, o recurso ao capital de risco e à incubação de empresas e, do outro, a criação de novas empresas e a sobrevivência e desempenho das mesmas;
- Utiliza esse estudo de relações causais para contribuir para o avanço da teoria do empreendedorismo, nomeadamente, no que diz respeito à influência do meio

ambiente, mais concretamente do capital de risco e da incubação de empresas, no fenómeno da criação de empresas e na sua sobrevivência.

Esta perspectiva segue as recomendações de diversos trabalhos publicados que sustentam ser necessário mudar o foco do estudo do empreendedorismo das características psicológicas (ou perfil) do empreendedor para o seu comportamento e para os seus aspectos cognitivos, sobretudo para aqueles que explicam o processo de busca e exploração de oportunidades (Bygrave e Hofer 1991, Palich and Bagby 1995, Shane e Venkataraman 2000 e Davidsson, Low e Wright 2001). Este trabalho procura, por isso, identificar influências exteriores ao empreendedor que possam influenciar a criação e sobrevivência de novas empresas.

Outra recomendação da literatura seguida nesta tese é a que diz para se focar a investigação em empreendedorismo na emergência de novas actividades económicas (Gartner 1989, Bygrave e Hofer 1991, Davidsson, Low e Wright 2001), dado que se limita a análise a jovens empresas criadas à menos de cinco anos, excluindo-se assim deste estudo outros comportamentos empreendedores, como as fusões e aquisições.

Ainda outra recomendação da literatura que é seguida nesta tese é a que aponta para a necessidade de conhecer melhor outros intervenientes no processo de criação de novas empresas (para além do empreendedor), nomeadamente a empresa de capital de risco ou a incubadora de empresas (Aldrich e Martinez 2001 e Davidsson, Low e Wright 2001).

Deste modo, a abordagem ao problema que se pretende resolver nesta tese baseia-se em algumas assunções que importa explicitar e que contribuem para definir o conceito de empreendedorismo e de empreendedor que é aqui utilizado:

1. Foco no estudo do comportamento do empreendedor e dos seus aspectos cognitivos, sobretudo aqueles que explicam o processo de busca e exploração de oportunidades;
2. Foco na emergência de novas actividades económicas, mais especificamente, na criação de novas empresas;
3. Foco no estudo de outros intervenientes no processo de criação de novas empresas (para além do empreendedor), concretamente, a empresa de capital de risco ou a incubadora de empresas;
4. Visão do empreendedor como integrador de sistemas;
5. Visão do empreendedor como um mediador entre subsistemas.

#### **1.4. Fontes**

As fontes de informação pela sua finalidade podem ser primárias ou secundárias e, pela sua origem, podem ser internas ou externas. Neste trabalho são utilizados vários destes quatro tipos de fontes de informação.

Dado que se trata dum estudo sobre a influência do recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas no empreendedorismo e na mortalidade das jovens empresas em Portugal, não se encontrou investigação publicada em relação a este tema.

Deste modo são utilizados como fonte básica para esta análise, os resultados de quatro questionários, dois aplicados a toda a população de empresas de capital de risco e de incubadoras de empresas nacionais e dois aplicados a uma amostra das empresas constituídas em Portugal com recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas. Estes questionários encontram-se descritos nos apêndices 1 a 4.

Como fontes para a obtenção de dados primários foram ainda utilizadas entrevistas não estruturadas:

- i. A dirigentes da ANJE – Associação Nacional dos Jovens Empresários;
- ii. A gestores de empresas de capital de risco;
- iii. Ao director executivo da APCRI – Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento;
- iv. A gestores de incubadoras de empresas;
- v. A diversos empreendedores;
- vi. Utilizou-se ainda a experiência do autor como empreendedor, como antigo dirigente da ANJE e como técnico responsável pela criação duma capital de risco privada nos anos oitenta do século XX.

Por outro lado, em relação às fontes secundárias, foram utilizados, tanto em análise documental como para a recolha de dados quantitativos, diversos tipos de documentação:

- a) Publicações do Instituto Nacional de Estatística (INE);
- b) Dados quantitativos fornecidos pelo INE sobre a criação e o encerramento de empresas;
- c) Publicações da APCRI;



- d) Publicações da SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação;
- e) Publicações do IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento;
- f) Bibliografia diversa sobre o tema do empreendedorismo em geral;
- g) Bibliografia diversa sobre o tema da inovação;
- h) Bibliografia diversa sobre o tema do desenvolvimento económico;
- i) Bibliografia diversa sobre o tema do capital humano;
- j) Bibliografia diversa sobre a avaliação dos atributos da personalidade (perfil) dos indivíduos;
- k) Bibliografia diversa sobre capital de risco;
- l) Bibliografia diversa sobre incubação de empresas;
- m) Sites na internet onde se disponibilizam trabalhos de investigação apresentados em conferências científicas;
- n) O site do INE na internet *infoline*.

## **1.5. Recolha de Dados Empíricos**

Para testar os modelos e hipóteses, desenhou-se um processo de recolha de informação primária em duas fases. Na primeira fase, distribuíram-se dois questionários por todas as empresas de capital de risco e por todas as incubadoras de empresas em actividade no país. Estes questionários foram estruturados a partir da literatura publicada e do estudo exploratório prévio, com base nas entrevistas estruturadas anteriormente referidas. Na segunda fase, aplicaram-se dois outros questionários, desenvolvidos da mesma forma, às empresas criadas com recurso ao capital de risco e/ou a uma incubadora, cujos contactos foram obtidos na primeira fase.

Nesta investigação foram, por conseguinte, utilizados quatro questionários descritos na Tabela 1. Estes questionários correspondem à necessidade de obtenção de dados primários, sobre:

1. O desempenho das jovens empresas criadas com recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas;
2. O envolvimento das empresas de capital de risco e das incubadoras na criação e na gestão dessas jovens empresas;
3. As características da oportunidade de negócio em que se baseou a criação da jovem empresa;
4. O perfil do empreendedor.

**Tabela 1 – Questionários usados nesta investigação**

Recolha de Dados	Questionários usados	
1ª Fase	<p style="text-align: center;"><b>Questionário 1</b></p> <p>Destinatário: Capitais de Risco e Incubadoras</p> <p>Objectivo: Caracterização das Capitais de Risco e das Incubadoras</p>	<p style="text-align: center;"><b>Questionário 2</b></p> <p>Destinatário: Capitais de Risco e Incubadoras</p> <p>Objectivo: Identificação das Participadas / Incubadas e avaliação do respectivo desempenho</p>
2ª Fase	<p style="text-align: center;"><b>Questionário 3</b></p> <p>Destinatário: Jovens empresas participadas por capital de risco e/ou criadas em incubadoras</p> <p>Objectivos: - Caracterização da oportunidade de negócio; - Avaliação do envolvimento da capital de risco e/ou incubadora na criação e na gestão da jovem empresa.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Questionário 4</b></p> <p>Destinatário: Empreendedores fundadores das jovens empresas</p> <p>Objectivo: Avaliação do perfil do empreendedor</p>

Em relação à forma, a maior parte das perguntas são fechadas, de resposta única, embora sejam utilizadas algumas perguntas abertas. De entre as primeiras existem perguntas dicotómicas e perguntas de escolha múltipla, utilizando escalas de Likert, escalas de classificação e escalas de importância (Kotler et al, 1996).

As perguntas, em cada questionário, foram organizadas para que globalmente se passe dum tema a outro de forma lógica, completando-se as perguntas sobre um tema antes de se passar a outro.

Assim, na primeira fase da recolha de dados, pediu-se às empresas de capital de risco e às incubadoras de empresas para preencherem um questionário (apêndice 1), que visava recolher informação sobre essas mesmas entidades. Pediu-se-lhes ainda para preencherem uma ficha (apêndice 2), para cada uma das suas participadas / incubadas, ou pelo menos para uma amostra destas.

Na segunda fase da recolha de dados, enviou-se um questionário (apêndice 3), para cada uma das empresas participadas por capital de risco e/ou incubadas em centros de incubação de empresas, identificadas na fase anterior. Enviou-se ainda um questionário (apêndice 4), a ser preenchido pelo sócio que liderou o processo de criação da empresa.

### **1.5.1. Descrição dos Questionários**

Os questionários utilizados na recolha de dados foram estruturados.

#### **Questionário 1**

Em relação ao questionário às capitais de risco e às incubadoras de empresas, este está estruturado em nove blocos.

O primeiro refere-se à identificação da empresa e do seu primeiro responsável.

O segundo ao ano de constituição da empresa.

O terceiro ao valor dos fundos sob gestão da empresa (só aplicável às empresas de capital de risco).

O quarto ao número de participações concretizadas (ou de empresas criadas na incubadora).

O quinto ao número de participações alienadas (ou de empresas que saíram da incubadora).

O sexto ao número de participações em novas empresas (em princípio, não aplicável às incubadoras).

O sétimo ao número de start-ups que foram alienadas, quando aplicável.

O oitavo ao número de funcionários e o nono ao número de funcionários com formação superior.

#### **Questionário 2**

Por sua vez, o questionário sobre as empresas criadas com recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas está estruturado em três partes. A primeira diz respeito à informação de identificação da jovem empresa e depois, ainda na parte 1, faz uma breve caracterização do perfil da mesma, com perguntas sobre o investimento da capital de risco

na mesma, a percentagem dessa participação no capital total da jovem empresa e sobre a participação de outras empresas de capital de risco nesta participada. Finalmente é perguntado se a participação nesta jovem empresa já tinha sido alienada.

A segunda diz respeito ao papel que a empresa de capital de risco e/ou a incubadora tiveram na criação da jovem empresa, nomeadamente na concepção da ideia de negócio, na elaboração do plano de negócio, na angariação de financiamento junto da banca, na elaboração de candidaturas a fundos comunitários e no próprio processo burocrático de criação da empresa. Finalmente, pergunta-se se existe representação nos órgãos sociais da jovem empresa e se é realizada prestação de serviços de apoio à sua gestão.

A terceira parte dedica-se exclusivamente à avaliação da percepção que a capital de risco ou a incubadora fazem do desempenho da jovem empresa. Sobre nove vectores de avaliação é pedido para se indicar a importância que lhes é atribuída e o grau de satisfação com o desempenho da jovem empresa em cada um desses vectores.

### **Questionário 3**

O questionário às empresas criadas com recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas foi estruturado em quatro partes. Na primeira é solicitada a identificação da empresa e da incubadora e/ou empresas de capital de risco que apoiaram a sua criação.

Na segunda parte é pedida informação sobre o processo que levou à criação da empresa, nomeadamente na concepção da ideia inicial, na elaboração do plano de negócio e na angariação de financiamento (junto da banca ou através de candidaturas a fundos comunitários). É aqui que é feita uma pergunta fundamental para esta investigação: “teria criado a sua empresa sem o apoio da incubadora e/ou da capital de risco?”

Na terceira parte procura-se caracterizar a participação da incubadora e/ou da capital de risco na gestão da jovem empresa, através da representação nos seus órgãos sociais e da prestação de serviços de apoio à gestão.

Finalmente, na quarta parte, caracteriza-se a oportunidade de negócio, seguindo a formulação desenvolvida por Ardichvili, Cardozo e Ray (2003).

#### **Questionário 4**

O questionário aos fundadores de empresas criadas com recurso ao capital de risco e/ou à incubação de empresas, é o mais longo, com dezassete blocos. De início pede a identificação do empreendedor, a idade, o sexo, a formação, a experiência profissional no sector da jovem empresa e faz ainda perguntas sobre a sua participação noutras empresas.

No bloco seguinte procura-se avaliar as “capacidades sociais” do empreendedor, com uma escala desenvolvida por Baron e Markman (2003).

De seguida procura-se saber se o empreendedor tinha participação noutras empresas quando criou esta (empreendedor de portefólio), se tem antecedentes familiares e se recebeu alguma formação sobre empreendedorismo antes de se lançar na criação desta jovem empresa.

Na pergunta que se segue, avalia-se a capacidade de gestão do empreendedor, através do *management skills index* (Hisrich e Brush, 1984).

Logo a seguir, avalia-se a tolerância ao risco do empreendedor, através um instrumento desenvolvido por McGrath e Scheinberg (1992).

A seguir avalia-se a sua orientação para o sucesso, através duma escala desenvolvida por Steers e Braunstein (1976).

Na pergunta seguinte mede-se a sua tolerância à ambiguidade, através duma escala desenvolvida por Gupta e Govindarajan (1984).

De seguida estima-se o locus de controlo do empreendedor, através duma escala desenvolvida por Lumpkin (1985).

Na última pergunta, aquilata-se a autonomia do empreendedor, através da escala de Steers and Braunstein (1976).

### **1.5.2. Pré-teste e Obtenção dos Dados**

Antes de serem administrados à população alvo, estes questionários foram sujeitos a um pré-teste, realizado numa empresa de capital de risco, numa incubadora e em três empresas criadas com recurso ao capital de risco, uma, e à incubação de empresas, duas. Todas as empresas eram da região de Lisboa e foram seleccionadas por razões de conveniência.

Os questionários foram aplicados aos responsáveis por estas empresas, tendo sido registadas as dúvidas, as perguntas mal compreendidas, as omissões e os aspectos que se revelaram menos adequados.

Da análise deste teste resultou a versão final destes questionários, com uma estrutura mais simples, uma disposição mais intuitiva e uma sequência mais adequada a respostas fraccionadas no tempo, que para os inquiridos é sempre escasso. Essa foi aliás a principal contribuição deste pré-teste, pois levou a que as versões finais dos questionários fossem mais fáceis e mais convenientes de preencher para os inquiridos.

## **1.6. Desenvolvimento do Trabalho**

Esta tese está organizada em quatro partes. A primeira parte compreende o primeiro capítulo, onde se descreve a finalidade, a metodologia e as fontes.

A segunda parte inclui os capítulos dois e três. No capítulo dois faz-se uma revisão da bibliografia sobre empreendedorismo, capital de risco e incubação de empresas. Apresenta-se uma avaliação resumida da evolução e da situação actual do fenómeno do empreendedorismo em Portugal e caracteriza-se o capital de risco e a incubação de empresas, nomeadamente, a sua evolução e histórias internacionais e nacionais. Para além disto, neste capítulo dois, apresentam-se as definições dos conceitos de empreendedorismo, capital de risco e incubação de empresas que são utilizadas ao longo da tese.

O capítulo três trata da análise da influência que o meio ambiente e, em particular, o capital de risco e a incubação de empresas podem ter na criação de novas empresas e na mortalidade dessas jovens empresas.

A terceira parte compreende os capítulos quatro e cinco. No capítulo quatro define-se o modelo a utilizar, bem como as hipóteses a testar e os passos seguidos para realizar o estudo empírico. No capítulo cinco apresentam-se os dados primários recolhidos para esse teste e o respectivo tratamento estatístico, assim como se discutem os resultados obtidos. Neste capítulo quinto é analisada a questão de fundo, à luz dos dados recolhidos no presente trabalho, que são analisados e relacionados com as hipóteses formuladas, com o objectivo de demonstrar as relações que existem entre as variáveis em análise e testar o modelo e as hipóteses adoptadas. Neste capítulo cinco é apresentada uma interpretação crítica dos dados recolhidos e a confirmação ou infirmação das hipóteses formuladas, que vai permitir dar uma resposta à questão de fundo desta tese e expor os argumentos propostos neste trabalho à comunidade científica.

A quarta e última parte compreende o capítulo seis, onde são retiradas conclusões desta investigação. Começa por recapitular os objectivos propostos no início do trabalho e apresenta, de seguida, um resumo dos resultados obtidos com esta investigação.



A partir destes resultados, apresentam-se as contribuições que esta tese propõe à comunidade científica para melhor compreensão da questão de fundo e referem-se as limitações desta investigação. O capítulo termina com sugestões para investigação futura nesta área.