ATAS

Proceedings

ENTREPRENEURSHIP AND PERFORMANCE IN A REGIONAL CONTEXT

24º WORKSHOP DA APDR

17 de Março, 2016
Lisboa Portugal

ISBN 978-989-8780-03-4

ENTREPRENEURSHIP AND PERFORMANCE IN A REGIONAL CONTEXT

It is now consensual the role of entrepreneurship for job creation and wealth generation in the nations. It is particularly interesting to study this phenomenon in a microeconomic perspective when considering where to study their contribution to the sustainability of local communities and the balance and competitiveness of the territories. The contributions to its study are multidisciplinary and diverse, as well as their topics of interest. The ***Workshop Entrepreneurship and Performance in a Regional Context*** aims to create a space for reflection and discussion on topics of entrepreneurship considering its impact on the entrepreneurial performance and on the development of territories. We will present various approaches to the subject, allowing the discussion of case studies and theoretical proposals that propose innovative solutions, strategies and promoting sustainable development and competitiveness of the territories.

COMISSÃO CIENTÍFICA

Adriana Backx, Universidade de São Paulo, Brasil
Beatriz Corchuello, Universidade de Extremadura, Espanha
Damasceno Dias, Grupo Lusófona e Investigador no Centro de Investigação em Administração e Políticas Públicas (CAPP), Portugal
Dolores Gallardo, Universidade de Extremadura, Espanha
Eduardo Sarmento, Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Portugal
Francisco Carballo Cruz, Universidade do Minho, Braga, Portugal
Inna Paiva, Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Portugal
Isabel Sanchez, Universidade de Extemadura, Espanha
Luísa Cagica Carvalho, Universidade Aberta, Lisboa, Portugal
Maria José Silva, Universidade da Beira Interior, Portugal
Marlene Amorim, Universidade de Aveiro, Portugal
Maria Sanchéz, Universidade da Corunha, Espanha
Maria da Conceição Rego, Universidade de Évora, Portugal
Michael Koniordos, Piraeus University of Applied Sciences, Grécia
Simone Galina, Universidade de São Paulo, Brasil
Tomaz Ponce Dentinho, Universidade dos Açores, Portugal

COMISSÃO ORGANIZADORA

Luísa Cagica Carvalho, Universidade Aberta, Lisboa
Inna Paiva, Lusófona University of Humanities and Technology, Lisboa
Eduardo Sarmento, Lusófona University of Humanities and Technology, Lisboa
Elisabete Martins, APDR

ORGANIZAÇÃO

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

INDICE

ENTREPRENEURSHIP AND PERFORMANCE IN A REGIONAL CONTEXT 1

COMISSÃO CIENTÍFICA 1

COMISSÃO ORGANIZADORA 1

ORGANIZAÇÃO 1

COMUNICAÇÕES COMPLETAS 4

004 - BIOENERGY, BUSINESS AND INCUBATOR OF PORTALEGRE: CASE STUDY 4
007 - CAPACIDAD INNOVADORA Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL EXTREMEÑO 13
009 - EMPRENDIMIENTO EN LA ADMINISTRACIÓN LOCAL PORTUGUESA: UN ESTUDIO EMPÍRICO ATRAVÉS DE LAS WEBS DE LOS MUNICIPIOS DEL ALENTEJO 24
010 - CHALLENGING ORTHODOXIES: TERRITORIAL INNOVATION POLICIES IN PERIPHERAL REGIONS 38
011 - UM ESTUDO SOBRE AS PRÁTICAS DE GESTÃO EM ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR EM ANGOLA 51
012 - SOSTENIBILIDAD EN LOS TERRITORIOS: UN CASO DE SMART CITIES EN ESPAÑA 62
015 - PENSAR GLOBAL EMPREENDER LOCAL 73
016 - A PROBLEMÁTICA DE UM ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR: O CASO DO CONCELHO DE LAGOS 84
017 - EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO, INOVAÇÃO NO INTERIOR DAS ORGANIZAÇÕES E A DISRUPÇÃO SUSTENTADA NA CRIAÇÃO DE UM ECOSSISTEMA 97
018 - EMPREENDEDORISMO GLOBAL NA PERSPETIVA DA TEORIA INSTITUCIONAL: DIFERENÇAS ENTRE PAÍSES ORIENTADOS PARA FATORES VERSUS INOVAÇÃO 111
022 - A AUTOGESTÃO DE EMPREENDIMENTOS COOPERATIVOS INCUBADOS PELOS PROJETOS DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA NO ESTADO DO PARANÁ (BRASIL) 123
023 - CAPITAL DO EMPREENDEDORISMO: A PROPOSTA DE UMA ESCALA DE MEDIDA 136
025 - ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO DEL SECTOR TECNOLÓGICO DE BRASIL Y APLICACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE DESARROLLO REGIONAL 147
027 - CARACTERIZAÇÃO DO PERFIL DOS EMPREENDEDORES NO CONTEXTO DOS VALORES DA CULTURA ORGANIZACIONAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA ZONA AMAZÓNICA NO BRASIL 158
030 - QUESTÕES CRÍTICAS SOBRE INOVAÇÃO SOCIAL, EFICÁCIA E ESCALABILIDADE. O CASO DO SAOM 172
031 - IMPACTO DOS FATORES MACROECONOMICOS NA EFICIÊNCIA DAS DESPESAS PÙBLICAS EM I&D: ANÁLISE DA FRONTEIRA ESTOCÁSTICA 184
036 - EDUCAR PARA O EMPREENDEDORISMO NO ALTO MINHO: EXPERIÊNCIA NA FORMAÇÃO INICIAL DE PROFESSORES DO ENSINO BÁSICO 198
037 - O PROCESSO DE SELEÇÃO DE CANDIDATURAS AO SISTEMA DE INCENTIVOS À INOVAÇÃO PORTUGUÊS: QUEM RECEBE O APOIO FINANCEIRO? 212
039 - DINÂMICAS DO IPCB PARA A TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO 226
040 - EMPREENDEDORISMO NA ATIVIDADE DE CONTABILIDADE EM PERSPETIVA: UM ESTUDO DE CASO DOS ALUNOS DE UMA IES PRIVADA 241
043 - FATORES DE DESENVOLVIMENTO DERIVADOS DA IMPLEMENTAÇÃO DE PARQUES EÓLICOS PERCECIONADOS PELOS RESIDENTES DA REGIÃO DOURO-SUL 256
044 - O PAPEL DA CONTABILIDADE NAS INSTITUIÇÕES PARTICULARES DE SOLIDARIEDADE SOCIAL (IPSS) PORTUGUESAS 268
046 - APOIOS PÚBLICOS E PERFORMANCE DAS SPIN-OFFS ACADÉMICAS - O CASO NEOTEC 279
048 - A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA NAS EMPRESAS PORTUGUESAS: O JUSTO VALOR DO ATIVO FIXO TANGÍVEL 293
050 - PERFIL EMPRENDEDOR EN LAS SOCIEDADES LABORALES DE EXTREMADURA. ESTUDIO DE CASOS 303

RESUMOS 314

003 - OPORTUNIDADES PARA O ENVOLVIMENTO DAS UNIVERSIDADES NO EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO SOCIAL: UMA EXPERIÊNCIA PILOTO NA REGIÃO DE AVEIRO 314
005 - A CONSTRUÇÃO DE CIDADES MAIS INTELIGENTES ATRAVÉS DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL 315

006 - EMPREENDEDORISMO: UM IMPORTANTE CATALISADOR DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO CENTRO DE PORTUGAL....315
013 - O EMPREENDEDORISMO COMO MOTOR DO DESENVOLVIMENTO LOCAL: EVIDÊNCIA DE DOIS MUNICÍPIOS PORTUGUESES....315
014 - EXPLORING AN ENERGY SERVICE STARTUP FIRM: A SYSTEM DY-NAMICS APPROACH....316
019 - EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO: UMA ABORDAGEM SCORECARD PARA AVALIAR O IMPACTO REGIONAL DOS PROGRAMAS UNIVERSITÁRIOS....317
020 - O PERFIL DO LÍDER EMPREENDEDOR: O CASO DOS ESTUDANTES DE MESTRADO DO IPCA....318
021 - A RELEVÂNCIA NA ORGANIZAÇÃO DO LÍDER EMPREENDEDOR". ESTUDO DE CASO – RAMO AUTOMÓVEL NO CONCELHO DE VILA NOVA DE FAMALICÃO....318
024 - ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR: LISBOA COMO UMA CIDADE START UP....319
026 - SUSTAINABILITY REPORTING IN EUROPE: DIFFERENCES IN TERMS OF LEGISLATION AND VALUATION 319
028 - CITIES REALLY SMART AND INCLUSIVE. POSSIBILITIES AND LIMITS OF ICT FOR SOCIAL INCLUSION AND DEMOCRATIC PARTICIPATION....320
029 - IMPROVING ENTREPRENEURIAL SKILLS IN PORTUGAL HIGHER EDUCATION - A CASE STUDY IN ALTO MINHO REGION....320
033 - AS PME E A SUA INTERNACIONALIZAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO....321
041 - A PRIVAÇÃO MATERIAL: UM CONCEITO IMPORTANTE NA AVALIAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL....322
042 - ENTREPRENEURSHIP AS DEPENDENT VARIABLE OF CULTURE AND TRUST IN FAMILY FIRMS....323
049 - CONTRIBUIÇÃO DOS RECURSOS DE MARKETING COMO FERRAMENTA PARA A INOVAÇÃO: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS EM EMPRESAS ALENTEJANAS.....323

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

COMUNICAÇÕES COMPLETAS

004 - BIOENERGY, BUSINESS AND INCUBATOR OF PORTALEGRE: CASE STUDY

Joaquim Mourato, Paulo Brito, Artur Romão, João Alves

Instituto Politécnico de Portalegre, Portalegre, Portugal - amourato@ipportalegre.pt, pbrito@estgp.pt, romao@estgp.pt, j.alves@ipportalegre.pt

Resumo

O caso de estudo que se apresenta incide na Bioenergy, Business Incubator of Portalegre (BioBIP), promovido pelo Instituto Politécnico de Portalegre (IPP), enquadrado no Sistema Regional de Transferência de Tecnologia do Alentejo, e a sua implementação visa a criação de uma estrutura de suporte a atividades de I&DT aplicada, cujo conhecimento gerado é passível de transferência para o meio económico e social, por via da criação de novas empresas, prestação de serviços às atuais e fortalecimento da relação entre o Politécnico e o tecido produtivo.

O projeto proposto vem ao encontro da necessidade de promoção de atitudes empreendedoras com bases científicas e tecnológicas, disponibilizando meios tecnológicos evoluídos para teste de ideias de negócio, na área da BioBIP, bem como o acompanhamento por uma equipa qualificada e multidisciplinar de recursos humanos. Visa, ainda, realizar atividades de transferência de tecnologia, por via dos projetos a desenvolver em parceria com agentes económicos e valorizar economicamente as atividades de ciência e tecnologia, através da possibilidade de prestação de serviços ao exterior.

O enfoque na inovação e desenvolvimento de competências dos sistemas regionais e sectoriais é assegurado pela implementação de uma incubadora vocacionada para o sector da BioBIP, em paralelo com a criação de diversos serviços de suporte ao tecido empresarial, inexistentes e suscetíveis de incrementar os níveis de inovação, produtividade e competitividade das empresas com as quais se irão estabelecer relações. A BioBIP é constituída por 3 áreas principais, que se complementam: uma incubadora de ideias e negócios (com 12 espaços individualizados para empresas e um espaço de *coworking*, com 8 postos de trabalho), um centro de Bioenergia (permitindo a experimentação semi-industrial de tecnologias, à escala piloto, com apoio laboratorial) e um *fablab* (laboratório de prototipagem).

No momento do arranque, em novembro de 2015, regista-se uma ocupação 80% dos espaços para incubação, perspetivando-se até final de 2016 a utilização da totalidade da capacidade instalada, contando com 50% de *spinoffs* com origem no IPP. Importa, ainda, ressalvar que a integração do projeto numa rede que incorpora diversas entidades do sistema científico e tecnológico, aliadas a outras instituições de comprovada experiência de apoio a empresas, vem reforçar a consolidação e expansão de unidades de acolhimento e apoio a atividades de Ciência e Tecnologia, da sua valorização económica e social e dos resultados de I&D.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Ensino Superior, Incubadoras, Transferência de conhecimento

Abstract

The case study that presents focuses on Bioenergy and Business Incubator of Portalegre (BioBIP), promoted by the Polytechnic Institute of Portalegre (IPP), included in the Regional System of Alentejo Technology Transfer, and its implementation is aimed at creating a structure to support R & D activities applied, whose knowledge generated is likely to transfer to the economic and social

environment, through the creation of new businesses, providing services to current and strengthening the relationship between the Polytechnic and the productive fabric.

The proposed project meets the need to promote entrepreneurial attitudes to scientific and technological bases, providing technological means evolved to test business ideas in the area of BioBip, as well as monitoring by a qualified and multidisciplinary team of human resources. It also aims to conduct technology transfer activities, through projects developed in partnership with economic agents and economically enhance the activities of science and technology, through the possibility of providing services abroad.

The focus on innovation and skills development of regional and sectoral systems is ensured by the implementation of an incubator dedicated to the BioBip sector, in parallel with the creation of various support services to the business community, non-existent and likely to increase innovation levels, productivity and competitiveness of the companies with which it will establish relations. The BioBIP consists of 3 main areas, which complement each other: an incubator of ideas and business (with 12 spaces individualized for companies and a coworking space with 8 jobs), a center of Bioenergy (allowing semi-industrial trial technologies, pilot scale, with laboratory support) and FabLab (prototyping lab).

At startup, in November 2015 a 80% occupancy is recorded spaces for incubation, foreseeing until end of 2016 the use of the total installed capacity, with 50% of spinoffs arising from the IPP. It is also important to note that the integration project on a network that incorporates various entities of the scientific and technological system, together with other institutions of proven business support, reinforces the consolidation and expansion units for reception and support of science activities and Technology, its economic and social value and R & D results.

Keywords: Entrepreneurship, Higher Education, Incubators, Knowledge Transfer

1. Introdução

A incubadora de empresas de base tecnológica sobre a qual incide este texto designa-se por Bioenergy, Business Incubator of Portalegre (BioBIP). Corresponde a uma infraestrutura cujo intuito central passa pela possibilidade que oferece ao desenvolvimento de projetos de *spinoffs,* de base tecnológica na área da bioenergia, na perspetiva de fomentar a formação de novas empresas nessa área, com base em atividades de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT).

A BioBIP constitui, assim, uma incubadora de empresas tecnológicas, dispondo, para além de uma estrutura de acolhimento empresarial, um conjunto de equipamentos a uma escala pré-industrial de demonstração de tecnologia, que permite o arranque de empresas e o dimensionamento de unidades industriais produtivas a escalas superiores. Entre as infraestruturas de apoio de que dispõe incluem-se, por exemplo, laboratórios químicos, materiais e de microbiologia.

No momento presente, esta incubadora começa a contribuir, com os seus recursos materiais e humanos, para o desenvolvimento de tecnologias, economicamente viáveis, que permitam uma conversão eficiente de biomassa em combustíveis sólidos, líquidos ou gasosos, energia elétrica e energia térmica. Paralelamente, procura encontrar metodologias de remediação ambiental eficientes e sustentáveis. Por outro lado, apresenta-se como uma estrutura auxiliar das empresas na procura de melhores mecanismos energéticos que se reflitam em maior poupança, eficiência e qualidade ambiental, possibilitando o desenvolvimento da sua atividade industrial com recurso a novas fontes de energia, tratando, reutilizando e valorizando os seus resíduos biomássicos, que, em muitos casos, representam um problema e um custo adicional.

Esta infraestrutura, alicerçada na área da bioenergia, corresponde a uma aposta clara do Instituto Politécnico de Portalegre (IPPortalegre) tendo em conta a região em que está inserida, com uma predominância muito significativa da agroindústria e com necessidades de aumento da eficiência energética e redução de custos ambientais. Refira-se que esta aposta não foi só do instituto mas de toda uma região. Analogamente, importa ressalvar que a integração do projeto numa rede que

incorpora diversas entidades do sistema científico e tecnológico, aliadas a outras instituições de comprovada experiência de apoio a empresas, vem reforçar a consolidação e expansão de unidades de acolhimento e apoio a atividades de ciência e tecnologia, da sua valorização económica e social e dos resultados de I&D.

2. Porquê Bioenergia?

O termo Bioenergia é utilizado para indicar todas as formas de energia que têm por base a matéria orgânica viva, ou biomassa, a qual, em termos energéticos, não é mais que uma forma de armazenamento químico da energia eletromagnética solar que chega ao planeta terra. Quando as ligações entre átomos de carbono, hidrogénio e oxigénio das moléculas orgânicas são quebradas por processos tecnológicos como digestão, combustão ou gaseificação, há uma libertação de energia química armazenada sob diferentes formas.

Estima-se que o armazenamento energético global anual por via da produção de biomassa seja da ordem de $1{,}33\times10^{14}$W (0,26 W/m^2), 57,14% do qual é efetuada em terra. Em termos de biomassa acumulada, estima-se que seja da ordem de $1{,}5\times10^{22}$ J. Como é evidente, somente uma parte da biomassa global é que tem condições para ser explorada em termos tecnológicos e económicos para a produção de energia. Todavia, há uma grande quantidade de biomassa disponível com excelentes condições de exploração, nomeadamente, a proveniente de matérias-primas agrícolas, de resíduos provenientes da agricultura, silvicultura, e indústrias conexas, bem como os resíduos de outras indústrias e domésticos. Segundo a Agência Europeia do Ambiente (EEA), o uso de biomassa para fins energéticos tenderá a crescer significativamente nas próximas décadas. Previsões apontam para um share de cerca de 25%, no final do século, para a bioenergia no global das outras fontes energéticas, nomeadamente, o petróleo, gás natural, renováveis e nuclear. Acresce o facto de estarem criadas condições para que esse crescimento tenha um baixo impacto ao nível da degradação dos recursos do solo, biodiversidade e água.

Em termos europeus, o Plano de Acão "Biomassa" descreveu várias ações a empreender para fomentar a utilização de todos os tipos de biomassa na produção de energias renováveis, passando pelos seguintes objetivos: "a) intensificar a promoção dos biocombustíveis na União Europeia e nos países em desenvolvimento e garantir que a sua produção e utilização sejam globalmente positivas para o ambiente e contribuam para os objetivos da Estratégia de Lisboa, tendo em atenção a problemática da competitividade; b) preparar a utilização em larga escala de biocombustíveis, melhorando a sua relação custo-eficácia através da otimização do cultivo de matérias-primas especificamente destinadas a esse fim, de investigação no domínio dos biocombustíveis "de segunda geração" e do apoio à penetração no mercado, por mudança de escala dos projetos de demonstração e com a eliminação dos obstáculos não-técnicos; c) explorar as oportunidades que se abrem aos países em desenvolvimento – incluindo os países afetados pela reforma do regime da União Europeia no sector do açúcar –, no que respeita à produção de biocombustíveis e de matérias-primas destinadas a esse fim, e definir o papel que a União Europeia poderá desempenhar no apoio ao desenvolvimento de uma produção sustentável de biocombustíveis." (Lourinho. et.al., 2015)

Sendo o Alentejo uma região do país onde a agricultura e a agroindústria são uma das apostas estratégicas de desenvolvimento, investir na I&DT em bioenergia nesta região e na instalação de um laboratório de referência neste tema, corresponde, efetivamente a uma aposta sustentada para o desenvolvimento regional. Por outro lado, face ao elevado número de horas de sol/ano da região, o desenvolvimento de metodologias de remediação ambiental baseadas na luz solar é também uma estratégia sustentada, tanto do ponto vista das energias renováveis, como do ponto de vista ambiental. Efetivamente, está identificada a necessidade de aumentar a atividade de I&DT aplicada à região nas áreas de desenvolvimento estratégico e nas áreas das energias renováveis, de forma a fazer face aos objetivos ambientais e energéticos nacionais e europeus (Objetivos UE até 2020).

Porém, o tecido empresarial localizado nesta região não dispõe, ainda, de todos os meios que possibilitem o desenvolvimento de atividades de I&DT aplicado, neste domínio. Por outro lado, as

Instituições de Ensino Superior assumem, cada vez mais, a responsabilidade de cooperar e interagir com o seu meio envolvente, disponibilizando os seus recursos e a sua capacidade de investigação, colocando-a ao serviço dos agentes económicos e sociais.

Neste contexto e inserido numa região onde a carência de equipamentos especializados e de estruturas de apoio à atividade das empresas é sentida pela maioria do tecido industrial e produtivo, o IPPortalegre, no âmbito do Parque de Ciência e Tecnologia do Alentejo (PCTA) entendeu como urgente a criação de um organismo que atue como centro de incubação de *spinoff* e de empreendedores, análise, investigação, desenvolvimento e inovação, nas áreas já referidas. Paralelamente, esse organismo funcionaria como potenciador da projeção de novos processos energéticos para as empresas da região, melhoramento dos atuais, servindo adicionalmente como rampa de lançamento de novos empreendimentos e investimentos nesta área.

3. Processos de conversão de biomassa

Existem, basicamente, três tipos de materiais biomássicos, que se classificam de acordo com a sua origem. Os primeiros correspondem a culturas energéticas, cultivadas principalmente para a produção de energia. A sua função é capturar a radiação solar para armazená-la na biomassa. Exemplos de colheitas de energia são a colza, o girassol, o miscanthus sinensis e o milho. Os segundos correspondem a resíduos agrícolas e florestais, que são gerados na colheita de cereais, nas podas e cortes de árvores, tais como, por exemplo, palhas, pontas das podas da vinha e olival, resíduos resultantes de podas, limpezas e desramações de florestas. Estes resíduos são especialmente adequados para a utilização como fontes de energia para as próprias unidades agrícolas no sentido de aumentar o rendimento das cadeias de cultivo. Por fim, os subprodutos e resíduos orgânicos, que são gerados no processamento da biomassa para criação de produtos alimentares que podem ser valorizados energeticamente. Estes subprodutos incluem os resíduos orgânicos das indústrias agroalimentares, os efluentes da agropecuária e os resíduos do processamento industrial da madeira e de fibras vegetais; os resíduos orgânicos incluem os resíduos domésticos e as lamas dos efluentes domésticos e industriais, como por exemplo, os resíduos da produção alimentar.

Estes vários tipos de biomassa podem ser tratados por processos químicos, bioquímicos ou termoquímicos com o objetivo de produzirem energia sob diferentes formas, nomeadamente, elétrica, mecânica ou calorífica. Os tratamentos podem ser divididos da seguinte forma: combustão (com ou sem processos físicos de secagem, classificação, compressão, corte/quebra etc.); processos termoquímicos (gaseificação, pirólise, liquefação e transesterificação); ou de processos bioquímicos (digestão anaeróbia e fermentação).

A combustão é a transformação da energia química dos combustíveis em calor, por meio das reações com o oxigénio, libertando energia térmica. Para fins energéticos, a combustão direta ocorre essencialmente em fogões, fornos e caldeiras de formação de vapor. Este processo apresenta pouca eficiência. Por seu turno, a gaseificação é um processo de conversão de combustíveis sólidos em gasosos, por meio de reações termoquímicas, envolvendo vapor quente e oxigénio, em quantidades inferiores à estequiométrica. Há vários tipos de gaseificadores sendo os mais comuns os reatores de leito fixo e de leito fluidizado. Os gases formados resultantes são, normalmente, uma mistura de monóxido de carbono, hidrogénio, metano, dióxido de carbono e azoto, que podem ser utilizados para gerar energia elétrica, por exemplo, num motor de combustão interna.

A pirólise corresponde a um processo de conversão de um combustível, normalmente lenha, noutro de melhor densidade energética, carvão; o processo consiste em aquecer o material numa atmosfera não oxidativa até que o material volátil seja retirado. O principal produto final (carvão) tem uma densidade energética duas vezes maior que aquela do material de origem e queima em temperaturas muito mais elevadas. Para além do carvão e do de gás combustível, a pirólise produz alcatrão e ácido pirolenhoso. Na digestão anaeróbia ocorre a formação de gases energéticos resultantes da decomposição do material pela ação de bactérias (microrganismos acidogênicos e

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

metalogénicos). O biogás é composto essencialmente por metano (50% a 75%) e dióxido de carbono. O efluente gerado pelo processo pode ser usado como fertilizante.

A fermentação é um processo biológico anaeróbio em que os açúcares de plantas como a batata, o milho, a beterraba, a cana-de-açúcar são fermentados em álcool, por ação de microrganismos (usualmente leveduras). Em termos energéticos, o produto final, o álcool, é composto por etanol e, em menor proporção, metanol, podendo ser usado como combustível (puro ou adicionado à gasolina – cerca de 20%) em motores de combustão interna. A transesterificação é um processo químico que consiste na reação de óleos vegetais com um produto intermediário ativo resultante da reação entre álcoois (metanol ou etanol) e uma base (hidróxido de sódio ou de potássio). Os produtos dessa reação química são a glicerina e uma mistura de ésteres etílicos ou metílicos (biodiesel); o biodiesel tem características físico-químicas muito semelhantes às do óleo diesel, podendo, assim, ser usado em veículos que utilizam motores de combustão interna.

4. Unidades demonstração

Na sequência do exposto atrás, a grande vantagem da BioBIP traduz-se na possibilidade de disponibilizar unidades piloto que permitam implementar tecnologias e processos produtivos inovadores, criando condições de elevada competitividade para aqueles que se venham a instalar neste parque. Por outro lado, e de sentido oposto, um projeto desta natureza vai, necessariamente, ao encontro das necessidades de desenvolvimento do país e da região na área da energia e, em particular, das empresas que já atuam e que pretendem atuar no sector da bioenergia, nomeadamente, dos combustíveis sólidos, líquidos ou gasosos. A BioBIP, procura ser, neste particular, a conjugação entre, por um lado, as necessidades de inovação das entidades que atuam neste sector, aos níveis nacional e europeu, nas perspetivas de aumento da competitividade económica e de qualidade dos produtos; e, por outro lado, os constantes desenvolvimentos tecnológicos que estão a ser conseguidos nestas áreas em termos de I&DT.

Não excluindo, como é evidente, o crescimento da BioBIP noutras vertentes, considerou-se prioritário, com base no conhecimento e nas necessidades da região, avançar-se com as seguintes áreas de desenvolvimento:

Produção de Combustíveis sólidos

Produção de combustíveis sólidos partindo de biomassa florestal e agroindustrial, tendo como base processos de torrefação que permitem incrementar consideravelmente a densidade energética dos combustíveis. Este tipo de tecnologia tem um potencial muito interessante de aplicação em termos de alternativa ao carvão em centrais termoelétricas. Por outro lado, a valorização de resíduos domésticos e industriais, Combustíveis Derivados de Resíduos (CDR), no sentido de poderem ser utilizados em processos de combustão ou gaseificação térmica, minimizando emissões gasosas nocivas ao ambiente, correspondem a uma tecnologia que interessa, por exemplo, às indústrias de tratamento de resíduos e cimenteiras.

Produção de combustíveis gasosos

Produção de combustíveis gasosos partindo de biomassa sólida com base em processos termoquímicos, procurando a produção de gases com elevado poder calorífico, que permitam constituir uma alternativa ao gás natural. Nesta fase, são parceiros interessados as indústrias cerâmica e do vidro. Por outro lado, a digestão anaeróbia de efluentes e resíduos com maior teor de humidade, visando a produção de gases com elevado poder calorífico, que permitam ser uma alternativa ao gás natural, interessam à indústria de tratamento de efluentes.

5. BioBIP – Contexto, missão, regimes de incubação, infraestruturas e serviços

Exposto o contexto de enquadramento da incubadora de empresas de base tecnológica, importa, agora, conduzir a presente reflexão para uma outra vertente relevante e complementar às questões inerentes à bioenergia.

Num estudo realizado em Portugal por Marques *et. al.* (2010), sobre onze incubadoras associadas com e/ou promovidas por oito universidades (sete das quais públicas), com uma amostra final de 79 empresas, foram indicadas cinco medidas para uma política que permitisse ultrapassar o fosso existente nas relações entre as universidades e as empresas: a exploração económica, pela universidade, dos seus resultados de I&D; definição das políticas de inovação da universidade; criação de um interface dentro da universidade e de uma incubadora no exterior da mesma; criação de uma rede para a inovação e o desenvolvimento de ações concretas para reforçar a motivação dos investigadores.

É neste contexto, de maior consciência da importância de uma efetiva aproximação entre as instituições de ensino superior e o tecido empresarial, e da necessidade de serem criados mecanismos que tornem a parceria entre os dois mundos uma realidade, que se desenvolveu o conceito de incubadora de empresas, mais especificamente das incubadoras promovidas por e/ou instaladas em instituições de ensino superior.

É nesta linha de atuação que surge a BioBIP. A sua missão passa pelo fomento e disseminação do espirito empreendedor em toda a comunidade académica e tecido empresarial envolvente, apoiando o desenvolvimento de ideias de negócio inovadoras e visando a sua concretização e implementação com sucesso no mercado. A sua natureza empreendedora pretende potenciar o espírito empreendedor, promover e facilitar o crescimento de ideias de negócio, de forma a contribuir para o desenvolvimento do território. Esta estrutura contempla três regimes de incubação, que identificamos de seguida.

5.1 Regimes de incubação

A BioBIP dispõe de três regimes de utilização: Incubação física, Incubação virtual e "Incubadora Services". A primeira consiste na incubação de uma ideia de negócio ou de empresas, em qualquer das fases de incubação, utilizando os espaços físicos da "BioBIP – in". No caso da incubação virtual, as empresas e/ou ideias de negócio têm acesso a todos os serviços que a incubadora disponibiliza, sem estarem instaladas fisicamente. O projeto empresarial pode passar da incubação virtual para a incubação física, desde que exista espaço na incubadora e seja essa a vontade dos promotores. Por fim, a "incubadora services" possibilita a utilização dos espaços e/ou serviços, por períodos de curta duração, inferiores a um mês.

5.2 Infraestruturas e serviços

A infraestrutura da BioBIP disponibiliza áreas individualizadas e serviços comuns, promovendo, assim, o melhor acolhimento aos promotores de projetos e ideias inovadoras, de base tecnológica e com elevado potencial de crescimento. Para além da partilha de espaço físico, a BioBIP inclui no conjunto da sua estrutura:

i) "BioBIP - in" - Incubação de empresas, preferencialmente de base tecnológica (incluindo os espaços para empresas, espaço de *coworking*, gabinetes, salas de reuniões e restantes espaços de serviços comuns);

ii) "BioBIP – energia" - Centro de experimentação semi-industrial, à escala piloto, com apoio laboratorial, de tecnologias na área da bioenergia, com utilização de áreas na nave industrial ou de espaços destinados a incubação, complementado com utilização dos recursos laboratoriais disponíveis no IPP;

iii) "BioBIP fab.lab" – Laboratório especializado na execução de protótipos 3D para novos produtos a diversas escalas e utilizando diferentes materiais, com disponibilização de apoio no desenho CAD, na modelação 3D e nos princípios de construção de protótipos (em fase de projeto, a aguardar resultado de candidatura para aquisição de equipamentos).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Na "BioBIP-in", a incubadora disponibiliza, consoante a tipologia do apoio necessário aos diferentes estados das empresas e projetos em desenvolvimento, diferentes modos de incubação: pré-incubação, incubação e desenvolvimento empresarial.

Na pré-incubação, a "BioBIP-in" disponibiliza, aos promotores dos projetos, apoio no desenvolvimento da ideia de negócio. Nesta fase é dado apoio aos promotores e às empresas, preparando-os para a fase de incubação e proporcionando condições de sustentabilidade para poderem lançar o produto no mercado. Durante este período, os promotores têm a oportunidade de utilizar as instalações da incubadora na vertente de *cowork*, aceder a serviços especializados de consultoria no desenvolvimento do produto/serviço, acompanhamento no desenvolvimento da ideia, ou outros serviços especializados, com vista à formalização jurídica da empresa.

No estádio da Incubação, o promotor tem a possibilidade de usufruir de um espaço físico com vista à implementação e/ou desenvolvimento empresarial de um projeto ou empresa, podendo também optar pela Incubação Virtual ou em *Coworking* ("Incubadora Services"). Nesta fase, beneficiando das sinergias entre as empresas incubadas, mantêm-se as condições privilegiadas, numa envolvente favorável, com vista ao aumento da competitividade das empresas incubadas. São disponibilizadas condições vantajosas no acesso a serviços especializados, como consultoria, apoio jurídico e contabilístico, entre outros. A "BioBIP – in" promove, também, reuniões periódicas com os promotores, com vista ao apoio e acompanhamento do negócio.

No desenvolvimento empresarial, a incubadora disponibiliza aos promotores o apoio e acompanhamento do negócio, contribuindo para a sua sustentabilidade futura fora do ambiente da incubadora. Durante este período, a "BioBIP-in" continua a disponibilizar às entidades incubadas os mesmos serviços e o acesso a entidades especializadas. Não existe limite temporal para a incubação de uma empresa, definindo-se três anos como prazo máximo de permanência em incubação física.

Os promotores, empresas e seus colaboradores, instalados na BioBIP dispõem de acesso privilegiado ao conjunto dos recursos do IPPortalegre, em condições similares aos da restante comunidade académica.

Podem candidatar-se à Incubadora de ideias e negócios "BioBIP – in": titulares de ideias ou projetos com elevado potencial de crescimento, preferencialmente inovadores e de base tecnológica, micro/pequenas empresas, com elevado potencial de crescimento, preferencialmente inovadoras e de base tecnológica ou empresas existentes e que queiram lançar novas unidades de negócio na região, com potencial de crescimento, também preferencialmente inovadoras e de base tecnológica.

As candidaturas decorrem em contínuo e são efetuadas através de preenchimento de um formulário disponível na página web da incubadora (www.biobip.pt). Os projetos são analisados de acordo com critérios de avaliação específicos, tais como a inovação, o potencial tecnológico ou de crescimento, o realismo na apresentação da ideia e do projeto, a sustentabilidade financeira e o potencial de aproveitamento da capacidade técnica e científica do IPPortalegre para apoio ao projeto.

Localizada no Campus do Politécnico, junto às instalações da ESTG, em Portalegre, ocupa um novo espaço que resulta de um projeto de arquitetura da responsabilidade do Gabinete Técnico do IPPortalegre, contando com um total de 1843m2, repartido maioritariamente entre o Centro de Bioenergia "BioBIP – Energia", o qual inclui um espaço industrial com 895m2, e a Incubadora de Base Tecnológica "BioBIP – in", a qual, para além de diversas áreas de apoio, dispõe de espaços individualizados e de postos de trabalho em *cowork* com uma capacidade de acolhimento para um total de 20 empresas. Apesar da sua ainda curta existência a BioBIP regista já uma ocupação de 80% da sua capacidade. Do conjunto dos projetos e empresas em incubação, mais de metade têm alunos ou diplomados do IPPortalegre entre os seus promotores, 25% contam com docentes ou ex-docentes entre os seus promotores principais e mais de 30% incluem a participação de entidades ou empresas parceiras do IPPortalegre.

A estrutura de Gestão e Coordenação da BioBIP conta com um Conselho Estratégico que funciona como órgão consultivo. A Direção da BioBIP é assegurada pelo Gabinete de Empreendedorismo e

Emprego (GEE) do IPPortalegre, cabendo-lhe a gestão global das atividades da estrutura e do conjunto dos recursos materiais e humanos que se lhe encontram adstritos.

6. Atividades complementares do GEE

O GEE, para além da direção da BioBIP, coordena e dinamiza uma série de outras atividades com impacto na comunidade académica e sua envolvente. Entre aquelas, poderão destacar-se, a título de exemplo, a organização da ENOVE+ (Feira de Emprego e Empreendedorismo) e do concurso regional Poliempreende (Concurso de Ideias e Negócios), a par do fomento do ensino do empreendedorismo, ou ainda a dinamização da Bolsa de Emprego do IPPortalegre. Estas iniciativas, paralelamente à existência e funcionamento da BioBIP, têm em vista a concretização do seu propósito, expresso na nova versão do Estatutos dos IPPortalegre, em que se determina que o GEE "visa criar e desenvolver uma cultura empreendedora que contribua para facilitar a transformação do conhecimento em ideias de negócio, bem como a divulgação de ideias e projetos inovadores com potencial para criar riqueza e desenvolvimento regional, tornando os estudantes dinâmicos na procura de novas saídas profissionais e na criação do próprio emprego, para além de ajudar a proporcionar contactos, ofertas de emprego/estágio e apoio em candidaturas, entre outras ferramentas necessárias e na consequente inserção no mercado de trabalho."

Para o aprofundamento das ligações com tecido empresarial, muito têm contribuído as oito edições já decorridas da ENOVE+. Este evento, que tem prosseguido uma itinerância pelos principais concelhos do Alto Alentejo, resulta do entendimento de que a criação de emprego, a necessidade de formação e a iniciativa empresarial devem ser estimuladas de forma a aumentar a competitividade da economia, criando riqueza para o país, desenvolvendo regiões e contribuindo para a melhoria das condições de vida das populações. Neste sentido, esta feira tem apresentado genericamente como objetivos: a) incentivar o diagnóstico das necessidades de recursos humanos por parte dos empresários; b) identificar oportunidades de emprego para os atuais e potenciais colaboradores; c) estimular o empreendedorismo dos atuais e futuros empresários; d) interligar as instituições de ensino e de formação com o tecido empresarial; e) ajudar ao estabelecimento de uma rede de empresas e instituições interessadas em partilhar ideias, desenvolver sinergias, identificar problemas e desenvolver soluções.

O ensino do empreendedorismo, com a introdução de conteúdos de empreendedorismo em todos os cursos conferentes de grau nas escolas do IPPortalegre, os quais se encontram também acessíveis, por diversas vias, a elementos externos à comunidade académica, surge como um desígnio estratégico e diferenciador do instituto. Complementarmente, com recurso a diversas parcerias, procura-se estimular o desenvolvimento de competências de empreendedorismo nos estudantes dos vários níveis de ensino da região.

A dinamização do concurso Poliempreende, no seu âmbito regional, disponibilizando oficinas de apoio à criação de ideias e ao desenvolvimento de planos de negócios, serve também o desígnio acima indicado. Esta iniciativa, que une o conjunto dos Institutos Politécnicos, Escolas Politécnicas não integradas, bem como algumas das Universidades com Escolas Politécnicas, e que vai já na 13ª edição, visa, através de um concurso de ideias e de planos de negócios, avaliar e premiar projetos desenvolvidos e apresentados por alunos ou diplomados dos institutos politécnicos, ou por outras pessoas, desde que integradas em equipas constituídas por estudantes e/ou diplomados. Promove-se assim o espírito de iniciativa, a vontade de empreender que possa conduzir à criação da própria empresa e gerar postos de trabalho, explorando o caráter eminentemente prático e profissionalizante da formação politécnica.

Também a disponibilização do portal Bolsa de Emprego do IPPortalegre, com abrangência em todo o espaço ibero-americano, fruto da integração no portal Universia, justifica menção no âmbito dos programas de promoção e apoio à inserção na vida ativa. O novo portal, já em funcionamento, facilita o acesso às ofertas de emprego e o estabelecimento da relação entre as empresas e os candidatos, tornando o processo de recrutamento mais célere e mais eficiente, facilitando a

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

empresas e outros empregadores o acesso a mais e melhores informações sobre os candidatos a recrutar. Os candidatos dispõem de novas funcionalidades que lhes permitem, de uma forma mais simples e rápida, adicionar ao seu perfil as competências académicas e profissionais, mantendo sempre atualizado o seu *curriculum vitae*, potenciando assim a sua integração laboral e evolução profissional.

7. Conclusão

Com a exposição deste estudo de caso procurou-se divulgar um exemplo de um projeto com impacto regional, gerador de dinâmicas inovadoras, potenciadas por uma infraestrutura recente, da responsabilidade de uma instituição de ensino superior. A incubadora de base tecnológica BioBIP, constitui, assim, um projeto que vai ao encontro da necessidade de promoção de atitudes empreendedoras com bases científicas e tecnológicas, disponibilizando meios tecnológicos evoluídos para teste de ideias de negócio, bem como o acompanhamento por uma equipa qualificada e multidisciplinar de recursos humanos.

Paralelamente, como ficou demonstrado, esta estrutura materializa uma vocação singular e caraterística das instituições de ensino superior politécnico, muito direcionada para a relação com o tecido empresarial localizado na respetiva região envolvente. A realização de atividades de transferência de tecnologia, por via dos projetos a desenvolver em parceria com os agentes económicos e a valorização económica das atividades de ciência e tecnologia, através da possibilidade de prestação de serviços ao exterior, a partir da BioBIP, permite fomentar e consolidar projetos de inovação e empreendedorismo por parte dos que adquirem a sua formação na própria instituição (*spinoff*).

Nesta perspetiva, uma incubadora de base tecnológica como a que aqui analisamos, suportada nas competências técnicas e científicas (de excelência) instaladas no IPPortalegre, constitui, afinal, uma forma de afirmação regional e de transferência de conhecimento. O caso de estudo apresentado traduz claramente este desígnio.

Referências bibliográficas

Brito, P.S.D., A.S. Oliveira, L. F. Rodrigues, (2013), "Energy valorization of solid vines pruning by thermal gasification in a pilot plant", Waste and Biomass Valorization.

Brito, P S.D., (2013), "Review of cheese whey Recovery technologies", Recycling: Technological Systems, Management Practices and Environmental Impact, Ed. J. Jeremy C. Culleri, Nova Science Publishers, p.119-144.

Lourinho, G. e P. S. D. Brito, (2014), "Advanced biodiesel production technologies: novel developments", Reviews in Environmental Science and Bio/technology (DOI 10.1007/s11157-014-9359-x).

Lourinho G., P. S.D. Brito, Tiago Gaio, Helia Pereira, (2015), "Assessment of the potential of biomass energy from agroforestry residues in a region of Portugal, Alto Alentejo", Energy Volume 81, 1 March, Pages 189–201.

Marques, J.P.C., Caraça, J.M.G. e Diz, H. (2010), Do business incubators function as a transfer technology mechanism from university to industry? Evidence from Portugal, *The open Business Journal*, 3, 15-29.

Silva, V., E. Monteiro, N. Couto, P. S.D. Brito, A. Rouboa, (2014), "Analysis of Syngas Quality from Portuguese Biomasses: An Experimental and Numerical Study", Energy Fuels, 28, 5766-5777.

007 - CAPACIDAD INNOVADORA Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL EXTREMEÑO

Beatriz Corchuelo, Francisco J. Mesías

1 University of Extremadura, Avda. de Elvas, s/n, Spain - bcorchue@unex.es, fjmesias@unex.es

RESUMEN

La agroindustria tiene una enorme importancia en la actividad económica española, y es especialmente relevante en el caso de algunas regiones, como Extremadura, en las que el peso del sector agrario y sus industrias asociadas son sustancialmente superiores a la media nacional. No obstante, la agroindustria extremeña padece problemas crónicos como la atomización, la falta de clústeres empresariales o la escasa actividad innovadora desarrollada.

Este trabajo analiza la actividad innovadora de las empresas agroindustriales extremeñas realizándose un estudio que determina diferentes tipos de empresas en base a su disposición a innovar y la consideración de la innovación como elemento esencial de competitividad vinculando los perfiles obtenidos a acciones públicas demandadas por cada tipología de empresas.

Los datos proceden de una encuesta realizada en 2013 a una muestra de empresas del sector agroindustrial localizadas en la Comunidad Autónoma de Extremadura. Los resultados permiten determinar cuatro tipos de agroindustrias desde el punto de vista de sus políticas innovadoras y su grado de aversión al riesgo. En general, aunque con matices determinados por cada tipo de empresas, el aumento de la financiación pública de la innovación y un mayor asesoramiento personalizado sobre proyectos relacionados con la innovación son acciones públicas que se deberían proveer con el fin de incrementar la actividad innovadora de esta industria fundamental en el desarrollo regional.

Palavras-chave: agroindustria, barreras a la innovación,innovación, políticas de I+D

INNOVATIVE CAPACITY AND PUBLIC POLICY IN THE EXTREMADURAN AGRI-FOOD INDUSTRY

ABSTRACT

Agribusiness has a huge importance in the Spanish economy, and is particularly relevant in some regions such as Extremadura, where the importance of agriculture and its associated industries is substantially higher than the Spanish average. However, Extremaduran agri-food industries suffer chronic problems such as fragmentation, lack of business clusters or low levels of development of innovative activity.

This paper analyzes innovation in Extremaduran agribusinesses. A study is carried out to determine different types of firms based on their willingness to innovate and in their consideration of innovation as an essential element of competitiveness. We finally link the profiles obtained with public actions demanded by each type of business.

Data come from a survey carried out in 2013 on a sample of agri-food companies located in the region of Extremadura. The results allow identifying four types of agribusiness from the point of view of their innovative policies and their degree of risk aversion. In general, although with certain nuances for each type of firm, some public actions that should be provided in order to increase the innovative activity of this fundamental industry in regional development are increased public funding for innovation and more personalized advice about innovation related projects.

Keywords: agribusiness,barriers to innovation, innovation, R&D policies

1 . INTRODUCCIÓN[1]

La industria agroalimentaria ocupa un lugar de gran importancia en la industria manufacturera. En el caso de España, esta industria ocupa el quinto puesto en valor de ventas tras Alemania, Francia, Italia y Reino Unido (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 2014) y aporta el 7,8% del PIB nacional siendo uno de los principales motores de la economía española. Según datos INE a 31 de diciembre de 2013 (Directorio Central de Empresas, DIRCE), el número de empresas de la industria alimentaria fue de 28.372, si bien experimentó un ligero descenso del 1,2% respecto del año anterior.

En la Comunidad Autónoma de Extremadura el sector agroalimentario supone el 1,91% de las empresas existentes en la región, desempeñando, asimismo, un papel esencial en su desarrollo económico (Grupo Alba Internacional, 2014). En su conjunto, el sector agroalimentario y forestal representan el 3,4% del VAB de Extremadura y el 4% del empleo. El peso de la industria agroalimentaria supone más del 35% de la industria y el 3,96% del empleo, con unas 1200 empresas, la mayor parte de ellas de pequeño tamaño. Ello supone que Extremadura ocupe una de las primeras posiciones en el ranking de comunidades autónomas de importancia relativa en el sector industrial agroalimentario y la agricultura. También destaca dentro de la industria agroalimentaria la importancia del cooperativismo agroalimentario que influye en la fijación de la población rural y el desarrollo territorial. La mayor parte de las entidades asociativas agrarias (380 en total) son de índole local.

Uno de los principales problemas de que adolece el sector agroalimentario es que no dispone de dimensión suficiente para afrontar iniciativas de transformación y comercialización directa ya que gran parte de las empresas son de reducido tamaño (el 86,7% son empresas de menos de 10 empleados). Esto también condiciona sus posibilidades estratégicas y su competitividad, al limitar su potencialidad productiva y de innovación tecnológica. Una de las herramientas para corregir este desequilibrio pasa por conseguir un mayor nivel de integración asociativo agrario, favoreciendo los acuerdos de cooperación entre las empresas de los distintos niveles de la cadena de valor a fin de alcanzar economías de escala que permitan reducir los costes de producción y aumentar el valor añadido del producto final.

En este contexto, el conocimiento y la tecnología son fundamentales para el desarrollo del sector a través de la innovación y la incorporación de los resultados de la innovación que traerán consigo un incremento de la competitividad. No obstante, la inversión en I+D en Extremadura se sitúa en un 0,88% del PIB (2011) muy por debajo del 2,33% del PIB de la UE-27 y de la media española (1,33%). Por otro lado, el esfuerzo en I+D+I de las empresas está muy debajo de la media nacional situándose en el penúltimo puesto en cuanto a tasa de empresas innovadoras. El gasto de las empresas extremeñas se situó en 2010 en el 0,17% del PIB muy distanciado del resto de regiones españolas. Cerca del 90% del gasto en I+D se desarrolla a través de pequeñas y medianas empresas (pymes) que es el tamaño predominante en la región. Asimismo, Extremadura se encuentra muy retrasada en relación al resto de España en solicitudes de patentes (Grupo Alba Internacional, 2014).

Se hace necesario por ello lograr una mayor coordinación que permita generar economías de escala y aprovechar el interés del consumidor por la diferenciación de productos como oportunidades que se presentan en este sector en la región. La diferenciación implica innovar, siendo la innovación uno de los principales retos para incrementar el valor añadido, mejorar la competitividad y favorecer la especialización basada en las capacidades existentes en el sector.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, este trabajo tiene como objetivo general realizar un diagnóstico de la actividad innovadora de las empresas agroindustriales extremeñas a fin de recomendar actuaciones públicas, especialmente regionales, de apoyo e incentivación de la innovación. Para ello, se dipone de datos procedentes de un cuestionario *ad hoc* enviado a empresas

[1] Esta investigación ha sido posible gracias a la financiación proporcionada por la Junta de Extremadura, Consejería de Economía, Industria y Hacienda, a través del proyecto de investigación IB10013 “Barreras a la innovación y políticas públicas adaptadas a las necesidades de las empresas extremeñas”.

extremeñas de las cuales se han filtrado y seleccionado empresas pertenecientes al sector agroindustrial. Tras un breve estudio descriptivo de los datos, analizamos diferentes tipologías de empresas agroindustriales de la región desde el punto de la disposición a innovar y su percepción de la innovación como elemento de competitividad a fin de recomendar acciones públicas concretas que incentiven la innovación en este sector.

Este estudio es especialmente relevante ya que, aunque hay trabajos que han analizado la innovación en general a nivel regional (Buesa, 1998; Vázquez *et al.*, 1999; Buesa *et al.*, 2002; Badiola y Coto, 2010), o en determinadas regiones (EOI, 2001; Ruiz, 2005; López-Rodríguez *et al.*, 2010; Corchuelo y Carvalho, 2013; Corchuelo y Mesías, 2015), son, por el contrario, escasos los trabajos a nivel nacional (Alarcón y Sánchez, 2012, 2014 a y b; Alarcón *et al.*, 2014) o internacional (Capitanio *et al.*, 2010; Bareghe *et al.*, 2014) que se hayan centrado específicamente en el análisis de la innovación en el sector agroalimentario, siendo éste el primero que estudia este aspecto en Extremadura.

2. DATOS Y ESTUDIO DESCRIPTIVO

2.1 Obtención de datos

Los datos que se analizan proceden de una encuesta realizada en junio de 2013 a una muestra de empresas extremeñas. La muestra de empresas agroalimentarias seleccionada, una vez pasados los filtros correspondientes, está compuesta por 124 empresas localizadas en Extremadura (58 en la provincia de Badajoz y 66 en la provincia de Cáceres) lo cual representa un 10,2% del total de empresas de este sector existentes en la región en ese año. La metodología de encuestación fue mediante entrevista personal telefónica asistida por ordenador (Sistema C.A.T.I.).

Según tamaño, el 70,2% de las empresas poseen menos de 10 trabajadores y el 24,2% entre 10 y 50 trabajadores por lo que predomina el tamaño pequeño lo cual confirma el alto grado de atomización de la industria agroalimentaria. En relación a la forma jurídica, un 22,2% de las empresas analizadas (30 empresas) son cooperativas, lo cual representa un 10,3% de las cooperativas existentes en la región con datos del año 2012 (OSCAE, 2013). Un 63,3% de las cooperativas tienen menos de 10 trabajadores (el 86,7% menos de 50). De éstas, el 79% tienen 5 o menos trabajadores. En comparación, el 72,3% de las agroalimentarias no cooperativas tienen menos de 10 trabajadores (96,8% menos de 50) de las cuales un 68,6% tiene menos de 5 trabajadores. De forma que, relativamente, las empresas cooperativas son de mayor tamaño encontrando un mayor porcentaje de empresas de más de 50 trabajadores (el 13,3% comparado con el 3,2% de las no cooperativas).

2.2. Perfil de la empresa agroalimentaria innovadora

Analizamos brevemente en esta sección algunos aspectos relativos a la muestra a fin de obtener el perfil de la empresa agroalimentaria innovadora diferenciando entre cooperativas y no cooperativas y entre empresas innovadoras y no. Se ha optado por estudiar las empresas cooperativas y no cooperativas debido a la gran importancia social que tiene este tipo de empresas en el sector agroalimentario, así como a la percepción de la mayor reticencia de las cooperativas a desarrollar la innovación.

De la muestra obtenida, 64 empresas declararon haber realizado actividades de innovación en los últimos 2/3 años, lo cual representa el 51,6% del total, repartidas de forma casi similar por provincias: 50% en la provincia de Badajoz y 53% en la provincia de Cáceres. Esto pone de manifiesto la importante actividad innovadora desarrollada por el sector. La Tabla 1 muestra la distribución de las empresas innovadoras de la muestra de acuerdo con su tamaño y distinguiendo entre cooperativas y no.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Tabla 1. Distribución de las empresas innovadoras de la muestra según tamaño

	Empresas agroalimentarias innovadoras		Cooperativas innovadoras		No cooperativas innovadoras	
Número de empleados	Número	% total	Número	% total	Número	% total
< 10	41	64,1	8	50	33	68,7
10-49	18	28,1	5	31,3	13	27,1
> 50	5	7,8	3	18,7	2	4,2
Total	64	100	16	100	48	100

Diferenciando entre las empresas cooperativas y no cooperativas se aprecia que, comparativamente, las empresas cooperativas son más innovadoras (53,3% sobre el total) frente al 51,6% sobre el total en el caso de las no cooperativas.

Solo el 8,8% del total de empresas declaran tener menos de 10 años desde su creación. De las empresas innovadoras las empresas jóvenes (con menos de 10 años de antigüedad) suponen el 64,1%, por lo que se puede concluir que las empresas innovadoras son empresas maduras.

Con respecto al comportamiento exportador, el 35% de las empresas declaran ser exportadoras (40% en la provincia de Cáceres y 29,3% en la provincia de Badajoz). Las empresas cooperativas son, comparativamente, más exportadoras (50% del total de cooperativas) en relación a las no cooperativas (30,1% del total de no cooperativas).

Asimismo, son más exportadoras las empresas innovadoras ya que el 46% indican que exportan (al igual que con los datos totales son más exportadoras las empresas innovadoras cacereñas: 56% que las pacenses: 34,4%)

En relación al tipo de innovación desarrollada por las empresas agroalimentarias innovadoras, se concentra principalmente en innovación de producto seguida de innovación de procesos (innovaciones tecnológicas) y en menor porcentaje en innovación comercial y organizativa (innovaciones no tecnológicas) (Figura 1). Según el tipo de empresas, las cooperativas indican no desarrollar ningún tipo de innovación organizativa y, comparativamente, las empresas no cooperativas desarrollan más innovación de proceso y de organización.

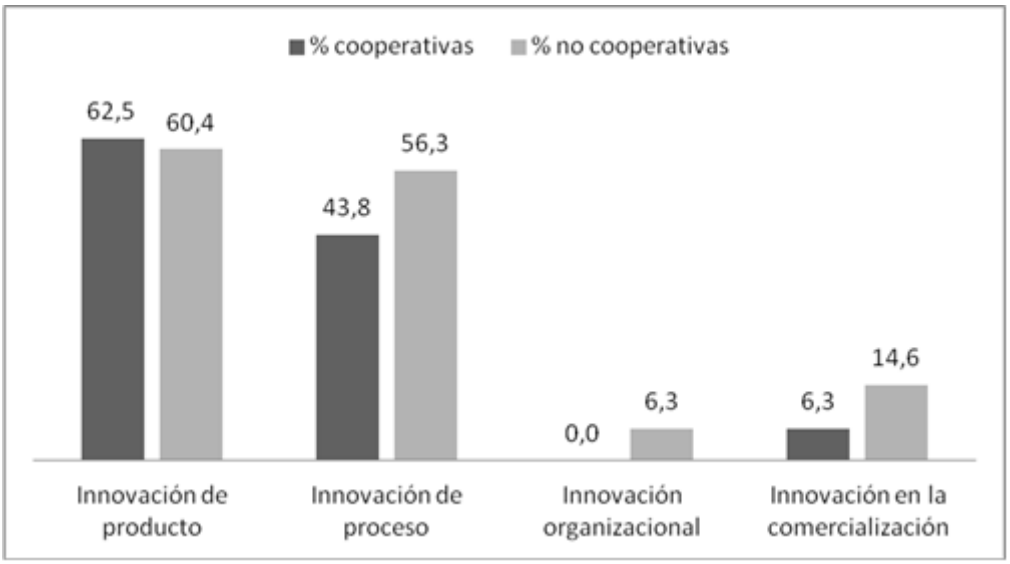


Figura 1. Tipo de innovación desarrollada por las industrias agroalimentarias extremeñas

La innovación es realizada principalmente por la propia empresa (56,2% en las cooperativas y 73% en las no cooperativas) o por la empresas en colaboración con otras empresas (43,7% y 27%, respectivamente). No se indica que la innovación sea realizada a través de empresas externas. Tan solo el 37,5% de las cooperativas y el 34% de las no cooperativas señalan que realizan innovación de

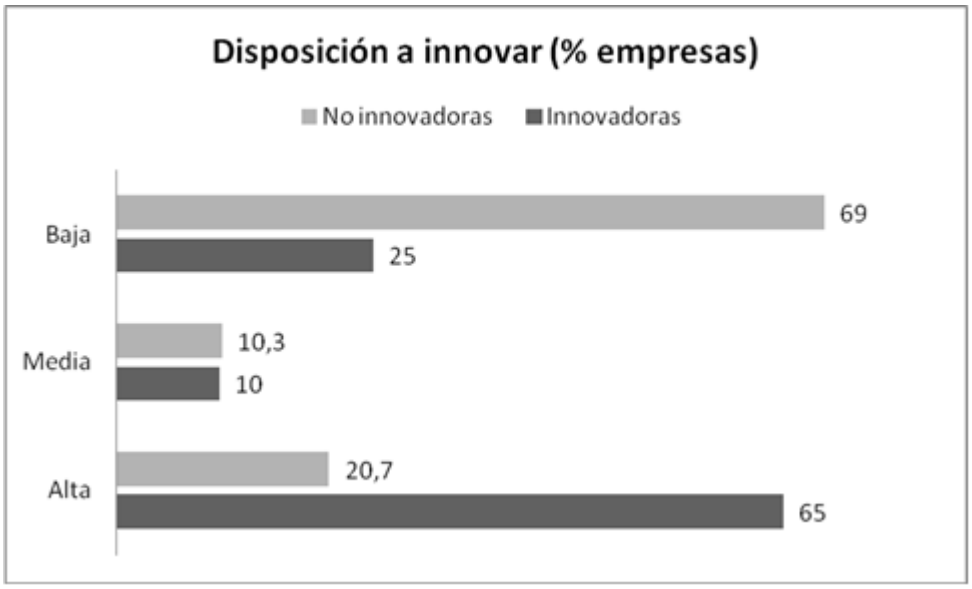
forma frecuente. Es destacable que las cooperativas innovadoras dispongan en mayor medida de un departamento de I+D (el 31,3%) frente a las no cooperativas (tan solo el 12,8%).

3. CAPACIDAD INNOVADORA Y POLÍTICAS PÚBLICAS

3.1. Disposición a innovar y competitividad de las empresas agroalimentarias extremeñas

Como hemos indicado, nuestro objetivo principal es clasificar a las empresas agroalimentarias según diferentes tipologías desde el punto de vista de su percepción sobre la innovación a fin de recomendar acciones públicas concretas que permitirían incrementar en algunos casos, o incentivar, en otros, la actividad innovadora en este sector.

Para ello, hemos analizado conjuntamente las valoraciones de las empresas respecto a dos aspectos: su disposición a innovar y asumir riesgos de la innovación y la consideración que tienen sobre la innovación como elemento clave de competitividad. Se dispone de información sobre ambas variables que se muestra en la Figura 2, distinguiendo entre empresas agroalimentarias innovadoras y no innovadoras.



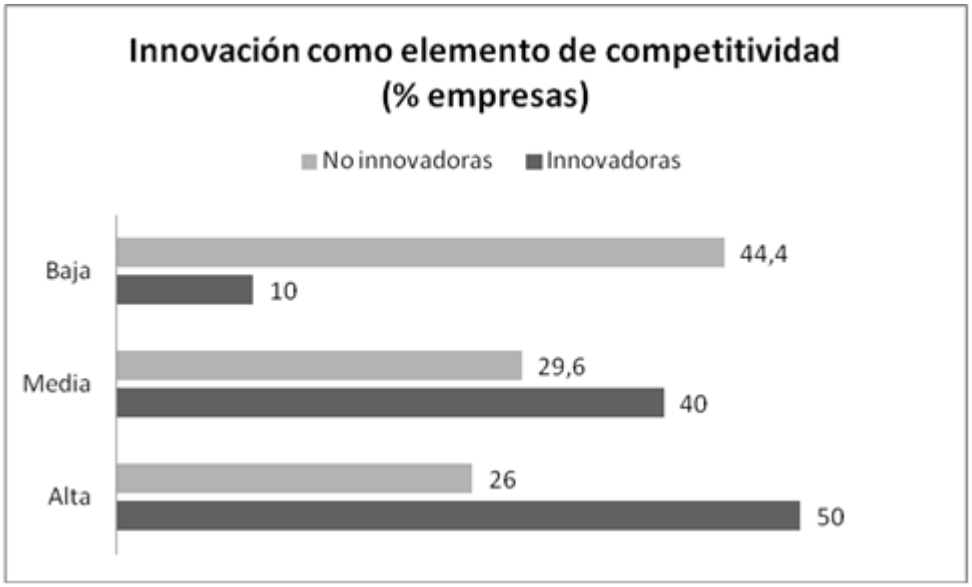


Figura 2. Disposición a innovar y competitividad en las empresas agroalimentarias

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Se puede observar, en primer lugar que la disposición a innovar y asumir riesgos derivados de la innovación varía entre las empresas. Si bien un tercio aproximadamente de empresas agroalimentarias innovadoras muestra una alta disposición a innovar, la disposición es baja en las no innovadoras. En relación a la consideración de la innovación como factor de competitividad, los porcentajes varían siendo valorada como *alta* para la mitad de empresas innovadoras.

Diferenciando en empresas innovadoras y no, y entre cooperativas y no cooperativas (Tabla 2), son las cooperativas no innovadoras las que muestran la más baja disposición a innovar (76,9%). Por otra parte, el 56,3% (cooperativas) y 50% (no cooperativas) de las empresas innovadoras muestran una disposición elevada a innovar. En cuanto a la valoración de la innovación como factor de competitividad, un mayor porcentaje de empresas cooperativas (innovadoras y no) le dan valoración alta mientras que en el caso de las empresas no cooperativas predomina la valoración media.

Tabla 2. Disposición a innovar y competitividad en las empresas agroalimentarias

	Cooperativas			No cooperativas		
Disposición innovar	Innovadoras	No innovadoras	Total	Innovadoras	No innovadoras	Total
Alta	**56,3**	15,4	33,3	**50,0**	14,6	31,6
Media	37,5	7,7	26,0	18,4	22,0	20,3
Baja	6,3	**76,9**	**40,7**	31,6	**63,4**	**48,1**
Competitividad						
Alta	**57,1**	**45,0**	**52,0**	42,4	34,3	38,3
Media	35,7	27,0	32,0	**48,5**	**40,0**	**44,1**
Baja	7,1	27,0	16,0	9,1	25,7	17,6

Las diferencias detectadas en cuanto a disposición a innovar y competitividad llevan a hacer un estudio de ambas variables conjuntamente utilizando un modelo probit bivariante a fin de detectar diferentes tipologías de empresas agroalimentarias en relación a diversas variables que recogen tanto características de las empresas como, especialmente, la percepción de los principales obstáculos a la innovación detectados. La metodología empleada se detalla en el apartado siguiente.

3.2. Metodología

Como se ha comentado previsamente, se ha utilizado un modelo probit bivariante para determinar diferentes tipologías de empresas agroalimentarias a fin de plantear recomendaciones de acciones públicas en relación a la incentivación de la actividad innovadora. Este modelo considera que la *disposición a innovar* y la *percepción de las empresas de la innovación como factor importante de competitividad* son variables aleatorias que pueden ser determinadas de forma separada, aunque permitiendo la existencia de correlación entre los términos aleatorios de las dos variables. El modelo planteado es el siguiente:

$Dispe = 1$ *si* $Dispe^* = b_D X + e_s > 0$,

$Dispe = 0$ en otro caso

$Compe = 1$ *si* $Compe^* = b_C X + e_t > 0$

$Compe = 0$ en otro caso

donde *Dispe* y *Compe* son las variables dependientes. Ambas son variables binarias que se han elaborado de la forma siguiente: *Dispe* toma valor 1 si la disposición a innovar y asumir riesgos de la innovación elevada (valoración alta) y 0 en otro caso (valoración media o baja); *Compe* toma valor 1 si la empresa considera la innovación como herramienta de competitividad elevada (valoración alta) y 0 en otro caso (valoración media o baja).

Se supone que los términos aleatorios están distribuidos conjuntamente como una normal bivariante $BN(\mathbf{0},\mathbf{1},\rho)$. Este modelo permite generar cuatro tipologías mutuamente excluyentes de empresas: *Tipo1: disposición a innovar elevada y consideración de la innovación como elemento clave de*

competitividad elevado (1,1); *Tipo 2: disposición a innovar elevada y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad baja* (1,0); *Tipo 3: disposición a innovar baja y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad elevado* (0,1); y, *Tipo 4: disposición a innovar baja y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad baja* (1,0), y, por lo tanto, cuatro conjuntos de probabilidades conjuntas. Se ha obtenido la media de los efectos marginales para cada observación, calculado para cada valor de *x* (*Average Marginal Effect- AME*), sobre la probabilidad conjunta.

Como variables independientes se han tenido en cuenta características de las empresas: variable binaria *dexporta*:(1:exportadora; 0: no exportadora), que refleja si la empresa es exportadora o no; variable binaria *microp*: (1:empresas con < 10 trabajadores; 0: otro caso), para tener en consideración el tamaño de la empresa; variable binaria *coop*: (1:cooperativa; 0: no cooperativa), a fin de diferenciar entre empresas cooperativas y no cooperativas; una variable binaria que indica si la empresa es innovadora o no: *innov* (1: empresa innovadora; 0: no innovadora); y variables de obstáculos: variable binaria *fininterna*: (1: valoración elevada obstáculo falta financiación interna; 0: otro caso) que valora la barrera falta de financiación interna; variable binaria *finexterna*: (1: valoración elevada obstáculo falta financiación externa; 0: otro caso) que valora el obstáculo falta de financiación externa; variable binaria *costes* (1: valoración elevada obstáculo costes elevados; 0: otro caso) que valora la barrera de costes elevados en la obtención de innovaciones; variable binaria *riesgo*: (1: valoración elevada obstáculo riesgo económico elevado; 0: otro caso) que valora el obstáculo de asunción de riesgos en la innovación y la variable binaria *aapp*: (1: valoración elevada obstáculo falta apoyo de las administraciones públicas; 0: otro caso) que considera como obstáculo la falta de apoyo público en la realización de actividades innovadoras. Estas barreras son las percibidas como más importantes en general por las empresas.

3.3. Resultados: tipología de empresas

Al estimar el modelo probit bivariante obtenemos una baja, pero positiva y significativa correlación entre los residuos de las dos ecuaciones que sugiere que algunas variables comunes no observadas afectan a ambas decisiones en la misma dirección.

La Tabla 3 muestra la media de los efectos marginales para cada una de las probabilidades conjuntas. Caracterizamos a las empresas de acuerdo a los siguientes perfiles:

Tabla 3. Disposición a innovar y competitividad: resultados del modelo probit

Variables	Tipo 1 AME (error estándar)	Tipo 2 AME (error estándar)	Tipo 3 AME (error estándar)	Tipo 4 AME (error estándar)
dexport	0,08	0,02	0,03	-0.13
	(0,06)	(0,04)	(0,05)	(0,09)
microp	**-0,10***	-0,00	-0,06	**0,16***
	(0,06)	(0,04)	(0,05)	(0,09)
coop	0,04	-0,04	**0,09***	-0,08
	(0,07)	(0,04)	(0,05)	(0,09)
innov	**0,14****	**0,15****	**-0,10***	**-0,19***
	(0,05)	(0,05)	(0,05)	(0,08)
fininterna	**-0,10***	-0,01	-0,09	**0,18***
	(0,06)	(0,06)	(0,07)	(0,09)
finexterna	0,07	0,03	0,01	-0,11
	(0,06)	(0,06)	(0,07)	(0,09)
costes	-0,01	0,02	-0,03	0,01
	(0,05)	(0,05)	(0,06)	(0,08)
riesgos	**0,16***	0,08	0,01	**-0,25****
	(0,06)	(0,06)	(0,06)	(0,08)
aapp	0,05	**-0,07***	**0,12****	-0,11
	(0,05)	(0,05)	(0,06)	(0,08)
Número empresas	20	14	19	70

Notas: Variables dependientes: Dispe = disposición a innovar y asumir riesgos de la innovación y Compe= valoración de la innovación como factor importante de competitividad

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Cada columna muestra la media del efecto marginal estimado de las covariantes en cada probabilidad conjunta. El número total de observaciones es 123; log pseudolikelihood = - 126,79; Wald $v_2(18) = 39{,}73$; $\rho = 0.60$ (s.e. = 0,188).
***, ** y * significatividad al 1, 5 y 10 % nivel, respectivamente.

Asimismo, relacionamos a las diferentes empresas de acuerdo a las acciones públicas demandas con la finalidad de plantear políticas públicas de apoyo a la innovación de acuerdo a las diferentes tipologías detectadas. La Figura 3 muestra las medias de las acciones demandadas obtenidas del cuestionario de acuerdo a los diferentes tipos de empresas.

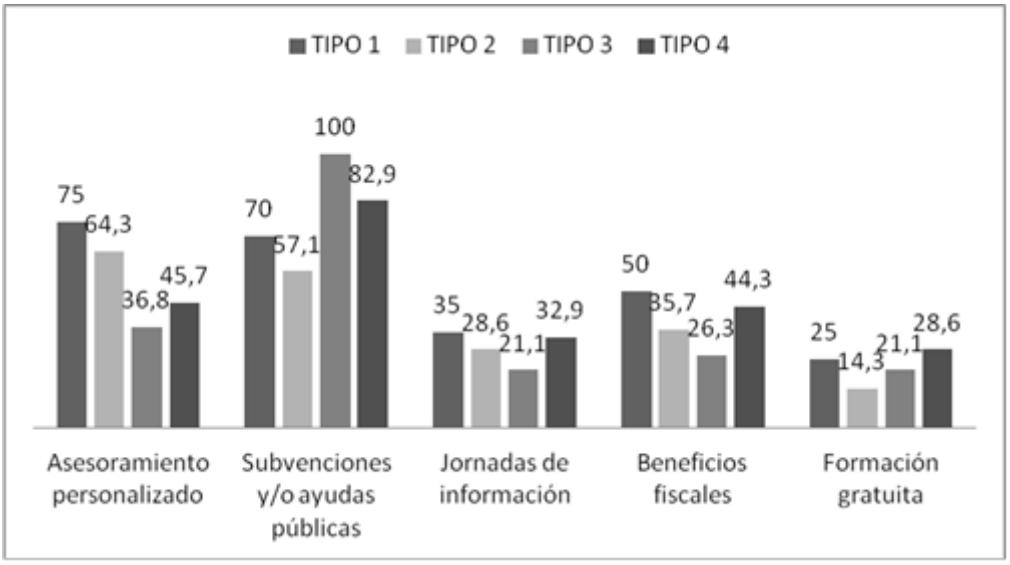


Figura 3. Acciones públicas demandas por las empresas según su perfil (% empresas según tipo)

El comentario de los resultados contenidos en la Tabla 3 y la Figura 3 permite caracterizar a las empresas y analizar acciones públicas que permitirán incentivar la actividad innovadora de acuerdo a los perfiles analizados.

Tipo 1: Disposición a innovar elevada y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad elevado.

Dentro de este perfil se encontrarían las empresas que ven la importancia de innovar por el efecto que puede tener sobre los resultados de la empresa y su posicionamiento en los mercados (estrategias de diferenciación). El mayor aliciente que tienen estas empresas para adoptar o introducir innovaciones de cualquier tipo son los beneficios adicionales que pueden obtener al diferenciarse de sus competidores o avanzarse a ellos creándose una reputación que redunda en un incremento de las ventas.

Para este tipo de empresas, se observa en los resultados obtenidos en la columna 2 de la Tabla 3 que disminuye en un 10% la probabilidad conjunta el disponer de un tamaño pequeño (microempresas de menos de 10 trabajadores) mientras que se incrementa la probabilidad en un 14% el ser una empresa innovadora. La existencia de restricciones financieras (falta de financiación interna) disminuye un 10% la probabilidad, mientras que la valoración del riesgo económico la incrementa en un 16% (son las empresas que esperan recibir mayores beneficios derivados de la innovación). En consecuencia, el perfil de estas empresas es el de empresas agroalimentarias con un determinado tamaño (superior a 10 trabajadores), innovadoras, sin restricciones de financiación y que se enfrentan a situaciones de riesgo económico.

Al analizar las acciones públicas (Figura 3) se observa que para este tipo de empresas las acciones públicas más demandadas son un mayor asesoramiento personalizado (75%) y más ayudas públicas a la innovación (70%).

Tipo 2: Disposición a innovar elevada y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad baja.

Dentro de este perfil se encontrarían las empresas que ven la importancia de innovar independientemente de la influencia que ésta tenga sobre los resultados de la empresa si bien ven la importancia de innovar en la reducción de costes de producción o de prestación de bienes y servicios.

Los resultados muestran (columna 3, Tabla 3) que no influyen las características generales de las empresas (tamaño, ser exportadoras o ser cooperativas) si bien sí influye de forma positiva en la probabilidad conjunta ser una empresa innovadora. Disminuye la probabilidad en un 7% el obstáculo determinado por una falta de apoyo de las administraciones públicas. Son empresas con potencial innovador que hay que incentivar aumentando la confianza en el apoyo de las administraciones públicas.

Las acciones públicas más demandadas por este tipo de empresas son, al igual que en el caso anterior (Figura 3), un mayor asesoramiento personalizado (64,3%) y más ayudas públicas a la innovación (57,1%).

Tipo 3. Disposición a innovar baja y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad elevado.

Se encuentran se encontrarían las empresas que consideran la importancia de la innovación en el posicionamiento y los resultados de la empresa pero que se ven afectadas por diversos obstáculos o barreras que impiden el realizar este tipo de actividades por lo que presentan una menor disposición a innovar.

Los resultados muestran (columna 4, Tabla 3) que influye con probabilidad positiva (9%) el ser cooperativas y disminuye en un 10% el ser innovadora. Como factor de obstáculo influye, al igual que en el tipo anterior, la percepción de disponer de una falta de apoyo por parte las administraciones públicas. Todas las empresas de este tipo demandan más subvenciones y ayudas públicas a la innovación que incrementarían la disposición a innovar de estas empresas.

Tipo 4. Disposición a innovar baja y consideración de la innovación como elemento clave de competitividad baja.

Dentro de este perfil se encontrarán las empresas a las que no interesa innovar. El perfil se corresponde a empresas pequeñas (microempresas) y no innovadoras. Incrementa en un 18% la probabilidad de no innovar la barrera de tener falta de financiación interna (tienen falta de recursos financieros) y disminuye la probabilidad de no innovar la percepción de riesgo económico elevado en el mercado. Son empresas de carácter más tradicional y que operan en mercados pequeños por lo que no tienen interés para innovar.

El 89,2% de las empresas de este tipo demandan más subvenciones y ayudas públicas a la innovación que incrementarían la disposición a innovar de estas empresas. Asimismo, en menor medida, asesoramiento personalizado y beneficios fiscales (Figura 3). La Tabla 4 resume los tipos de empresas y las acciones públicas demandadas.

Tabla 4. Características y acciones demandas por los distintos tipos de empresas

Tipo 1: Disposición a innovar y competitividad Caraterísticas: • >10 trabajadores • Innovadoras • Sin restricciones financieras • Asumen riesgos Acciones demandadas: • Asesoramiento personalizado • Ayudas financieras públicas	***Tipo 2: Disposición a innovar (reducción de costes)*** Caraterísticas: • Innovadoras • Falta de apoyo de las administraciones públicas Acciones demandadas: • Asesoramiento personalizado • Ayudas financieras públicas
Tipo 3: Competividad Caraterísticas: • No innovadoras • Falta de apoyo de las administraciones públicas Acciones demandadas: • Ayudas financieras públicas	***Tipo 4: Disposición a innovar y competitividad elevadas*** Caraterísticas: • <10 trabajadores • No innovadoras • Restricciones financieras • No asumen riesgos Acciones demandadas: • Ayudas financieras públicas

4. REFLEXIONES FINALES

El sector agroalimentario tiene un peso importante en la economía extremeña y desempeña y un papel esencial en su desarrollo económico. En este sentido, el conocimiento y la tecnología son elementos fundamentales para el desarrollo del sector a través de la innovación y la incorporación de los resultados de la innovación con el resultado de un incremento en la competitividad. En este sentido, el presente trabajo aporta evidencia sobre una temática en la cual no existe ningún estudio previo, siendo los resultados obtenidos interesantes desde el punto de vista de la política regional.

La realización de un estudio descriptivo a partir de los datos proporcionados por un cuestionario *ad hoc* ha permitido extraer una serie de características útiles sobre el perfil de este tipo de empresas en general y de las empresas agroalimentarias innovadoras en particular.

Pese a que la actividad innovadora en el sector agroalimentario es importante, se detecta, no obstante, una baja disposición a innovar en las empresas no innovadoras. Las empresas innovadoras presentan, por el contrario, una mayor disposición a innovar y, además, tienen consciencia de la importancia de la innovación como elemento clave de incremento de la competitividad.

Todo ello ha llevado a la realización de un estudio que extrae una tipología de las empresas en función de la percepción que tienen sobre su disposición a innovar y el aumento de competitividad que reporta, en base a la cual se han analizado las políticas que son demandadas por cada tipo de empresa. De los resultados obtenidos se puede concluir que es posible incrementar la actividad innovadora reduciendo la percepción de las barreras lo cual supondría un importante efecto positivo en la economía regional debido al peso que representa.

En concreto, las empresas asocian la baja disposición a innovar a la falta de fondos propios y a la falta de apoyo de las administraciones públicas fundamentalmente. El aumento de subvenciones y ayudas públicas podrían contribuir al incremento de la disposición a innovar por parte de las empresas que no innovan y que presentan una baja disposición a innovar, tal y como se ha apreciado en otros estudios multisectoriales (Busom *et al.*, 2014; Corchuelo y Mesías, 2015).

Asimismo, la existencia de mayores subvenciones y ayudas públicas también incrementarían la disposición a innovar de las empresas dispuestas a ello. No obstante, la demanda de este tipo de empresas se centra más en la existencia de asesoría personalizada que les ayude a orientar y rentabilizar mejor su actividad innovadora.

A modo de conclusión se puede indicar que este trabajo presenta unas recomendaciones generales que irían orientadas principalmente al aumento de la visibilidad que tiene el gobierno regional en su papel de incentivador de la innovación a través del desarrollo de medidas concretas que incrementen la percepción de las ayudas públicas a la innovación y fomenten el asesoramiento a las empresas contribuyendo así a la mejora de la cultura innovadora en este sector en particular, y las empresas de la región en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarcón, S. y Sánchez, M. (2012), External and Internal R&D, Capital Investment and Business Performance in the Spanish Agri-Food Industry, Journal of Agricultural Economics, vol. 64, nº 3, pp. 654–675.

Alarcón, S. y Sánchez, M. (2014a), Cómo innovan y qué resultados de innovación consiguen las empresas agrarias y alimentarias españolas, Cuadernos de Estudios Agroalimentarios CEA06, pp. 63-82.

Alarcón, S. y Sánchez, M. (2014b), Relations between innovation activities and exports in food and agriculture firms, EAAE 2014 Congress 'Agri-Food and Rural Innovations for Healthier Societies', Ljubljana (Eslovenia).

Alarcón, S., González, L. y Sánchez, M. (2014), "Strategies for the Development of New Products in the Spanish Agri-Food Industry", en E-Innovation for Sustainable Development of Rural Resources During Global Economic Crisis, IGI Global, EE.UU.

Baregheh, A., Rowley, J., Sambrook, S. y Davies, D (2012), Innovation in food sector SMEs, Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 19, nº 2, pp. 300-321.

Badiola, A. y Coto, P.P. (2012), Determinantes de la innovación tecnológica en las regiones españolas, International Conference on Regional Sciences y XXXVIII Reunión de Estudios Regionales-AECR, Bilbao.

Buesa, M., Martínez, M., Heijs, H. y Baumert, T. (2002), Los sistemas regionales de innovación en España. Una tipología basada en indicadores económicos e institucionales, Economía Industrial, nº347, pp. 15-32.

Busom, I., Corchuelo, B. y Martínez-Ros, E. (2014), Tax incentives…or subsidies for business R&D?, Small Business Economics Journal, vol. 43, nº 3, pp. 571–596.

Capitanio, F., Coppola, A. y Pascucci, S (2010), Product and Process Innovation in the Italian Food Industry, Agribusiness, vol. 26, nº 4, pp. 503–518.

Corchuelo, B. y Carvalho, A. (2013), Obstáculos a la innovación y políticas públicas orientadas al fomento de la innovación, Anales de Economía Aplicada, vol. XXVII, pp. 231-258.

Corchuelo, B. y Mesías, F. J. (2015), Innovation policies and barriers to innovation. An analysis in Extremadura (Spain), in Carvalho, L. C. (2015): Handbook of Research on Internationalization of Entrepreneurial Innovation in the Global Economy, IGI Global, Hershey, EE.UU.

EOI (2011). Diagnóstico de las capacidades de innovación de las pymes de Andalucía y su incidencia en el empleo. Recuperado el 15/3/2015 de: http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-20192/diagnostico-de-las-capacidades-de-innovacion-de-las-pymes-de-andalucia-y-su.

Grupo Alba Internacional (2014), Contexto de la Comunidad Autónoma de Extremadura. Programa de Desarrollo Rural 2014-2020.

Hernández, N. y González de la Fe, T. (2013), Crisis e innovación. La percepción de los obstáculos a la innovación en las microempresas, XI Congreso Español de Sociología "Crisis y cambio: propuestas desde la sociología", Julio 2013.

López-Rodríguez, J., Faiñas, A. y Manso, G. (2010), Sistemas de innovación regionales: el caso del País Vasco, Revista Galega de Economía, nº 19, pp. 1-17.

Ministerio de Economía y Competitividad (2012), DATACOMEX. Estadísticas del Comercio Exterior.

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2014), Industria alimentaria en 2013-2014. Dirección General de la Industria Alimentaria, España.

OCDE/Eurostat (2005), Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition. The Measurement of Scientific and Technological Activities. OECD Publishing, París.

OSCAE (2013),. Macromagnitudes del Cooperativismo agroalimentario español. OSCAE- Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español-Cooperativas Agro-alimentarias de España.

Ruiz, F. (2005). I+D y territorio. Análisis y diagnóstico de la innovación empresarial en Andalucía. Colección Premios de Investigación. Consejo Económico y Social de Andalucía.

Vázquez, J. L., Placer, J. L., Jiménez, A. D. y García, M. P. (1999), El esfuerzo innovador de las regiones españolas en el contexto de la globalización tecnológica: Presente y futuro. XIII Congreso Nacional, IX Congreso Hispano-Francés, Logroño (La Rioja).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

009 - EMPRENDIMIENTO EN LA ADMINISTRACIÓN LOCAL PORTUGUESA: UN ESTUDIO EMPÍRICO ATRAVÉS DE LAS WEBS DE LOS MUNICIPIOS DEL ALENTEJO

Mª Teresa Nevado Gil1, Luisa Cagica Carvalho2, Dolores Gallardo Vázquez1

1 Universidad de Extremadura, Avenida de Elvas, España - tnevado@unex.es, dgallard@unex.es
2 Universidad Aberta de Lisboa, Rua Braamcamp, Portugal - luisam.carvalho@uab.pt

RESUMO

O objeto deste trabalho foca-se na questão da divulgação de informações sobre empreendedorismo, oferecida pela administração local aos cidadãos e empresas através dos seus websites oficiais. Para esse efeito foi realizada uma análise baseada num conjunto de indicadores aos websites dos municípios do Alentejo. A pesquisa mostrou que a informação oferecida sobre empreendedorismo pelos municípios estudados é escassa, sendo a maioria das informações prestadas de caráter geral, sendo as informações sobre recursos e apoio aos empreendedores e comunicação com o empreendedor, as mais divulgadas. Este estudo permite identificar pistas e linhas gerais orientadoras sobre o modo como os municípios comunicam com os empreendedores da sua região e pode ser útil para a proposta e delineação de boas práticas neste domínio.

Palavras-chave: Divulgaçao; Empreendedorismo; Indicadores; Websites.

ENTREPRENEURSHIP IN LOCAL PORTUGUESE GOVERNMENT: AN EMPIRICAL STUDY THROUGH WEBSITES OF THE ALENTEJO MUNICIPALITIES

ABSTRACT

The aim of this research is addressing with the issue of disclosure of information on thrust entrepreneurship by the local administration, through an analysis of the websites of the Alentejo's municipalities. The main results of this study highlight the scarcity of information provided in websites about entrepreneurial issues. And in general reveals that the most publicized information is related with resources and support to entrepreneurs and communication with the entrepreneur. This innovative study allows to identify clues and perspectives about best practices to communicate using digital tools with entrepreneurs. And, could also be relevant to propose and design public policies to this target.

Keywords: Disclosure; Entrepreneurship; Indicators; Websites.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, se ha asistido a un crecimiento significativo del interés hacia las cuestiones relacionadas con el emprendimiento (Sullivan y Meek, 2012), siendo este un importante mecanismo generador de crecimiento económico (Audretsch, 2009). El espíritu emprendedor es uno de los motores principales de la innovación, la competitividad y el crecimiento de la economía (Van Stel, Carree y Thurik, 2005; Romero y Fernández, 2007; Audretsch, 2009). Stam *et al*. (2006:125) definen el espíritu emprendedor como "una fuerte motivación subjetiva para crear empresas o establecerse autónomamente con voluntad de arraigar y crecer en el mercado y, por tanto, la capacidad para captar las oportunidades que ofrece el mercado, asumir riesgos e innovar continuamente". Existen investigaciones empíricas que han mostrado el impacto favorable que tienen las nuevas empresas en el desarrollo y el crecimiento económico (Audretsch, Keilbach y Lehmann 2006; Acs y Plummer, 2005). Los últimos estudios han mostrado una correlación positiva y sólida entre el fomento del espíritu emprendedor y el crecimiento económico (Minniti, 2012). Según este autor, las actividades emprendedoras contribuyen al desarrollo de nuevos mercados, así como a la evolución de mercados ya existentes.

Los comienzos no son fáciles ni tampoco mantenerse en el mercado, por lo que es necesario contar con apoyos que faciliten el camino y animen a realizar los esfuerzos requeridos. En este sentido la administración pública juega un importante papel de apoyo y fomento en la creación de empresas y las nuevas tecnologías, especialmente internet, posibilitan la transmisión de información, siendo un aliado de gran utilidad para impulsar el emprendimiento. La tecnología está proporcionando a las organizaciones una nueva forma de relacionarse con sus agentes de interés, e internet ofrece a las entidades un nuevo medio para divulgar todo tipo de información (Bonsón y Escobar, 2004). Además, no solo hacen más eficaz y eficiente la gestión pública, sino que otorgan a ésta mayor transparencia, democracia, participación y responsabilidad hacia las necesidades sociales. Las administraciones públicas se están esforzando en progresar, innovar y transformar la prestación de servicios públicos a través de internet (Wimmer, 2002), de ahí que resulte de interés conocer si las instituciones aprovechan todo el potencial que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) ofrecen para proporcionar información en materia de emprendimiento.

La divulgación de información a través de las páginas webs es una práctica cada vez más común en las organizaciones, pues permite mayor proximidad entre las instituciones y los ciudadanos (Joseph y Taplin, 2011; Moneva y Martin, 2012; Nevado, Gallardo y Sánchez, 2013). Se pretende con ello, satisfacer en mayor medida las necesidades de la ciudadanía, debido a la creciente demanda informativa que se está generando en los últimos años (Rodríguez, Gallego y García, 2010). La mayoría de los estudios relacionados con la divulgación de información se han centrado en el sector privado, sin embargo, en los últimos años se ha asistido a un notable crecimiento de esta investigación dirigida hacia el sector público. Autores como Caba, López y Rodríguez (2005), Laswad y Fisher y Oyelere (2005), centran sus estudios en la divulgación de información económico-financiera y no financiera en el sector público, mientras que otros, como Farneti y Guthrie (2009), Nevado, Gallardo y Sánchez (2013) y Navarro *et al*. (2015), estudian la divulgación de información sobre Responsabilidad Social en entidades públicas. Sin embargo no existen publicaciones respecto a la divulgación de información sobre emprendimiento por parte de las instituciones públicas.

El objeto de nuestro trabajo se centra en la administración local, por ser la más próxima al ciudadano, y tiene el propósito de abordar la cuestión de la divulgación de información sobre emprendimiento a través de las páginas webs de los municipios del Alentejo. La razón de haber escogido el Alentejo obedece a que, al ser una región menos desarrollada en Portugal, con menores tasas de emprendimiento y más envejecida, se considera relevante estudiar en qué medida los municipios pueden contribuir para invertir esta tendencia, a través de la promoción del emprendimiento y de ecosistemas emprendedores. Con ello, este trabajo nos permite obtener evidencia empírica en el ámbito portugués y pretende contribuir a la generación de conocimiento sobre divulgación de información, dada la ausencia de investigación con esta orientación hasta el momento. El análisis viene motivado por la importancia de promover una actitud positiva hacia el emprendimiento, siendo las páginas webs un aliado de gran utilidad, y contribuir así al desarrollo económico y al incremento del empleo. Para ello, se aporta una propuesta de medición de la información divulgada sobre emprendimiento a través de las páginas webs que, a su vez, contribuye a la mejora futura de esta forma de divulgación de información hacia los emprendedores.

El trabajo se estructura como sigue. Tras la presente introducción, se analizan las políticas públicas de apoyo a la actividad emprendedora. Posteriormente se explica la metodología empleada y los resultados alcanzados, para terminar con unas conclusiones finales del estudio y futuras líneas de investigación.

2. PRINCIPALES ACTUACIONES DE LA POLITICA DE FOMENTO EMPRESARIAL

La promoción de las actividades empresariales es fundamental puesto que desempeñan un papel principal en la generación de riqueza y empleo productivo y es un tema central en las estrategias económicas de los gobiernos en todo el mundo (Burton, 2006; Blackburn y Smallbone, 2008; Arshed, Carter y Mason, 2014). Iniciar una actividad no es fácil, el empresario se enfrenta a barreras de

diversa naturaleza como son las expectativas negativas sobre las trabas burocráticas, las posibilidades de crecimiento una vez iniciada la actividad o las consecuencias que puedan derivarse de un fracaso (Stam *et al.*, 2006). Por otro lado, según Callejón y Castany (2008), otro de los problemas que más preocupa es el acceso a la financiación en las fases iniciales de la empresa. De ahí la importancia de la intervención pública y la necesidad de contar con apoyos que faciliten el camino y animen a realizar los esfuerzos requeridos.

Los gobiernos de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y de la Unión Europea (UE) están desarrollando a lo largo de las últimas décadas diferentes estrategias para apoyar la actividad emprendedora en general y mejorar la competitividad empresarial. Entre las iniciativas destacan las relacionadas con los planes de estudio, que pretenden promocionar la formación profesional para derivar una parte de los jóvenes hacia otros ámbitos con mayor facilidad de comenzar a trabajar (Coduras, 2006). La Comisión Europea (1998) y la OCDE (1998) reconocen cuatro grandes áreas donde se centran las políticas públicas: simplificación administrativa y mejora del entorno legal, entorno financiero, entorno impositivo y entorno social (promoción de la figura del emprendedor) de las nuevas empresas. Actualmente, la UE, en la estrategia Europa 2020[2], iniciada en 2010 y con una duración prevista de 10 años, reconoce la importancia del emprendimiento con el fin de lograr un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Con esta iniciativa se pretende consolidar el conocimiento y la innovación como impulsores del crecimiento económico a través de la mejora de la calidad en la educación, promoviendo la innovación y la transferencia de conocimientos en toda la UE, explotando al máximo las TICs y asegurándose que las ideas innovadoras puedan convertirse en nuevos productos y servicios que generen crecimiento y empleos de calidad, apoyándolas económicamente.

Por otro lado, el Órgano de las Naciones Unidas que se ocupa de las cuestiones relacionadas con el desarrollo (UNCTAD) ofrece servicios especializados a los estados miembros en todas las cuestiones relativas a la inversión y el desarrollo empresarial, entre los que destaca la promoción del emprendimiento y el desarrollo empresarial. El Marco de la Política de Emprendimiento y Guía de Implementación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo[3] (EPF del inglés "Entrepreneurship Policy Framework"), tiene como objetivo apoyar a los legisladores de países en desarrollo en el diseño de iniciativas, medidas e instituciones para promover el espíritu empresarial. Teniendo en cuenta que no existe una receta única universal, el EPF sugiere opciones de políticas y acciones recomendadas en aquellos ámbitos políticos prioritarios con impacto directo en la actividad empresarial y propone numerosas listas de verificación así como numerosos ejemplos de buenas prácticas y estudios de caso. El EPF identifica seis áreas de política prioritarias que se reflejan en la Tabla 1.

Tabla 1: Componentes clave del Marco de Política de Emprendimiento de la UNCTAD.

ÁREAS	POLÍTICAS PRIORITARIAS
Eje 1	Formulación de una estrategia nacional para el fomento de la iniciativa empresarial
Eje 2	Optimización del marco regulador
Eje 3	Fomento de la educación y las técnicas empresariales
Eje 4	Facilitación del intercambio de tecnología e Innovación
Eje 5	Mejora del acceso a la financiación
Eje 6	Fomento de la concienciación y el establecimiento de redes

Fuente: elaboración propia a partir de la UNCTAD

Las políticas prioritarias sugeridas por la UNCTAD se articulan en diversas dimensiones con impacto en términos de micro, meso y macro-económico. Si bien algunas de las políticas son de dominio de la Administración Pública central, las demás son de carácter regional y requieren la participación activa

[2] Más información disponible en: http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm. Consultada a fecha 04/12/15.

[3] Más información disponible en: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Entrepreneurship/Entrepreneurship-Policy-Framework-and-Implementation-Guidance.aspx. Consultada a fecha 12/12/2015.

de los actores locales y apelan al dinamismo regional. Muchos estudios sobre este tema se centran en la dimensión macro, siendo relevante además, conocer mejor cómo las políticas públicas son llevadas a cabo por los agentes públicos regionales, es decir, los municipios.

3. METODOLOGÍA

En primer lugar, se ha realizado un análisis de carácter descriptivo con el que se examina la información sobre emprendimiento que se divulga a través de las páginas webs de los municipios del Alentejo. Para evaluar su nivel de difusión a través de las páginas webs se ha llevado a cabo un análisis de contenido, técnica que ha sido empleada en numerosos estudios como Larrinaga y Pérez (2008), Bravo, Matute y Pina (2012), Kuo, Yeh y Yu (2012), Andrikopoulos y Kriklani (2013) y Nevado, Gallardo y Sánchez (2013), Da costa, Coutinho y Dos Santos (2015), entre otros. El análisis de contenido se realiza mediante una revisión detallada de la información sobre emprendimiento recogida en las páginas webs de los ayuntamientos del Alentejo durante los meses de septiembre-noviembre de 2015.

Para medir esta información, teniendo en cuenta la escasa literatura previa sobre divulgación de información en materia de emprendimiento proporcionada por las páginas webs, se analizaron diversos artículos y documentos que permitiesen validar un modelo de recogida de información relevante y ajustada a los objetivos del estudio. Después de la búsqueda y el análisis realizado de la bibliografía y otros documentos, se consideró que las recomendaciones de la UNCTAD sobre el fomento de la iniciativa empresarial y su aplicación, eran las que mejor se ajustaban a la creación de los indicadores que permitiesen medir y comparar relativamente las páginas webs de los municipios, en términos de información proporcionada a los emprendedores, al tratarse de indicadores ya aplicados y testados internacionalmente. De este modo, se reduce el error en la aplicación de nuevos indicadores no testados, así como se fiabilizan las conclusiones del estudio. Por otro lado, para completar el cuestionario con información general, se seleccionaron algunos ítems basados en artículos de investigación sobre divulgación de información en la Administración Local como los de Navarro *et al.* (2010) y Nevado *et al*. (2013).

El resultado fue la creación de un cuadro de 49 indicadores que dividimos en cinco dimensiones (Anexo II): 1) Información general (10 ítems); 2) Información sobre recursos y apoyo al emprendedor (12 ítems); 3) Información sobre emprendimiento activo (10 ítems); 4) Información sobre emprendimiento digital (6 ítems) y 5) Información sobre divulgación y comunicación con el emprendedor (11 ítems). El criterio empleado para puntuar el nivel de divulgación ha sido asignar a cada indicador el valor "1", en el caso en que la entidad haya divulgado la información y "0", en el caso de que no exista información para ese ítem. Este criterio ha sido empleado en numerosos trabajos de investigación como los de Rodríguez, Caba y López (2006, 2007), Bastida y Benito (2007), Pina, Torres y Acerete (2007) y Nevado, Gallardo y Sánchez (2013), entre otros. Posteriormente, para realizar el análisis descriptivo se procedió a la elaboración de los siguientes índices:

1. Índice de divulgación por ayuntamiento y dimensión e Índice de divulgación por ayuntamiento. El primero de ellos mide el porcentaje de divulgación total de cada municipio en cada una de las dimensiones. Este índice se calcula a través de la división entre el sumatorio de la puntuación obtenida por cada entidad en cada bloque y el número de ítems que lo forman. El segundo, que mide la divulgación total de cada ayuntamiento, se calcula como la suma de los anteriores. Los resultados para ambos índices se recogen en el anexo I.

$$IDAD_j = \left(\frac{\sum_{i=1}^{M} (Aij)}{M} * ponderación \right) * 100 \qquad (1)$$

$$IDA_j = \sum_{i=1}^{D} (IDAD_j) \qquad (2)$$

Donde: IDAD= Índice de divulgación por ayuntamiento y dimensión; IDA= Índice de divulgación por ayuntamiento; M= número de ítems que forman cada dimensión; D= número de dimensiones; **Aij**= toma el valor de 1 si la característica que define el indicador (i) está presente en el ayuntamiento (j), y 0 en el caso contrario; ponderación= ponderación asignada a cada dimensión[4] (20%).

2. Índice de divulgación por ítem e Índice de divulgación por dimensión. El primero de ellos mide el porcentaje de ayuntamientos que divulgan cada ítem. Este índice se calcula a través de la división entre el sumatorio de la puntuación obtenida de cada indicador y el número de municipios del Alentejo. El segundo, que mide la divulgación total de cada dimensión, se calcula como la media de los anteriores. Los resultados obtenidos se recogen en el anexo II.

$$IDI_i = \frac{\sum_{i=1}^{N}(Aij)}{N} * 100 \qquad (3)$$

$$IDD_i = \left(\frac{\sum_{i=1}^{d}(IDI_i)}{d} * ponderación\right) * 100 \qquad (4)$$

Donde: IDI_i= Índice de divulgación por ítem; IDD_i= Índice de divulgación por dimensión; N= número de ayuntamientos; d= número de ítems de cada dimensión; ponderación= ponderación asignada a cada dimensión (20%).

3. Índice de divulgación total, que mide la divulgación total de los ayuntamientos del Alentejo y se calcula como el sumatorio de los índices de divulgación por dimensión (Anexo III).

$$IDT = \sum_{i=1}^{D} (IDD_i) \qquad (5)$$

En segundo lugar, se ha realizado un Análisis de Conglomerados o Análisis Cluster con el objeto de identificar posibles similitudes o diferencias entre los gobiernos locales de la muestra en cuanto al nivel y a la naturaleza de la información divulgada sobre emprendimiento. Para la identificación de los clusters se han tomado como variables para segmentar los índices de divulgación por dimensiones (IDD), calculados previamente para cada entidad, uno por cada dimensión del cuestionario. El método utilizado ha sido el cluster jerárquico, considerado como el más idóneo para determinar el número óptimo de conglomerados existente en los datos. La estimación se realizará mediante el software SPSS en su versión 20.

4. RESULTADOS

El estudio empírico fue realizado durante los meses de septiembre-noviembre de 2015. El índice de divulgación total calculado (IDT) indica que el conjunto de ayuntamientos analizados divulga de media el 22,25% de la información total sobre emprendimiento (Anexo III). Se observa, por tanto, que el nivel de divulgación es bajo por lo que los municipios tendrán que mejorar sus prácticas de divulgación para poder conseguir el 77,75% restante. Asimismo, se han calculado unos índices de divulgación por dimensiones (IDD) que reflejan la aportación de cada dimensión al índice total de divulgación (Anexo II). Se puede observar (Anexo II) que la información que más se divulga es la de carácter general, con un índice medio del 5,76%, mientras que la divulgación sobre emprendimiento

[4] Puesto que el estudio trata de identificar qué aspectos están presentes entre la información divulgada y cuáles no, se ha optado por una ponderación igual para todas las dimensiones. En este estudio, para comprobar si se está divulgando de manera equilibrada respecto a las cinco dimensiones, asignamos una ponderación del 20% a cada una de ellas.

activo es la que tiene mayores carencias (3,38%). En un nivel intermedio se sitúa la información sobre recursos ofrecidos y apoyo al emprendimiento y la información sobre la comunicación con el emprendedor, con unos índices del 4,68 y 4,58%, respectivamente.

Centrándonos en los resultados obtenidos en los índices de divulgación de información por ítems (IDI) (Anexo II), del análisis de la dimensión 1, información general, se extrae que en la mayoría de ayuntamientos existe un mapa de la propia web, un buscador interno que facilita su navegación y links para redes sociales. Un 10% de los municipios analizados contiene una declaración del máximo responsable sobre la importancia del espíritu empresarial y el desarrollo económico, sin embargo, ninguno incluye en esta declaración las prioridades y estrategias a alcanzar, así como los logros y fracasos registrados por la entidad (Figura 1). Casi un 14% publica un listado de las empresas del municipio, un 29% publica información económica clave, como el PIB o la tasa de desempleo, y un 19% informa sobre las razones para invertir en esos municipios.

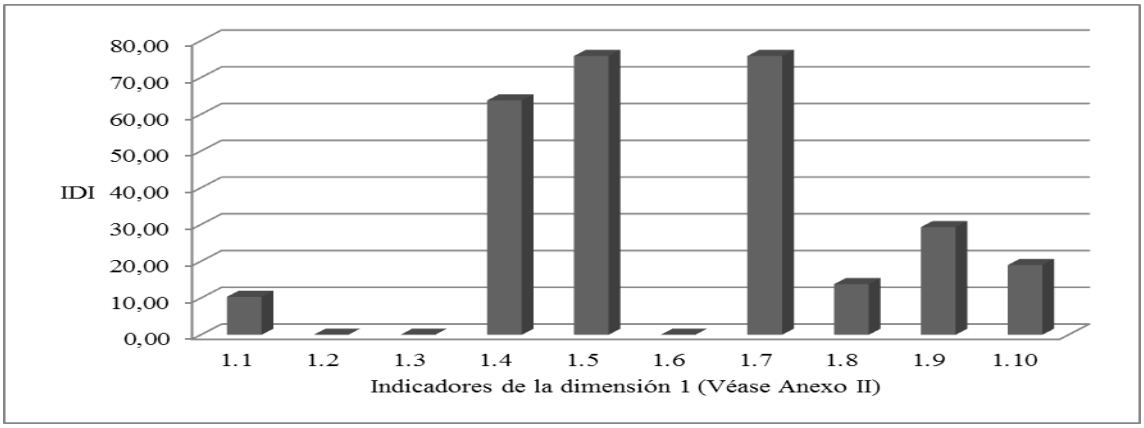


Figura 1: Índices de divulgación de información de cada ítem en la dimensión 1 (IDI).

En relación con la segunda dimensión, recursos y apoyo al emprendedor, se puede observar en la Figura 2, que un 59% de los ayuntamientos informan sobre los contactos de interés, siendo el ítem más divulgado. Entre el 20 y el 40% de los ayuntamientos analizados tienen un gabinete de apoyo al emprendedor y en sus páginas webs está disponible la normativa para la creación de una empresa. También se ofrece información sobre las formalidades y procedimientos a seguir para el inicio de una actividad, así como los incentivos fiscales existentes. Asimismo, se hace referencia a la existencia de espacios físicos donde iniciar la actividad y se reconocen necesidades específicas de jóvenes y mujeres. Sin embargo, ningún ayuntamiento informa sobre el tiempo y el coste de iniciar un negocio.

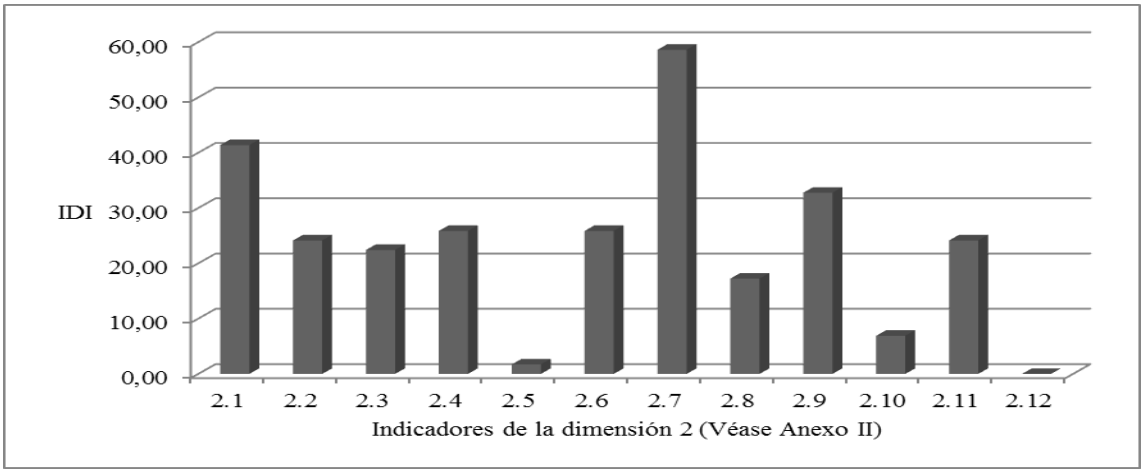


Figura 2: Índices de divulgación de información de cada ítem en la dimensión 2 (IDI).

Del análisis de la tercera dimensión (Figura 3), emprendimiento activo, se desprende que casi el 50% de los ayuntamientos ofrece servicios para ayudar a la creación de empresas en el cumplimiento de los requisitos reglamentarios; en el 34% de los municipios existe un nido de empresas o parque

tecnológico municipal; en el 31%, existen mecanismos, como foros de partes interesadas para promover el diálogo sobre la iniciativa empresarial. El 17% divulga programas de educación para el emprendimiento en las escuelas más jóvenes y casi el 14% informa sobre premios o concursos para reconocer públicamente a los empresarios. Solo el 8% difunde información sobre cursos disponibles para desarrollar las habilidades de los empresarios y el 7% celebra jornadas de intercambio de experiencias y buenas prácticas. Por último, son muy pocos los ayuntamientos que tienen tutoriales disponibles para la creación de una empresa y con iniciativas para impulsar la Responsabilidad Social en la misma (2%).

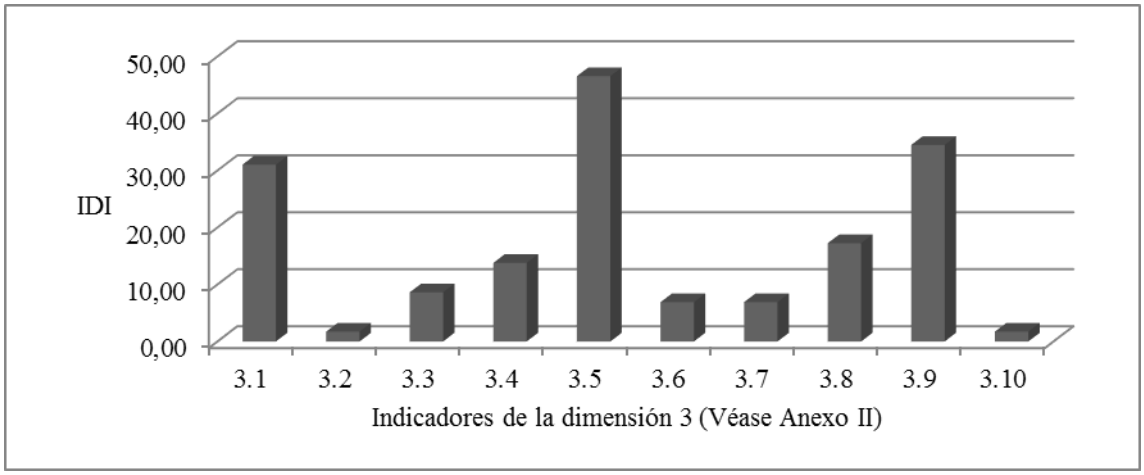


Figura 3: Índices de divulgación de información de cada ítem en la dimensión 3 (IDI).

La Figura 4 hace referencia a la dimensión sobre emprendimiento digital y se puede observar que casi el 70% de los ayuntamientos posee en su web un buzón para el ciudadano o una sección para quejas y sugerencias. Sin embargo son pocos los ayuntamientos donde se llevan a cabo campañas de sensibilización y de desarrollo de capacidades para el uso de las TICs y los que facilitan apoyo para la mejora de la tecnología en las pequeñas empresas. Asimismo, un 12% ofrece la posibilidad de realizar trámites administrativos *on line,* sin embargo, solo el 3% permite llevar a cabo el seguimiento en el estado de tramitación e incidencias en el procedimiento planteado.

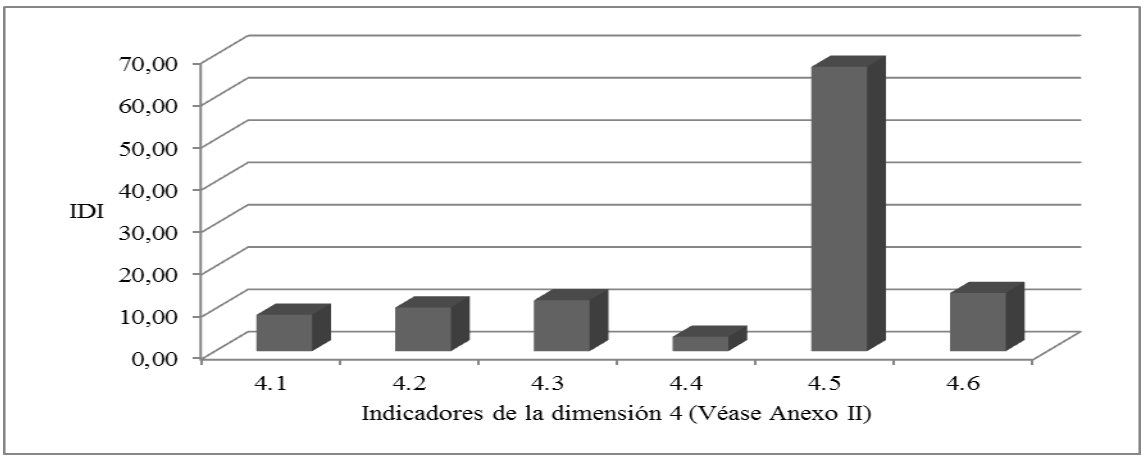


Figura 4: Índices de divulgación de información de cada ítem en la dimensión 4 (IDI).

Por último, en la Figura 5, dimensión correspondiente a divulgación y comunicación con el emprendedor, se puede observar que el 55% de los municipios publica un boletín municipal con noticias relacionadas con la actividad empresarial y un 36% lleva a cabo campañas para promocionar el espíritu empresarial. En el 32% de las webs de los ayuntamientos analizados existe un área específica para el emprendedor y en un 26% está accesible en la web y fácil de identificar, así como un 20% informa sobre las novedades, como nuevos proyectos aprobados o noticias destacadas. Alrededor de un 20% de las entidades tiene un espacio de satisfacción de los usurarios para expresar

sus opiniones. Son pocos ayuntamientos los que divulgan las oportunidades de inversión y los que dan publicidad a las empresas creadas recientemente.

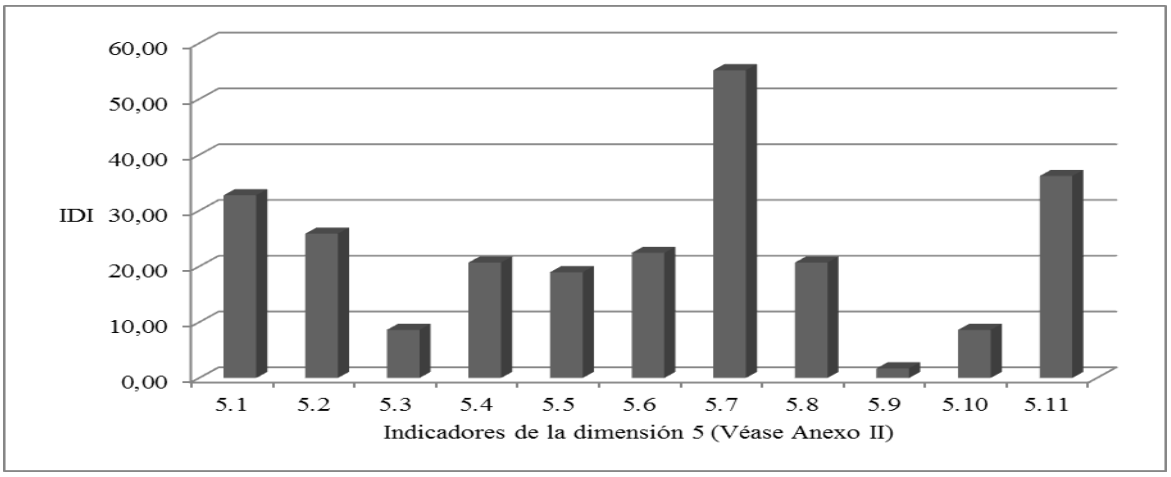


Figura 5: Índices de divulgación de información de cada ítem en la dimensión 5 (IDI).

En base a los índices individuales de cada entidad (IDA), en el anexo I se presenta el ranking de los municipios respecto al nivel de información divulgada. Como se puede comprobar, el ayuntamiento de Santarém encabeza el ranking con un índice del 57,39%, seguido de Ourique (55,91), Odemira (55,39%), Aljustrel (55,06), Salvaterra de Magos (54,39%) y Rio Maior (52,39%). Las últimas posiciones las ocupan las localidades de Estremoz, con un índice de divulgación del 5,82%, Mourao (5,33%), Reguengos de Monsaraz (5,15%), Portel y Vila Viçosa, con un índice del 2% cada uno de ellos. Asimismo puede apreciarse que solo 6 ayuntamientos (Santarém, Ourique, Odemira, Aljustrel, Salvaterra de Mago y Rio Maior) divulgan más del 50% de los indicadores propuestos, si bien otros están muy próximos como Beja y Marvao, con unos índices del 48,91 y 45,58%, respectivamente.

Por otra parte, si observamos la información que divulga por dimensiones (IDAD) cada ayuntamiento (Anexo I) se observa que las entidades que más información general (bloque 1) divulgan son Santarém, Aljustrel y Coruche, con un índice de divulgación del 12% cada uno, mientras que Ourique, Salvaterra de Magos y Rio Maior son los ayuntamientos que más información ofrecen sobre recursos y apoyo al emprendedor (bloque 2), con un índice de divulgación del 15% en cada uno de ellos. En cuanto a la tercera dimensión, emprendimiento activo, los ayuntamientos que más información divulgan son Aljustrel y Rio Maior (12% cada uno) y los municipios de Santarém, Odemira y Beja son los que ocupan las primeras posiciones en divulgación de información referente a la cuarta dimensión, emprendimiento digital, con un índice del 13,33% cada uno. Por último, las primeras posiciones en el ranking en la quinta dimensión, divulgación y comunicación con el emprendedor las ocupan los ayuntamientos de Santarém, Odemira, Aljustrel, Salvaterra de Magos, Rio Maior y Azambuja, con los mismos índices de divulgación (12,73%).

Con el objetivo de clasificar los ayuntamientos en función de las semejanzas y diferencias respecto a los niveles de divulgación sobre emprendimiento, se ha aplicado un Análisis Cluster (Pardo y Ruiz, 2005). Una vez comprobado que, entre las variables que vamos a utilizar para llevar a cabo la agrupación (los índices de cada dimensión), no existe multicolinealidad, se ha aplicado el método jerárquico y se han identificado tres clusters.

En la Tabla 2 se muestra el comportamiento de los clusters en relación a la media de los índices de las cinco dimensiones. Como se puede observar, los ayuntamientos incluidos en el cluster 1 destacan favorablemente por alcanzar los índices de divulgación más altos en todas las dimensiones, mientras que los municipios contenidos en el cluster 2 muestran los niveles más bajos de divulgación. En el cluster 3 se encuentran los ayuntamientos que presentan una divulgación intermedia. Se demuestra por tanto, que el compromiso de divulgación de los municipios que componen cada cluster es el mismo para todas las cuestiones relacionadas con el emprendimiento.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Tabla 2: Distribución de las medias de los conglomerados finales.

	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 3	Dimensión 4	Dimensión 5
Cluster 1	9,25	12,08	9,75	10,00	12,03
Cluster 2	4,82	1,76	2,00	2,55	1,90
Cluster 3	6,55	9,70	3,64	3,93	8,61

En el Anexo V se presentan los ayuntamientos agrupados en los distintos clusters obtenidos. Podemos observar, que los municipios incluidos en el cluster 1 (mayor divulgación), son los que ocupan las primeras posiciones en el ranking de ayuntamientos respecto a la divulgación total de cada entidad (Anexo III). Los ayuntamientos incluidos en el cluster 2 (menor divulgación) ocupan las últimas posiciones en nuestro ranking, mientras que los incluidos en el cluster 3 (divulgación media), ocupan posiciones intermedias.

5. CONCLUSIONES, IMPLICACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Con el presente trabajo se pretende obtener evidencia empírica en el ámbito portugués y contribuir a la generación de conocimiento sobre divulgación de información en materia de emprendimiento, dada la ausencia de investigación hasta el momento sobre esta materia. Para ello se aporta una propuesta de medición de la información divulgada sobre emprendimiento, con el fin de analizar el nivel de información que los 58 municipios que conforman el Alentejo difunden en sus webs. A partir de la elaboración de los índices de divulgación sobre emprendimiento, se ha podido analizar el grado de información que divulgan.

Como se ha comprobado a través del índice de divulgación total (IDT), los municipios del Alentejo divulgan información sobre emprendimiento, si bien la información que ofrecen es escasa (22,25%), siendo la información general, la información sobre recursos y apoyo al emprendedor y la comunicación con el emprendedor, las más divulgadas. La información sobre emprendimiento activo y emprendimiento digital son las menos difundidas. Estas carencias ponen de manifiesto la necesidad de ofrecer oportunidades de mejora en los sistemas de información estableciendo recomendaciones para aumentar los niveles de difusión hacia los emprendedores. En base a los índices individuales de cada entidad (IDA), los ayuntamientos que más información sobre emprendimiento divulgan son Santarém, Ourique, Odemira, Aljustrel, Salvaterra de Magos y Rio Maior, con un grado de divulgación superior al 50% de los indicadores propuestos, mientras que las peores posiciones corresponden a los municipios de Estremoz, Mourao, Reguengos de Monsaraz, Portel y Vila Viçosa.

Por otro lado, a través del análisis cluster realizado, los municipios fueron divididos en tres grupos. El primero contiene los ayuntamientos que alcanzaron los índices de divulgación más altos en las cinco dimensiones propuestas. El segundo grupo está formado por los municipios que presentan los niveles de divulgación más bajos y en el tercer grupo se encuentran los que presentan una divulgación intermedia. En cuanto al análisis de las características cualitativas en los diferentes clusters, no hemos encontrado evidencia para soportar que el nivel de divulgación de información sobre emprendimiento pueda ser favorecido por la localización geográfica, el signo político o la estabilidad política del municipio.

Estas conclusiones se restringen a la muestra y al periodo analizado. Por tanto, se pone de manifiesto para futuras investigaciones, la necesidad de ampliar el análisis a otras regiones, así como observar la evolución en el tiempo en cuanto a divulgación de información sobre emprendimiento a través de medios electrónicos. Por otro lado resultaría interesante también, analizar los factores que pueden explicar el desarrollo de estas prácticas de divulgación en diferentes entidades.

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z. J.; Plummer, L. A. (2005). Penetrating the ``knowledge filter'' in regional economies. Annals of Regional Science, Vol. 39, nº. 3, pp. 439-456.
Andrikopoulos, A.; Kriklani, N. (2013). Environmental disclosure and financial characteristics of the firm: the case of Denmark. Corporate Social Responsibility and Environmental Management, Vol. 20, nº. 1, pp. 55-64.
Arshed, N.; Carter, S; Mason, C. (2014). The ineffectiveness of entrepreneurship policy: is policy formulation to blame? Small Business Economics, Vol. 43, pp. 639–659.
audretsch, d. b.; keilbach, M. C.; Lehmann, E. E. (2006). "Entrepreneurship and economic growth". Oxford University Press.
Audretsch, D.B. (2009). Capital emprendedor y crecimiento económico. Investigaciones Regionales, Vol. 15, pp. 27-45.
Bastida, F.; Benito, B. (2007). Central government budget practices and transparency: an international comparison. Public Administration, Vol. 85, nº. 3, pp. 667–716.
Blackburn, R.; Smallbone, D. (2008). Researching small firms and entrepreneurship in the UK: Developments and distinctiveness. Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 32, nº. 2, pp. 267–288.
Bonsón, E.; Escobar, T. (2004). La difusión voluntaria de información financiera en Internet. Un análisis comparativo entre Estados Unidos, Europa del Este y la Unión Europea. Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad, Vol. 33, nº. 123, pp. 1063-1101.
Bravo, R.; Matute, J.; Pina, J. M. (2012). Corporate social responsibility as a vehicle to reveal the corporate identity: A study focused on the websites of Spanish financial entities. Journal of Business Ethics, Vol. 107, nº. 2, pp. 129-146.
Burton, P. (2006). Modernising the policy process: Making policy research more significant? Policy Studies, Vol. 27, nº. 3, pp. 173–195.
Caba, C.; López, A. M.; Rodríguez, M. P. (2005). Citizens' access to on-line governmental financial information: Practices in the European Union Countries. Government Information Quarterly, Vol. 22, nº. 2, pp. 258–276.
Callejón F. M. R.; Castany, L. (2008). Iniciativa emprendedora, innovación y competitividad. Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, nº. 841, pp. 7-28.
Coduras, M. A. (2006). La motivación para emprender en España. Ekonomiaz: Revista vasca de economía, nº. 62, pp. 12-39.
Comisión europea (1998). "Activities in favour of SME´s and the craft sector". Documentos de la Comisión Europea, Bruselas.
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2013). "El Marco de Políticas de Fomento de la Iniciativa Empresarial de la UNCTAD y su aplicación". Ginebra.
Da Costa B. M. A.; Coutinho, A. H.; Dos Santos A. F. J. (2015). Transparência no setor público: uma análise dos relatórios de gestão anuais de entidades públicas federais no ano de 2010. Revista de Administração Pública, Vol. 49, nº. 3, pp. 642-675.
Farneti, F.; Guthrie, J. (2009). Sustainability reporting by Australian public sector organisations: Why they report. Accounting Forum, Vol. 33, nº. 2, pp. 89–98.
Joseph, C.; Taplin, R. (2011). The measurement of sustainability disclosure: Abundance versus occurrence. Accounting Forum, Vol. 35, nº. 1, pp. 19-31.
Kuo, L.; Yeh, C. C.; Yu, H. C. (2012). Disclosure of corporate social responsibility and environmental management: Evidence from China. Corporate social responsibility and environmental management, Vol. 19, nº. 5, pp. 273-287.
Larrinaga G. C.; Pérez C. V. (2008). Sustainability accounting and accountability in public water companies. Public Money and Management, Vol. 28, nº.6, pp. 337-343.
Laswad, F.; Fisher, R.; Oyelere, P. (2005). Determinants of voluntary Internet financial reporting by local government authorities. Journal of Accounting and Public Policy, Vol. 24, nº. 2, pp. 101-121.
Moneva, J.; Martin, E. (2012). Universidad y Desarrollo sostenible: Análisis de la rendición de cuentas de las universidades públicas desde un enfoque de responsabilidad social. Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión, Vol. 10, nº. 19, pp. 1-18.
Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. Economía industrial, nº. 383, pp. 23-30.
Navarro G. A. et al. (2015). Divulgación de información sobre responsabilidad social de los gobiernos locales europeos: El caso de los países nórdicos. Gestión y política pública, Vol. 24, nº. 1, pp. 229-270.
Nevado, G.M. T.; Gallardo, V. D.; Sánchez, H. M. I. (2013). La administración local y su implicación en la creación de una cultura socialmente responsable. Prisma Social: revista de ciencias sociales, nº. 10, pp. 64-118.
OCDE (1998). "Fostering entrepreneurship, OCDE". Policy Brief, número 9.
Pardo Merino, A.; Ruiz Díaz, M. A. (2005). "Análisis de datos con SPSS 13 Base". Aravaca: McGraw-Hill.

Pina, V.; Torres, L.; Acerete, B. (2007). Are ICTs promoting government accountability?: A comparative analysis of e-governance developments in 19 OECD countries. Critical Perspectives on Accounting, Vol. 18, nº. 5, pp. 583–602.
Rodríguez, M. P.; Caba, M. C.; López, A. M. (2006). Cultural contexts and governmental digital reporting. International Review of Administrative Sciences, Vol. 72, nº. 2, pp. 269–290.
Rodríguez, M. P.; Caba, M. C.; López, A. M. (2007). E-Government and public financial reporting: the case of Spanish regional governments. American Review of Public Administration, Vol. 37, nº. 2, pp. 142–177.
Rodríguez, D. L.; Gallego, A. I.; García, S. I. M. (2010). Determinantes de la divulgación voluntaria de información estratégica en internet: un estudio de las empresas cotizadas. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 19, nº. 1, pp. 9-26.
Romero, L. I.; Fernández, S. J. (2007). Un análisis de la heterogeneidad empresarial en la Unión Europea. Implicaciones para la política europea de fomento empresarial. Ekonomiaz, Vol. 66, nº. 03, pp. 350-371.
Stam, E. et al. (2006). Los emprendedores con potencial de crecimiento y el desarrollo económico: políticas públicas de apoyo a los emprendedores. Ekonomiaz: Revista vasca de economía, nº. 62, pp. 124-149.
Sullivan, D. M.; Meek, W. R. (2012). Gender and entrepreneurship: A review and process model. Journal of Managerial Psychology, Vol. 27, nº. 5, pp. 428–458.
Van Stel, A.; Carree, M.; Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. Small business economics, Vol. 24, nº. 3, pp. 311-321.
Wimmer, M. A. (2002). Integrated service modelling for online one-stop government. Electronic Markets, Vol. 12, nº. 3, pp. 149-156.

ANEXOS

Anexo I: Ranking de ayuntamientos.

	IDA	IDAD 1	IDAD 2	IDAD 3	IDAD 4	IDAD 5
Santarém	57,39	12,00	13,33	6,00	13,33	12,73
Ourique	55,91	10,00	15,00	10,00	10,00	10,91
Odemira	55,39	8,00	13,33	8,00	13,33	12,73
Aljustrel	55,06	12,00	8,33	12,00	10,00	12,73
Salvaterra de Magos	54,39	10,00	15,00	10,00	6,67	12,73
Rio Maior	52,39	6,00	15,00	12,00	6,67	12,73
Beja	48,91	8,00	6,67	10,00	13,33	10,91
Marvão	45,58	8,00	10,00	10,00	6,67	10,91
Azambuja	37,73	8,00	11,67	2,00	3,33	12,73
Moura	37,45	4,00	13,33	8,00	6,67	5,45
Grândola	36,12	8,00	10,00	6,00	6,67	5,45
Coruche	35,12	12,00	5,00	6,00	6,67	5,45
Fronteira	34,42	8,00	13,33	4,00	0,00	9,09
Sines	32,61	8,00	10,00	4,00	3,33	7,27
Benavente	32,24	6,00	10,00	2,00	3,33	10,91
Gavião	30,42	6,00	10,00	2,00	3,33	9,09
Almeirim	30,09	4,00	11,67	2,00	3,33	9,09
Elvas	28,97	4,00	6,67	8,00	6,67	3,64
Évora	26,76	2,00	1,67	4,00	10,00	9,09
Golegã	25,24	4,00	5,00	2,00	3,33	10,91
Portalegre	25,09	4,00	6,67	2,00	3,33	9,09
Castro Verde	24,45	8,00	1,67	6,00	3,33	5,45
Sousel	23,82	6,00	6,67	6,00	3,33	1,82
Mértola	23,48	4,00	1,67	6,00	10,00	1,82
Santiago do Cacém	22,48	10,00	3,33	4,00	3,33	1,82
Cartaxo	22,30	6,00	6,67	6,00	0,00	3,64
Ferreira do Alentejo	20,97	8,00	3,33	6,00	0,00	3,64
Redondo	17,48	2,00	5,00	2,00	6,67	1,82
Serpa	16,82	8,00	5,00	2,00	0,00	1,82
Alcácer do Sal	16,82	8,00	1,67	2,00	3,33	1,82
Castelo de Vide	16,82	6,00	5,00	4,00	0,00	1,82

Montemor-o-Novo	16,64	4,00	5,00	4,00	0,00	3,64
Campo Maior	14,97	6,00	0,00	2,00	3,33	3,64
Alter do Chão	14,48	6,00	3,33	0,00	3,33	1,82
Monforte	13,15	6,00	0,00	2,00	3,33	1,82
Chamusca	13,00	8,00	1,67	0,00	3,33	0,00
Cuba	11,48	4,00	1,67	4,00	0,00	1,82
Borba	11,15	4,00	0,00	2,00	3,33	1,82
Barrancos	11,00	4,00	5,00	2,00	0,00	0,00
Nisa	10,97	4,00	0,00	0,00	3,33	3,64
Arraiolos	9,48	4,00	1,67	2,00	0,00	1,82
Vidigueira	9,33	6,00	0,00	0,00	3,33	0,00
Alandroal	9,33	6,00	0,00	0,00	3,33	0,00
Avis	9,33	6,00	0,00	0,00	3,33	0,00
Mora	9,15	4,00	0,00	0,00	3,33	1,82
Vendas Novas	9,15	4,00	0,00	0,00	3,33	1,82
Crato	9,15	4,00	0,00	0,00	3,33	1,82
Arronches	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Almodôvar	7,82	4,00	0,00	2,00	0,00	1,82
Alvito	7,82	4,00	0,00	2,00	0,00	1,82
Ponte de Sor	7,82	6,00	0,00	0,00	0,00	1,82
Alpiarça	7,33	4,00	0,00	0,00	3,33	0,00
Viana do Alentejo	6,82	0,00	1,67	0,00	3,33	1,82
Estremoz	5,82	4,00	0,00	0,00	0,00	1,82
Mourão	5,33	2,00	0,00	0,00	3,33	0,00
Reguengos de Monsaraz	5,15	0,00	0,00	0,00	3,33	1,82
Portel	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vila Viçosa	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Anexo II: Índices de divulgación por ítems y por dimensiones.

DIMENSIÓN 1: INFORMACIÓN GENERAL	**IDI**
1.1. Existe una declaración del máximo responsable sobre la importancia del espíritu empresarial y el desarrollo económico	10,34
1.2. Se incluyen en esta declaración prioridades y estrategias a alcanzar	0,00
1.3. Se incluyen eventos, logros y fracasos registrados por la entidad	0,00
1.4. Existe un mapa de la propia web	63,79
1.5. Existe un buscador interno para facilitar su navegación	75,86
1.6. Existe la posibilidad de escuchar la página	0,00
1.7. Existen links para redes sociales	75,86
1.8. Existe un listado de empresas del territorio	13,79
1.9. Se publica información económica clave, como el PIB o la tasa de desempleo	29,31
1.10. Se informa sobre los aspectos estratégicos o razones para invertir en ese municipio	18,97
INDICE DE DIVULGACIÓN DE LA DIMENSIÓN 1 (IDD)	**5,76**

DIMENSIÓN 2: RECURSOS Y APOYO AL EMPRENDEDOR	**IDI**
2.1. Existe algún gabinete u órgano de apoyo al emprendedor	41,38
2.2. Está disponible la normativa para la creación de una empresa	24,14
2.3. Se hace referencia a la disponibilización de algún espacio físico para el comienzo de la actividad	22,41
2.4. Se publica información sobre los procedimientos a seguir para la creación de un negocio	25,86
2.5. Existen objetivos específicos u objetivos medibles para aumentar la actividad empresarial	1,72
2.6. Se difunde información sobre la iniciativa empresarial, incluido el emprendimiento social y su impacto en la economía	25,86
2.7. Se informa sobre los contactos de interés	58,62
2.8. Se reconocen necesidades específicas de los jóvenes, mujeres y otros grupos destinatarios	17,24
2.9. Se informa sobre los incentivos fiscales de la inversión (soluciones de financiación de capital de	32,76

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

riesgo)	
2.10. Existe información sobre protección de conocimiento, marca etc.	6,90
2.11. Se informa sobre formalidades para la creación de empresas	24,14
2.12. Se hace referencia al tiempo y coste de iniciar un negocio	0,00
INDICE DE DIVULGACIÓN DE LA DIMENSIÓN 2 (IDD)	**4,68**

DIMENSIÓN 3: EMPRENDIMIENTO ACTIVO	**IDI**
3.1. Existen mecanismos, como foros de múltiples partes interesadas para promover el diálogo sobre la iniciativa empresarial	31,03
3.2. Hay tutoriales disponibles de ayuda para la creación de una empresa	1,72
3.3. Existen cursos disponibles para desarrollar las habilidades de los empresarios	8,62
3.4. Existen concursos, premios o eventos similares para reconocer públicamente a los empresarios	13,79
3.5. Ofrece el municipio servicios para ayudar a la creación de empresas en el cumplimiento de los requisitos reglamentarios	46,55
3.6. Hay claridad sobre las prioridades y el tipo de emprendimiento que el municipio quiere animar	6,90
3.7. Se celebran jornadas de intercambio de experiencias y buenas prácticas	6,90
3.8. Existen programas de educación para el emprendimiento en las escuelas más jóvenes	17,24
3.9. Existe una incubadora, nido de empresas o parque tecnológico municipal	34,48
3.10. Existen iniciativas para alentar la RS de las empresas	1,72
INDICE DE DIVULGACIÓN DE LA DIMENSIÓN 3 (IDD)	**3,38**

DIMENSIÓN 4: EMPRENDIMIENTO DIGITAL	**IDI**
4.1. Existen campañas de sensibilización y de desarrollo de capacidades en el uso de las TIC y economía digital	8,62
4.2. Facilita el municipio apoyo para la mejora de la tecnología en las pequeñas empresas	10,34
4.3. Posibilidad de realizar trámites administrativos, permisos, licencias *on line*	12,07
4.4. Seguimiento on line del estado de tramitación e incidencias del procedimiento planteado	3,45
4.5. Existe un buzón ciudadano o una sección para quejas, sugerencias	67,24
4.6. Existe una plataforma para el intercambio empresarial, portales empresariales, ferias, asociaciones y clubes empresariales	13,79
INDICE DE DIVULGACIÓN DE LA DIMENSIÓN 4 (IDD)	**3,85**

DIMENSIÓN 5: DIVULGACIÓN Y COMUNICACIÓN CON EL EMPRENDEDOR	**IDI**
5.1. Existe un área específica para el emprendedor	32,76
5.2. Está accesible en la web y fácil de identificar	25,86
5.3. Se divulgan las oportunidades de inversión	8,62
5.4. Se informa sobre las novedades como nuevos proyectos aprobados, noticias destacadas…	20,69
5.5. Existe un espacio de satisfacción de los usuarios para el mejoramiento de los gabinetes de apoyo	18,97
5.6. Existe un espacio para expresar las opiniones de los usuarios	22,41
5.7. Se publica un Boletín Municipal con noticias relacionadas con la actividad empresarial	55,17
5.8. Se informa sobre lo necesario para iniciar una actividad	20,69
5.9. Se difunde o se da publicidad a las nuevas empresas creadas recientemente	1,72
5.10. Existe ligación a la universidad o al instituto de enseñanza superior	8,62
5.11. Se llevan a cabo campañas para promover el espíritu empresarial	36,21
INDICE DE DIVULGACIÓN DE LA DIMENSIÓN 5	**4,58**

Anexo III: Índice de divulgación total.

ÍNDICE DE DIVULGACIÓN TOTAL (IDT) (5,76 + 4,68 + 3,38 + 3,85 + 4,58)	**22,25**

Anexo V: Entidades correspondientes a los distintos cluster.

CLUSTER 1	CLUSTER 2		CLUSTER 3
Aljustrel	Almodôvar	Redondo	Moura
Beja	Alvito	Reguengos de Monsaraz	Grândola
Ourique	Barrancos	Vendas Novas	Sines
Odemira	Castro Verde	Viana do Alentejo	Fronteira
Marvão	Cuba	Vila Viçosa	Gavião
Rio Maior	Ferreira do Alentejo	Alter do Chão	Portalegre
Salvaterra de Magos	Mértola	Arronches	Almeirim
Santarém	Serpa	Avis	Benavente
	Vidigueira	Campo Maior	Coruche
	Alcácer do Sal	Castelo de Vide	Golegã
	Santiago do Cacém	Crato	Azambuja
	Alandroal	Elvas	
	Arraiolos	Monforte	
	Borba	Nisa	
	Estremoz	Ponte de Sor	
	Évora	Sousel	
	Montemor-o-Novo	Alpiarça	
	Mora	Cartaxo	
	Mourão	Chamusca	
	Portel		

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

010 - CHALLENGING ORTHODOXIES: TERRITORIAL INNOVATION POLICIES IN PERIPHERAL REGIONS

Domingos Santos1, Maria João Simões2

1 Polytechnic Institute of Castelo Branco and CICS.NOVA – Social Sciences Interdisciplinary Centre, IPCB, Avenida Pedro Álvares Cabral, 12, 6000-084 Castelo Branco, Portugal - domingos.santos@ipcb.pt
2 University of Beira Interior and CICS.NOVA – Social Sciences Interdisciplinary Centre UBI, Estrada do Sineiro, 6200-209 Covilhã, Portugal - mariajoaosimoes@sapo.pt

ABSTRACT

Innovation has been assuming a growing role in regional policy over the past three decades. Public policies have been shaped by "best practice models" associated with new technologies and successful urban-metropolitan areas. However, the knowledge obtained from these examples are rarely transferable to other territorial contexts. The reflection on the regional policy role based on the promotion of the innovation potential in peripheral regions with structural development problems has been relegated to a secondary plan.

The main objective of this article is precisely, first, to discuss this issue in the light of the mainstream theoretical frameworks that enable a better understanding of the relationship innovation-territory, analyzing, also, the main criticisms those approaches are arising among some researchers. Finally, the paper discusses the challenging reconfiguration modern territorial innovation policies have to address in the promotion of peripheral least favored regions competitiveness.

Peripheral low density regions with structural development problems need basically to avoid tecnopolitan drifts and other misconceptions associated with the fads of the ready-made recipes, rethinking their competitive positioning and finding new formulas that allow improving their insertion patterns into the modern knowledge economy and global flows.

We must no longer consider territorial innovation policy as a mere process of resource allocation and spatial design; it should be understood as a set of strategies and instruments that encompasses pedagogical and experimental dimensions that favor the creation of resources and new wealth. Today there is a wide consensus about the fact that the competitive success of the territories rests less on the traditional economic and geographical determinisms than on the socio-political capacity of initiative and organization - is not an easy challenge, but, as paradoxical as it may seem, it is an excellent auspice for peripheral regions.

Keywords: innovation; innovation policy; peripheral regions; territorial innovation policy; territory.

1. INTRODUCTION

The theoretical debate about the dialectics innovation-territory remains largely at an abstract and general level, being necessary an important operationalization effort of the main concepts to enrich the empirical research. Usually, the analysis is focused on urban-metropolitan areas and on medium to high-tech sectors. The regional innovation systems in peripheral regions, and the likelihood of their acting as instruments for territorial competitiveness, have rarely been the subjects of discussion.

The problematic of regional competitiveness has become a critical issue, mainly now that the rythm of structural change imposed by the global and knowledge economy is dictating new patterns of regional behavior and competition. That is why, arguably, the promotion of territorially embedded innovation policies seems a fundamental and coherent strategy to face contemporary regional development challenges, as long-term regional competitiveness and sustainability has less to do with

cost-efficiency and more to do with the ability of firms and institutions to innovate, i.e. to improve their knowledge base**.**

Moreover, the determinants of innovation have been, above all, associated with socio-economic contexts richly endowed with material and immaterial assets that allow for cumulative innovative trajectories - case studies often report examples of successful insertion of those territories into the global economy, usually anchored on RD&I factors. However, the lessons obtained from these examples are rarely transferable to other territorial contexts. Besides, there is still a deficit on the understanding the role regional innovation policy can play in peripheral regions with structural development problems. Empirical evidence with descritive but, above all, with explanatory dimensions about the regional innovation systems on those territories is still scarce.

The main question, for most of these more economically vulnerable areas, remains to know the fundamental structural conditions that must be met to engage in more competitive and sustainable development trajectories, a discussion that can not be dissociated from the process of policy design, delivery and implementation.

There is a body of literature that claims that knowledge externalities are geographically identifiable but also unbounded, because geographical proximity facilitates local and global knowledge sharing and innovation (Boschma, 2005). Inspired by the ideia that nowadays regions are the drivers of innovation, and forced by globalization, economic policy makers in many countries have reintroduced a regional dimension to their innovation policies (Fritsch and Stephan, 2005). However, recent experiences have called into question the way this territorialisation of innovation policy has been formulated and implemented. Technology and innovation policy has been, and still is, primarily focused on enhancing R&D, as if R&D policy will benefit the same way every region. Copying of best practices, as identified by benchmarking studies, is popular amongst policy makers but failing because of 'knowledge asymmetries', as illustrated by regional policies aimed at creating new growth sectors or imitating successful models like the fashionable Silicon Valley or Baden-Württemberg (Boschma, 2005; Cooke, 2007). There is increasing awareness that 'one size-fits-all' regional policy models do not work, because these are not embedded in their specific territorial contexts (Tödtling and Trippl, 2005). This article will present a discussion of the main approaches that constitute the theoretical *corpus* of the so-called territorial innovation models (TIMs), pointing out their virtualities and shortcomings and will then integrate this reflexion into an alternative framework proposal for a new generation regional innovation policy.

2. THE THEORETICAL DEBATE ABOUT INNOVATION AND TERRITORY

2.1. Current discourse

The academic debate about the dialectics innovation-territory is very rich, the discussion has been deepened by theoretical frameworks, methodologies and instruments coming from different complementary scientific fields, namely geography, economy and sociology. Nevertheless, besides the contribution associated with the conclusion that "territory matters" on the innovative regional outputs, with all the diverse dimensions this assertion contains, the thematic still remains largely, in a certain way, a "black box" – you have an input, it goes through this "black box" which no one knows what goes on inside, and out pops an output at the other end. Without knowing the workings of the "black box", all we have to go off of is the input and the output it creates. If everything in this moment (territorial actors, networks, resource allocation, agglomeration externalities, etc.) is constantly affecting and in a sense creating the next moment, then everything is both an input and an output with the infinite now being the "black box". The implications of this problematic on least favored regions and on regional development have seldom been analyzed. Usually, the analysis is focused on urban-metropolitan areas and on medium to high-tech sectors. The importance of territorial innovation policies in peripheral regional regions, and the likelihood of their acting as instruments for territorial competitiveness, have rarely been the subjects of discussion. Yet, there is a rich academic production of territorial innovation models from where we can learn.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

During the last three decades, innovation, understood "in the broad sense to include product, process and organizational innovation in the firm as well as social and institutional innovation at the level of an industry, region and nation" (Morgan, 1997: 492), surpassing the strictly classical technological dimension, has become a key focal point on the analysis of territorial development.

As innovation processes have intrinsically a strong territorial and social matrix, then it must be emphasized the increasingly importance that an enlarged set of factors now assume in the production of knowledge for innovation, namely the informal contacts and the flows of tacit knowledge amongst the different kind of actors, their accepted rules, conventions and cultural patterns (Storper and Scott, 1995), their relational capital and their social capital, on the sense proposed by Putnam (1993: 35): "features of social organization, such as networks, norms and trust that facilitate coordination and co-operation for mutual benefit". Thus, there has been a shift towards the understanding of the innovation process as a socially constructed mechanism based on the accumulation of knowledge (codified or tacit) through a continuous and interactive learning course (Lawson and Lorenz, 1999; Tura and Harmaakorpi, 2005). Accordingly, Maskell and Malmberg (1999: 20) argue that territorial competitiveness has nowadays, more than ever before, to do "with knowledge creation and with the development of localized capabilities that promote learning processes".

In this sense, the innovation dynamics is based on resources that are place-specific, this is, "it is a localized, and not a placeless process" (Asheim and Isaksen, 1997: 299), so, territorially embedded complexes of innovation and production have been increasingly perceived as the privileged instruments to harness and recreate knowledge and intelligence across the globe (Storper and Scott, 1995; Koschatzky, 2003).

The accumulated knowledge that production systems develop, because they are incorporated in locally based institutions and in a generally non-mobile workforce, tend to perpetuate certain competitive advantages but, although proximity matters, what really is important for the upgrading of the competitive edge of localized production systems and resource creation is organizational proximity (Kirat and Lung, 1999; Fujita and Krugman, 2004; Carlsson, 2005, Shearmur, 2011). It is therefore important to recognize that "knowledge transmission and collective learning may be fostered by cultural, institutional and geographical proximities often in combination" (Keeble and Wilkinson, 1999: 300).

So, on the last three decades, there has clearly been a change of paradigm on the understanding of the relation between industrial dynamics and regional development: long-term regional competitiveness and sustainability have less to do with cost-efficiency and more to do with the ability of firms and institutions to innovate, or, in broader terms, to upgrade their knowledge base. Innovation usually encompasses a strong territorial and institutional dimension which constitutes an essential vehicle of the process of techno-economic creation, as well as a strong path-dependency on the learning behaviors (Santos, 2003).

It is argued that territorial dynamics create specific interdependences among the actors and between the actors and the institutions that evolve into a peculiar scientific, technological and economic trajectory. Several analytical frameworks share this particular approach, in particular the Industrial District paradigm, the Innovative Milieu conceptual model, the Learning Region concept and the Regional Innovation Systems approach (Santos, 2009).

These territorial innovation approaches concentrate their appreciations on two focal points (Cooke and Morgan, 1998):

- on the one hand, the reinforcement of the associationist vision: an innovation is highly dependent on information and knowledge; the capacity to innovate implies the necessity to access such invisible factors through networking capacity, which can be seen as the disposition to collaborate to achieve mutual beneficial ends;

- on the other hand, it emphasizes the growing importance of the formal and informal mechanisms of information and knowledge production and consumption. This last assumption is shared by Lundvall (1992) when he states that "knowledge is the most fundamental resource and learning the most important process" and thereby the territory must adopt a context favorable to knowledge creation and continuous learning, reinforcing the centrality of the collective learning capability as a key strategy to regional development.

The now widely used concept of Smart Specialisation, which has been highlighted by the European Commission as a central pillar of the *Europe 2020* Stategy, is, in our opinion, a semantic declination of the Innovative Milieu, Learning Region and Regional Innovation Systems models. The way in which smart specialisations strategy is envisaged to operate as a central theme in post -2013 reformed EU Cohesion Policy is explained in *Regional Policy Contributing to Smart Growth in Europe* (COM, 2010). Here, the argument is that regions will be required to spot the sectors, the technological domains, or the major areas of likely competitive advantage, and then focus their regional policies as to support innovation in these fields. In particular, the argument is crucial for regions which are not on a major science-technology frontier, like most traditional regional areas.

The first apparent distinctive trait of the Smart Specialisation approach relates to the fundamental logic of the innovation system, and assumes that context matters for the potential evolution of the system. In other words, the potential evolutionary pathways of an innovation system depend on the inherited structures and existing dynamics including the adjustment or even radical conversion of the system. The second apparent perceived distinctive trait of the Smart Specialisation model is associated to the mechanisms by which the strategy operates. The Smart Specialisation proposers envisage that the identification of the knowledge-intensive areas for potential growth and development are related to the function of certain classes of players (researchers, suppliers, manufacturers and service providers, entrepreneurs, users) and to the public research and industry science links. The players are regarded as being the agents who employ their knowledge-acquisition facilities and resources (human assets, ideas, academic and research networking) to scan the existing local economic and market opportunities, to identify technological and market niches for exploitation, and therefore proceed as a catalysts for driving the emerging transformation of the economy. The original concept was entirely sectoral in its construction. Nevertheless, the concept recently begun to be applied in a territorial context. Here, the adaptation of the Smart Specialisation logic and its application to the EU regional context is largely affiliated on the regional innovation systems theory, as well as on the other territorial metaphors we have already mentioned. The Smart Specialisation approach should be understood essentially as a local knowledge and learning enhancement concept (Foray *et. alii*, 2009; Dax *et. alii*, 2011; Wintjes and Hollanders, 2011).

So, the theoretical debate about innovation and territory besides reinforcing the importance of innovation production, in their different modalities, emphasizes principally the understanding of the local or regional competitiveness as a result of a collective learning process whose output is a continuous innovative production.

2.2. Unresolved issues

A first critique is that the case studies that constitute the empirical evidence that supports the literature of the Territorial Innovation Models are too specific to a particular kind of industrial region, usually on Europe or on the United States, particularly those involved in medium to high-technology manufacturing. Part of this relates to the genesis of the ideas which can be traced to understanding a wider socio-economic shift from *Fordist* manufacturing to a post-*Fordist*, post-industrial formula of economic organization. Also within this can be identified the role of policy-makers who have sought solutions for their territories with problems which has encouraged the uncritical mechanical transference of policy processes between regions. This has the effect of making these concepts appear in regions where they are not necessarily appropriate or may even produce counter-productive effects (Lagendijk and Cornford, 2000; Hassink and Lagendijk, 2001; Hassink, 2005).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

A second critique is that the TIMs are under conceptualized and that there has been theoretical borrowing besides the semantic parallelism among the TIMs, which has left them as fringe theories subject to but incapable of challenging external global mainsteam powers and structures, as Amin and Palan suggest (2001). This argument has most effectively been settled by Markusen (1999) who critiqued many studies for failing to actually test theory through empirics. Lagendijk (2011) claimed that there was an urgency towards the insensitive expansion of concepts which were never scrupulously empirically confirmed and which became the foundation for additional theoretical developments. Hudson's (2003) argument was that this had served to disconnect the concepts from wider political economies of power and reify the idea of the 'local' as subordinated to the 'global', which in turn served a precise kind of neo-liberal economic development agenda.

There is also a tendency to project the model of a global city-region elsewhere around the world, interpreting just about any manifestation of territorial specificity as a response to global restructuring. This constructed model is then propagated and sold back to urban and regional leaders as a model to emulate, so producing *new wine in old bottles*, the fundamental question remaining of how much these TIMs are an interpretation of the world and how much they are a mere construction, as Keating affirms (2001).

Doloreux and Parto (2005) also underline that there is far too much emphasis on local institutional morphology without a satisfactory breakdown of what the institutions are or how they interact in different systems, at different scales, or at different levels of interrelation. Emphasizing localized learning and the existence of untraded interdependencies is simply not enough for understanding the scale at which regional innovation systems can be deemed to function or to be studied or reconfigurated.

Finally was the critique that TIMs had been encouraged, to say the least, by policy-makers who had funded academics to give their normative ideas a dimension of scientific reliability, or in a less skeptical view of the procedure, had motivated academics down a particular theoretical pathway which was seductive to them as policy-makers (Lovering, 1999; Martin and Sunley, 2003; Martin, 2006). Certainly, it is difficult to refute the allegation that a vast number of empirical studies were undertaken which had very little connection to theory, impeding rigorous comparisons and further detaching theoretical developments from empirical efforts (Coenen, 2006). Nevertheless, as Rutten *et. alii* (2011) argue, the criticism here was not so much one of rigor as to the side-effects of policy-makers rather than academics modelling the research agenda, with a sense that academics were required to find out the anticipated and awaited results.

While it is certainly instructive to examine and learn from successful regions and city-regions, policy makers should be cautious about treating them as exemplars that can be easily replicated or emulated in their own regions. Even in a *mutatis mutandis* framework territorial policies and instruments very often fail to acknowledge the need for a bottom-up and participatory approach: successful strategies in one region do not transplant easily into other territories. In fact, given that many of the sources of regional competitive advantage are locally rooted and embedded, policies necessarily have to respond to, and take account of, regionally idiosyncrasies. It is unlikely that there is *one size fits all* recipe for promoting regional innovation potential and competitiveness.

In socio-territorial matters there is no estequiometry that that allows for generalizations, as it happens in chemistry where if you mix two atoms of hydrogen with one atom of oxygen you produce water, independently of the place where that reaction may occur. Universal structural trends often tend to hide local or regional peculiarities that explain different territorial trajectories. Not rarely, too, even the lack of empirical evidence does not refrain researchers of a certain fashionable wishful thinking that is easy to transfer to policy-makers. Regional innovation policies have tended to rush ahead of theoretical understanding and the evidence base. Thus, the use of *exemplar* case studies can, sometimes, be a potential trap if academics do not combine these benchmarking exercises with a tentative understanding of the regional cause-effect systemic relations, avoiding a mechanical logics of linear inference from the lessons apprehended in urban-metropolitan areas where the RD&I

infrastructure, the socio-economic and the political-institutional contexts are altogether critical factors that one should not underestimate.

3. REDESIGNING NEW GENERATION TERRITORIAL INNOVATION POLICIES

On this part of the article, the analysis is focused on the problems and opportunities faced by peripheral least-favored regions in overcoming their comparative disadvantages, principally addressing the challenging need to redesign a new generation of territorial innovation policies. So, unlike the nucleus of the discussion that on the scope TIMs is centered on the functioning of innovative regions, the analysis will here be focused on the promotion of the necessary conditions that must be fulfilled to initiate a learning and innovative process on peripheral regions (Ferrão, 1997, 2002; Simões, 2003; Simões and Santos, 2008; Santos and Simões, 2014). In peripheral and depressed economies, innovation policy faces a double challenge: and the one hand, of upgrading the competitive profile of the companies asscoiated with the most representative sectors of the different industrialization models of those territories and, on the other hand, of contributing to the emergence of new vectors of productive specialization, trying linkages to new and more demanding activities in scientific and technological inputs, and also to provide an effective accumulation of technical knowledge (Santos, 2012). It thus includes a development framework that may help to diversify the economic profile of those territories, often too narrow and fragile.

There is thus the need for challenging the innovation orthodoxy of the mainstream literature, reiterating that there are alternative ways for peripheral low density regions to recombine their knowledge basis to enhance either their competitive profiles either their cohesion levels.

A territorial systemic approach

Until two decades ago, innovation policy in peripheral territories was often simply equated as a supply-side problem, accordingly with the dominant paradigm then accepted of the linear model of innovation. Government policies have usually been designed to support knowledge production, for example through incentives to R&D activities, rather than knowledge utilization.

It is now widely accepted that the promotion of the innovation capability in regional least favored regions also as to be addressed as a demand-side problem, the constraints to the innovation dynamics being not so much the production of strategic information and knowledge but, instead, its diffusion and appropriation by the regional actors. When knowledge creation and transfer are considered the most important devices for economic growth and well-being, creating and sustaining innovations are regarded as the keys to improve global competitiveness. Therefore, the role of innovation policies and, especially, the tools used to promote companies and institutions' ability to innovate do not solely depend on the entrepreneurs, as also communities, and especially regions, have an effect on innovation processes (Rosenfeld, 2002; Hassink, 2005). If we agree that the intervention by the authorities should give priority to the implementation and strengthening of a relational culture, then policies have to comply with the existing overall network architecture and its specific territorial assets, rather than focus more on punctual and atomized actions, thus reiforcing the mechanisms for horizontal coordination and partnership, as well as interface management which frequently constitute the weakest ties of the interdependent system, avoiding political intervention supported in sectoral logics or fragmented actions.

A collective learning dynamics

Garmise and Rees (1997: 2) underline that: "for the less favored areas of Europe and elsewhere, their relative absence of economic dynamics is rooted in the very limited learning capacities of their innovative systems". The main focus of public intervention on this ambit now relies on the promotion of interactive learning-oriented processes for the whole of the territorial agents. Moreover, one of the core problems that is curial to attack is related to the fact that these depressed territorial areas

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

are typically affected by very limited learning abilities that are the real cause of their economic anemia and, accordingly, the main focus of intervention public should be based on the promotion of enlarged, inclusive and collective learning dynamics, of catching-up and of institutional reorganization (Cooke, 2007; Simões and Santos, 2008; Laranja, 2009).

Networking, design of value-added dialogue platforms and the opening up of new interfaces between innovation support infrastructures and industry, such supply aspects should therefore be fostered, particularly between private and public spheres.

A systemic approach also implies to take into consideration in a more pro-active way the needs of the main actors of innovation, i.e. firms and, consequently, to adapt the supply of services and their respective structures. In particular, innovation support should meet more intensely the micro and SMEs needs and expectations, thus being more responsive to the composition of the productive fabric. The aim is that this systemic and bottom-up approach favors cooperation and leads to a better regional embeddedness of the system, a particular challenge being the promotion of the endogenous innovative capability of the local productive fabric.

This new approach to regional development in peripheral areas tries to redesign the regional innovation architecture, but building upon pre-existent structures and seeking to modify their static, task specific competences into a system of flows and processes based on the network paradigm (Cooke, 1996). Corroborating this assertion, Morgan (1997: 501) concludes: “I would suggest that this is precisely what innovating in the periphery means: working with what exists, however inauspicious, in an effort to break the traditional institutional inertia in the public and private sectors, fostering inter-firm networks which engage in interactive learning, nurturing trust”.

Nevertheless, it seems that, at the enterprise level, the efforts of public support should focus on the local micro and SMEs of mostly traditional sectors that haven’t yet understood the need to innovate - in this sense the regionally based innovation policy in least favored areas must have a pedagogical and experimental dimension.

A clear strategic objective, thus, should be the increasing of the capability and of the competence of the public administration to interact with an enlarged set of actors of the innovation process, to deepen its awareness concerning the demands of the firms and to build up broker organizations that could: “assist firms in analyzing their situations ... and define their particular needs in relation to the innovation process” (Asheim and Isaksen, 1997: 321).

An important operational axis of the whole innovation policy should lie on the organizational capacities of the networks of relationship that can become a crucial determinant of the entire institutional architecture of the regional innovation system. A strategic aim should be to mobilise and involve micro and SMEs as much as possible on all the ongoing, evolving process, to make sure that their long term needs are duly taken into consideration. Anyway, SMEs usually face particular problems that hamper their effective participation on the innovative dynamics, such as a difficult access to information, lack of qualified labor force, financial and administrative constraints, etc. It is undeniable that, often, this dimensional group of enterprises may require specific assistance and there is a need for additional empirical evidence of the competences of the different categories of SMEs so that a more pragmatic appreciation of this sector will be gained which will be essential to formulate targeted policy-measures aimed at stimulating greater SME participation, a *sine qua non* condition for the achievement of a systemic innovation process on a territorial regional basis. It seems important to promote consistent efforts to strengthen the technology absorption capacity of SMEs which may involve facilitating the processes of learning and accumulating knowledge and strengthening skills in the firms. The regional innovation support services that now only serve a minimal part of the firms’ universe, and therefore aren’t promoting innovation in the regional regions as effectively as they should, must be able to answer not only the specific demands of traditional innovators but rather to be concentrated on the promotion of a co-operation culture and systemness amongst the elements of the territorial innovation architecture – this means adopting a

proactive, continuous and pedagogical role in order to identify hidden and latent entrepreneurial demands for innovation (Asheim *et alii*, 2011).

A comprehensive perspective of knowledge and innovation

It has been questioned wether the current focus of learning regions is adequate to ensure the competitiveness of regional regions in the knowledge economy (Tovey, 2008). Regional development processes do not only require technological, expert knowledge but at the same time indigenous knowledge about local places and locallly-embedded resources. Studying regional learning therefore requires a shift from focusing on forms of knowledge towards focussing on knowledge processes, exploring dimensions of knowledge building, collaborative social learning and the re-embedding of knowledge. The current focus of regional learning and innovation processes on scientific, technological expert knowledge must therefore be challenged. We need to focus less on research excellence, *in abstracto*, with the objective of catching up the so-called Big Science networks, but more on local innovation applications, valuing local identities and the diversified typology of territorially incorporated knowledge (Ferrão, 2002; Hauser *et. alii*, 2007).

Here lays one distinctive trait of this new territorial innovation approach – the neon now is almost exclusively concentrated on the promotion of new technology based firms, the entrepreneurial enchanting discourse and panacea coming from the often cited urban-metropolitan areas and emergent sectors, such as pharmaceutical, ICT, biotechnology, etc. In most peripheral areas concentrating the strategic focus on these very same strategies can be conducive to delusion, implying, additionally, which is more burdensome, a subexploitation of the full innovative potential SMEs inserted in traditional sectors, that vertebrate, to a large extent, peripheral regional economies, encompass.

Regional areas also contain many assets that are extremely valued within the global knowledge economy, such as access to resources, cultural and natural amenities and high quality of life. Development policy that fails to acknowledge this potential possibly makes a strong contribution to regional decline. Tapping underutilized potential is vital for enhancing regional competitiveness.

There is a need, as Kelles-Viitanen (2005), argues, to promote local innovators and recognize traditional entrepreneurs as legitimate experts in the area where they work. It is absolutely vital to support them and help upscale innovative and successful local actions. To do all this, it is also urgent to reconsider the strategies towards the regional world. How to have a positive approach, that starts from, but is not restricted to local ideas, which focuses on local communities's strengths and explores the particular opportunities open to them – rather than dwelling on their weaknesses and problems? How to move from problem-based programs towards stregthening the solutions to be found in local or regional communities, building upon existing stregths and initiatives and supporting innovation? How can institutional resistance, experienced as a brake to policy changes, be overcome? Regional reality is not what it was, is constantly changing, that is for sure, however, some dimensions that possess a strucutural dimension do have to be adequately addressed, with innovative tools and strategies – this also implies to assume that territorial identity matters and concentrate on their endogenous potentialities being, nevertheless, open to the world economy, a so-called *glocalisation* dynamics, supported by networking inside the regions and beyond (Covas and Covas, 2011).

Usually, traditional theoretical frameworks fail to take account of the diversity of actors and activities contributing to regional regional development and hence failed to reckon the diverse types of knowledge and human skills neededed to sustain regional regions in the globalising knowledge economy. The focus should be put, as we have mentioned before, less on the innovation outptut production, *per se*, and more on the innovation process, contextual, globally and socially considered, and on the facts that affect the process - not on innovations, as such. Policy interventions must recognize the need for international interfaces, while simultaneously making sure that knowledge accumulates domestically and filter out into the economy for re-use, recombination and experimentation.

A multi-level governance scheme

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Within the regional territories, the partnership approach intrinsic to governance is particularly necessary as no single stakeholder has the resources to tackle the multi-dimensional problems of regional development (Scott, 2004; Markey and Halseth, 2008; Markey, 2010). Through adequate governance mechanisms, the actions of different governments and agencies may complement each other. The foremost dimension in building a successful regional innovation upgrading strategy seems to lie in leadership, and this work is absolutely vital to make some innovative agents assume a mobilizing and strategic leadership (Torre and Wallet, 2013). So, a multi-level governance architecture is urgently needed in order to create rationality and synergies among the innovative entrepreneurial and institutional actors.

So far, however, the governance of regional regional learning and innovation processses in regional development has not been given the necessary attention. Institutional learning is also a critical learning-by-learning process (Wolfe and Gertler, 2002; Miguélez *et. alii*, 2011). Considering the high diversity of activities that contribute to regional development, one can argue that changes in institutional arragements are vital and must occur frequently. The focus should therefore be put on the learning-by-learning process through which institutional arrangements are (re)establhised and operationalised, impacting proactively and positively on the regional economic basis (Asheim and Coenen, 2006). Accordingly, the *smart* region that embraces this kind of learning and innovation processes is a learning region with emphasis on contextual, informal and collective learning processes that lead to innovation and institutional change. Corroborating this assertion, Morgan (1997: 501) adds: "I would suggest that this is precisely what innovating in the periphery means: working with what exists, however inauspicious, in an effort to break the traditional institutional inertia in the public and private sectors, fostering inter-firm networks which engage in interactive learning, nurturing trust".

Some authors (Cooke, 1996; Asheim and Isaksen, 1997; Quévit and Van Doren, 1997; Tödtling and Trippl, 2005; Hauser, *et. alii*., 2007; Prange, 2008) are consequently underlining regional policy approaches that are context-sensitive, production-systems oriented rather than firm-oriented and focusing on the continuous structural adaptation of the regional institutional and economic set. This involves arguing against recommending off-the-shelf local economic policy solutions and instead requires a cautious analysis of regional knowledge capabilities and research competences.

A new planning approach

The philosophy of the planning approach has, consequently, to change radically (Morgan, 1997; Henderson and Morgan, 1999): the question isn't any longer of planning *for* the regional community (firms and institutions) but, instead, of planning *with* them and, besides, due to the fact that it involves mainly changing social and institutional inertias, results should only be apprehended on a medium to long-term basis. We are not talking about the simple re-equipment and technological upgrading of firms, we are dealing with a whole set of incremental changes on the behavioral patterns of regional actors, each one of them with its specific logics and rationalities.

Table 1: From traditional innovation policy to a new generation innovation policy

Traditional innovation policy	New generation innovation policy
Top-down design and implementation policy	Multi-level participative policy
Knowledge understood as a free resource	Entrepreneurial and institutional empowering as a critical learning process
Mechanical transfer of successful urban-metropolitan case studies	Pedagogical and experimental approach
Focus on technological innovation (product, process)	Wide spectrum of innovative activiites and outputs (encompassing, also, organizational, market and social innovations)
High-tech approach	Focus on traditional sectors and medium to low-tech firms.
Entrepreneurial demand as a *no problem* situation – intermediation RD&I factors with the	Entrepreneurial demand as a key challenge – search and stimulation of the hidden or latent

usual dynamic firms and new technology based start-ups	demand
Entrepreneurail initiatives based on NTBFs	Entrepreneurial renewal affiliated to endogenous resources, traditional sectors and not limited to profit-seeking enterprises
Based on the RD&I infrastructure	Focus on the firms, on the entrepreneurs and, mainly, on the socioeconomic *milieu*
Demand-pull or science-push instruments	Interactive and systemic dynamics
S&T knowledge dissemination as a key strategic instrument	Strategy focused on the enhancement of the firms knowledge absorption and on the networking promotion
Universities as global players whose main strategic aim is the integration on the S&T world flows	Universities as *glocal* players whose main strategic aim is to reinforce the regional innovative entrepreneurial and institutional capabilities
Competitive advantages	Built advantages

It is fundamental to engage with the right targets, namely the institutionalized inertia and the *loneliness syndrome* which characterizes so many regional less favored regions (Suorsa, 2007). There is no way out: a sustainable regional economy based on innovation demands much more of local capacity. From a value added viewpoint, territorial actors and institutions are called upon to be the foundation of contextual knowledge that identifies community and regional assets. Territorial capability must also hold and build up new relationships and partnerships that signify critical sources of innovation in social and economic development within the context of a more globalized economy. In this way, it can be seen as an instrument of establishing a learning framework for all partners involved in the construction of the socio-economic trajectory of the territory. This does constitute a critical bottleneck that has to be evercome for nearly all peripheral regions and there is the need for a serious assessment to the implementation of *one size fits all* formulas.

4. CONCLUSION

As Asheim reminds (2006: 180), “after years of influential research on the importance of territorial agglomerations for regional economic growth more work is now needed to disclose and reveal the contingencies, particularities and specificities of the various contexts and environments where knowledge creation, innovation and entrepreneurship take place in order to obtain a better understanding of factors enabling or impeding these processes”.

Policy design at the regional level not only involves issues of externalities and knowledge spill-overs, it also encompasses the information asymmetries and principal-agent problems associated with engagement with local elites. This competitive approach, based on a collective learning process, is therefore more complex than a simplified form of comparative advantage.

It was argued that special attention should be paid to the design of the intervention policy, trying to avoid the classical functional top-down and supply-side approach, the classical repertoire of some innovation policies; innovation-led regional policies must basically address the questions of enhancing the territorial capabilities to foster interaction among the regional actors, of engaging the actors in processes of collective learning and of producing strategic knowledge or, more synthetically, to increase the stock of social capital in territories where there is a clear deficit of these immaterial assets. Regional innovation policies should, in essence, concentrate on catching up learning but it is necessary to ensure that the architectures of the policy-design and of the policy-delivery are open and inclusive.

The new generation territorial innovation policy aims at least with engaging with the right targets, namely the institutionalized inertia which characterizes so many less favored regions. Definitely, a territorial innovation policy does not consist of casuistic attempts of technology transfer but on the

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

stimulation of the whole regional milieu. In this way, it can be seen as an instrument of establishing a learning framework for all partners involved in the construction of the socio-economic trajectory of the territory. This really seems to be the challenge for almost all the peripheral regions facing structural development problems and a critical assessment must be done to the implementation of ready-made recipes that respond for the mainstream orthodoxy.

Challenging the inevitably of regional decline in peripheral territories demands a comprehensive understanding of its full potential and bottlenecks, as well as new set of heterodox policies that allow for the gradual reinforcement of the collective learning mobilization and creation of social capital. Perhaps, above all, the greatest challenge to this enlarged role for regional development concerns, as Markey (2010) says, "compensating for state withdrawal from the functions of, and responsibility for, service provision (and the technical capacity/loss that it entails)", knowing that abandoning communities and regions to the vagaries of the market is short-sighted and, thus, militating against the lack of power of peripheral territories to control their own futures.

References

Amin, A. and Palan, R. (2001), Towards a non-rationalist international political economy, Review of International Political Economy, vol. 8, pp. 559-577

Asheim, B.T. (2006), "Economic geography as (regional) contexts", in Bagchi-Sem, Sharmistha and Lawton Smith, Helen (eds.) Economic Geography - Past, Present and Future, London, Routledge

Asheim, B.T. and Coenen, L. (2006), "The role of regional innovation systems in a globalising economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters", in Vertova G. (ed.), The Changing Economic Geography of Globalization, London, Routledge, pp. 148-165

Asheim B. T. and Isaksen, A. (1997), Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway?, European Planning Studies, vol. 5, nº 3, pp. 299-330

Asheim, B.T., Smith, H.L. and Oughton, C. (2011), Regional innovation systems: theory, empirics and policy, Regional Studies, vol. 45, nº 7, pp. 875-891

Boschma, R.A. (2005), Proximity and innovation. A critical assessment, Regional Studies, vol. 39, nº 1, pp. 61-74

Carlsson, B., 2005, "Innovation systems: a survey of the literature from a Schumpeterian perspective", in Harmusch H. and Pyka A. (eds), The Companion to Neo-Schumpeterian Economics, Cheltenham, Elgar

Coenen, L. (2006), "Faraway, so close" - the changing geography of regional innovation, CIRCLE, Lund University, Lund

COM (2010), Regional Policy contributing to smart growth in Europe 2020, EC, Brussels

Cooke, P. (1996), Building a Twenty-First Century Regional Economy in Emilia-Romagna, European Planning Studies, vol. 4, nº 1; pp. 53-62

Cooke, P. and Morgan, K. (1998), The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation, Oxford, Oxford University Press

Cooke, P. (2007). To construct regional advantage from innovation systems first build policy platforms. European Planning Studies, vol.15, pp. 179-194

Covas, António e Covas, Maria das Mercês (2011), A Grande Transição. Pluralidade e Diversidade do Mundo Regional, Lisboa, Colibri

Dax, Thomas, Kahila, Petri and Hörnström, Lisa (2011), The evolution of EU Regional Policy: linkages of Cohesion Policy and Regional Development policy, paper presented at the Regional Studies Association Annual International Conference, 17th - 20th April, Newcastle upon Tyne, UK

Doloreux, David and Parto, Saeed (2005), Regional innovation systems: current discourse and unresolved issues, Technology in Society, vol. 27, pp.133–153

Ferrão, J. (1997), "Meios inovadores em cidades de média dimensão: uma utopia razoável? O caso de Évora", in J. Ferrão, (ed), Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa

Ferrão, J. (2002), Inovar para desenvolver: o conceito de gestão de trajectórias territoriais de inovação, Interacções - Revista Internacional de Desenvolvimento Local, vol. 3, nº 4, pp. 17-36

Fritsch, M. and Stephan, A. (2005), Regionalization of innovation policy. Introduction to the Special Issue, Research Policy, vol. 34, nº 8, pp. 1123-1127

Fujita, M., and Krugman, P. (2004), The new economic geography: past, present and the future, Papers in Regional Science, vol. 83, nº 1, pp. 139-164

Garmise, S. and Rees, G. (1997), The role of institutional networks in local economic development - a new model of governance, The Journal of the Local Economy Policy Unit, vol. 12, nº 2, pp. 43-56
Hassink, R. (2005), How to unlock regional economies from path dependency? From learning region to learning cluster, European Planning Studies, vol. 13, nº 4, pp. 521–535
Hassink, R, Lagendijk, A. (2001), The dilemma of inter regional institutional learning, Environment and Planning C: Government and Policy, vol. 19, pp. 65-84
Hauser, C., Tappeiner, G. and Walde, J. (2007), The learning region: the impact of social capital and weak ties on innovation, Regional Studies, vol. 41, pp. 75-88
Henderson, D. and Morgan, K. (1999), Regions as Laboratories. The Rise of Regional Experimentalism in Europe, Cardiff, Cardiff University
Hudson, R. (2003), Fuzzy concepts and sloppy thinking: reflections on recent developments in critical regional studies, Regional Studies, vol. 37, pp. 741-746
Keating, M. (2001), Rethinking the Region. Culture, Institutions and Economic Development in Catalonia and Galicia, European Urban and Regional Studies, vol. 8, nº 3, pp. 217-234
Keeble, D. and Wilkinson, F. (1999), Collective Learning and Knowledge Development in the Evolution of Regional Clusters of High Technology SMEs in Europe, Regional Studies, vol. 33, nº 4, pp. 295-303
Kelles-Viitanen, Anita (2005), New Challenges and Opportunities for Regional Development, paper presented at the IFAD Workshop What are Innovation Challenges for Regional Development, Rome 15 to 17 November 2005
Kirat, T. and Lung, Y. (1999), Innovation and proximity: territories as *loci* of collective learning processes, European Urban and Regional Studies, vol. 6, nº 1, pp. 27-38
Koschatzky, K., 2003, "The regionalization of innovation policy: new options for regional change?", in Fuchs G. and Shapira P. (eds), Rethinking Regional Innovation: Path Dependency or Regional Breakthrough?, London, Kluwer
Lagendijk, A. (2011), "Regional innovation theory between theory and practice", in B. Asheim, R.Boschma and P. Cooke (eds). Handbook of Regional Innovation and Growth, Cheltenham, Edward Elgar
Lagendijk, A. & Cornford, J. (2000), Regional institutions and knowledge — tracking new forms of regional development policy, Geoforum, vol.31, pp 209-218
Laranja, M. (2009), The development of technology infrastructure in Portugal and the need to pull innovation using proactive intermediation policies, Technovation, vol. 29, nº 1, pp. 23-34
Lawson, C. and Lorenz, E. (1999), Collective Learning, Tacit Knowledge and Regional Innovative Capacity, Regional Studies, vol. 33, nº 4, pp. 305-317
Lovering, J. (1999), Theory led by policy: the inadequacies of the 'new regionalism' (illustrated from the case of Wales), International Journal of Urban and Regional Research, vol. 23, nº 2, pp. 379-395
Lundvall, B. A. (ed) (1992), National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London, Pinter
Markey, Sean (2010), Primer on Place-Based Development, Burnaby, Simon Fraser University
Markey, Sean and Halseth, Greg (2008), Challenging the inevitability of regional decline: Advancing the policy of place in northern British Columbia, Journal of Regional Studies, vol. 24, pp. 409–421
Markusen, A. R. (1999), Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigour and policy relevance in critical regional studies, Regional Studies, vol. 33, nº 9, pp. 869-884
Martin, Ron (2006), "Economic geography and the new discourse of regional competitiveness", in Bagchi-Sem, Sharmistha and Lawton Smith, Helen (eds.) Economic Geography - Past, Present and Future, London, Routledge
Maskell, P. and Malmberg, A. (1999), The Competitiveness of Firms and Regions: "Ubiquitification" and the Importance of Localized Learning, European Urban and Regional Studies, vol. 6, nº 1, pp. 9-25
Miguélez, E., Moreno, R. and Artís, M. (2011, Does social capital reinforce technological inputs in the creation of knowledge - Evidence from the Spanish regions, Regional Studies, vol. 45, nº 8, pp. 1019-1038
Morgan, K. (1997), The learning region: institutions, innovation and regional renewal, Regional Studies, vol. 31, nº 5, pp. 491-503
Prange, H., (2008), Explaining varieties of regional innovation policies in Europe, European Urban and Regional Studies, vol. 15, pp. 39-52
Putnam, R. D. (1993), The Prosperous Community - Social Capital and Public Life, The Americam Prospect, vol. 13, pp. 35-42
Quévit, M. and Van Doren, P. (1997), "Stratégies de politique d'innovation dans une dynamique de développement local pour les régions périphériques de l'Union Européenne", in Ferrão, J. (ed), Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, pp. 53-70

Rosenfeld, Stuart (2002), Creating Smart Systems. A Guide to Cluster Strategies in Less Favoured Regions. European Union- Regional Innovation Strategies, Brussels, Directorate General for Regional Policy and Cohesion
Rutten, Roel, Benneworth, Paul, Irawati, Dessy and Boekema, Frans (2014), The Social Dynamics of Innovation Networks, Regions and Cities, London, Routledge
Santos, Domingos (2003), Política de inovação: filiação histórica e relação com as políticas de desenvolvimento territorial, Revista Portuguesa de Estudos Regionais, vol. 3, pp. 25-40
Santos, Domingos, 2009, "Teorias de inovação de base territorial", in Costa, J. S. and Nijkamp, P. (coords), Compêndio de Economia Regional - Teoria, Temáticas e Políticas, Cascais, Principia, pp. 319-352
Santos, D. (2012), Dinâmicas Territoriais de Inovação no Arco Urbano do Centro Interior. O Caso do Setor Têxtil-Confeções, V.N. Famalicão, Húmus
Santos, D. and Simões, M.J. (2014), Regional innovation systems in Portugal: a critical evaluation, Investigaciones Regionales, vol. 28, pp. 37-56
Simões, M. J. and Santos, D. (2008), "Challenges in the Digital Cities and Regions in Portugal", in Cunningham, P. e Cunningham, M. (eds), *Collaboration and Knowledge Economy - Issues, Applications, Case Studies,* Amsterdam, IOS Press, pp. 546-554
Simões, V. C. (2003), "O sistema nacional de inovação em Portugal: diagnóstico e prioridades", in Rodrigues, M. J., Neves, A. and Mira Godinho, M. (eds), Para uma Política de Inovação em Portugal, Lisboa, Dom Quixote
Scott, M. (2004), Building institutional capacity in regional Northern Ireland: the role of partnership governance in the LEADER II Programm", Journal of Regional Studies, vol. 20, pp. 49-59
Shearmur, R. (2011), Innovation, regions and proximity: from neo-regionalism to spatial analysis, Regional Studies, vol. 45, nº9, pp. 1225-1243
Storper, M. and Scott, A J. (1995), The wealth of regions. Market forces and policy imperatives in local and global Context, Futures, vol. 27, nº 5, pp. 505-526
Suorsa, Katri (2007), Regionality, innovation policy and peripheral regions in Finland, Sweden and Norway, Fennia, vol. 185, nº 1, pp. 15-29
Tödtling, F. and Trippl, M. (2005), One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach, Research Policy, vol. 34, pp. 1203-1219
Torre, A., Wallet, F. (2013), "Innovation and governance of regional territories", in Coudel E., Devautour H., Soulard C.T., Faure G., Hubert B. (eds), Renewing Innovation Systems in Agriculture and Food: How to go towards more sustainability?, Wageningen, Wageningen Academic Publishers
Tovey, H. (2008), Introduction: Regional Sustainable Development in the Knowledge Society Era, Sociologia Regionalis, vol. 48, nº 3, pp. 185-199
Tura, T. and Harmaakorpi, V. (2005), Social capital in building regional innovative capability, Regional Studies, vol. 39, pp. 1111-1125
Wintjes, René and Hollanders, Hugo (2011), Innovation pathways and policy challenges at the regional level: Smart Specialization, UNU-MERIT Working Paper, nº 27
Wolfe, D.A. and Gertler, M. (2002), "Innovation and social learning: an introduction", in M. Gertler and D.A. Wolfe (eds), Innovation and Social Learning: Institutional Adaptation in an Era of Technological Change, Basingstoke, Palgrave Macmillan

011 - UM ESTUDO SOBRE AS PRÁTICAS DE GESTÃO EM ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR EM ANGOLA

Cecília Berner1, Luísa Cagica Carvalho2

1 Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Portugal - ceciliaaberner@gmail.com
2 Universidade Aberta e CEFAGE, Portugal - luisam.carvalho@uab.pt

Resumo

As Organizações do Terceiro Setor (OTS), têm assumido um papel cada vez mais relevante nas sociedades e nas economias dos países em todo o mundo não sendo Angola uma exceção. Os longos anos de conflito armado em que o país esteve mergulhado e as várias culturas características deste país marcaram de uma forma significativa o percurso das OTS em Angola.

Muito se tem escrito sobre o percurso, as liberdades e as áreas de atuação das OTS em Angola, mas existem poucos estudos que se dediquem ao estudo deste tópico neste país.

Este trabalho pretende fazer uma análise aplicada à gestão das OTS em Angola. Para esse efeito foram selecionadas OTS angolanas situadas nas províncias da Huíla, Benguela, Huambo e Namibe.

Em termos metodológicos aplicaram-se questionários no 2º semestre de 2015 a um conjunto selecionado de OTS. Os dados recolhidos foram tratados estatisticamente através de técnicas de análise de dados de estatística descritiva e inferencial. Os resultados parecem indiciar pormenores relevantes relativamente às variáveis estudadas.

Palavras – chave: Angola, Organizações do Terceiro Setor, Gestão.

Abstract

The Third Sector Organizations (OTS), have assumed an increasingly important role in the societies and economies of countries worldwide, and Angola is not an exception. The long years of armed conflict in which the country was plunged and the various cultures marked features of this country in a meaningful way the route of the OTS in Angola.

Much has been written about the route, freedoms and the OTS practice areas in Angola, but there are few studies devoted to the study of this topic in this country.

This research intends to analyze the Angolan OTS concerning their management. For this purpose the study selected Angolan OTS from Huíla, Benguela, Huambo and Namibe.

The methodology to collect data, were developed through questionnaires applied in 2nd semester of 2015 to the selected OTS. The data were statistically analyzed using descriptive analysis and inferential statistics. The results seem to indicate relevant details about variables studied.

Key-words: Angola, Third Sector Organizations, Management.

1. Revisão da literatura

1.1 Definição e características das Organizações do Terceiro Setor

Podemos encontrar no contexto económico atual três setores distintos que suportam a economia e permitem o crescimento económico, sendo o primeiro setor representado pelo Estado, o segundo setor é composto pelas empresas privadas, com fins lucrativos, e, por fim, o Terceiro Setor envolve uma diversidade de organizações sem fins lucrativos.

O Terceiro Setor surgiu devido a várias razões, embora as mais importantes retratadas na literatura tendem a ser as falhas de mercado e do governo na prestação de certos bens e serviços aos

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

cidadãos, o surgimento do pluralismo e da liberdade individual nas sociedades modernas, e o aumento das pressões sobre a solidariedade entre as pessoas. Basicamente, poderia dizer-se que o Terceiro Setor é o resultado do desenvolvimento democrático e capitalista da sociedade e o seu crescimento está relacionado com a falta de apoios por parte do Estado para a resolução dos problemas sociais (Pevcin, 2011). Sobre a necessidade do surgimento do Terceiro Setor, Voese e Reptczuk (2011) referem o seguinte:

"as organizações do Terceiro Setor surgem por meio de movimentos mundiais cujo objetivo era suprir certa deficiência nas áreas de educação, saúde, cultura e meio ambiente, em função de o Governo apresentar dificuldade de controlar sozinho por toda a demanda da sociedade." (Voese e Reptczuk 2011, p. 32).

O que chamamos aqui de Organizações do Terceiro Sector (OTS), tem uma grande variedade de designações tais como: Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL), Economia Social, Setor Voluntário ou Setor das Organizações da Sociedade Civil, Setor Sem Fins Lucrativos e Organizações Não Governamentais (ONG). Cada designação está ligada a diferentes tradições e o caminho trilhado na formação de cada organização influencia a questão da definição da mesma (Parente, 2012; Fischer e Falconer, 1998). A definição de Economia Social apareceu na França no século XIX e "uma das abordagens mais antigas e difundidas no plano da produção de conhecimento a nível internacional, é a da economia social. Efetivamente a economia social como disciplina de estudo científico obteve um reconhecimento considerável no final do século XIX, em França, tendo tido até ao presente uma grande difusão nos países francófonos e no seu raio de influência" (Quintão, 2011, p.6). Este termo é também usado em alguns países, tais como: Bélgica, Espanha, Portugal, e Quebec (Canadá), assim como na Itália e na Suécia, embora com menor frequência. As designações de Setor Voluntário e Setor Não Lucrativo, foram usadas pela primeira vez na década de sessenta em países anglo-saxónicos, e, em menor escala, em países da Europa do norte e central. As Organizações não Governamentais tiveram a sua estreia na década de 1970 (Parente, 2012). O termo do Terceiro Setor, "é apenas uma designação recente, das muitas designações e abordagens teóricas e conceptuais sobre estas realidades sociais" (Quintão, 2011, p.6). Este termo surgiu na década de 1970 uma vez que este sector foi visto como alternativa ao Estado e ao setor privado. Em contraste, a designação de Sociedade Civil surgiu em 1980, dado que este setor foi associado ao novo evolucionismo e à necessidade de existir uma esfera civil autónoma fora do Estado, que foi particularmente relevante nos regimes totalitários, bem como nos casos de reformas controladas pelo Estado. Da mesma forma, a designação Sem Fins Lucrativos ganhou terreno na década de 1980, e teve como objetivo descrever o setor, como sendo aquele que enfrenta restrições de distribuição de lucro e procura diferenciada como a forma de distinção com o setor com fins lucrativos, setor de governo e de negócios (Pevcin, 2011). Quando a União Europeia (UE) começou a estudar esta questão, optou por adotar a noção de Terceiro Sistema, em vez de Setor, como resultado da dificuldade de encontrar critérios para "Setor" que sejam comuns aos 15 países da UE (Campbell, conforme citado por Parente, 2012 p. 259)[5].

O termo Terceiro Setor é cada vez mais utilizado tanto por investigadores como por técnicos e políticos e, tal como acontece noutras áreas de investigação, aqui também há uma necessidade de haver um consenso acerca do seu significado. Mas apesar das limitações apontadas relativamente ao seu significado, o termo Terceiro Setor tem tido uma ampla utilização por remeter a uma visão simples da divisão dos setores de um país: Setor Público (primeiro setor), Setor Privado (Segundo Setor) e Setor Não Lucrativo (Terceiro Setor). O Terceiro Setor complementa os dois primeiros setores através de parcerias e em alguns casos acaba mesmo por substituir o papel e actividades públicas, principalmente na área social (Santos, et al. 2012; Jesus e Costa, 2012). Por este motivo, optámos neste trabalho, por utilizar o termo de Terceiro Setor por ser aquele que, no nosso entender, remete a uma visão simples e perceptível em termos da divisão dos setores de um país.

[5] Campbell, M. (1999). The third system, employment and local development, Vol. I. synthesis report. Policy Research Institute Leeds Metropolitan University, United Kingdom, European Commission DGV. Retrieved May 26, 2008, from http://ec.europa.eu/employment_social/empl_esf/3syst/ vol1_en.pdf.

Relativamente às características específicas que as OTS devem ter, também não existe um consenso entre os académicos. Esta falta de consenso estende-se aos objectivos das organizações, aos métodos utilizados e aos resultados gerados pelos mesmos (Guimarães, 2008). Segundo alguns autores as características das atividades das OTS variam de acordo com o ambiente político, social e económico em que operam e isto difere de país para país, e, para além disso possuem aspectos particulares que as diferenciam das entidades dos demais setores (Salamon e Anheier 1997; Taylor e Taylor, 2014). O Terceiro Setor assume funções distintas em cada país de acordo com os fatores económicos, políticos e sociais internos. Uma das suas principais missões é a de proporcionar serviços de proximidade financiados pelo Estado, ou seja, responde à externalização das políticas sociais do Estado Providência por meio de parcerias entre o governo e as organizações sem fins lucrativos. (Parente, 2012). Uma das caraterísticas próprias deste tipo organizações é o facto das atividades desenvolvidas por elas visarem o bem estar social, oferecendo bens e serviços de uma forma que poderia dizer-se quase pública (Santo, et al, 2012).

De acordo com Salamon e Anheier (1997), as organizações que fazem parte deste setor apresentam, as cinco seguintes características:

1. **Estruturadas:** As OTS seguem certas formalidades e regras. Por este motivo são excluídas todas aquelas que não possuam uma estrutura interna formal.
2. **Privadas:** apesar destas instituições poderem receber recursos do Estado, elas são privadas e institucionalmente não estão ligadas ao estado.
3. **Não distribuição de lucros:** Contrariamente às empresas do setor lucrativo que faz a destribuição dos lucros aos seus acionistas, as OTS não podem fazer a distribuição do lucro gerado aos proprietários e nem aqueles que dirigem a instituição. Os lucros são utilizados para o cumprimento da missão da organização.
4. **Autónomas:** As OTS têm autonomia de gestão, por este motivo não precisam que entidades externas interfiram na gestão das mesmas.
5. **Voluntariado:** estas organizações são caraterizadas por possuírem um grande número de voluntários, isto é, mão de obra não remunerada, sendo que esta varia de organização para organização e de acordo com a atividade que a organização desenvolve.

1.2 O Terceiro Setor angolano

Esta secção pretende apresentar o enquadramento acerca do que se refere ao Terceiro Setor em Angola. Assim sendo, começaremos por apresentar o regime jurídico das Organizações do Terceiro Setor angolanas. O direito de constituição de associações em Angola é consagrado no artigo 48º da Constituição da República de Angola (CRA), e é regulado nos artigos 170º a 185º do Código Civil angolano e na lei nº 11/91 de 11 de Maio (a chamada Lei das associações).

A CRA no seu artigo 48º diz o seguinte:

1. Os cidadãos têm o direito de, livremente e sem dependência de qual- quer autorização administrativa, constituir associações, desde que estas se organizem com base em princípios democráticos, nos termos da lei.

2. As associações prosseguem livremente os seus fins, sem interferência das autoridades públicas, e não podem ser dissolvidas ou as suas actividades suspensas, senão nos casos previstos por lei. (CRA, p. 20).

A Lei nº 11/91 de 11 de Maio, no seu 2º artigo, define a associação como sendo "toda a união voluntária de cidadãos angolanos ou estrangeiros com caráter duradouro, que visa a prossecução de um fim comum e sem intuito lucrativo".

De acordo com o artigo 3º desta mesma lei, as associações podem ser de âmbito nacional, regional ou local. São nacionais aquelas cuja a atividade é extensível à todo o território nacional. As de âmbito regional são aquelas cuja actividade se circunscreve à uma região socioeconómica, abrangendo o território de mais de uma provincial. As associações de âmbito local, por sua vez são aquelas cuja a actividade circunscreve-se a uma província, município, comuna ou bairro.

De acordo com o artigo 8º da Lei nº 11/91 de 11 de Maio, as associações seguem os seguintes fins: Profissionais; Científicos e Técnicos; Culturais e Recreativos; Educativos; Solidariedade social; Convívio e Promoção Social; Proteção do meio ambiente; Promoção e Desenvolvimento comunitário; Políticos e Solidariedade internacional.

1.3 Gestão do Terceiro Setor

Nos últimos tempos a sociedade tem sofrido grandes mudanças tanto a nível económico, social, político e cultural. Estas mudanças têm afetado tanto os indivíduos como as organizações, obrigando-os a adotarem novos valores de modo a fazerem face à atual procura do mercado. Apesar destas mudanças não serem totalmente recentes, nas últimas décadas evoluíram com uma extrema rapidez atingindo novos patamares de impactos na humanidade e no meio ambiente. Este ambiente instável levou à que as organizações desenvolvessem formas de gestão mais flexíveis (Soares e Melo 2009). Sobre estas mudanças Dearlove (1998) refere o seguinte:

" A revolução da prática de gestão nos últimos anos tem-se caracterizado por uma pletora de técnicas e filosofias de gestão mais ou menos recentes que influenciaram profundamente a maneira como as empresas funcionam." (Dearlove 1998 p. 15).

Durante muitos anos a filantropia olhou para as OTS e a para a sua gestão como sendo apenas organizações e pessoas de boa vontade que supriam as necessidade básicas de pessoas carenciadas. Durante este tempo não houve qualquer preocupação com a gestão a não ser aquela ligada ao cumprimento dos objectivos de assistência no curto prazo. A intervenção de assistência às populações carenciadas eram menos exigentes em termos de gestão, recursos humanos e em termos do financiamento envolvido. Nos dias de hoje as OTS atuam em campos diversos, e, como tal os seus objetivos também diversificaram "nomeadamente em termos de paradigmas de intervenção, onde a inovação social ganha força com metodologias voltadas para a capacitação e empoderamento de populações alvo de novas formas de pobreza e exclusão social" (Parente et al. 2013, p. 2). Um dos maiores problemas das OTS é a gestão deficiente. Para se atingir melhores resultados é imprescindível que se aperfeiçoe a gestão através de técnicas da administração. Se há 30 ou 40 anos atrás os grandes problemas das OTS prendiam-se essencialmente com a sobrevivência num ambiente político hostil e a luta pelo reconhecimento público das suas causas, já nos últimos 20 anos a grande luta tem sido adquirir "a competência de agir de forma eficiente e eficaz na prestação de serviços," (Falconer, 1999, p.10). Sobre este ponto Azevedo, et. al (2010, p. 138) referem que "O foco da gestão tem sido, então, a competitividade da organização, a procura da eficiência na utilização dos recursos e da eficácia na relação com o meio e respectivos *stakeholders*[6]".

Na óptica de Soares e Melo (2010), é crucial que haja uma evolução na gestão do Terceiro Setor. A profissionalização da gestão deste setor justifica-se no sentido em que os gestores precisam de estar preparados para enfrentarem as diversidades e as transformações que acontecem neste setor. Além disso, para que se alcancem os objetivos propostos e para que se executem os projetos é necessário que os gestores estejam devidamente preparados com técnicas de gestão. No entanto, estes mesmos investigadores concluem que o aperfeiçoamento da gestão do Terceiro Setor apenas será possível quando houver uma abertura para uma profissionalização específica deste setor. Prosseguem dizendo que há de chegar o tempo em que a gestão deste setor terá como requisito uma profissionalização específica em gestão. Um plano estratégico bem elaborado é um meio caminho andado para enfrentar a forte competição do mercado. No entanto, há que estar ciente de que as organizações estão inseridas num ambiente com grandes e rápidas mudanças, as incertezas e volatilidade que as rodeiam são constantes, tudo isto obriga-as a não olharem apenas para o seu plano estratégico mas a estarem atento tanto às exigências como ao comportamento de todas as partes interessadas sejam eles concorrentes, clientes, sociedade, governo, órgãos reguladores, colaboradores e fornecedores (Soares e Melo 2010; Mendes e Sarmento,2010).

[6] Partes interessadas

O desenvolvimento e a implementação das medidas de desempenho têm sido temas de grande interesse para a investigação, nos últimos anos. As OTS têm tido uma crescente importância na economia, no emprego e na prestação de serviços, por este motivo é importante que se façam pesquisas sobre as lacunas que existem no conhecimento das OTS e em particular, há uma necessidade de uma análise mais crítica na medição de desempenho e nos métodos utilizados pelas OTS, até porque as medidas de desempenho são fundamentais para a viabilização da organização a longo prazo uma vez que são utilizadas para convencer os financiadores no financiamento dos projetos (Taylor e Taylor, 2014).

As OTS enfrentam uma certa dificuldade na obtenção de financiamentos para os seus projetos sociais. Um dos principais desafios de qualquer projeto empresarial, ligado ao Terceiro Setor é a contratação de trabalho, isto porque num ambiente de recursos de trabalho escassos e a falta de concorrência na licitação de contratos, podem ter como consequência o aumento dos custos do projeto. Esta dificuldade acontece porque a quantidade de organizações novas que surgem anualmente não é proporcional à quantidade de instituições que as financiam (Crane et al., 2007; Santos et al., 2013). As organizações precisam de assumir uma postura empresarial, é importante que os gestores estejam munidos de técnicas de administração, só assim é que poderá ser possível alcançar resultados positivos. Há alguns anos atrás, verificava-se que "a simples existência de uma OTS ou a nobreza da causa defendida eram suficientes para justificarem uma doação de recursos, sem maiores exigências quantos aos resultados a serem alcançados, já nos tempos atuais as OTS têm que adotar um discurso e uma postura empresarial" (Falconer, 1999, p. 11).

Pace et al. (2004) defendem que apesar das OTS não terem fins lucrativos, têm clientes aos quais destinam os seus serviços e por este motivo precisam de financiar as suas atividades e isto obriga-as a usarem raciocínios e métodos de empresas com finalidades lucrativas. Precisam de ter uma maior divisão tanto do trabalho como das tarefas e precisam de ter uma administração mais complexa e muito bem estruturada. Agindo desta forma tornar-se-ão mais produtivas, rentáveis, eficientes e poderão competir melhor pela captação dos recursos.

Metodologia

Em termos metodológicos aplicaram-se 63 questionários no 2º semestre de 2015 a um conjunto selecionado de OTS de 4 províncias angolanas que se encontravam inscritas na direção da sociedade civil na província da Huíla. Foram selecionadas as OTS das província da Huíla, Benguela, Huambo e Namibe.

Os dados recolhidos foram analisado estatisticamente sendo que a análise estatística envolveu medidas de estatística descritiva (frequências absolutas e relativas, médias e desvios padrão) e estatística inferencial. Para testar as relações entre as variáveis usou-se o teste do Qui-quadrado. O pressuposto do Qui-quadrado de que não deve haver mais do que 20,0% das células com frequências esperadas inferiores a 5 foi analisado. Nas situações em que este pressuposto não estava satisfeito usou-se o teste do Qui-quadrado por simulação de Monte Carlo. As diferenças foram analisadas com o apoio dos resíduos ajustados estandardizados.

O nível de significância foi fixado em $(\alpha) \leq 0,05$, no entanto também se comentaram as diferenças para $(\alpha) \leq 0,10$.

A análise estatística foi efetuada com o SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versão 20.0 para Windows

2. Análise de dados

Dados da organização

Nesta parte investigou-se tipo de organização e a sua área de atividade.

Quando ao tipo de organização, a maioria das organizações inquiridas são associações (45,0%), seguindo-se depois as ONG (21,7%) as Misericórdias (15,0%) e outros (10%), conforme a tabela 1.

Tabela 1 – Tipo de Organização

	Frequência	Percentagem	Percentagem válida
Associação	27	42,9	45,0
Cooperativa	4	6,3	6,7
Fundação	1	1,6	1,7
Misericórdia	9	14,3	15,0
ONG	13	20,6	21,7
Outro	6	9,5	10,0
Total	60	95,2	100,0
Omissos	3	4,8	
Total	63	100,0	

Fonte: elaboração própria

Em termos de áreas de actividade das 63 organizações inquiridas, 24,1% são da área de cultura e recreação, 22,9% assistência social, 13,3% saúde e bem-estar, 13,3% educação e pesquisa e 14,5% outras, conforme a tabela 2. No grupo "outras" encontram-se os direitos humanos, a assistência religiosa e outras atividades não classificadas.

Tabela 2 – Áreas de actividade

	Frequência	Percentagem
Cultura e recreação	20	24,1
Assistência social	19	22,9
Saúde e bem-estar	11	13,3
Educação e pesquisa	11	13,3
Comércio e serviços	5	6,0
Actividades financeiras	2	2,4
Organizações profissionais, sindicais…	3	3,6
Outras	12	14,5
Total	83	100,0

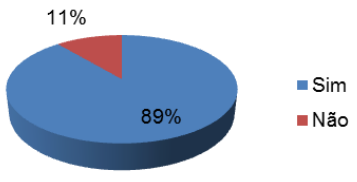
Fonte: elaboração própria

Gestão da organização

Nesta parte carateriza-se a gestão da organização. Investigou-se a missão da organização, os orçamentos e planeamentos das organizações.

Quando à missão da organização, 89,0% dos inquiridos afirma que a sua organização possui uma declaração de missão clara e apenas uma minoria (11%) considera que a missão da organização não é explícita , conforme o gráfico 1.

Gráfico 1 – A missão da organização é clara



Fonte: elaboração própria

Uma proporção muito elevada considera importante a utilização de medidas de desempenho no Terceiro Setor t (94,8%), conforme a tabela 3.

Tabela 3 – Considera importante a utilização de medidas de desempenho.

	Frequência	Percentagem	Percentagem válida
Sim	55	87,3	94,8
Não	3	4,8	5,2
Total	58	92,1	100,0
Omissos	5	7,9	
Total	63	100,0	

Fonte: elaboração própria

Conforme se pode verificar na tabela 4, 68,3% dos inquiridos indicam que a organização faz um planeamento estratégico que inclui o plano financeiro e o institucional de longo prazo, enquanto que 28,6% afirma que a organização apenas faz o planeamento operacional (PO) anual.

Tabela 4 – Planeamento estratégico

	Frequência	Percentagem
Sim	43	68,3
Apenas PO	18	28,6
Não	2	3,2
Total	63	100,0

Fonte: elaboração própria

Quanto às metas estabelecidas no plano estratégico, para 91,4% estas são comparadas periodicamente para verificar se estão de acordo com o planeado, como se pode verificar na tabela 5.

Tabela 5 – Comparação da metas estabelecidas

	Frequência	Percentagem	Percentagem
Sim	53	84,1	91,4
Não	5	7,9	8,6
Total	58	92,1	100,0
Omissos	5	7,9	
Total	63	100,0	100,0

Fonte: elaboração própria

Mais de metade (62,9%) respondeu que a sua organização utiliza orçamento, 25,8% afirma que só utiliza orçamento em projetos importantes e 11% respondeu que não utiliza orçamento, conforme se pode verificar na tabela 6.

Tabela 6 – A organização utiliza orçamento?

	Frequência	Percentagem	Percentagem
Sim, para todos os projetos	39	61,9	62,9
Sim, só para projetos importantes	16	25,4	25,8
Não	7	11,1	11,3
Total	62	98,4	100,0
Omissos	1	1,6	
Total	63	100,0	100,0

Fonte: elaboração própria

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Hipótese 1 – Há uma relação significativa entre o tipo de organização e a existência de planeamentos estratégico.

A utilização de medidas de desempenho é mais elevada nas ONG e mais baixa nas Associações (91,7% vs 88,9%), embora a diferença não seja estatisticamente significativa, χ^2 (2) = 3,813, *p* = ,148.

Tabela 7 – Testes do Qui-quadrado

	Valor	gl	Sig.
Pearson Chi-Square	3,813	2	,148
Likelihood Ratio	4,139	2	,173
Fisher's Exact Test	3,282		,235
N of Valid Cases	48		

Tabela 8 – Tipo de Organização e planeamento

		Planeamento		
		Sim	Apenas PO	Total
Associação	Frequências	18	9	27
	% Organização	66,7%	33,3%	100,0%
	% Medidas	48,6%	81,8%	56,2%
	% do total	37,5%	18,8%	56,2%
Misericórdia	Frequências	8	1	9
	% Organização	88,9%	11,1%	100,0%
	% Medidas	21,6%	9,1%	18,8%
	% do total	16,7%	2,1%	18,8%
ONG	Frequências	11	1	12
	% Organização	91,7%	8,3%	100,0%
	% Medidas	29,7%	9,1%	25,0%
	% do total	22,9%	2,1%	25,0%
Total	Frequências	37	11	48
	% Organização	77,1%	22,9%	100,0%
	% Medidas	100,0%	100,0%	100,0%
	% do total	77,1%	22,9%	100,0%

Hipótese 2 – Há uma relação significativa entre o tipo de organização e a utilização de orçamentos.

A proporção de Associações que fazem orçamentos só para projectos importante é significativamente mais elevada (33,3% vs 12,5% e 0,0%), sendo a diferença estatisticamente significativa, χ^2 (4) = 8,505, *p* = ,076.

Tabela 9 – Testes do Qui-quadrado

	Valor	gl	Sig.
Pearson Chi-Square	8,505	4	,076*
Likelihood Ratio	10,809	4	,044
Fisher's Exact Test	8,512		,040
N of Valid Cases	48		

* $p \leq ,10$

Tabela 10 – Tipo de Organização e Orçamentos

		Orçamentos			Total
		Sim, todos os projectos	Sim, so projimportantes	Não	
Associação	Frequências	17	9	1	27
	% Organização	63,0%	33,3%	3,7%	100,0%
	% Medidas	51,5%	90,0%	20,0%	56,2%
	% do total	35,4%	18,8%	2,1%	56,2%
Misericórdia	Frequências	6	1	1	8
	% Organização	75,0%	12,5%	12,5%	100,0%
	% Medidas	18,2%	10,0%	20,0%	16,7%
	% do total	12,5%	2,1%	2,1%	16,7%
ONG	Frequências	10	0	3	13
	% Organização	76,9%	0,0%	23,1%	100,0%
	% Medidas	30,3%	0,0%	60,0%	27,1%
	% do total	20,8%	0,0%	6,2%	27,1%
Total	Frequências	33	10	5	48
	% Organização	68,8%	20,8%	10,4%	100,0%
	% Medidas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% do total	68,8%	20,8%	10,4%	100,0%

Resultados das hipóteses testadas

Hipótese	**Nível de Significância (Qui-quadrado)**	**Aceita / Rejeita**
Hipótese 1 – Há uma relação significativa entre o tipo de organização e a existência de planeamentos estratégico.	0,148	Rejeita
Hipótese 2 – Há uma relação significativa entre o tipo de organização e a utilização de orçamentos.	0,076	Aceita

Conclusões

Nos últimos tempos a sociedade têm sofrido grandes mudanças tanto a nível económico, social, político e cultural. Estas mudanças têm afetado tanto os indivíduos como as organizações e as OTS não têm sido imunes à estas mudanças. Para fazerem face às constantes mudanças que se têm verificado estas são obrigadas não só a melhorar a sua prática de gestão, mas como também a implementar novas tecnologias. É importante que a missão da organização seja claramente compreendida por todos os integrantes da organização. As OTS são aconselhadas a terem um plano estratégico bem elaborado e a apostarem nas medidas de desempenho que as ajudem a permanecerem sempre no caminho traçado.

Neste sentido a nossa investigação revelou que a maioria das OTS inqueridas considera que a missão da sua organização é claramente compreendida por todos. Quase dois terços dos inquiridos afirmou que a organização faz um planeamento estratégico. Uma grande maioria concordam ainda que a utilização de medidas de desempenho no Terceiro Setor é importante, assim como a utilização de orçamentos, o que nos leva a concluir que as OTS inquiridas percebem a importância de uma gestão eficaz.

Quando às hipóteses testadas rejeitamos a hipótese 1. Não há nenhuma relação significativa entre o tipo de organização e a existência de planeamentos estratégico, mas no entanto aceitamos a hipótese 2, confirma-se a existência de uma relação significativa entre o tipo de organização e a utilização de orçamentos. As Associações, quando comparadas com as Misericórdias e com as ONG´s,

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

são aquelas que mais fazem orçamentos só para projetos importante, no entanto as ONG´s são aquelas que mais fazem orçamentos para todos os projetos.

Limitações do estudo e pistas para investigação futura

Este trabalho teve uma amostra de conveniência que cobriu penas 4 das18 províncias angolanas, por este motivo as conclusões encontradas não podem ser generalizadas.

Para um estudo futuro gostaria de alargar este tema para o país inteiro e elaborar um manual de boas práticas para as OTS em Angola.

Gostaria ainda de poder fazer um estudo comparativo sobre as boas práticas das OTS da CPLP e perceber a relação existente entre o financiamento e transparência na prestação de contas.

Bibliografia

Azevedo, C.; Franco, R.; Meneses, J. (2010). Gestão de Organizações Sem Fins Lucrativos. O desafio da Inovação Social. Vida Económica.

Campbell, M. (1999). The third system, employment and local development, Vol. I. synthesis report. Policy Research Institute Leeds Metropolitan University, United Kingdom, European Commission DGV. Retrieved May Dearlove, D. (2000) Decisões chaves de gestão. Publicações Don Quixote.

Fischer, Rosa Maria; Falconer, Andrés Pablo (1998) - Desafios da Parceria Governo Terceiro Setor - Escola de Serviço Social da UFRJ,. Dis ponívem: http://empreende.org.br/pdf/ONG's,%20OSCIP'S%20e%20Terceiro%20Setor/Desafios%20da%20Parceria%20Governo%20Terceiro%20Setor.pdf consultado em 12 de Maio de 2015.

Guimarães, Luciano Sathler Rosa (2008)- Governança no Terceiro Setor: Estudo Descritivo- Exploratório do Comportamento de Conselhos Curadores de Fundações Empresariais no Brasil. Tese apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito à obtenção do título de Doutor em Administração, orientado por Rosa Maria Fischer. Disponível em: www.teses.usp.br/.../tese_luciano_sathler_governanca_terceiro_setor.pdf. Consultado a 30 de Novembro de 2015.

Jesus, Maria Antónia e Costa, Ana Lúcia de Jesus (2012) - A Accountability nas Organizações Sem Fins Lucrativos: O caso particular de algumas Fundações em Portugal. Book of Proceedings – Tourism and Management Studies International Conference Algarve 2012 vol.3, ISBN 978-989-8472-25-0. ESGHT-Universidade do Algarve, Portugal.

Salamon, Lester M.; Anheier, Helmut K. (1997). Defining the nonprofit sector: A cross national analysis. Manchester University Press.Retirado: Novembro, 5, 2015 de http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/11/BOOK_Defining-Cross-national_1997.pdf

Pace, Eduardo S. Ulrich; Basso, Leonardo F. Cruz; Silva, Roseli da; Kimura, Herbert (2004). O uso de indicadores de desempenho pelo terceiro setor. Disponível em: http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/EnEO/eneo_2004/2004_ENEO321.pdf consultada a 3 de Março de 2015.

Parente, Cristina (2012) Qualified Employment in the Third Sector in Portugal. Voluntas. nº. 23, p. 257–276. DOI 10.1007/s11266-011-9190-8.

Quintão, Carlota (2011). O Terceiro Sector e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar . IS Working Papers. 2.a Série, N.o 2. Porto, Instituto de Sociologia, Universidade do Porto. Disponível em: http://isociologia.pt/App_Files/Documents/is-wp-ns-002_110411025242.pdf. Consultado em 6 de Maio de 2015

Parente, Cristina; Cruz, Sofia Alexandra; Marcos, Vanessa; Pais, Celso e Martinho, Ana Luisa (2013). Gestão organizacional no terceiro setor. Working In Progress. Disponível em:http://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fweb3.letras.up.pt%2Fempsoc%2Findex.php%2Fprodutos%2Fcategory%2F11artigos%3Fdownload%3D55%3Aparentecruzmarcospaismartinho2013gestaoorganizacional&ei=lQbWVPnBFsrbatTpgrgB&usg=AFQjCNFMZgmGpS6oRZY2_tU_qa86J9EOg&sig2=Wcyny2bcutTyEnZBdAPjMA&bvm=bv.85464276,d.ZGU consultado em 6 de Fevereiro de 2015.

Santos, José Gomes; Raimundo, José Neves ;Lima, Rui (2012)- Entidades do Setor não Lucrativo (NCRF-ESNL e fiscalidade). Ordem Dos Técnicos Oficiais De Contas. Retirado: Outubro, 10, 2014 de http://conteudos.otoc.pt/2012/DIS3412/Sebenta_DIS3412.pdf.

Pereira, Raquel da Silva; Morais, Francisca Cândida Candeias De; Júnior, Altino Barros Mattos; Palmisanto, Angelo (2013) Especificidades da Gestão no Terceiro Setor. Organizações em contexto, São Bernardo do Campo, ISSNe 1982-8756 Vol. 9, nº. 18, p. 167-195.

Soares, A. ; Melo, M. (2010). Gestão do Terceiro Setor: Uma Prática Social? Revista de Gestão USP, São Paulo, vol. 17, nº 1, janeiro-março, p. 1-11.

Pevcin, Primož (2011) Third Sector/Civil Society Development in Global Perspective. In: The Ninth International Conference - Challenges of Europe: Growth and Competitiveness – Reversing the Trends.

Taylor, Margaret e Taylor, Andrew (2014) Performance measurement in the Third Sector: the development of a stakeholder-focussed research agenda, Production Planning & Control: The Management of Operations, vol. 25, nº 16, p. 1370-1385.

Voese, Simone Bernardes e Reptczuk, Roseli maria (2011). Características e Peculiaridades das Entidades do Terceiro Setor. ConTexto, Porto Alegre, vol. 11, nº. 19, p. 31-42, ISSN (Online): 2175-8751. Disponível em: www.seer.ufrgs.br/ConTexto/article/download/16314/pdf. Consultado a 7 de Janeiro de 2015.

012 - SOSTENIBILIDAD EN LOS TERRITORIOS: UN CASO DE SMART CITIES EN ESPAÑA

Dolores Gallardo Vázquez, Mª Teresa Nevado Gil

Universidad de Extremadura, Avenida de Elvas s/n, España - dgallard@unex.es, tnevado@unex.es

SUSTENTABILIDADE NOS TERRITÓRIOS: UM CASO DE CIDADES INTELIGENTES EM ESPANHA

RESUMO

As cidades desempenham um papel importante no desenvolvimento da economia, gerando riqueza e bem-estar dos cidadãos. No entanto, deve referir-se o constante aumento na utilização dos recursos das mesmas; solo, recursos naturais, água e energia são aplicadas para o desenvolvimento das atividades, gerando desperdício e poluição, por isso deve ser gerida de forma responsável. Hoje, o objetivo dessas cidades é fornecer novos e melhores serviços; orientar para a eficiência energética e sustentabilidade; encontrar o equilíbrio com o meio ambiente, enquanto é dado uso aos recursos naturais existentes; e considerar o cidadão como um elemento fundamental no desenvolvimento da cidade, uma vez que é o destinatário dos serviços oferecidos. Em Espanha temos um caso particular de Smart City, a cidade de Vitoria-Gasteiz. É um exemplo de cidade para a Europa, premiado como Capital Verde da Europa 2012, pelo seu compromisso com o meio ambiente. O objetivo deste estudo é analisar as melhores práticas de sustentabilidade realizadas em Vitoria-Gasteiz através de um estudo de caso baseado na análise de conteúdo do seu site e outras fontes que a complementam. Como resultados podem ser destacadas, na dimensão social, a promoção da participação dos cidadãos através de um Serviço Municipal para garantir o debate público e a transparência em qualquer processo. Na dimensão ambiental, conta com um Plano de Mobilidade Sustentável e Espaço Público que visa inverter a tendência do aumento do uso de carros particulares, melhorando outros meios de transporte, como o autocarro público e eléctrico, criaçao de ciclovias e espaço reservado para peões. Finalmente, sobre a dimensão económica, destaca-se o "rigor e transparência na gestão económica" e "recuperação económica".

Palavras-chave: *Cidades inteligentes, Espanha, Sustentabilidade, Vitoria-Gasteiz*

SUSTAINABILITY IN TERRITORIES: A CASE OF *SMART CITIES* IN SPAIN

ABSTRACT

Cities play a major role in the development of the economy, generating wealth and well-being of citizens. However, we must mention the enormous use of resources in them; soil, natural resources, water and energy are applied to the development of activities, while generating waste, pollution, so they must be managed responsibly. Today, the goal of these cities is to provide new and better services; orient them toward energy efficiency and sustainability; looking for a balance with the environment while a use of natural resources is made; and consider the citizen as a cornerstone in the development of the city since it is the recipient of the services offered. In Spain we have a very unique case of *Smart Cities*, the city of Vitoria-Gasteiz. It is a city example for Europe, awarded as European Green Capital 2012, for its commitment to the environment.

The aim of this paper is to analyze the best practices on sustainability held in Vitoria-Gasteiz through a case study based on content analysis of its website and other sources that complement it. As a results, we can be highlighted, in the social dimension, the promotion of citizen participation through a Municipal Service to ensure public debate and transparency in any process. In the environmental dimension, it has a Sustainable Mobility Plan and Public Space which aims to reverse the trend towards the increasing use of private vehicles, improving other means of transport such as buses and trams, bicycles and pedestrians reserved space. Finally, on the economic dimension, it highlights the "economic rigor and transparency in management" and "economic recovery".

Keywords: Smart Cities; Spain; Sustainability; Vitoria-Gasteiz

1. INTRODUCCIÓN

Los cambios sociales y económicos son evidentes en los últimos años debido al crecimiento de la población y la urbanización de las ciudades. El incremento de la población mundial en general, y de las ciudades en particular, está siendo exponencial (Enerlis *et al.,* 2012). Sabemos, dado que es una realidad hoy día, que el crecimiento de la población no se ha alcanzado tanto de un modo natural por el mayor número de nacimientos, sino debido al gran movimiento migratorio que hoy día tiene lugar en todos los países, motivando la llegada de colectivos de personas desde zonas más desfavorecidas hasta regiones más desarrolladas. Las ciudades se encuentran en un estado en el que predominan las dinámicas de flujo poblacional (Caragliou *et al.*, 2009). Esta afluencia cada vez mayor de personas a las ciudades requiere pensar cómo satisfacer la demanda de los servicios públicos que han de atender cada vez a un mayor número de ciudadanos. Al mismo tiempo, las necesidades urbanísticas se incrementan y los responsables políticos deben abordar la prestación de más servicios a más personas. Es evidente que este drástico aumento de población conlleva una serie de problemas, como son las dificultades en la organización social y en la gestión del territorio, así como el deterioro medioambiental (Enerlis *et al.*, 2012; Chourabi *et al.*, 2012). El propósito de los gobiernos es proporcionar bienestar a los ciudadanos, sin embargo, muchas ciudades están haciendo esfuerzos más allá de la capacidad de su infraestructura y de los recursos existentes. Problemas asociados con las aglomeraciones urbanas generalmente se han resuelto por medio de la creatividad, del capital humano y la cooperación entre *stakeholders*, así como con brillantes ideas científicas, lo que suele denominarse con "soluciones inteligentes" (Caragliou *et al.*, 2009). Hoy día, la gestión de las ciudades es una tarea difícil debido a la alta densidad de población y al gran número de diferentes cuestiones interconectadas (Cardone *et al.,* 2013).

La vida urbana ya plantea importantes retos en nuestras vidas diarias. En 2030 aproximadamente el 60% de la población mundial vivirá en un ambiente urbano, y existirán 27 megaciudades con más de 10 millones de personas (Vlacheas *et al.,* 2013). Cardone *et al.* (2013) señalan que las grandes ciudades son muy importantes en el desarrollo social: el 50% de la población mundial vive en ciudades, los 100 mejores centros urbanos representan el 25% del producto interno bruto mundial, y para 2050 la población urbana será de casi 6.4 billones de personas. Desde una perspectiva social, la estrecha colaboración de la comunidad en las ciudades favorece la libre circulación de ideas, lo que lleva a una innovación exponencial. En este sentido, como medida innovadora, los gobiernos están acometiendo iniciativas como *"Ciudades inteligentes"* (*CI*) con el fin de crear mejores servicios que respondan a las demandas de una población cada vez más urbana. Los recursos globales son limitados y escasos, y más población supone una presión sobre ellos al determinar una mayor demanda de agua y energía. Por ello, las *CI* ofrecen un conjunto de iniciativas que los líderes podrían poner en práctica, conduciendo a un mejor uso de los recursos. Estas medidas suponen diferentes innovaciones basadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) con el objetivo de conseguir un servicio más eficiente (Vlacheas *et al.*, 2013). De este modo, los gobiernos llevan a cabo innovaciones en educación, salud, seguridad pública, transportes, administración, etc.

El objetivo de este trabajo es ofrecer un marco de estudio para calificar a las ciudades como "inteligentes", a la vez que se presentan, como caso de estudio, las mejores prácticas de sostenibilidad en el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz (España). Para ello, la metodología seguida ha consistido en una primera revisión documental que nos permita enfocar el tema de las ciudades inteligentes, dando paso, en un segundo momento, a un análisis del contenido de la página web de la ciudad objeto de estudio. Se observará como resultado el impulso de la participación ciudadana a través de un Servicio Municipal para garantizar el debate ciudadano y la transparencia en la dimensión social. Junto a ello, en la dimensión medioambiental, cuenta con un Plan de Movilidad Sostenible y Espacio Público que tiene como objetivo invertir la tendencia hacia el uso creciente de los vehículos particulares, mejorando otros medios de transporte como el autobús y el tranvía, las bicicletas y el espacio reservado para los peatones. Finalmente, en la dimensión económica, destaca el "Rigor económico y transparencia en la gestión" así como la "Reactivación económica".

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

2. EL PAPEL DE LAS CIUDADES INTELIGENTES EN EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LOS TERRITORIOS

2.1. ¿Qué es una ciudad inteligente?

Los Gobiernos, impulsados por la ciudadanía, ven cada vez más necesario realizar un cambio en el modelo actual de ciudad, de modo que se mitiguen las consecuencias de este crecimiento y se produzca una anticipación ante esta cambiante situación (Enerlis *et al.,* 2012). En este contexto, se buscan soluciones urgentes que garanticen condiciones de vida viables y el desarrollo de una ciudad sostenible (Vlacheas *et al.*, 2013). La ciudad inteligente es un concepto nuevo aplicado a los territorios, donde está presente el papel del gobierno. Esta etiqueta debe apuntar a soluciones inteligentes que permitan a las ciudades modernas prosperar, a través de la mejora cuantitativa y cualitativa de la productividad (Caragliou *et al.*, 2009). Estos autores afirman que el enfoque principal está en el papel de la infraestructura de las TICs, aunque también se destaca el papel del capital humano, la educación, el capital social y relacional así como el interés medioambiental como importantes motores del crecimiento urbano. Berry y Glaeser (2005) y Glaeser y Berry (2006) muestran la importancia de la educación para un crecimiento urbano más rápido. De este modo, las ciudades con una alta proporción de la fuerza de trabajo con educación tienen un alto desarrollo. Sin embargo, todavía no existe un consenso sobre por qué las *CI* están creciendo. Una hipótesis popular es que los trabajadores se desplazan a las ciudades con altos niveles de capital humano debido a que estas ciudades son más productivas (Winters, 2011). El modelo de Berry y Glaeser (2005) expresa la relación entre capital humano y desarrollo urbano. Ellos asumen que la innovación es impulsada por los empresarios que innovan en industrias y productos que requieren una mano de obra cada vez más cualificada. Otra explicación para la conexión entre el crecimiento de la población y el capital humano es que una población educada aumenta la calidad de vida en una ciudad y las personas acuden a la ciudad de la más alta calidad de vida (Shapiro, 2006; Winters, 2011). De acuerdo con Enerlis *et al.* (2012), la idea de *CI* ha de ser entendida como un concepto amplio y abierto de ciudad.

En relación con las **características y estructura de las *CI***, podemos distinguir los siguientes aspectos (Tabla 1):

Tabla 1: Características de las *CI*

Giffinger *et al.* (2007)	Una ciudad que reúne aspectos como conciencia, flexibilidad, transformabilidad, sinergia, individualidad, libre decisión y comportamiento estratégico
Caragliou *et al.* (2009)	La utilización de la infraestructura de red para mejorar la eficiencia económica y política y permitir el desarrollo social, cultural y urbano
	El énfasis que subyace en el desarrollo urbano impulsado por las empresas
	Un fuerte enfoque en el objetivo de lograr la inclusión social de los diversos residentes urbanos en los servicios públicos
	Un énfasis en el papel crucial de las industrias de alta tecnología y creativas en el crecimiento urbano a largo plazo
	Atención profunda al papel del capital social y relacional en el desarrollo urbano
	Sostenibilidad social y ambiental como un componente estratégico de las ciudades inteligentes
Enerlis *et al.* (2012)	Existencia de un espacio urbano
	Existencia de un Sistema de infraestructuras
	Un complejo de redes y plataformas inteligentes
	Una ciudadanía que ejerza de eje vertebrador

Es en este contexto donde el concepto de *CI* se enfoca. Su objetivo es ofrecer nuevos y mejores servicios; considerar los ciudadanos como una piedra angular en el desarrollo de la ciudad; la eficiencia energética y la sostenibilidad como conductoras de un equilibrio entre el medioambiente y los recursos naturales; y las TICs aparecen como una herramienta para apoyar y facilitar la prestación de servicios. Así, el ciudadano es el principal receptor de los servicios ofrecidos.

También hay que destacar el ámbito personal al tomar la decisión de vivir en una *CI*. Winters (2011) señala que un individuo se moverá si una ubicación alternativa ofrece una mayor utilidad que su

ubicación actual y el diferencial utilidad es suficientemente alto para compensarle al individuo su coste por moverse.

2.2. Programas de desarrollo de las ciudades inteligentes

En cuanto a los **programas para el desarrollo** de las *Ciudades Inteligentes (CI)*, podemos decir que la Unión Europea (UE), en particular, ha dedicado un esfuerzo constante en la elaboración de una estrategia para lograr el crecimiento urbano en un sentido inteligente para sus áreas metropolitanas. El desarrollo de las *CI* surge de algunos programas europeos como el Pacto de los Alcaldes[7] y el Plan Estratégico Europeo de Tecnología Energética (PEETE). El Pacto de Alcaldes fue lanzado por la Comisión Europea para respaldar y apoyar los esfuerzos de las autoridades locales en la implementación de políticas de energía sostenible. Todos los firmantes de este convenio tomaron el compromiso unilateral y voluntario de alcanzar los objetivos fijados el 9 de marzo de 2007 por la Unión Europea (UE) en relación con la reducción de las emisiones de CO_2 en un 20% en 2020, a través de un Plan de Acción para la Energía Sostenible. En cuanto al PEETE, una de las iniciativas incluidas en este Plan son las *CI* con las que se intenta mejorar la eficiencia energética y acelerar el despliegue de las energías renovables en las grandes ciudades.

La Agenda Digital Europea ha financiado numerosos proyectos, tales como *Ciudades Digitales Europeas y Eurociudades* para promover servicios urbanos inteligentes. La UE ha financiado también FuturICT, una iniciativa de larga duración (10 años) que busca comprender y gestionar los sistemas interactivos y complejos sociales a nivel mundial, con un enfoque en la sostenibilidad y la capacidad de recuperación.

Al mismo tiempo, otras instituciones internacionales creen en una forma cableada, conducida por las TCIs, para alcanzar desarrollo. El *Foro de la Comunidad Inteligente* (FCI) elabora, por ejemplo, investigación sobre los efectos locales de la revolución de las TICs. El Manual de Oslo de la OCDE y EUROSTAT (2005) hacen hincapié en el papel de la innovación en los sectores de las TICs y tratan de identificar indicadores consistentes para la innovación urbana. Las ciudades consumen más del 75% de la energía global y son responsables del 80% de los gases de efecto invernadero totales (Cardone *et al.*, 2013), por lo que se consideran el foco central para conducir la sostenibilidad en el mundo.

2.3. Búsqueda del Desarrollo Sostenible en las políticas de las *CI*

En la actualidad, las ciudades compiten por ser atractivas para personas con conocimiento e ideas, ya que a partir de ello se generará riqueza económica, social y cultural. Para ello necesitan someterse a una transformación basada en la creación de un entorno sostenible (Enerlis *et al.*, 2012). En ocasiones se puede pensar si el desarrollo de *CI* puede conducir a la sostenibilidad en todos sus sentidos. Por un lado, se encuentra el desarrollo de servicios, y por otro, el aspecto económico, pudiendo cuestionarse si económicamente merece la pena este desarrollo de *CI*. Rueda (1999) señala la existencia de aspectos urbanos que pueden ser objeto de interés económico compatible con desarrollos urbanos más sostenibles. Este autor se cuestiona si basar las oportunidades de competir en estrategias basadas en la información y el conocimiento, donde la calidad juega un importante papel, o bien basarlas en el consumo de recursos, donde prima el factor cantidad. Dada la limitación de los recursos existentes, las segundas están dando paso a las primeras, en base a las cuales las ciudades están siendo planteadas de otra manera. En todo caso, trabajar con esta orientación no es contrario a la lógica económica actual, sino que la apoya alejándola de la idea de todo vale para obtener beneficios a la vez que apoya la existencia de recursos limitados.

Enerlis *et al.* (2012:16) señalan que "el propósito final de una *CI* es alcanzar una gestión eficiente en todas las áreas de la ciudad (urbanismo, infraestructuras, transporte, servicios, educación, sanidad, seguridad pública, energía, etc.), satisfaciendo a la vez las necesidades de la urbe y de sus ciudadanos. Todo ello debe lograrse en consonancia con los principios de Desarrollo Sostenible expuestos en el Programa 21, promovido por Naciones Unidas, y tomando la innovación tecnológica y la cooperación entre agentes económicos y sociales como los principales motores del cambio".

[7] Más información disponible en: http://www.pactodelosalcaldes.eu/index_es.html. Acceso 05/12/2015.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

2.4. El ciudadano como beneficiario de los servicios de una CI

Gestionar una *CI* puede hacer pensar que la principal ventaja viene dada por cuestiones de índole económico, sin embargo, no es esa la razón primordial. En este tema, el principal beneficiario es el ciudadano, el cual va a observar, entre otras las siguientes ventajas (Enerlis *et al.*, 2012): a) los ahorros económicos van a permitir disponer de recursos que pueden emplearse en la prestación de nuevos servicios, o bien de los mismos pero con una mayor calidad; b) la elección de indicadores adecuados permitirá dirigir y potenciar los servicios más necesarios que atiendan las demandas prioritarias del ciudadano; c) el fomento de la innovación y el pago por resultados favorece la incorporación de técnicas de crowdsourcing[8], así como el uso de tecnologías que fomenten la participación e información de los ciudadanos.

2.5. Estructura y diseño de la sostenibilidad ciudadana: agrupación de servicios y fuerzas de base

De acuerdo con el *"Análisis de las ciudades inteligentes en España"* por International Data Corporation (IDC) en 2011, los elementos clave para el desarrollo de una *CI* son las "Dimensiones Inteligentes" (DI) y las "Fuerzas de Base" (FB). Son necesarias para analizar el nivel de inteligencia de una ciudad y hacer la comparación de las ciudades analizadas. Las DI (Figura 1) agrupan los servicios de la ciudad en diversas áreas en las que se pueden desarrollar e implementar estas iniciativas. Podemos mencionar las siguientes: el gobierno inteligente, se refiere a la prestación de servicios electrónicos, impulsando medidas gubernamentales destinadas a políticas ambientales y medidas que faciliten la participación ciudadana en el gobierno de la ciudad. De esta manera, la autoridad local está dando un ejemplo y ayudará a educar al resto de la comunidad; el concepto de urbanismo y de edificio inteligente, que se refiere a la eficiencia energética y la sostenibilidad de los edificios; la movilidad inteligente, que incluye medidas para la eficiencia del transporte urbano; la energía y el medioambiente inteligente, que se refiere a la reducción del impacto ambiental; y los servicios inteligentes, como los servicios de abastecimiento, aguas residuales, gas, electricidad, comunicaciones, educación y salud.

El otro elemento clave para el desarrollo de una *CI* son las FB, que son facilitadores para la implementación de una *CI*. Entre ellos nos encontramos con personas, como parte esencial de una sociedad, la optimización de los recursos financieros y nuevos usos de las TICs por las personas, empresas o el gobierno.

Figura 1: Marco de las Ciudades Inteligentes de IDC (2011).

2.4.1. Gobierno inteligente

[8] Se trata de una colaboración a partir de la externalización de tareas que anteriormente realizaban empleados, encomendándolas a un grupo de personas o una comunidad, a través de una convocatoria abierta.

El *Libro Blanco de las Smart Cities* (Enerlis *et al.*, 2012) dedica uno de sus bloques temáticos al Gobierno. En él se señala que la transparencia es un gran reto de las *CI*. En este tipo de ciudades es especialmente importante y necesario que la Administración realice una gestión transparente en todos los ámbitos, a la vez que aquélla sea accesible a la ciudadanía. Toda la información relativa a la organización y funcionamiento de la ciudad, así como la de carácter público deben ser accesibles al ciudadano.

2.4.2. Edificios inteligentes

La Comisión Europea señala que la edificación es responsable del 40% del consumo de energía y del 36% de las emisiones de CO_2 en la UE. En este sentido, el *Libro Blanco* (Enerlis *et al.*, 2012) indica que una *CI* debe realizar un gran hincapié en la sostenibilidad de sus edificios. Los edificios inteligentes serán aquellos que aseguran la calidad ambiental y la eficiencia energética durante todo su ciclo de vida, desde su fase de diseño y su construcción hasta su fase de mantenimiento y derribo.

2.4.3. Movilidad inteligente

En el área de movilidad, el Libro Blanco (Enerlis *et al.*, 2012) indica la evolución observada en las ciudades hacia sistemas de transporte más integrados, lo cual permite disfrutar de servicios más rápidos, más seguros, eficaces y mejor coordinados, en los que todos los interesados participan activamente. También es de destacar la accesibilidad a todos los niveles, local, nacional o internacional como característica de una *CI*. En este mismo sentido, hemos de mencionar la incorporación, cada vez mayor, de vehículos ecológicos (híbrido, eléctrico, propulsado por fuentes renovables o con menor poder contaminante).

2.4.4. Energía y Medio Ambiente inteligente

Las condiciones naturales y medioambientales de una ciudad determinan el atractivo de la misma. Ello se manifiesta en la presencia de parques y jardines, el grado de contaminación atmosférica y acústica y la cantidad y calidad del agua (Enerlis *et al.*, 2012). En este sentido, el papel de la Administración Local es fundamental para garantizar el éxito en esta dimensión en una *CI*. Al mismo tiempo, la energía es un área clave en el funcionamiento de una *CI*, debiendo velarse por la eficiencia y el ahorro energético ya que son medidas claves de aplicación transversal en una *CI.*

2.4.5. Servicios inteligentes

Todos los servicios municipales, públicos y privados, deben poder ofrecer mejores e innovadoras prestaciones a los ciudadanos (Enerlis *et al.*, 2012). En este sentido, la Administración debe trabajar para que la contratación de servicios urbanos básicos, como la recogida y tratamiento de residuos, el mantenimiento de infraestructuras viarias, jardines y edificios, el gasto energético de estas infraestructuras, la gestión del agua y el saneamiento o la provisión de transporte urbano, se gestionen de la manera más razonable y transparente posible.

Una ciudad que adquiere el reconocimiento de *CI* será aquélla que ha ido incorporando y desarrollando, de manera progresiva, criterios de sostenibilidad y eficiencia, tratando de cubrir poco a poco todos los ámbitos, a la vez que ha procurado implantar esta filosofía en la Administración, agentes económicos y sociales. No es necesario llevar a cabo una planificación estricta de creación de una *CI* (Enerlis *et al.*, 2012). En definitiva, un marco de iniciativas en una *CI* respondería a lo expresado en la figura siguiente (Figura 2) siguiendo las aportaciones de Chourabi *et al.* (2012):

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

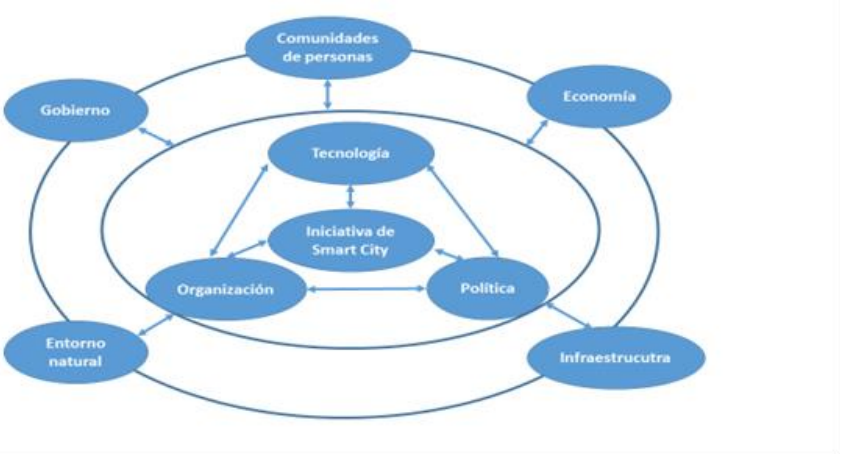


Figura 2: Marco de iniciativas de una *Smart City*

Con este esquema que define una *CI*, vamos a desarrollar a continuación un caso de estudio de una ciudad en España la cual constituye un claro ejemplo de *CI* y expresa el compromiso con un nuevo concepto urbano.

3. VITORIA-GASTEIZ Y EL COMPROMISO CON UN NUEVO PARADIGMA URBANO

3.1. Algunos aspectos generales

Vitoria-Gasteiz es la capital y centro administrativo del País Vasco, así como capital de la provincia de Álava, siendo la sede de las principales instituciones políticas de la comunidad autónoma: el Gobierno y el Parlamento Vasco. Es la decimonovena ciudad en cuanto a población en España, suponiendo el 11% de la población de la comunidad foral y el 3,8% de su superficie, y su casco medieval, declarado conjunto monumental en 1997, es uno de los más bellos y mejor conservados de todo el norte de la península.

Es la capital de provincia que tiene el índice más alto de zona verde por habitante, por lo que el 100% de la población vive a menos de 300 metros de algún espacio verde abierto, y está rodeada por un Anillo Verde, un conjunto de parques periurbanos de alto valor ecológico y paisajístico enlazados estratégicamente mediante corredores eco-recreativos, que puede ser recorrido a pie o en bicicleta. Muchos de los cientos de espacios verdes de esta ciudad adoptan la forma de pequeños jardines urbanos que están abiertos las 24 horas del día. Juntos conforman una fuente de biodiversidad que alberga 381 especies diferentes de árboles y 12.160 ejemplares de arbustos. El municipio consta de tres círculos concéntricos: la ciudad propiamente dicha, en el centro, rodeada de una amplia zona llana de terreno agrícola y vegetación natural, con las montañas y bosques en las zonas más altas, formando el tercer anillo. Cuenta con una rica muestra de flora y fauna. Un tercio de las especies de vertebrados en peligro de extinción de España se encuentran en el municipio.

3.2. Gobierno inteligente

En relación con la dimensión de Gobierno inteligente, se van a indicar una serie de aspectos expresivos de la forma en que el Ayuntamiento gestiona, tanto desde el punto de vista económico como dando inclusión a la participación del ciudadano, así como buscando los adecuados mecanismos de transparencia.

Otros de los ejes del Plan Estratégico de Gobierno correspondiente al 2011-2015 son, el eje 1 “Rigor económico y transparencia en la gestión” y el eje 2 “Reactivación económica”. Entre las actuaciones llevadas a cabo en el eje 1, cuyo objetivo es ejercer el rigor económico en la gestión de los recursos públicos, impulsar la transparencia y luchar contra el fraude fiscal, destacan la eliminación de gastos superfluos en todos los departamentos a través de la reducción de gastos telefónicos, consumos de electricidad, climatización etc., y el cumplimiento de la Ley de Transparencia, Acceso a la Información

Pública y del Buen Gobierno[9] a través de la puesta en marcha del Plan de Transparencia municipal para la adaptación de la Ley, lo que permitirá que el ciudadano conozca la actuación diaria del Consistorio.

A través de este Plan se crea el Portal de Transparencia que integra toda la información de la actividad del Ayuntamiento en los ámbitos que son de mayor interés para la ciudadanía y la ofrece de manera accesible y directa. El Portal cumple, además, con los requisitos que establece la Ley. Cabe destacar, también, que la información municipal se difunde a través de las redes sociales de importancia (Twiter, Facebook) y que el Ayuntamiento tiene presencia activa en plataformas como Youtube o Flickr. En el 2015 se rediseñó el portal en base al concepto de Reponsive Web Desing[10] (RWD), que garantiza una óptima accesibilidad y navegación en cualquier tipo de dispositivo.

Por otro lado, con las actuaciones llevadas a cabo en el eje 2, se pretende fomentar el empleo, la actividad comercial y la reactivación económica, a través de la creación del Plan de Empleo Vitoria que ofrece prácticas en empresas y orienta a las personas en la búsqueda de empleo, al igual que desarrolla planes de formación y empleo en ámbitos de la gestión municipal y oferta formación tanto en su modalidad presencial como no presencial a través de las nuevas tecnologías de formación *on line*.

Otras de las líneas de actuación que proponen para la reactivación económica son: la adaptación de la oferta formativa municipal a los nuevos yacimientos de empleo y a las necesidades del mercado laboral; el apoyo al tejido económico local aprovechando las posibilidades del Ayuntamiento para actuar como agente de intermediación laboral con las personas, desarrollando un espacio web en el que se agrupe toda la información de interés para las empresas, para las personas emprendedoras y para posibles inversores y promoviendo la contratación de empresas con menos de tres años de antigüedad en los contratos negociados; el apoyo a la innovación y competitividad empresarial promocionando la RS como un modelo de gestión en el tejido económico de Vitoria-Gasteiz, facilitando a las empresas la posibilidad de probar sus propios prototipos o desarrollos tecnológicos en la ciudad y formando e informando sobre los aspectos de actualidad empresarial o de carácter estratégico, que permitan tomar decisiones sobre la planificación de la empresa y el desarrollo competencial de sus profesionales.

En este sentido, Vitoria-Gasteiz impulsa la participación ciudadana a través de un Servicio Municipal de Participación Ciudadana para garantizar el debate ciudadano y la transparencia en cualquier proceso. Este servicio apoya y asesora en la realización de los distintos procesos participativos que se ponen en marcha en el municipio y ofrece información y asesoramiento en cualquier tema a través de diversos medios: telefónicamente, consultas presenciales, correo electrónico y redes sociales, tales como Facebook, Twitter y un blog sobre procesos participativos. Así mismo, invita a las entidades de los órganos de participación ciudadana municipales a participar en las reuniones informativas de los Presupuestos.

Durante elaboración del presupuesto municipal para el ejercicio 2016 y, teniendo en cuenta experiencias de años anteriores, su objetivo principal fue mejorar la calidad de información que ofrecen a los ciudadanos. Todas las entidades recibieron, junto con la convocatoria, los resúmenes de todas las áreas, concretando las grandes cifras, las prioridades y cómo se reflejan éstas en la propuesta presentada, así como los cambios y variaciones más importantes respecto a presupuestos anteriores. Igualmente recibieron el enlace a un formulario *on line* para que las entidades planteen las dudas que les hayan surgido a partir de la información, hagan una valoración general de cada área, y planteen las propuestas que les parezcan oportunas antes de la celebración de las reuniones.

Otra herramienta de participación ciudadana y transparencia que esta entidad tiene en marcha desde hace seis años, donde se prioriza el punto de vista ciudadano y sobre la que ha incorporado recientemente varias mejoras, es el Buzón Ciudadano, que ha sido reconocido por sus buenas

[9] Ley Estatal de Transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, de 27 de julio de 2012.
[10] El diseño web adaptable es una filosofía de diseño y desarrollo cuyo objetivo es adaptar la apariencia de las páginas webs al dispositivo que se esté utilizando para visualizarla.

prácticas en las VIII Jornadas de Modernización y Calidad (JOMCAL), que se celebraron los días 27 y 28 de octubre de 2014 en Málaga. En estas jornadas, organizadas por el Ayuntamiento de Málaga y la Federación de Municipios y Provincias (FEMP), se abordaron aspectos relacionados con la calidad, la modernización e innovación en la gestión pública local, la atención a la ciudadanía, la gestión del cambio, la planificación estratégica municipal, la administración electrónica o las nuevas tecnologías, siempre desde el ámbito de la Administración Local.

El Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz presentó el Plan Estratégico de Gobierno correspondiente al 2011-2015, resultado del trabajo realizado con las diferentes áreas municipales. El objetivo de este Plan fue "hacer más con menos", desde el rigor económico y la transparencia en la gestión, y se definió a partir de 9 ejes estratégicos, cada uno de ellos con sus objetivos y líneas estratégicas. Dentro de este Plan, el eje 3, "Cobertura de las necesidades sociales", tuvo como finalidad atender a las necesidades sociales de la ciudadanía, apoyar las políticas de solidaridad internacional y actualizar permanentemente el padrón municipal de habitantes. Se consiguió, además, gestionar racional y eficazmente las políticas sociales en el municipio, garantizar la cobertura social básica de sus habitantes y garantizar medidas que eviten el fraude en las ayudas sociales municipales.

Íntimamente vinculado a la gestión de un gobierno inteligente se menciona uno de los mecanismos de transparencia administrativa que ha ido adquiriendo una importancia significativa en los últimos años gracias al uso de las TICs. Nos referimos a la difusión de información pública a través de las páginas webs, que proporcionan un canal para que la Administración pueda comunicarse con los ciudadanos y la sociedad en general y aumentar así la transparencia pública. De este modo, se permitirá a los ciudadanos supervisar las acciones ejecutadas por la Administración y los servicios públicos prestados, lo que dará lugar a un uso más responsable de los recursos públicos. La combinación de la administración electrónica, las redes sociales, las iniciativas políticas de transparencia, y el deseo de los ciudadanos de un gobierno abierto y transparente, están fomentando una nueva era de oportunidades que tiene el potencial para crear unos servicios abiertos, transparentes, eficientes, eficaces y centrados en el usuario de los servicios, basados en las TICs.

3.3. Edificios inteligentes

Para crear un futuro más sostenible para las necesidades energéticas de Europa y apoyar a las comunidades locales en el desarrollo de estrategias y ejecución de desarrollos residenciales sostenibles, Vitoria-Gasteiz se enmarcó en el mapa europeo de ciudades CONCERTO, del 7º programa Marco de I+D de la Unión Europea. Este proyecto ha cofinanciado la construcción de 176 viviendas sociales en Salburua (Vitoria-Gasteiz), y la rehabilitación de 30 viviendas en el barrio de Zaramaga. El edificio de 176 viviendas sociales ha sido diseñado según criterios de eficiencia energética, aprovechamiento de energía renovable y sostenibilidad. Tanto la construcción de las viviendas como la rehabilitación, permitirán alcanzar objetivos energéticos mediante la integración de tecnologías innovadoras y mejorando al mismo tiempo la calidad de vida de los ciudadanos.

Por otro lado, el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, ha creado un jardín vertical en la fachada de la Avenida Gasteiz del Palacio de Congresos de Europa con la finalidad de favorecer que la naturaleza se adentre en la ciudad a través de infraestructuras verdes. En el recorrido de la fachada quedan reflejados los ecosistemas que conforman el entorno en la ciudad con el propósito de reducir el efecto del calor, crear espacios de oportunidades para la biodiversidad urbana y mejorar la calidad paisajística del espacio público.

3.4. Movilidad inteligente

Este Ayuntamiento cuenta con un Plan de Movilidad Sostenible y Espacio Público que tiene como objetivo invertir la tendencia hacia el uso creciente de los vehículos particulares, mejorando otros medios de transporte como el autobús y el tranvía, las bicicletas y el espacio reservado para los peatones. En consecuencia, los desplazamientos en transporte público, que cuentan con acceso para personas discapacitadas, aumentaron en un 45% y en coche, solo representan el 28,3% del total de la ciudad, puesto que la mayoría de los ciudadanos prefieren caminar o utilizar el transporte público.

Además, se ha creado un servicio de préstamo de bicicletas gratuito, junto con un modernizado sistema de transporte integrado por tranvías y líneas de autobús más eficientes. También, desde el 2008 participa en el proyecto europeo Civitas MODERN[11], que financia proyectos de demostración de movilidad sostenible y prevé el desarrollo de un sistema piloto con cuatro vehículos eléctricos disponibles para uso compartido, y un grupo de control que evaluará los vehículos, los puntos de recarga y la gestión del propio sistema de uso compartido.

3.5. Energía y medioambiente inteligente

En el trabajo "25 ciudades españolas sostenibles", se analiza el impacto social y medioambiental de las principales ciudades españolas, donde Vitoria-Gasteiz ha desarrollado una serie de iniciativas que la sitúan como referencia en España en gestión de residuos y uso del agua. En calidad del aire, movilidad, sostenibilidad de la edificación residencial y emisiones de CO_2, se encuentra permanentemente en posiciones de privilegio en el ranking, siendo su punto menos fuerte el consumo de energía, donde ocupa posiciones más retrasadas. Entre esas iniciativas destaca la puesta en marcha del Plan de Lucha contra el Cambio Climático (2010-2020) cuyo objetivo principal es reducir las emisiones de CO_2 en un 20% de las emisiones para el año 2020, tomando como referencia el 2006. Este Plan para la contención de las emisiones de gases efecto invernadero propone 79 acciones para la reducción de las emisiones. Por otro lado, presenta 16 acciones referentes a la producción energética de fuentes renovables, con lo que se pretende conseguir para el 2020 un aumento de la producción de energía renovable en unos 61,41 Gwh/año, lo que significa una producción de 93,95 Gwh/año.

Por otro lado, Vitoria-Gasteiz aprobó el nuevo Plan Integral de Gestión de Residuos Municipales (2008-2016), basado en la estrategia de las "5-erres": reducir la cantidad de residuos que se generan; reutilizar los residuos; reciclar; rechazar, no comprar productos envueltos en envases que generen residuos innecesarios y responsabilizar a quienes generan un residuo difícilmente reciclable o peligroso. Las actuaciones que ha llevado a cabo a través de este Plan han sido: la prevención en origen de la generación de residuos, tanto en peso como en volumen, diversidad y peligrosidad; el fomento de una recogida selectiva en origen de calidad; la potenciación de las recogidas comerciales selectivas en origen; el compostaje de la materia orgánica biodegradable procedente de la recogida selectiva en origen; el vertido cero de los residuos primarios y la incorporación de la ciudadanía en las actuaciones de gestión de residuos.

En cuanto al consumo y la gestión del agua, a través del Plan Integral de Ahorro de Agua, se han conseguido significativos ahorros en los consumos domésticos por habitante, que actualmente es de 118 litros por habitante y día, y el objetivo de este Plan es alcanzar un consumo por persona inferior a los 110 litros por día. Así mismo, Vitoria-Gasteiz viene desarrollando el Plan Futura, que constituye un conjunto de actuaciones orientadas al fomento de la eficiencia en la gestión del agua. Este programa se desarrolla bajo la concepción de que la gestión eficiente del agua debe ser un medio para promover un uso sostenible de dicho recurso y una reducción de los costes totales de gestión. Las propuestas del Plan Futura para el periodo 2009-2012 responden a una estrategia de gestión del agua que se considera fundamental para garantizar no sólo la satisfacción de los servicios hidráulicos demandados por la población consumidora, sino también la protección y el cuidado del medioambiente.

Gracias a las políticas medioambientales desarrolladas a lo largo de los años y el compromiso de una ciudadanía que se ha convertido en ejemplo para toda la Comunidad Europea en la lucha contra el cambio climático, en materia de gestión de residuos, eficiencia energética, calidad del aire, movilidad sostenible o consumo de agua, ha conseguido ser distinguida con el premio Capital Verde Europea 2012. De esta manera se ha convertido en un ejemplo para Europa como la ciudad actualmente más comprometida con el medioambiente gracias a los más de 30 años de compromiso con la sostenibilidad y a las políticas medioambientales que se han puesto en práctica durante estos años,

[11] Más información disponible en: http://www.civitas.eu/content/modern.

al compromiso de los ciudadanos y a las buenas prácticas en materia de reciclaje, movilidad o consumo de agua.

3.6. Servicios inteligentes

Otra de las iniciativas que se está implementando en la ciudad para la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos es la tele gestión del riesgo y alumbrado de la ciudad. En este sentido, Vitoria participa en el proyecto IRRIGESTLIFE[12], cuyo objetivo es el desarrollo de un sistema de riego optimizado para la irrigación de parques y jardines urbanos, pero también adpatable a cualquier otro ámbito en que sea necesaria una mejora en la gestión del riesgo. Referente al alumbrado esta ciudad está implementando un plan de eficiencia energética en el alumbrado con la finalidad de conseguir importantes ahorros en la factura de la luz. Se trata de la instalación de 352 reguladores de flujo eléctrico en el alumbrado público, que se sumarán a los 80 ya existentes, con el fin de reducir la intensidad limínica en horario nocturno, contolando un 86% del alumbrado del municipio.

Por otro lado se están llevando a cabo mejoras en la administración electrónica. Actualmente, ya se pueden realizar 40 trámites de forma segura a través de la sede electrónica en cualquier momento del día: pagos de recibos, reservas de instalaciones, solicitud de becas…Este proyecto forma parte de la e-Administración que impulsa el ayuntamiento con la aprobación de la ordenanza municipal de administración electrónica.

REFERENCIAS

Berry, C. R. y Glaeser, E.L. (2005), The divergence of human capital levels across cities, Papers in Regional Science, Vol. 84, nº 3, pp. 407-444.

Caragliu, A., Del Bo, Ch. y Nijkamp, P. (2009), Smart Cities in Europe. 3rd Central European Conference in Regional Science (CERS).

Cardone, G., Foschini L., Bellavista, P., Corradi, A., Borcea, C., Talasila, M. y Curtmola, R. (2013), Fostering ParticipAction inSmart Cities: A Geo-Social Crowdsensing Platform, IEEE Communications Magazine, junio, pp. 112-119.

Chourabi, H., Nam, T., Walker, S., Gil-García, J.R., Mellouli, S., Nahon, K., Pardo, T.A. y Scholl, H.J. (2012), Understanding Smart Cities: An Integrative Framework. 45th Hawaii International Conference on System Sciences, pp. 2289-2297.

Enerlis, Ernst and Young, Ferrovial and Madrid Network (2012), Libro Blanco Smart Cities, ISBN: 978-84-615-9831-1.

Giffinger, R., Fertner, C., Kramar, H., Kalasek, R., Pichler-Milanović, N., y Meijers, E. (2007), Smart Cities: Ranking of European Medium-Sized Cities, Vienna, Austria: Centro de Investigación Regional Science (SRF), Vienna University of Technology. Disponible en: http://www.smartcities. eu/download/smart_cities_final_report.pdf.

Glaeser, E.L. y Berry, C. R. (2006), Why are smart places getting smarter?, Taubman Cente Policy Brief 2006-2, Cambridge MA: Taubman Centre.

Rueda Palenzuela, S. (1999), Modelos e Indicadores para Ciudades más sostenibles. Departamento de Medio Ambiente de la Generalitat de Cataluña.

Shapiro, Jesse M. (2006), Smart Cities: Quality of Life, Productivity, and the Growth Effects of Human Capital, Review of Economics and Statistics, nº 88, pp, 324–335.

Vlacheas, P., Giaffreda, R., Stavroulaki, V., Kelaidonis, D., Foteinos, V., Poulios, G., Demestichas, P., Somov, A., Rahim Biswas, A. y Moessner, K. (2013), Enabling Smart Cities through a Cognitive Management Framework for the Internet of Things. IEEE Communications Magazine, pp. 102-111.

Winters, J.V. (2011), Why are Smart Cities growing? Who moves and who stays?, Journal of Regional Science, Vol. 51, nº 2, pp. 253-270.

[12] http://www.irrigestlife.eu/index.php/es/. Consultada a fecha 25/02/2016.

015 - PENSAR GLOBAL EMPREENDER LOCAL

Elsa Cristina Vieira1, Catarina Sales Oliveira2

1 Universidade da Beira Interior, Covilhã, Portugal - elsavaladas@hotmail.com
2 Universidade da Beira Interior, Covilhã e CIES-IUL, Lisboa, Portugal - csbo@ubi.pt

RESUMO

Empreendedorismo é um conceito polissémico cada vez mais utilizado quer a nível económico, quer a nível social ou político. Muitos teóricos e teóricas se debruçam para o definir epistemologicamente. Nesta análise focamo-lo numa perspetiva sociológica, partindo da premissa que empreender é uma atividade humana independentemente do objetivo a concretizar. Conceptualizamos o conceito na proposta shumpeteriana de inovação, acrescentando-lhe a criação de valor. Concentrando a nossa reflexão sobre o ecossistema da região do Algarve, propomo-nos identificar necessidades e oportunidades de empreendedoras e empreendedores da região. Neste cenário pretendemos perceber o papel da empreendedora que ultrapassando constrangimentos associadas aos papéis tradicionais de género, vem reforçar o tecido de atividades na região.

O fomento de uma cultura empreendedora é um ponto-chave para que se alerte para o aproveitamento dos recursos endógenos algarvios. A proposta do storytelling enquanto ferramenta metodológica para impulsionar o espírito empreendedor alicerça-se na revisão de experiências feitas com o uso desta técnica. A (re) adaptação da mesma à realidade do Algarve é o cerne desta exposição. Nenhum empreendedor ou empreendedora crescem sozinhos, assim como nenhum local também. A partir de interações locais e para atender a necessidades globais, defendemos que o desenvolvimento local se materializa à medida que se vão ultrapassando as barreiras culturais. No quadro do empreendedorismo, muito mais que obstáculos específicos como por exemplo os fiscais, há que lidar com as barreiras atitudinais, *i.e.*, conscientizar os agentes das suas potencialidades e da sua capacidade de ação através da partilha de conhecimentos. As histórias de sucesso podem desconstruir expectativas negativas e induzir a ânsia de empreender. Empreender por oportunidade e não por necessidade é o que se pretende para um desenvolvimento sustentável de uma região que não existe apenas durante três meses do ano.

Palavras-chave: empreendedorismo, Algarve, storytelling, recursos locais, valor

THINK GLOBALLY ENTREPRISE LOCALLY

ABSTRACT

Entrepreneurship is a polysemy concept increasingly used in economic, social or political level. Many authors have worked to reach a definition. In this analysis our approach is from a sociological perspective, on the premise that entrepreneurship is a human activity regardless of the specific objective to be achieved. We conceptualize entrepreneurship in the Schumpeterian perspective of innovation and adding value creation. Focusing the debate on the ecosystem of the Algarve region, we aim to identify needs and opportunities of the local entrepreneurs. We specifically want to understand the role of women entrepreneurs that overcoming gender stereotypes are able the economic activity in the region.

Promoting an entrepreneurial culture is a key point for potentiating the endogenous resources of Algarve. We purpose storytelling as a methodological tool to boost the entrepreneur spirit based on similar experiences with this technique. The (re)adaptation of the same tool at Algarve context is the main argument of this paper. No entrepreneur or territory develops alone. We argue that local development flourishes based in local interactions and in the development of skills as a way of overcoming cultural barriers. In this area much more than specific obstacles like for example taxs it is determinant to address the attitudinal barriers. To empower agents raising awareness of their potential and their capacity for action through the sharing of global knowledge. Successful stories

play an important role in creating the appetite to enterprise. Enterprise by opportunity and not by necessity is what we want for a sustainable development of a region that does not exist only for three months.

Keywords: culture, local resources, opportunity, value

1. O CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

1.1 O impacto da globalização e a utilização *mainstream* do termo

Em permanente metamorfose, o mercado de trabalho tem-se adaptado às diferentes circunstâncias. Após a hegemonia do taylorismo[13], a sociedade ocidental atual passou a privilegiar a flexibilidade. A valorização da inovação e da diversidade, deu ênfase aos trabalhadores e trabalhadoras polivalentes e flexíveis, competitivos e vocacionados para inovar. Esta alteração enquadra-se no contexto de uma sociedade globalizada em que a instabilidade de mercados e a constante necessidade de conquistar novos públicos, novos produtos e serviços é característica central. Denominamos este como o momento elástico da nossa história, em que teremos que nos renovar continuadamente e que se inscreve na proposta de Bauman (2007) de modernidade liquida. De acordo com Giddens (2000:40), as novas e os novos profissionais laborais têm que ter um portfólio de especializações e incorporar uma flexibilidade construtiva e disruptiva. A estas características associamos o conceito de Empreendedorismo porque este perfil diversificado se coaduna com o *mindset* do ser empreendedor ou empreendedora.

Mas o que significa empreendedorismo? É fundamental enquadrar o conceito no contexto em que se pretende analisá-lo. Embora não enunciado e debatido com a frequência de hoje, na verdade o empreendedorismo enquanto fenómeno existe desde sempre. Segundo Sarkar (2007:42), terá sido o economista francês Richard Cantillon o primeiro a utilizar o conceito ainda no século XVIII. Múltiplas interpretações têm surgido e são utilizadas indiscriminadamente ao nível do senso comum. Por este motivo muitos teóricos e teóricas têm tentado definir bases epistemológicas para o conceito. A palavra 'entrepreneur', conforme observam Boava *et al* (2011) pressupõe aquele que contrata, que constrói, em suma, que cria. A contribuição de Joseph Shumpeter (1934) é decisiva para a consolidação do conceito de empreendedorismo como sinónimo de inovação. Drucker (1993) refere-se a empreendedor como aquele que assume riscos. Hisrich (2008) define o conceito como o processo de criação de algo diferente e com valor. Procurando conjugar todas estas propostas entendemos o empreendedorismo neste artigo como o ato de criar, marcar a diferença e acrescentar valor à sociedade. Nesta conjugação de definições iremos enquadrar o conceito de empreendedorismo na perspetiva de Sarkar (2007:47) entendendo-o como o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas.

Refletindo agora sobre o perfil de empreendedor ou empreendedora vários autores e autoras corroboram que este agente reflete inúmeras características consensualmente consideradas positivais, *e.g.*, resiliência, dinamismo, espírito de iniciativa, ousadia, criatividade, força de vontade, atitude, otimismo, organização, visão, ambição, entre outras. Na nossa perspetiva empreendedor ou empreendedora é aquele ou aquela que é hábil para identificar as oportunidades para empreender. Mas o que são oportunidades e porque apenas alguns indivíduos as percecionam enquanto tal? A este propósito, o estudo de Shane e Venkataraman (2000:219) explica o factor oportunidade através de duas proposições: a primeira tem a ver com a prioridade com que certas pessoas adquirem a informação[14] que lhes permite detetar a oportunidade; a segunda à capacidade individual de valorizar ou não a oportunidade com que se deparam.

[13] Modelo de organização do trabalho que promove a mecanização e a rotinização. Dominante no mundo ocidental sobretudo na primeira metade do século passado.

[14] Esta informação diz respeito a recursos existentes na região, a demanda da população para determinado serviço ou produto, o carácter de inovação possível em determinado contexto, entre outras informações consideradas como oportunidades de ação.

O individuo empreendedor tem assim a incumbência de detetar oportunidades para inovar, no produto, no serviço ou no processo e neste cenário planear novas formas de trabalho que poderão inclusive gerar novos postos de trabalho. Nesta linha teórica o empreendedorismo tem potencial de contribuição para a região e país não apenas numa perspetiva económica mas também social, como gerador de emprego.

É notório que o conceito de empreendedorismo surge como paradigma dominante no campo da economia, do qual é indissociável. O empreendedorismo representa o ato que permite a adaptação e readaptação de necessidades e oportunidades que se produzem entre o fornecedor e o consumidor, num contexto empresarial. Para Rufino (2005:166), a empresarialidade não pode negar a importância deste contributo, uma vez que é num processo dinâmico e empreendedor que nascem novas empresas, outras se desenvolvem e outras morrem, prosseguindo a teoria shumpeteriana de destruição-criação. Para existir e sobreviver, a empresarialidade carece de atores empreendedores, sendo por tal compreensível a indissociabilidade destes dois conceitos.

No entanto, o empreendedorismo é igualmente um fenómeno social que acontece numa determinada sociedade com uma dada estrutura e fruto de interações entre instituições e indivíduos.

1.2. O empreendedorismo numa análise sociológica

Com a globalização, o mercado laboral altera-se e uma destas alterações é precisamente um (re)enfoque sobre o empreendedorismo, o fenómeno que pretendemos analisar aqui. No enfoque da Sociologia do Trabalho, Sales Oliveira (2011) afere que num cenário empresarial inovar se tornou uma necessidade pretendendo-se que seja uma constante. De acordo com o enquadramento exposto no ponto anterior, o conceito de inovação está aliado ao conceito de empreendedorismo. É ponto assente que o empreendedorismo é uma atividade humana e que independentemente do objetivo pretendido, nasce a partir da ação do ser humano. A Sociologia estuda a sociedade e a interação social encontrando-se assim em condição favorável para albergar a análise deste conceito transdisciplinar. Baptista e Leitão (2015:1) corroboram que a temática de empreendedorismo é intrinsecamente eclética, o que permite analisá-la a partir de diferentes domínios, desde a economia à sociologia, utilizando para o efeito diferentes métricas. Os autores citados referenciam as contribuições de Shumpeter (1934), Kirzner (1973) e Baumol (2002) para o reconhecimento do conceito de empreendedorismo, que, alheio às teorias de crescimento económico, estabelece também, por outro lado, uma capacitação de componentes vitais à economia e ao progresso social.

Tradicionalmente mais trabalhado ao nível da economia (Parente *et al*, 2011), o termo empreendedorismo saltou para a *ribalta social* nos últimos anos, defendido como um desejável posicionamento dos agentes perante o trabalho e o emprego (Chaves e Parente, 2011). Os autores complementam ainda que, na generalidade das sociedades ocidentais e nas diversas esferas públicas e privadas, que o termo empreendedor define uma atitude perante a vida, uma forma de estar que é apresentada como indispensável para a trajetória pessoal dos sujeitos, mas também para o desenvolvimento socioeconómico das sociedades (Ibidem:68).

Conforme expõem Boava *et al* (2011:9), onde houver pessoas e sociedade haverá atividades empreendedoras, independentemente da sua natureza, *e.g.*, económica, social, política, académica, cultural, entre outras. Nesta linha de pensamento, o empreendedorismo incorpora-se no estudo do comportamento. Empreender nesta perspetiva relaciona-se com uma atitude perante o mundo e significa repensar o significado da qualidade de vida, não somente pela procura de bens materiais, mas também pela oportunidade de realização do indivíduo como parte do grande motor global que é o universo. No acervo sociológico, interpretamos empreender como liberdade, como a catarse do empreendedor que se manifesta numa atitude de autodeterminação.

Tendo como base uma perspetiva microssociológica da teoria da ação (Weber), entendemos que o empreendedor é aquele que quebra as regras, hábitos e práticas inculcadas em determinada estrutura social. O empreendedor é o agente que tem o poder de inovar e alterar as normas vigentes na estrutura em que se insere. A estrutura na presente análise, refere-se ao conjunto de circunstâncias nacionais e da região do Algarve, nomeadamente aos obstáculos e às valências que

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

contextualizam a atividade empreendedora. Importa assim acrescentar que, neste enfoque sociológico, o empreendedorismo não disputa o capital com o trabalho, uma vez que o propósito de análise ocorre nas competências do homem – empreendedor -, no seu livre arbítrio e no seu contributo para um desenvolvimento social e económico equilibrado e que se pratica a partir de determinado contexto, local ou região.

O empreendedor é dotado de poder para as suas ações. O conceito de poder é definido nesta exposição, tomando como base as duas primeiras dimensões propostas por Steven Lukes (2005), *i.e.*, o poder é baseado numa escolha racional correspondendo à capacidade de decisão do agente de agir ou não em determinada estrutura. O poder é centrado no agente, analisando a sua posição para empreender na 'semi-estrutura' periférica em que se insere, tendo em conta os constrangimentos estruturais. Para Baert e Silva (2014:145), os agentes têm o poder de decidir aproveitar e transformar a estrutura ontológica em que operam.

Baptista e Leitão (2015:2) interligam o empreendedorismo ao capital humano – agentes empreendedores – observando que este apresenta diferenças consoante as culturas locais, repercutindo-se nos resultados económicos e sociais alcançados a nível de desenvolvimento regional. Cada região é singular e dotada de um ecossistema próprio que facilita ou dificulta a atividade empreendedora. A este propósito, o presente artigo pretende refletir acerca dos indicadores que representem as condições favoráveis e desfavoráveis para prática do empreendedorismo na região do Algarve e que em simultâneo, demonstre que a integração da mulher empreendedora contribui para um desenvolvimento local sustentável.

2. O CONTRIBUTO DO DESENVOLVIMENTO LOCAL PARA A ESCALA GLOBAL

2.1. Contextualização da região do Algarve

O Algarve apresenta-se como região *outlier*, composta por aproximadamente quatrocentos e quarenta e quatro mil habitantes, por dezasseis concelhos distribuídos entre barlavento e sotavento numa linha longitudinal reta de 167 kilómetros, representando 4,4% da população total do continente, segundo os dados recolhidos pelo INE (Censos 2011).

Atendendo ao contexto de globalização e sendo Portugal um país periférico, o Algarve configura-se neste sentido como a periferia da periferia. Contudo a sua localização geográfica é favorecida pelo clima ameno, boas praias, terrenos férteis para agricultura, banhado pelo atlântico – o que favorece a atividade piscatória -, tem ainda zonas interiores com riqueza cultural e com vasto património material e imaterial. Para além de sol e mar, o Algarve apresenta outras valências pouco exploradas.

Segundo uma sondagem realizada em 2012 pelo GEM – *Global Entrepreneurship Monitor* – a um conjunto de trinta e oito especialistas em Portugal, avança-se como vantagens a existência de boas infraestruturas criadas para empreender, no entanto apontam como barreiras as condicionalidades fiscais, a dificuldade no acesso ao crédito e sobretudo a falta atitude da população no que concerne a empreender. Adaptando estas considerações ao ecossistema do Algarve verificamos existir cerca de 13 espaços incubadores e *coworking* – quatro públicos e nove privados – de acordo com recolha pioneira elaborada pelos serviços da CCDR na região. A distância dos dois grandes centros, Lisboa e Porto, poderá constituir de certo modo uma barreira. A elevada taxa de desemprego considera-se outro dos problemas da região.

O fenómeno da globalização eliminou as barreiras de longitude - quer por desenvolvimento de transportes, quer por via digital -, permitindo que empresas estrangeiras investissem e se instalassem nos mercados locais explorando as suas atividades. A este propósito ainda de acordo com os dados apurados pelo INE, contamos com cerca de 48000 residentes cidadãos estrangeiros na região do Algarve. Esta população residente na região é elevada face a outras regiões, propiciando um multiculturalismo do qual se pode tirar partido.

Importa ter em conta que a eliminação de barreiras /fronteiras, não elimina por sua vez as especificidades de mercados locais, uma vez que estes se contornam de uma cultura própria e têm as suas próprias exigências. Logo as empresas, quer estrangeiras ou não, têm que ser flexíveis a estas exigências com vista a satisfazer as necessidades dos seus *stakeholders* (consumidores locais, investidores, fornecedores, normas políticas e sociais, entre outros), quer em termos culturais, sociais e económicos. Atente-se que cada local / região tem preferências díspares de acordo com tradições ontológicas enraizadas na sua cultura.

O problema da *overload* da atividade turística, leva a que se depreciem muitas outras atividades e possibilidades, oportunidades que a região pode oferecer, prevalecendo uma sobrevivência sazonal, não sustentável. Por este motivo o Algarve encontra-se em *phasing-out, i.e.,* em eliminação gradativa de maus hábitos e más políticas de governação, na procura de uma cultura de convergência que potencie uma desejada evolução e desenvolvimento sustentável na região durante os doze meses do ano. Na análise elaborada pela CCDR – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Algarve - foram apontadas como principais falhas a falta de uma perspetiva internacional e inter-regional, a falta de sintonia com o tecido industrial e económico da região e a frágil análise aos ativos da região (Santos *et al*, 2015:24).

O novo programa CresceAlgarve2020 (RIS3) propõe combater as condicionalidades da economia sazonal e ampliar horizontes para oportunidades não detetadas. O que existe para além do turismo? Ou, como praticar turismo o ano inteiro? Estas são questões a colocar em debate e dirigidas sobretudo a quem pretende empreender e marcar a sua diferença na região. Na atual conjuntura e existindo uma verba[15] muito maior para a região, considera-se o momento atual para alertar, para agir, para construir. É por conseguinte urgente que as entidades públicas e privadas locais encontrem mecanismos para aproveitar o potencial da população empreendedora. É também urgente consolidar uma maior sinergia entre essas entidades no sentido de captar e orientar redes de *clusters* que possam reforçar o dinamismo de diferentes tipos de atividades empreendedoras. Para além das entidades públicas – IAPMEI (Agência para a Competitividade e Inovação), AICEP (Agência para o Desenvolvimento e Comércio Externo de Portugal), EEN (Enterprise Europe Network), CRIA (Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da Universidade do Algarve), CCDR (Comissão para a coordenação e Desenvolvimento da Região do Algarve), temos também as associações privadas que assentam esforços na região – ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários), ACRAL (Associação de Comércio e Serviços da Região do Algarve), NERA (Núcleo Empresarial da Região do Algarve), AIHSA (Associação dos Industriais Hoteleiros e Similares do Algarve), CEAL (Confederação dos Empresários do Algarve).

Estamos perante uma região com um conjunto considerável de entidades de apoio com vista ao desenvolvimento económico e social. No entanto importa concentrar os esforços para ancorar *clusters* de acordo com as especificidades das empresas e empreendedores regionais. É por efeito mais frutífero trabalhar sobre problemas comuns. De acordo com João Leitão (2015) a primeira ideia de política económica regional é que um tecido competitivo tem por base um grupo de *clusters* e não uma coleção *ad hoc* de empresas não relacionadas. Esta é uma linha prática de atuação, a qual deve ser trabalhada na região do Algarve.

É preciso ter em conta que apesar de todas as possibilidades que expomos, inerentes à região, o Algarve registou um desempenho inferior em termos de atividade empresarial.

[15] A verba para o quadro comunitário 2014-2020 corresponde a 147 milhões de euros destinados à região do Algarve, sendo que no anterior quadro era de apenas 62 milhões de euros.

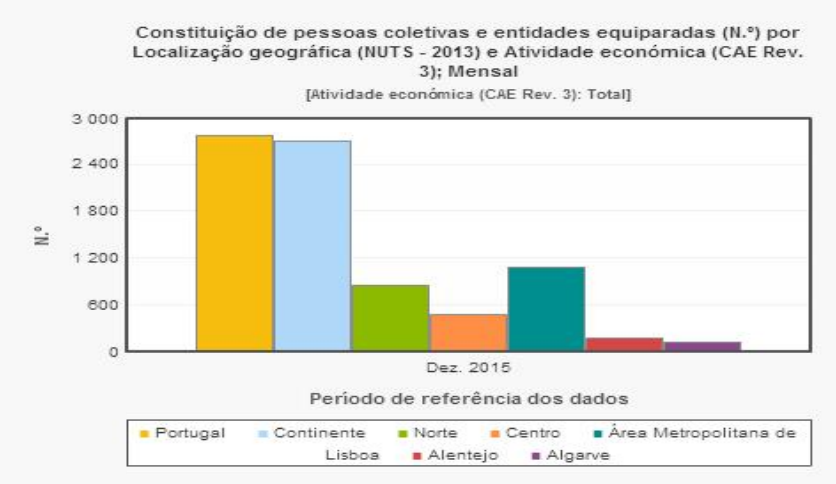


Figura 1: Gráfico de atividade empresarial distribuído pelas regiões do Continente (INE)

Importa por tal refletir sobre estes indicadores e procurar soluções para o problema.

O título deste artigo - Pensar global Empreender local -, enquadra-se no pensamento de Ferreira (2015:11) que reitera que o empreendedorismo em contexto isolado e despropositado não resolve os problemas da sociedade. Para a autora, o empreendedorismo tem que ser contextualizado, pensado a nível local ou regional, pois cada caso é um caso. Importa saber restringi-lo aos objetivos essenciais de cada ecossistema e o empreendedor ou empreendedora é aquele/a que se adapta ao *mainstreaming* local onde atua.

2.2. Estímulo cultural para a inovação

Para a Comissão Europeia o conceito de Inovação define-se como o principal motor de crescimento económico e do emprego. De acordo com a nossa conceptualização inovação corresponde a empreender, sendo simultaneamente um processo de conhecimento/desenvolvimento do agente.

Conforme atesta o CRIA[16] o conceito de empreendedorismo de base tecnológica/científica, reflete mais do que a mera criação de uma empresa, *i.e.*, assume a existência de uma cultura de criatividade e inovação. Segundo Santos *et al* (2015:10), a inovação induz a necessária diferenciação e estimula a produção de valores, devendo ser dirigida para os desafios sociais locais e em concomitância responder aos desafios globais, marcando o factor-chave: inovação.

Esta inovação a que nos dirigimos refere-se sobretudo à construção de competências e aprendizagens pelo agente que depois as partilha com o mercado, não somente ao ato de introdução de novos produtos ou serviços no mercado. A comissão europeia aponta como mecanismo de inovação o DUI – *doing, using, interaging* . Neste cenário o conhecimento local, reconhecido também como tradicional, serve-nos para catalisar a inovação ancorada nos recursos existentes, que podem posteriormente interagir com outros locais em partilha de conhecimentos.

Segundo a mesma fonte acima citada, o Algarve apresenta desempenho inferior a nível da média nacional em matéria de inovação. Perante o cenário, o novo quadro 2014-2020 aposta no crescimento inteligente, *i.e.*, em melhorar o desempenho ao nível da educação – na atualização de competências, na investigação e na inovação – com vista a enfrentar os desafios sociais e a integrar a região na sociedade digital global.

Uma primeira análise que poderá explicar os indicadores de inovação deficitária na região, prende-se com o facto da maioria, se não todo o tecido económico da província algarvia ser composto por microempresas, onde a perspetiva de inovação é suprimida por outros provimentos prioritários, i.e., a sobrevivência financeira dos seus pequenos negócios, sendo que muitos têm curta duração. Atendendo ao indicador da taxa de desemprego, que é elevada na região, colocamos em premissa que a maior parte das empresas surgem por necessidade e não por oportunidade. Esta necessidade

[16] www.cria.pt

submete a prática de um empreendedorismo por oportunidade, este sim votado às características de inovação.

A perceção do risco que empreender acarreta conduz muitas vezes a atitude de retração da iniciativa, apontada por vários autores e autoras (Thompson; Sarkar; Valls) como inibidora do desenvolvimento do empreendedorismo a nível local. Este atitude 'anti-empreendedora' não é exclusiva de Portugal, tão pouco da região do Algarve, uma vez que se manifesta também em Espanha e outros países da Europa (GEM, 2015a).

Não obstante, neste artigo debruçamo-nos sobre o caso particular do Algarve, procurando refletir sobre os seus contornos e especificidades. Segundo indicadores do novo quadro de apoios comunitários 2020, os apoios para I & D[17] encontram-se reforçados, sendo a verba muito superior comparativamente ao anterior quadro. Contudo, segundo Barreira (2006:21) predomina uma ausência quase total de ligação entre o meio empresarial e o meio universitário[18], i.e., os empreendedores e empreendedoras da região não se habituaram a aproveitar os recursos e conhecimentos universitários para inovar e evolui os seus negócios, acrescendo as possibilidades de potenciar desenvolvimento local através de *know-how* académico.

2.3. O caso específico das mulheres empreendedoras na região

Iremos agora aguçar a nossa reflexão para o segmento das empreendedoras da região do Algarve. Em Portugal, a promoção do empreendedorismo feminino está contemplada no V Plano Nacional para a Igualdade de Género, cidadania e não Discriminação, 2014-2017 (V PNI). A razão para esse destaque prende-se com o facto de existirem comparativamente menos mulheres empreendedoras do que homens, o que pode significar não só presença de mecanismos de segregação de género (Casaca, 2012) como se estará a desperdiçar potencial humano (Sales Oliveira e Villas Boas, 2012). O aumento do número de mulheres empreendedoras traz potencialmente vantagens objetivas para o tecido económico. O aproveitamento das competências humanas deve ser alvo de uma particular atenção quando o assunto é empreendedorismo. O próprio conceito de empreendedorismo – que presume liberdade de ação – desconstrói o conceito de segregação de género, uma vez que procura a diferença inovadora e é na diferença que todos nos inserimos, quer homens, quer mulheres. A aceitação da diferença é basilar à liberdade de empreender.

Existem em Portugal mais mulheres do que homens (Censos 2011) contudo o seu contributo na atividade laboral que nunca foi historicamente proporcional ainda hoje não o é. Num cenário em que simultaneamente as mulheres têm mais habilitações do que os homens, isto representa um forte paradoxo, explicável unicamente mediante as ainda existentes barreiras ao acesso das mulheres a determinados postos e profissões.

Com uma diferente abordagem e visão do mundo a mulher empreendedora potencialmente diversificará o tecido económico. Santos (2006) refere a título de exemplo que enquanto os homens iniciam negócios relacionados sobretudo com a sua atividade anterior, as mulheres alicerçam a sua opção numa busca que passa pelas suas relações sociais e não apenas a esfera profissional, podendo concertar outras atividades e iniciar novas aprendizagens.

O desafio das mulheres empreendedoras é tanto maior assim que se toma em consideração que continuam a ser elas, que, maioria dos casos, se encarregam das tarefas domésticas e familiares protagonizando a figura da dupla jornada de trabalho (Robeyns, 2003). Conciliá-las com uma atividade profissional complexa como a atividade empreendedora em que tendencialmente se trabalha mais horas e a disponibilidade é importante poderá ser ainda mais difícil para as mulheres do que em outro tipo de trabalhos. Por outro lado, esta capacidade de se desdobrar e tratar de assuntos em simultâneo coaduna-se perfil desejado para a empreendedora ou empreendedor – ser flexível. Problematiza-se assim em que medida a mulher poderá verter aqui competência adquiridas devido ao modelo social dominante. Por outro lado, em que medida se poderá estar a reforçar

[17] Inovação e Desenvolvimento Tecnológico.
[18] Verifica-se que na região do Algarve existe uma única Universidade pública – Universidade do Algarve, sediada em Faro e com um polo em Portimão.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

mecanismos e papeis sociais que desejavelmente mudariam, encurralando a mulher na sua própria flexibilidade ao manter a sua 'eterna' incumbência de realização das tarefas domésticas e arrebata-lhe o tempo que necessita para se dedicar a uma ação empreendedora.

A questão do empreendedorismo feminino é assim repleta de complexidade mas de grande importância social e também económica. A este último nível tem vindo a ganhar visibilidade na medida em que aumentou a sensibilidade ao facto de poder ser um acréscimo de potencial humano contribuindo para o desenvolvimento social e económico. Surgem estudos específicos sobre esta questão (GEM, 2015b) o que vem revelar o crescimento da perceção da importância e relevância da temática de modo global.

3. O CONTRIBUTO DO STORYTELLING PARA DISSEMINAR O EMPREENDEDORISMO

Retrocedendo ao início deste artigo, contextualizámos o nosso estudo do empreendedorismo na atual sociedade ocidental. Neste cenário encontramo-nos na era da informação e duma sociedade em rede (Castells, 2006) na qual a internet tem vindo a ganhar um papel hegemónico permitindo a partilha de conhecimentos globais em contextos locais (Cardoso e Lapa, 2013).

Como se pode fomentar uma cultura empreendedora é uma questão que tem sido alvo de inúmeras posições. Esta questão inscreve-se num dos dilemas sociológicos mais fundamentais: em que medida o comportamento é sobretudo inato ao agente ou socialmente aprendido (Giddens, 2010). Numa proposta de complementaridade podemos interpretar que o *modus operandi* de um empreendedor ou empreendedora depende, segundo a redução fenomenológica de Shutz[19] (1979), de factores intrínsecos – os que levam à inspiração do indivíduo para criar – e de factores extrínsecos – experiências de vida e impelem a concretização dessa motivação. Conciliamos deste modo que o papel da experiência do agente, assim como os seus esquemas cognitivos são factores-chave para explicar a sua atitude empreendedora. Numa visão de maior peso na componente social, Ferreira (2010) entende que o empreendedor ou empreendedora é definido em termos de comportamentos e ações e não de traços de personalidade ou outras características inatas. Defende que o ideal seria que essa aprendizagem ocorresse desde a infância, incorporado no processo de socialização primária. Ainda assim, em pessoas em idade adulta não cessa a oportunidade e as estratégias de incutir o empreendedorismo poderão ser outras. Compreendemos assim que central ou complementar, o processo de aprendizagem de competências empreendedoras é importante e deve oferecer diferentes abordagens que se adequem ao individuo e à fase da vida em que se encontra.

Sarkar (2007:30) defende que para se promover o empreendedorismo há que primeiro identificar as boas práticas de outros países, podendo ser benéfico adaptá-las a alguns contextos locais. Compreendemos que a inovação é a ferramenta do empreendedor e inovar é muito mais do que crescer e manter uma posição no mercado. Os modelos anglo-saxónicos, provenientes de países desenvolvidos são uma ferramenta útil para adaptar ao contexto português. O termo storytelling[20] consiste na partilha de experiências de vida em relação a determinada temática. É uma expressão com mais força no contexto recente, contudo, ressalve-se, traduzindo para o ato de contar histórias, desde sempre existiu. A sua inserção em ambiente organizacional tem vindo a ser praticada, não obstante muitas empresas ainda desconhecem as potencialidades que pode desempenhar No seu viés teórico constitui novos paradigmas para as organizações. Surge como ferramenta de intervenção junto das empresas, no entanto tem vindo a constituir objeto de investigação académico, dada a reciprocidade com que tem atingido resultados positivos no meio empresarial. Na sua diáspora, rompeu as barreiras da língua, globalizando-se. Polleta *et al* (2011:110) reconhecem vantagens e desvantagens no Storytelling. Se por um lado, a história narrada pode não ser totalmente verídica,

[19] Alfred Shutz (1899-1954), austríaco que transpôs a fenomenologia do alemão Edmund Husserl (1859-1938) para o campo da Sociologia, complementando premissas essenciais para a compreensão da capacidade cognitiva nas relações sociais entre grupos. A fenomenologia de Shutz, neste sentido, permite prover utilidade à consciência e cognoscibilidade dos indivíduos perante uma estrutura social, privilegiando o *logos* do agente.

[20] Este termo surge-nos como um anglicismo globalizado, motivo pelo qual optamos por não traduzir a expressão e utilizar o conceito original conforme se difundiu.

pode ter influências acerca do que se pretende transmitir, pode não se adaptar ao contexto a quem está a ser transmitida, pode traduzir conhecimentos insuficientes a negócios específicos, por outro lado, as análises sociológicas revelam que o Storytelling transmite experiências reais úteis para análise e que produzem explicações estruturadas para comportamentos futuros no contexto empresarial.

Concebemos a utilização desta técnica junto de um grupo de mulheres empreendedoras da região do Algarve. Servirá como ferramenta de recolha de dados, compreensão e posterior disseminação do percurso destas mulheres, entre percalços e concretizações, auxiliando a compreender obstáculos e factores de sucesso. A este propósito Baptista e Leitão (2015:2) sublinham não ser fácil determinar as características do capital humano que contribuem para o sucesso empreendedor. Neste cenário é fundamental uma intervenção de cariz qualitativo, que procure compreender de forma aprofundada e intensa (Silvermann, 2013) todo o processo de empreendedorismo protagonizado por estas mulheres.

Por outro lado e numa perspetiva mais interventiva, a análise de narrativas pode contribuir para a reflexão e mudança social (Berger & Quinney, 2014). As redes de *clusters*, estruturadas em temáticas específicas segundo os diferentes tipos de atividades económicas, propiciam aos empreendedores e empreendedoras uma melhor preparação para o desenvolvimento dos seus negócios. A partilha de know-how é uma vantagem, na medida em que aquilo que é desejado por uma empresa é percecionado pelos seus *stakeholders*, levando à adaptação e correção de *frameworks* de acordo com a demanda de mercado local. Este processo faz parte de uma cultura organizacional que poderá ser o cerne do desenvolvimento local almejado. A este propósito, entendemos que a associação Women Win Win, aqui já citada, se trata de uma rede onde se pratica o storytelling que tem como função disseminar o empreendedorismo feminino.

O storytelling, introduzido em ambiente académico, faz parte de um trabalho empírico que deve ser rigorosamente organizado. Os *inputs* transmitidos servem de referência pedagógica, após análise reflexiva dos mesmos. Criam as condições para uma estruturada análise de mercado antes de exercitar a ideia empreendedora. Para além disso, este tipo de partilha, dando preferência à forma presencial, pode também ser efetuado digitalmente mediante uma transmissão de storytelling online. Esta opção permite eliminar a distância entre os diversos contextos locais contribuindo para a aproximação de conhecimentos globais ao nível local.

Jenkins (2008:2) entende que o Storytelling proporciona uma cultura de convergência. Nesta ordem de ideias, a comunidade *networking* poderá assumir-se como uma ferramenta difusora do. O Storytelling e o networking constituem assim potenciais premissas para aperfeiçoar a prática do empreendedorismo com conhecimentos globais, aplicados a nível local e que resultem no desenvolvimento de uma região.

Conforme corroboram Lefsrud e Jennings (2013), a investigação que tem sido trabalhada acerca do storytelling comprova que boas histórias auxiliam o empreendedor e a empreendedora na elaboração de melhores modelos empreendedores. Através da modelo de Canvas, sugerido por Osterwalder (2010) e após o conhecimento adquirido através de processos de Storytelling, o empreendedor ou a empreendedora constroem mais fluentemente os nove elementos internos e externos: define clientes alvo, propostas de valor, canais de divulgação, relações com clientes, fontes de receita, recursos principais a agrupar, atividades-chave a lançar, parcerias e estrutura de custos. A sua ideia *Start-up* passa a ser a maquete que tenciona colocar em prática.

É esta partilha que se coloca como hipótese para alavancar o desenvolvimento local, através dos conhecimentos de mulheres empreendedoras da região do Algarve.

4.CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conceito de empreendedorismo foi nos últimos anos apropriado pelo senso comum onde é veiculado como se este fosse o *fármaco para todos os males*. Podemos aventar que o

empreendedorismo é uma prioridade nos dias de hoje, por este motivo é essencial compreender este fenómeno para desenvolver a sua prática e sobretudo disseminá-la numa sociedade híbrida social, política e economicamente, reforçando os laços entre empreendedores/as para que a produção local se possa cabimentar numa necessidade global.

Educar para promover o empreendedorismo, ultrapassar as barreiras de um contexto de globalização, responder ao caleidoscópio de novas necessidades, quer económicas quer sociais é um aspeto importante desta problemática. Drucker (1993) afirma que o empreendedorismo não é nada mais do que uma disciplina e que como tal pode ser apreendida, eliminando assim a ideia de que este ser unicamente inato ao indivíduo. Contudo, o ensino do empreendedorismo deve tomar em conta o contexto local, implementando e adaptando ferramentas globais. A educação para uma cultura empreendedora visa sobretudo preparar a população para ser mais responsável e em situações de crise adquirir as capacidades que lhe permitam enfrentar com êxito o desafio do empreendedorismo.

Não basta educar para o empreendedorismo, mas também para a incerteza e para o risco. A aprendizagem com o erro muitas vezes é uma ferramenta que conduz um empreendedor ou empreendedora ao sucesso, se partilhado antecipadamente através do método storytelling. Numa perspetiva institucional, uma história é vista como parte integrante de uma história mais vasta: a sociedade.

A região do Algarve caracteriza-se pelo elevado desemprego, pela produtividade sazonal e pela escassa implementação de negócios inovadores, levando-nos a interpretar que não estão a ser aproveitados todos os recursos da região. O Plano estratégico 2020 tem como missão superar estes constrangimentos estruturais. Para o efeito é premente que haja uma cultura para o empreendedorismo, através também de um aproveitamento do potencial humano, homens e mulheres e reforçando o papel da mulher – o qual tem sido deficitário - nestas atividades e assim contribuindo para um desenvolvimento local equilibrado.

Para o efeito assenta este artigo na premissa de Pensar global – adquirir os conhecimentos e a cultura empreendedora de forma qualitativa e evoluída – e Empreender local – adaptar estes conhecimentos ao contexto preciso da região do Algarve.

Encontramos duas variáveis estratégias que determinam o desenvolvimento local de base empreendedora:

1 – A variável externa de localização, que influencia o modo de atuar em cada mercado, a atitude empreendedora cultivada na região e as políticas de apoio que aqui se praticam;

2 – A variável interna do próprio empreendedor ou empreendedora, a consciencialização de suas capacidades e competências, os seus *skills* contextualizados e os conhecimentos apreendidos como valores no mercado local onde empreendem.

E para finalizar acrescenta-se o pressuposto global - que se adapta a todo e qualquer local -, de que as oportunidades são fios invisíveis que passam por nós e que temos que detetar nesse preciso instante, sob pena de as perdermos para sempre.

References

Amich, Maria José (2015) *apud in* http://www.womenwinwin.com/documentos/image/media/Revista-Exclusiva.pdf

Baert, Patrick e Silva, Filipe (2014), *Teoria Social Contemporânea*, Lisboa: Mundos Sociais Editora

Baptista, R., & Leitão, J. (2015). *Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development*. Heidelberg: Springer.

Barreira, Ana (2006), *O Algarve e a Inovação – O perfil regional*, Faro: Universidade do Algarve;

Bauman, Zygmund, (2007), *Liquid Times: living in age of uncertainly*, Cambridge: Cambridge Press;

Baumol, William (2002), *The free-market innovation machine: Analysing the growth miracle of capitalismo*, Princeton: Princeton University Press;

Berger, R. J., & Quinney, R. (Eds.), (2005), *Storytelling sociology: Narrative as social inquiry*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers;
Boava *et al* (2011), *Empreendedorismo explicitado à maneira dos Filósofos*, V Encontro de Estudos em Estratégia, Porto Alegre/RS;
Cardoso, G. & Lapa, T. (2013), *Perspectivas comparativas sobre a internet no mundo global,* A Sociedade dos Ecrãs, Lisboa: Tinta da China, pp.157-194;
Casaca, Sara (2012), *Mudanças Laborais e relações de género: novos vetores de (des)igualdade*, Coimbra: Almedina;
Castells, Manuel (2006), *A Sociedade em Rede*, Lisboa: Imprensa Nacional Casa da Moeda;
Chaves, Rosário e Parente, Cristina (2011), *O Empreendedorismo na escola e o paradigma das competências*, Sociologia, Problemas e Práticas, n.º 67, pp.65-84;
Czakon, Wojciech (2009), Power asymmetries, flexibility and the propensity to coopete: an empirical investigation of SMEs' relationships with franchisors, *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, vol. 8, No. 1, pp.44–60;
Drucker, Peter (1993), *Innovation and Entrepreneurship*, 1ª ed., New York: Harper Business;
Egan, Kieran (1997), *The educated mind: how cognitive tools shape our understunding*, Chicago: Chicago University Press;
Ferreira, Paulo (2015), *Empreendedorismo: uma abordagem sintética*, Faro: Sílabas e Desafios;
Ferreira, Virginia (2010), *A igualdade de Mulheres e Homens no Trabalho e no Emprego em Portugal –Políticas e Circunstâncias*, Lisboa: CITE
GEM Portugal Report 2012 (2012), National Reports, *apud in* www.gemconsortium.org/report/48775;
GEM Report 2014 (2015a), Global Reports, *apud in* www.gemconsortium.org/report/49079;
GEM 2014 Women's Report (2015b), Special Topic Reports, *apud in* www.gemconsortium.org/report/49281;
Giddens, Anthony (2000), *Dualidade da Estrutura – Agência e Estrutura*, Oeiras: Celta Editora
---------- (2010), *Sociologia*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian;
Hisrich, Robert (2008), *Entrepreneurship,* 7th ed., Boston: Mcgraw-Hill;
INE (2011), *Recenseamento Geral da População.* Lisboa: Imprensa Nacional Casa da Moeda
Jenkins, Henry (2008), *Convergence Culture*, New York: University Press;
Jenkins, H. (2010). Transmedia storytelling and entertainment: An annotated syllabus. *Continuum: Journal of Media & Cultural Studies*, *24*(6), 943-958.
Kirzner, Israel (1973), *Competition and entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press;
Klamma, R., Spaniol, M., & Renzel, D. (2006). Virtual entrepreneurship Lab 2.0: sharing entrepreneurial knowledge by non-linear story-telling. *Journal of Universal Knowledge Management*, *1*(3), 174-198.
Lefsrud, Lianne and Jennings, P. Devereaux (2013) Being Entrepreneurial in Your Storytelling: An Institutional Tale. *Ross School of Business Paper No. 1207*. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2340100 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2340100
Leitão, João (2015), *A análise regional que falta*, artigo publicado no Jornal Expresso de 1 de maio de 2015;
Lukes, Steve (2005), *Power, a radical view*, 2nd ed., London: Palgrave Macmillan;
Sales Oliveira, Catarina (2011), *Mobilidade e classes médias em contexto metropolitano*, tese de doutoramento. Lisboa: ISCTE-IUL
Osterwalder, A e Pigneur, Y (2010), *Business Model Generation*, 1st ed., New Jersey: John Wiley & Sons
Polletta, F., Chen, P. C. B., Gardner, B. G., & Motes, A. (2011), The sociology of Storytelling, *Annual Review of Sociology*, *37*, pp. 109-130
Robeyns, Ingrid (2003), Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities, *Feminist Economics*, 9, 2, pp. 61-92
Rufino, Isabel (2005), *Trabalho e Desenvolvimento industriais: agricultores e pescadores do Oeste – formas de empresarialidade e empregabilidade*, tese de Doutoramento. Lisboa: ISCTE - IUL
Santos *et al* (2015), *RIS3 Algarve 2014-2020*, Faro: Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Algarve
Sarkar, Soumodip (2007), *Empreendedorismo e Inovação*, Lisboa: Escolar Editora
Seghers, Virginie e Allemand, Sylvain (2007), *L'audace des entrepreneurs sociaux*, Paris: Éditions Autrement
Shane, Scott e Venkataraman, Sankaran (2000), *The promise of Entrepreneurship as a field research*, Academy of Management Review, vol. 25, pp.217-226
Silverman, D. (2013), *Doing qualitative research: A Practical Handbook*, New York: Sage Publications Limited;
Shumpeter, Joseph (1934), *Theory of Economy Development*, New Yok: Oxford University Press;
Shutz, Alfred (1979), *Fenomenologia e Relações Sociais*, Rio de Janeiro, Zarkar Editores
Weber, Marx (2010), *Conceitos Sociológicos Fundamentais*. Covilhã: Universidade da Beira Interior.

016 - A PROBLEMÁTICA DE UM ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR: O CASO DO CONCELHO DE LAGOS

Henrique Graça, Adão Flores

Universidade do Algarve, Faro, Portugal, henriquejpgraca@sapo.pt, aflores@ualg.pt

THE PROBLEMATIC OF AN ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM: THE CASE OF LAGOS MUNICIPALITY

Abstract

Literature discusses different entrepreneurial ecosystems (EE) based on Information and Communications Technology and refers that they are unique and emerge in particular places under unrepeatable conditions. Its success depends on factors such as the entrepreneurial culture of the actors (which includes beliefs, concerns and specific values); the relations established among those actors; and the way they coordinate their actions.

In this case study we discussed under which conditions we may develop an Entrepreneurial Ecosystem in the municipality of Lagos. We chose a case study with a unique and holistic dimension. This research had several goals: discuss models and practical experiences of EEs; characterize the roles and interactions of local stakeholders; obtain consensus about factors and interrelations identified in the local EE model; and, at last, propose a plan of action to implement the local EE.

The need to understand the points of view of the stakeholders in a real context justifies the choice of a qualitative, constructive and interpretive research approach. This option determined the use of Participatory Action Research and Soft Systems Methodology as a tool for iterative social learning.

In order to develop an initial EE framework, we started by analyzing entrepreneurship and its concepts and dimensions. Institutional documents at European national and regional levels were also analyzed. We used a purposeful sample and *snowball* procedures to choose key informants and stakeholders. Semi structured interviews were used to collect data, along with focus group; data was analyzed through qualitative content along with conceptual maps. The main results allowed us to spot several problems: low entrepreneurial dynamics, corporation difficulties among actors, the need of social change towards entrepreneurship values. Through a communitarian SWOT we were able to identify axis for the implementation of the local EE and, through force field analysis, drivers and inhibitors of the EE implementation. At last, a survey was used to validate and prioritize those axis and plan of action. A brainstorming was used to get a consensus about a shared public and private governance system for the EE.

The results revealed several constraint factors: an initial lack of conscience regarding the importance of entrepreneurship, the absence of a long-term vision for the community, the existence of a climate of mistrust between public and private actors, and excessive individualism. In addition, factors we regard as essential to the development of the local EE were identified. A participatory social process was started to implement an entrepreneurial culture adapted to the local environment.

Keywords: Entrepreneurial Ecosystem; Entrepreneurship and Community; Participatory Action Research; SSM - Soft Systems Methodology.

1. Introdução

A Câmara Municipal de Lagos (CML) lançou em 2013 a Via Verde Empresarial (VVE)[21] como estímulo ao empreendedorismo. O serviço tem como objetivos atrair investimento e agilizar os procedimentos internos da autarquia na análise de novos projetos empresariais para o concelho. Isto fez-nos pensar se não se deve ir mais além e incentivar-se um capital nutritivo, do qual possa emergir uma dinâmica

[21] Consultar http://www.cm-lagos.pt/portal_autarquico/lagos/v_pt-PT/pagina_inicial/destaques/via_verde_empresarial_jan2014.htm

social, traduzida num ecossistema empreendedor (EE), holístico, com interação multidimensional e participativa dos diversos atores pois o empreendedorismo pode ser a base do progresso económico e social.

1.1 Objetivos da investigação

Em termos gerais, os objetivos foram: analisar, discutir e elaborar um modelo de EE de partida; compreender as dinâmicas do empreendedorismo no concelho; propor um modelo de EE local, partilhado e consensualizado entre atores públicos e privados. De forma específica procurou-se: rever e discutir modelos teóricos e experiências de EE já implantadas no terreno; identificar e caracterizar os diferentes *stakeholders,* nos seus diversos papéis e dimensões relacionais; informá-los, sensibilizá-los e educá-los para as vantagens de um EE; consensualizar variáveis e inter-relações do modelo de EE a propor; desencadear um processo contínuo de sensibilização e discussão para a criação de modelos de EE consensuais e condutores de aperfeiçoamentos da situação problemática inicial; propor estruturas de governança do EE.

Deste modo fez-se uma revisão da literatura que enquadra o fenómeno empreendedorismo e fundamentos e modelos dos EE's. Apresentam-se as metodologias de investigação e justificam-se as opções pela abordagem qualitativa, estratégia e *design* de investigação - articulação entre o estudo de caso, a investigação-ação (IA) e a Soft Systems Methodology (SSM) - instrumentos e processos de consensualização (eixos de intervenção, medidas prioritárias e governança do EE) com os diferentes *stakeholders*. Revelam-se os pontos de vista e as opiniões dos participantes, as interpretações sobre a informação recolhida, o modelo de chegada do EE, os *drivers* e os inibidores da sua implementação, as prioridades e os consensos alcançados para as medidas a implementar e a governança do EE. Por último, apresentam-se as conclusões, relatam-se as principais limitações do estudo e sugerem-se futuras abordagens para a temática.

2. Revisão da literatura

2.1 O fenómeno empreendedorismo

O empreendedorismo é um campo de estudo recente e multidimensional, alicerçado em diferentes disciplinas e marcado por diversos referenciais políticos e económicos (Gedeon, 2010). Conforme Stokes e Mador (2010) o fenómeno empreendedor pode apresentar-se em três dimensões, designadamente: processo de relação do indivíduo com a sociedade na implementação do seu empreendimento (*entrepreneurship*), comportamentos e traços psicológicos de certos indivíduos (*entrepreneurs*) e resultados da ação empreendedora (novas atividades económicas, novas empresas e criação de valor).

No âmbito deste estudo, a relação entre indivíduos e comunidade é fulcral para se compreender o fenómeno. O contexto organizacional, os padrões da indústria e a cultura influenciam as perceções e os comportamentos dos empreendedores (Morrison, 2006). Mas relacionar atos empreendedores individuais com um fenómeno coletivo como a cultura não é linear, e os custos de oportunidade devem ser considerados (Wennberg et al 2013). Todavia a afinidade entre fatores sociais e culturais influenciam o empreendedorismo. A literatura mostra a importância das redes de relações sociais dos empreendedores que estão integrados e se relacionam num determinado contexto, o que providencia oportunidades e delimita fronteiras da ação empreendedora (Thornton et al 2011;Welter, 2011). Acrescente-se que no efeito mimético do sucesso empreendedor e na criação de oportunidades a explorar por terceiros, um adequado capital social tem consequências positivas no crescimento económico e no desenvolvimento da comunidade (Bahmani-Oskooee, 2008).

2.2 Das aglomerações e das redes de negócios aos EE's

A evidência marshalliana das economias de aglomeração e de especialização económica de determinadas regiões está na base dos EE's, e face a abordagens emergentes Mason et al Brown (2013) definem um EE como:

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

«A set of interconnected entrepreneurial actors (both potential and existing), entrepreneurial organizations (e.g. firms, venture capitalists, business angels, banks), institutions (universities, public sector agencies, financial bodies) and entrepreneurial processes (e.g. the business birth rate, numbers of high growth firms, levels of 'blockbuster entrepreneurship', number of serial entrepreneurs, degree of sell-out mentality within firms and levels of entrepreneurial ambition) which formally and informally coalesce to connect, mediate and govern the performance within the local entrepreneurial environment».

Com centro nas relações colaborativas e competitivas que as empresas estabelecem, Moore (1993) já tinha usado a metáfora do ecossistema para as redes de negócios e os seus estádios evolutivos. Ideia que introduz relações, interações e dinâmicas, onde setores e indústrias apresentam uma ligação estrutural de organizações, tecnologia, consumidores e produtos (Anggraeni, 2007). Por sua vez, Spilling (1996) vai mais longe e refere-se a sistema empreendedor como a diversidade de atores em interação para determinar o desempenho de uma região ou local. Amplitude reforçada por Cohen (2006) para quem o EE é composto por atores interligados, comprometidos com o desenvolvimento sustentável, no apoio e na condução do nascimento de novas empresas para o crescimento e progresso da sua comunidade.

A literatura sobre EE's não é extensa e centra-se nos efeitos da globalização e da mudança tecnológica em regiões, metrópoles e nas suas áreas circundantes (Mayer, 2010). Todavia existem casos de EE's em várias regiões e em pequenas cidades, num empreendedorismo de base económica ou social. Nos anos 70 do século XX ganhou voz no Ocidente e no Japão a crítica a modelos centralizados que não envolviam as comunidades. Exemplo desta ideia é o *«economic gardening»*[22], i.e., crescimento económico a partir dos recursos locais (Yamamoto, 2007). Littleton, Colorado, é um caso bem-sucedido nos Estados Unidos da América (EUA), como resultado desta estratégia (Gibbons, 2010). Outros exemplos de sucesso de EE's são os baseados em Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e chegam dos países do norte da Europa, dos EUA - Silicon Fen, Silicon Valley -, ou de Israel - Silicon Wadi. Com um enfoque menos tecnológico, temos alguns na América Central e na América do Sul, como Huatabampo no México ou Palermo na Argentina (Isenberg, 2011). O empreendedorismo não é exclusivo das sociedades com potencial de desenvolvimento tecnológico (Bernardez e Mead, 2009). Resulta de ações concertadas a longo prazo, com políticas desenhadas à medida de cada local, na combinação de uma multiplicidade de eixos (Isenberg, 2010; 2011). Com novos paradigmas de intervenção que pendam mais para políticas *"bottom-up"* do que "*top-down*", os EE's podem ganhar corpo em qualquer lugar e responder aos ciclos económicos anteriores, focados em planos e estímulos massivos para a reativação económica (Bernardez e Mead, 2009).

2.3 Dois exemplos de EE's em Portugal

Óbidos e Cascais[23] são exemplos de EE's em desenvolvimento. O primeiro, integrado na estratégia Oeste Portugal 2020 que potencia recursos inteligentes desta região[24], transforma-se num local capaz de atrair pessoas, com estímulos ao empreendedorismo criativo, tecnológico[25] e ao turismo. Isto com imaginação e lideranças fortes que envolvem diferentes agentes para a regeneração e revalorização das suas idiossincrasias e heranças históricas e industriais (Selada et al, 2011). Em Cascais, o projeto Desenvolvimento de Novas Atitudes (DNA-Cascais) aposta na criação de uma atitude positiva face ao empreendedorismo e à cultura empreendedora. Atrair talento e criatividade, numa dinâmica geradora de empresas inovadoras, com educação para o empreendedorismo, valorização, apoio e suporte aos empreendedores, incrementa novas atividades económicas e responde à inclusão social e ao desemprego (Valente et al, 2012).

2.4 O modelo de EE de partida

[22] Estratégia que assenta no fornecimento de informação de mercado, construção de redes e de um ambiente empreendedor, e focada no desenvolvimento de negócios mais a partir da comunidade territorial do que na atração de *inputs* exteriores.

[23] Óbidos (História) e Cascais (Mar e Turismo) são territórios que em algumas das suas vantagens comparativas se aproximam de Lagos, embora em escalas diferentes.

[24] http://www.centrohabitat.net/sites/default/files/noticias/apresentacao_oeste_portugal.pdf

[25] http://www.pt-obidos.com/?p=2366

O modelo de EE de Isenberg (2010; 2011) pressupõe uma visão holística e consolidada de seis domínios (Figura1). Estes interagem de modo complexo e único, num determinado contexto e lugar, numa combinação singular de políticas, capital, cultura, suporte aos empreendedores, capital humano e mercados (Tabela 1). Por sua vez, Suresh e Ramraj, R. (2012) também sugerem vários eixos para um EE numa visão holística e integradora (Tabela 2) que no concílio, ou não, de interesses e expectativas dos diferentes *stakeholders*, conduzem ao sucesso ou ao falhanço empreendedor.

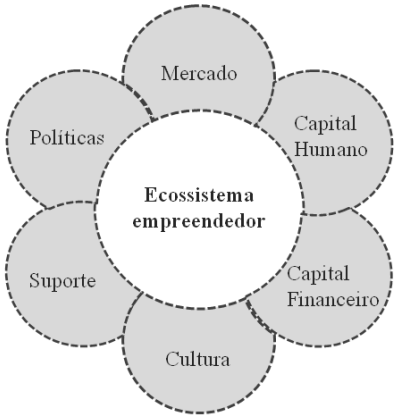


Figura 1. Modelo conceptual de partida para o EE

Tabela 1: Os domínios do EE de Isenberg (2010; 2011)

Domínios	**Características**	**Especificação**
Mercados	Clientes pioneiros	Clientes de teste; especialistas; clientes de referência; ajustamentos iniciais no produto/serviço; canais de distribuição.
	Redes	Empreendedores; diáspora; empresas.
Capital humano	Força de trabalho	Competências-chave e a reforçar; empreendedores em série; negócios de família.
	Educação	Níveis de educação; formações específicas
Suporte	Infraestruturas	Comunicação; transportes; logística; zonas industriais e tecnológicas.
	Apoio técnico	Jurídico; financeiro; bancos de investimento; aconselhamento; etc.
Cultura	Normas sociais	Risco, tolerância ao fracasso; capacidade de criar, experimentar e inovar; reforço do estatuto social do empreendedor; criação de bem-estar; ambição; perseverança; persistência.
	Histórias de sucesso	Visibilidade para o sucesso; reputação; bem-estar para os empreendedores iniciais.
Capital financeiro	Informal, público e privado	Microcrédito, subvenções, *business angels*, capital semente, capital de risco, privados, mercados de capital, fundos de dívida, amigos, família.
Políticas	Lideranças e governo	Apoios; I&D; legislação; procedimentos ágeis e favoráveis ao sucesso empresarial; legislação.

Tabela 2: Domínios do EE de Suresh e Ramraj (2012)

Eixos	**Área**
Moral	Papel dos familiares, amigos e sociedade
Financeiro	Bancos, capital de risco, *business angels*, amigos, parentes, mercado de capitais e fornecedores.
Redes	Associação de empresas
Governo	Instituições governamentais de apoio, incentivos, infraestruturas, legislação e políticas.
Tecnologia	Transferência, *spillovers*, talento idiossincrásico e educação
Mercado	Oportunidades, clientes, exposições e feiras.
Social	Recompensas, mérito, tolerância para com o falhanço, respeito e reconhecimento.
Ambiente	Recursos e clima.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

A partir da revisão da literatura e da adaptação ao contexto do modelo de Isenberg (2010; 2011) elaborou-se um modelo de partida de EE onde domínios devem interagir numa permanente retroalimentação, inclusive a existência e a sedimentação de uma cultura empreendedora, i.e., padrões de comportamento condutores e formadores de valores na sociedade que podem influenciar a decisão de criar novos negócios bem-sucedidos. (Tabela 3).

Tabela 3: Domínios do modelo de partida do EE

Domínios do EE	Intervenção
Mercados	Através da criação de redes e de *networking* empreendedor com partilha, cooperação entre atores e informação para acesso a mercados.
Políticas	Apoios à inovação; legislação e procedimentos favoráveis ao sucesso empresarial; desburocratização (dentro da competência autárquica); diplomacia económica.
Suporte	Apoio técnico em áreas específicas para os empreendedores (marketing, gestão, contabilidade direito, finanças, comportamental, *mentoring*, recursos humanos, entre outras); criação de infraestruturas físicas de apoio.
Capital humano	Formação profissional que integre competências empreendedoras e empreendedorismo no ensino; atração de capital qualificado.
Capital financeiro	Criação de mecanismos de informação, facilitadores do acesso a capital financeiro (microcrédito, subvenções, *business angels*, capital semente, capital de risco, participação privada e, por ventura, mercados de capital e fundos de dívida).
Cultura	Cultivar valores e normas favoráveis ao empreendedorismo: tolerância ao fracasso; capacidade de experimentar, de arriscar, de ser persistente e perseverante; maior visibilidade aos exemplos de empreendedorismo; reconhecimento e reforço do estatuto e da reputação do empreendedor; capacidade de cooperar e de trabalhar em rede.

3. Metodologia

3.1 Abordagem qualitativa e a *research strategy*

Na investigação, os fenómenos empreendedores têm uma natureza social, única e carregada de inter-relações. Aconselham o recurso a métodos menos dependentes da quantificação, pois a generalização é desprovida de sentido e justifica-se a opção pela investigação qualitativa (Davidsson, 2005; Bygrave, 2006) já que os objetos existem pelas significações que lhes atribuímos, imbuídas em perceções e interpretações (Berglund, 2006). Neste contexto, os atores são considerados na sua dimensão fenomenológica, numa aproximação ontológica ao construtivismo social e ao subjetivismo, para a interpretação de uma realidade em permanente construção, onde eles podem assumir posições diferentes no *continuum* da sua ação.

3.2 Articulação entre estudo de caso, IA e a SSM

O estudo de caso ajusta-se à investigação empírica em contexto de vida real. A literatura aconselha a adoção do estudo de caso como estratégia para se compreender a especificidade, as relações sociais e os contornos da situação onde interagem os diferentes atores, para que os processos a acionar sejam tomados como um todo (Yin, 2003). Este estudo enquadra-se num sistema de ações inter-relacionadas, com atores comprometidos num determinado enquadramento social. Pela sua definição e contexto (Miles, 1994) também pode considerar-se intrínseco (Stake, 1995), enquanto de interesse comunitário, sem propósitos de abstração, de generalização ou de construção teórica. A porosidade do fenómeno social empreendedorismo, as relações mútuas entre atores e a permeabilidade do contexto local levaram-nos à recolha de informação documental mais abrangente, de âmbito europeu, nacional, regional. Estes contextos interferem nos comportamentos, relações e pontos de vista dos atores locais.

A IA é contingente e aplica-se a realidades específicas, no intuito de contribuir para os atores solucionarem os seus problemas (Leitch, 2007). Pressupõe que o investigador intervém e envolve-se com a realidade como um todo, numa avaliação constante e num processo cíclico de fazer – refazer.

A necessidade de mudança justifica a aplicação de metodologias adequadas à aprendizagem social, em que se procura conhecer como fazer melhor. Parte-se da reflexão, do questionar e da discussão, num processo participativo e de colaboração entre os atores. As metodologias da SSM enquadram uma aprendizagem social e pragmática na procura de soluções para um problema (Checkland et Poulter, 2010), e desenvolvem-se em sete estádios integrados em quatro etapas de modo flexível e dinâmico.

Tabela 4: Desdobramento das etapas da SSM

Estádios-Etapas | Descrição		**Ação**
1-1	Descrição da situação problemática [visão explicativa do investigador]	Revisão da literatura; seleção e análise de documentos; elaboração do modelo de partida.
2-2	Expressão do problema *«rich picture»* [descrição detalhada do contexto onde o problema ocorre]	Definição de instrumentos; amostra e recolha de dados; redução e tratamento dos dados; análise de dados, apresentação e conclusões.
3-2	Definição de causas e essências do sistema [causas e elementos relevantes]	
4-2	Elaboração de testes e modelos conceptuais [descrição do funcionamento ideal dos elementos relevantes do sistema]	Elaboração de modelos alternativos.
5-3	Comparação do modelo conceptual com a realidade [comparar e compreender as diferenças entre os diferentes modelos num esforço de consensualização]	Consensualizar modelos com *stakeholders.*
6-3	Identificação das mudanças possíveis e desejáveis [refletir sobre o estádio 6 e analisar a possibilidade de implementação face ao desejo dos diferentes atores]	
7-4	Implementação das mudanças desejadas [colocar em prática o sistema identificado no estádio 6]	Apresentação de proposta de modelo consensualizado.

3.3 Articulação entre objetivos, metodologias, instrumentos e análise

Seguiram-se procedimentos específicos, de forma não linear, mas articulados e com interação entre si. O decurso da investigação traçou-se da revisão da literatura à elaboração um modelo conceptual de partida para o EE, da análise de documentação sobre os contextos europeu, nacional, regional e local da temática, até à realização do trabalho de campo, em consonância com os objetivos de investigação e com o recurso a instrumentos de recolha próprios das metodologias selecionadas (Tabela 5).

Tabela 5: Articulação entre objetivos, metodologias, instrumentos de recolha, análise e temas e conceitos abordados

OE[26]	**Procedimento metodológico/ Instrumentos de recolha e de análise**	**Temas e conceitos**
(i)	- Revisão da literatura; - Leitura de artigos científicos; - Leitura de documentos técnicos;	Dimensões do fenómeno empreendedorismo; Modelos de EE's; Eixos, variáveis, ideias determinantes num EE;
(ii)	Abordagem qualitativa: Análise documental; Estudo de caso; Investigação/ ação; *SSM* *Amostragem propositada*	O fenómeno empreendedor no contexto europeu, nacional, regional e local; O relevo do empreendedorismo; Dinâmica empreendedora do território; Obstáculos e barreiras ao empreendedorismo no território;
(iii)		

[26] Objetivos específicos da investigação.

	(snowball) *Stakeholders* do concelho: Responsáveis autárquicos, dos agrupamentos escolares, das atividades artísticas e empreendedor da economia social (entrevista semiestruturada *one-to-one*), empreendedores de negócios (*focus group*); Conversas informais; Tratamento da informação (análise de conteúdo qualitativa e mapas conceptuais);	Relação entre atores; Relação entre público e privado; Valores da cultura empreendedora na comunidade; Eixos e propostas de intervenção para o EE; Papel autárquico; Governança do EE;
(iv) (v) (vi)	Consensualização: Questionários (*drivers* e inibidores; priorização e consensualização de eixos e medidas de ação – validação e análise *force field*) *Brainstorming (governança)*	Apresentar modelo de chegada do EE; Eixos do EE; *Drivers* e inibidores da implementação do EE; Priorização de medidas; Modelo e estrutura de governança;

3.4 A técnica de amostragem, instrumentos de recolha, análise e triangulação da informação recolhida

A amostragem não probabilística pode ser adequada num estudo de caso informativo e não generalizável, em que o foco está na relação entre indivíduos e o contato inicial com uns conduz o investigador até outros (Coleman, 1958), numa amostra em que os membros difiram em características chave e sejam relevantes para a compreensão do fenómeno (Bryman, 2012). Neste sentido, selecionaram-se indivíduos que desenvolvem a sua atividade no território, com destaque no tecido de atores e com capacidade de influência institucional e/ou empresarial.

Numa investigação exploratória, a compreensão da situação problemática e a revelação de novas perceções podem implicar a recolha de documentação sobre a temática e o recurso a entrevistas semiestruturadas *one-to-one* (King, 2004), entrevistas curtas e *focus group* que possibilitam ao investigador estudar como os indivíduos constroem um sentido coletivo (Bryman, 2012). Tomou-se a presidente da Câmara e o seu vice-presidente como representantes da autarquia e com o papel de informantes chave. Revelaram casos de realce para a investigação e indicaram outros participantes que poderiam fornecer informações pertinentes. O recurso a entrevistas semiestruturadas *one-to-one* também foi a solução para a recolha de informação junto dos *stakeholders* do ensino, das atividades criativas e da economia social[27]. Com os empreendedores de negócios realizaram-se dois *focus group,* com um critério de homogeneidade no seu agrupamento, para que os participantes se sentissem à vontade na troca de opiniões. No primeiro juntaram-se os empreendedores inovadores com atividades pioneiras e recentes no concelho. No outro, indivíduos com mais experiência empreendedora e considerados inovadores no território, aquando do lançamento dos seus empreendimentos. Nas duas sessões considerou-se as recomendações da literatura, num equilíbrio entre objetivos da investigação, tempo disponível e perícia do investigador no tratamento e análise dos dados (Patton, 2002).

A análise de conteúdo qualitativa aplicada às entrevistas semiestruturadas *one-to-one* e aos *focus group* permitiu interpretar a informação (Mayring, 2000) de forma subjetiva mas científica (Zhang, 2009), com um processo de categorização dedutivo e indutivo. Foi dada inteligibilidade à informação através de mapas conceptuais.

A triangulação reforçou a confiança na investigação (Bryman, 2004), com a comparação de diferentes fontes de informação e a confrontação dos pontos de vista (Fielding, 2012), para se compreender as discrepâncias e áreas convergentes e divergentes entre participantes (Patton, 1999). O resultado foi

[27] A indisponibilidade de alguns atores e a falta de um mínimo de participantes destas áreas não permitiu a recolha de informação através de *focus group*.

a base para a elaboração do modelo de EE a consensualizar, dos seus *drivers* e inibidores, das medidas a priorizar e consensualizar e da governança.

Na IA é importante que emerjam evidências e consensos prévios à ação (Chevalier et Buckles, 2013), a partir da colaboração entre atores com diferentes interesses (Innes et Booher, 1999). Contudo o contexto, o grupo, as questões operacionais, organizacionais, ideológicas e de poder e a capacidade dos participantes podem condicionar a investigação na construção destes consensos (Margerum, 2002). As dinâmicas de comportamento coletivo resultam de equilíbrios entre inibidores e *drivers* da mudança social, o que na IA justifica uso da técnica de análise *force field*[28] (Lewin, 1946) para se implementar a ação no contexto real (Chevalier et Buckles, 2013). Deste modo, foi elaborado um questionário a partir dos pontos de vista recolhidos nas entrevistas e no *focus group,* para se compreender *drivers* ou inibidores que representassem, ou não, vertentes de dinâmica positiva e florescência do EE. Adotaram-se escalas de Likert, onde perante várias declarações os participantes assinalaram uma entre cinco opções de resposta. A escala foi assumida como ordinal e não de intervalos. A moda foi a medida de tendência central utilizada para a análise descritiva das opiniões. Considerou-se cada uma das declarações como *driver* ou inibidor sempre que a frequência das opções selecionadas para cada item assumiu intensidade negativa ou positiva, em pelo menos em 66% das observações (2/3).

Adaptou-se a técnica de validação a que a IA recorre como instrumento para legitimar as ações a implementar sugeridas pelos *stakeholders* (Chevalier et Buckles, 2013), as quais foram agrupadas e apresentadas em eixos de intervenção para se estabelecer prioridades e consensos. Para priorizar definiram-se os critérios do impacto (efeito que a medida pode ter na dinâmica do EE) e da urgência (o grau de necessidade imediata da medida para o arranque do EE). A pontuação atribuída a cada medida, formada pelo par ordenado de critérios (impacto; urgência), foi localizada em dois eixos perpendiculares graduados de 1 a 5. No eixo vertical referenciou-se o impacto e no horizontal a urgência. As ações classificadas pelos dois grupos no primeiro quadrante foram consideradas de ação prioritária e com grau de consenso, numa visão conjunta de soma positiva (*win-win*). A prioridade foi tanto maior quanto mais próximo se encontrou o par do ângulo superior direito do quadrante.

Para consensualizar a governança recorreu-se ao *brainstorming* para estimular o contributo dos participantes para decidir e acordar a coordenação e a estrutura interna do EE. Considerou-se consensual a solução que reuniu pelo menos 66% das opções dos participantes**.**

4. Apresentação de resultados

4.1. O contexto europeu, nacional, regional e local

A Europa procura reinventar o seu espírito empreendedor com pilares de intervenção na educação, no ambiente e no reconhecimento do empreendedorismo, tornando-o mais inclusivo e abrangente (Comissão Europeia, 2013), e valorizando a importância das microempresas e das PME's neste processo. Todavia Portugal apresenta condições estruturais desfavoráveis ao empreendedorismo: a falta de interatividade entre os atores regionais de inovação, a pouca cooperação, o individualismo das empresas, a fragilidade financeira e de recursos humanos, a pouca indústria tecnológica, a baixa qualificação da mão de obra e políticas erráticas de inovação (GEM, 2012; Santos et Simões, 2014). Acrescente-se que no país os modelos de desenvolvimento endógeno são condicionados por uma intervenção centralizada, sobreposta à intervenção local, em que a gestão *bottom-up* do território não se aplica, predominando o modelo misto e de autonomia limitada (Crespo, 2004).

No Algarve, o turismo potenciou o relevo do setor terciário. Após 2008 a construção civil perdeu peso. A pesca está fragilizada. Registam-se focos de empreendedorismo na agricultura, nas conservas e na cortiça. Emergem a biotecnologia, o setor agroalimentar e a aquacultura (CRIA, 2010; Barreira, 2009). Mas o défice de capital humano e o emprego residual em alta tecnologia traduz-se por baixos

[28] Refere-se a esta técnica como instrumento que conduz a propostas e à ação, atenuando inibidores e robustecendo *drivers*, no contexto da necessidade de mudança organizacional e institucional.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

outputs de inovação (Pinto, 2009). A região é das mais desfavorecidas da Europa. Indicia o Paradoxo de Inovação Regional e desarticulação entre o conhecimento produzido na Universidade do Algarve e o meio empresarial, com exceção do Turismo (Barreira, 2009). As associações empresariais são inertes e concentram a sua atividade e no eixo Portimão-Albufeira-Loulé. A criatividade empresarial e a inovação não se enraízam em atores públicos e privados (CRIA, 2010). Algumas autarquias, numa tradição de proximidade, tentam criar estruturas e mecanismos de apoio para o crescimento e desenvolvimento empresarial nos seus territórios[29]. Na tentativa de diversificar a economia do turismo a CCDR Algarve (2013) aponta três domínios-chave para o crescimento económico da região: valorização dos recursos endógenos, combinando investigação e inovação aplicada (inteligência), eficiência energética e energias sustentáveis (sustentabilidade) e *«new skills for new jobs»* para combater o desemprego (inclusividade e capacitação regional).

A atividade económica em Lagos é idêntica à da região. A dinâmica hoteleira pertence a empresas nacionais, internacionais e a alguns empresários locais com estabelecimentos de micro dimensão, dos quais destacamos os *hostels*. A náutica de recreio, impulsionada pela Marina e por alguns não autóctones, reflete-se no crescente número de operadores marítimo turísticos. O setor vitivinícola, a aquacultura *offshore* e outras atividades residuais e diferenciadas na área do comércio emprestam alguma dinâmica ao concelho. Em 2005 foi apresentado pela CML o diagnóstico prospetivo do concelho, o PEL[30] – Plano Estratégico de Lagos que propunha novas formas e escalas de intervenção territorial. Volvidos dez anos, a ação não acompanhou a estratégia. Quanto à ausência de Plano Diretor Municipal – PDM[31], o PEL referia-se a esta situação como um dos pontos fracos e dissuasor do investimento no território.

Face à tradição municipalista portuguesa de proximidade entre autarquias e munícipes, as primeiras têm peso nesta dinâmica e o empreendedorismo pode ser uma área de intervenção a contemplar na ação municipal. Mas até agora a grande medida de apoio a empresas e empresários no concelho foi a VVE. Justificam-se em paralelo intervenções mais profundas e abrangentes, onde a autarquia é um ator fulcral.

4.2 Os *stakeholders* e as dinâmicas do EE

Privados e públicos reconhecem a importância do empreendedorismo no combate à sazonalidade das atividades económicas. Contudo a falta de cultura empreendedora, designadamente individualismo, egoísmo, incapacidade associativa, aversão ao risco, falta de interação e de cooperação, associada à ausência de um desígnio comunitário comum, a uma visão de longo prazo e a mitos sobre o empreendedorismo, são um obstáculo manifesto no discurso dos diferentes *stakeholders.* Os privados particularizam a burocracia, a multiplicidade de entidades para o licenciamento das atividades, a carga fiscal e o vasto edifício legislativo. É reconhecida a falta de cultura empresarial, de visão de mercado e de conhecimentos de gestão. Acrescente-se o pouco apoio fornecido pelas associações empresariais, reflexo do contexto, da ambição política e de interesses próprios dos seus dirigentes. Por outro lado, perpassa um clima de desconfiança mútua entre atores públicos e privados. O setor púbico é associado a incompetência, a burocracia e à persecução de interesses pessoais e o setor privado a inércia e ausência de valores empreendedores. Os privados mencionam a falta de apoio, mas a sua capacidade para apresentar ideias empreendedoras é parca, conforme testemunhado pelo baixo número de projetos aprovados junto das entidades bancárias. Acrescente-se que os programas apresentados pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional – IEFP levantam questões relacionadas com o apoio técnico fornecido e com os destinatários (empreendedores por necessidade ou por oportunidade? Capacidade empreendedora?). É reconhecido o papel fulcral das escolas, o estímulo ao ensino menos formatado e *«out of the box»* com a necessidade de projetos educativos virados para o empreendedorismo em todos os níveis e modalidades de ensino. Na fase inicial do estudo a governança do EE não apontava a integração da autarquia na sua liderança, face à marcada desconfiança mútua entre os atores.

[29] Ativar Tavira" e o "AGE, Gabinete de Empreendedorismo de Albufeira"
[30] Câmara Municipal de Lagos (2005). PEL – Elaboração do Plano Estratégico de Lagos e proposta de cenários evolutivos.
[31] Aprovado em 2015.

4.3 O modelo de chegada para o EE, eixos de intervenção e ações propostas pelos *stakeholders*

A partir da análise documental e dos pontos de vista dos *stakeholders* propôs-se um modelo de EE para o concelho, com oito eixos de intervenção[32], medidas a consensualizar e priorizar, e análise SWOT comunitária para identificar *drivers* e inibidores.

Com base nos critérios definidos foram consideradas prioritárias e com consenso *win-win* ou bastante consenso as medidas abaixo.

Tabela 6: Eixos e medidas priorizadas e consensualizadas

Eixos ª	Medidas
A	Reabilitar e valorizar o património histórico do município para melhorar a experiência dos turistas que nos visitam Estruturar uma programação cultural e artística com dois ou três eventos âncora anuais capazes de projetar Lagos no panorama regional e nacional.
CH	Promover ações e *workshops* junto de empresários do concelho para reforçar de forma continuada diversas competências em áreas da gestão empresarial.
M	Divulgar e fortalecer de forma contínua a marca «Lagos» associada à diferença e à qualidade no turismo.
PPM	Criar condições para que jovens empreendedores estabeleçam os seus negócios no território.

ª A - Ambiente; CH - Capital humano; M – Mercados; PPM – Políticas públicas municipais

4.4 *Drivers* e inibidores na implementação do EE

A partir da SWOT e do questionário dos *stakeholders* emergiram *drivers*, tais como: território com recursos a explorar de forma inovadora; cultura empreendedora (reconhecimento dos empreendedores, empreendedorismo nas escolas e cooperação); capital humano (atração de pessoal qualificado e de jovens); desenvolvimento de redes; infraestrutura de suporte aos empreendedores (instalação e apoio especializado); e atração de investimento. Nos inibidores potenciais verifica-se a neutralidade no reconhecimento do défice de empreendedores exemplo, o que pode derivar de corporativismo, de dificuldades de autocrítica e desconhecimento. Questão enfatizada ao se verificarem alguns dos inibidores validados: falta de cultura de partilha; ausência de visão comum; falta de confiança entre atores. O reconhecimento da falha de serviços estruturados de apoio indicia insuficiência no suporte aos empreendedores. A fase exploratória do estudo e a indagação feita junto de entidades bancárias acentuam a ineficácia e ineficiência da informação e das soluções para os empreendedores sobre alternativas existentes na banca e formas não tradicionais de financiamento.

4.5. A governança do EE

Os participantes concordaram com a integração da autarquia, pelo menos na fase inicial do EE. A liderança colaborativa ou partilhada foi confirmada e reconheceu-se a importância de uma dinâmica de consenso permanente, num equilíbrio entre *know-how* privado e regulação do setor público. Foi apontada a necessidade de estabelecer uma estrutura formal dirigente entre empreendedores privados e a autarquia, operacionalizada por um secretário-executivo.

[32] As medidas foram grupadas nestes oito eixos: ambiente, capital financeiro, capital humano, cultura, mercado, redes, suporte e políticas públicas municipais.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

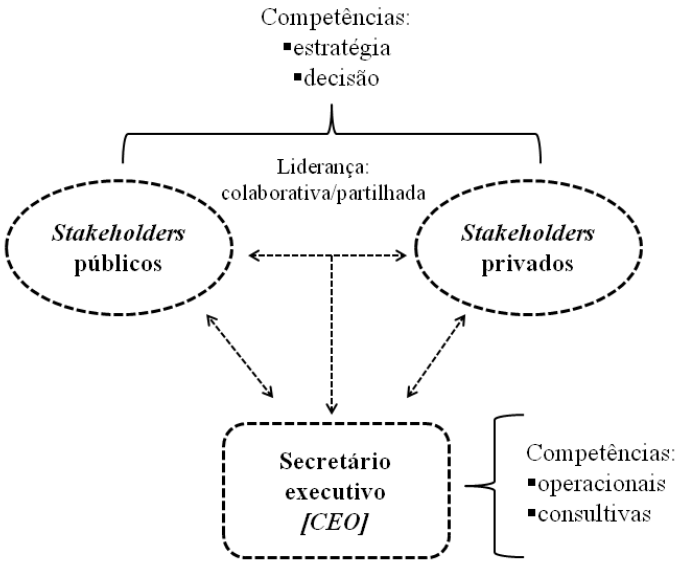


Figura 2: Governança do EE

5. Conclusões

As dinâmicas empreendedoras são marcadas por condicionantes de base para a implementação de um EE, as quais urge desmontar e reformular. A relação com sistemas mais amplos exteriores ao contexto local e a cristalização de posições enraizada nos atores e os baixos índices de uma cultura empreendedora e de inovação pressupõem um prazo alongado para a vitalidade do EE. Por outro lado, a relação de desconfiança mútua entre atores (privado/privado e público/privado) é óbice a uma dinâmica positiva. Este aspeto tem consequências ao nível das redes empreendedoras, no clima de confiança necessário à fluidez de inter-relações e no desempenho e governança do EE.

Este trabalho de investigação trouxe uma nova temática para a ribalta comunitária e sensibilizou os diferentes atores para a urgência empreendedora. Os *stakeholders* declararam abertura e disponibilidade para enveredarem pela mudança. A partir deste estudo existem algumas manifestações de uma nova dinâmica e alguma consciencialização comunitária, designadamente, a vontade de introduzir o empreendedorismo nos projetos escolares de um dos agrupamentos, a intenção de alargar as competências do serviço VVE e a perspetiva de criar um espaço de *coworking* ou de incubação, através de uma parceria público/privada.

No futuro julga-se importante aprofundar este estudo de modo a compreender as dificuldades de relação e de cooperação entre atores; a entender a ação e o suporte ao empreendedorismo das associações empresariais no contexto local; a questionar o papel do ensino na valorização da criatividade, da ação e do conhecimento tácito e endógeno do concelho; a indagar as possíveis estratégias de gestão municipal na dinamização do EE; a estudar a governança do EE local e os conflitos de interesses públicos e privados; a analisar a articulação entre o EE local e os sistemas empreendedores regionais e nacionais.

Bibliografia:

Anggraeni, E., Den Hartigh, E., and Zegveld, M. (2007), Business ecosystem as a perspective for studying the relations between firms and their business networks, ECCON 2007 Annual meeting

Bahmani-Oskooee, M., Galindo, M. Á., and Méndez, M. T. (2008), Social capital and entrepreneurship in a regional context: The case of Spanish regions, Entrepreneurship and Business, Springer Berlin Heidelberg, pp. 101-111

Barreira, A. (2009), O Perfil Regional do Algarve na Inovação, O desafio da inovação: caminhos numa região turística, Spatial and Organizational Dynamics, Discussion Papers, Universidade do Algarve, nº 0, pp. 59-73

Berglund, H. (2006), Researching entrepreneurship as lived experiance., Handbook of qualitative research methods in entrepreneurship, Edward Elgar Publishing, pp. 75-93
Bernardez, M. e Mead, M. (2009). The power of entrepreneurial ecosystems: extracting boom from bust., PII Review, Vol. 2, nº2, pp.12-45
Bryman, A. (2004). Triangulation and measurement, Loughborough University, Department of Social Sciences, United Kingdom, Disponível em: http://referenceworld.com/sage/socialscience/triangulation.pdf [ùltimo acesso em 18 de março de 2014].
Bryman, A. (2012), Social research methods. Oxford University Press.
Bygrave, W. (2006), The Entrepreneurial Paradigm Revisited, Handbook of qualitative research methods in entrepreneurship, Edward Algar Publishing, pp. 17-48
Checkland, P. and Poulter, J. (2010), Soft Systems Methodology, Systems approaches to managing change: a practical guide, Springer, London, pp 191-242
Chevalier, J. M., and Buckles, D. J. (2013)., Handbook for Participatory Action Research, Planning and Evaluation. *SAS2 Dialogue, Ottawa*
Cohen, B. (2006), Sustainable Valley Entrepreneurial Ecosystems. Business Strategy and the Environment, Vol.15, nº1, pp. 1-14
Coleman, J. S. (1958). Relational analysis: the study of social organizations with survey methods. Human Organization , Vol. 17, nº4, pp. 28-36
Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Algarve - CCDR Algarve (2013). Algarve preparar o futuro, Diagnóstico prospetivo 2014-2020. Ministério da Agricultura, Mar, Ambiente e Ordenamento do Território
Comissão Europeia (2013), Entreprenuership 2020 Action Plan: Reigneiting the entrepreneurial spirit in Europe. Disponível em URL: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:en:PDF [último acesso em 29 de janeiro de 2014]
Crespo, J. L. (2004). A participação pública no sistema de gestão territorial à escala municipal, V Congresso da Geografia Portuguesa, pp. 1-17
CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da Universidade do Algarve (2010), Crea Business Idea: Mapa Regional de Apoio à Criatividade e Inovação como Instrumentos para a criação e consolidação de empresas do Algarve., Disponível em:http://www.cria.pt/cria / admin/app/CRIA/uploads/crea/mapa%20regional %20de%20apoio%20%C3%A0%20criatividade%20e%20inova%C3%A7%C3%A3o%20empresarial%20do%20algarve.pdf [último acesso em 14 de junho de 2014]
Davidsson, P. (2005), Methodological Approaches to Entrepreneurship: Past and Suggestions for the Future, Small Enterprise Research, Vol.13, nº 1, pp. 1-21
Fielding, N. G. (2012), Triangulation and mixed methods designs data integration with new research technologies, Journal of Mixed Methods Research, Vol. 6,nº2, pp.124-136
Gedeon, S.(2010), What is entrepreneurship? Entrepreneurial Practice Review, Vol. 1, nº3, pp. 16-35
GEM Portugal (2012), Estudo sobre o empreendedorismo.ISCTE e Spi Ventures
Gibbons, C. (2010), Economic Gardening, Economic Development Journal, Vol. 9, nº3, pp. 5
Isenberg, D. J. (2010), How to start an entrepreneurial revolution, Harvard Business Review, Vol. 88, nº6, pp. 40-50
Isenberg, D. (2011), The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy*:* principles for cultivating entrepreneurship. Institute of International European Affairs, Dublin, Ireland.
Innes, J. E., and Booher, D. E. (1999), Consensus building and complex adaptive systems: A framework for evaluating collaborative planning, Journal of the American Planning Association, Vol. 65, nº4, pp. 412-423
King (2004), Using interviews in qualitative research, Essential guide to qualitative methods in organizational research. Nigel King Cassell, C., and Symon, G. (Eds.). Sage
Leitch, C. (2007), An action research approach to entrepreneurship. Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp.144-168
Lewin, K. (1946), Force field analysis, The 1973 Annual Handbook for Group Facilitators, pp. 111-113
Margerum, R. D. (2002), Collaborative Planning Building Consensus and Building a Distinct Model for Practice. Journal of Planning Education and Research, Vol. 2, nº3, pp. 237-253
Mason, C., and Brown, R. (2013), Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship, Background paper for the International Workshop on Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, Vol. 7
Mayer, H., and Knox, P. (2010). Small-town sustainability: prospects in the second modernity, European Planning Studies, Vol. 18, nº10, pp. 1545-1565

Mayring, P. (2000), Qualitative content analysis, Forum: Qualitative social research, 1,2.Disponível_em:http://www.qualitativeresearch.net/index.php/fqs/article/view/1089/2385 [último acesso em 10 de junho de 2014].
Miles, M. B., and Huberman, A. M. (1994), Qualitative data analysis: An expanded sourcebook. Sage
Moore, J. F. (1993), Predators and prey: a new ecology of competition. Harvard Business Review, Vol. 71, nº3, pp. 75-83
Morrison A. (2006), A contextualisation of entrepreneurship, International Journal of Entrepreneurial Behaviour and
Research, Vol 12, nº4, pp. 192-209.
Patton, M. Q. (1999)., Enhancing the quality and credibility of qualitative analysis. Health Services Research, Vol. 34, nº5, Pt 2, pp. 1189-1208
Patton, M. Q. (2002), Qualitative evaluation and research methods, 3ª ed., Thousand Oaks, Sage Publications Inc.
Pinto, H. (2009), Desafios da Inovação no Algarve: contributos para compreender o sistema regional de inovação, O desafio da inovação: caminhos numa região turística, Spatial and Organizational Dynamics, Universidade do Algarve, Discussion Papers, nº 0, pp. 59-73
Santos, D., and Simões, M. J. (2014)., Regional innovation systems in Portugal: a critical evaluation., Investigacionnes Regionales, nº 28, pp 37-56.
Selada, C., Cunha, I., and Tomaz, E. (2011), Creative-based strategies in small cities: A case-study approach,.Disponívelem:http://www2.cetiqt.senai.br/ead/redige/index.php/redige/article/viewFile/109/181 [último acesso em 14 de junho de 2014]
Spilling, O. R. (1996), The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event. Journal of Business Research, Vol 36, nº1, pp. 91-103
Stake, R. E. (1995), The art of case study research, Thousand Oaks, CA: Sage.
Stokes, D. W., N. and M. Mador (2010), Entreprenueurship. Cengage, Learnig, EMEA, pp. 6-10
Suresh, J., and Ramraj, R. (2012), Entrepreneurial Ecosystem: Case Study on the Influence of Environmental Factors on Entrepreneurial Success. European Journal of Business and Management, Vol.4, nº16, pp. 95-101
Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., and Urbano, D. (2011), Socio-cultural factors and entrepreneurial activity, An
Overview, International Small Business Journal, Vol.29, nº2, pp. 105-118.
Valente, F., Dantas, J., and Dominguinhos, P. (2012), Empreendedorismo e desenvolvimento regional: o caso "DNA Cascais", 14º Workshop APDR Empreendedorismo e desenvolvimento regional., ESCE – Instituto Politécnico de Setúbal.
Welter, F. (2011), Contextualizing entrepreneurship—conceptual challenges and ways forward. Entrepreneurship
Theory and Practice, Vol. 35, nº1, pp. 165-184
Wennberg, K., Pathak, S., and Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on
entrepreneurship. Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 25, nº9-10, pp. 756-780
Yamamoto, T. (2007), East meets west in an entrepreneurial farming village in Japan: endogenous development theories and economic gardening practices. Business and Economic History Online, Vol 5, pp. 1-14.Disponível em: http://www.thebhc.org/sites/default/files/yamamoto.pdf [último aceso em 14 de abril de 2014]
Yin, R. K. (2003), Case study research: design and methods, Thousand Oaks, California, Vol. 5.
Zhang, Y., and Wildemuth, B. M. (2009), Qualitative analysis of content., Applications of social research methods to questions in information and library science, pp. 308-319.

017 - EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO, INOVAÇÃO NO INTERIOR DAS ORGANIZAÇÕES E A DISRUPÇÃO SUSTENTADA NA CRIAÇÃO DE UM ECOSSISTEMA

João Fernandes 1, Filipe Castro Soeiro2
Universidade Europeia, Lisboa, Portugal - jp.rodrigues.fernandes@gmail.com; filipe.castrosoeiro@universidadeeuropeia.pt

(EM TRABALHO COM O OBJETIVO DE PROPOR UM MODELO)

RESUMO

O empreendedorismo é considerado uma força no desenvolvimento económico. No entanto, não é suficiente ser empreendedor, criativo, inovador e disruptivo no início de um negócio, existe também a necessidade de o fazer de forma sustentada no interior das organizaçõese considerar o seu contexto competitivo.

Analisando a Apple como caso de referência, podemos verificar que um dos seus pilares é a inovação, não no sentido de ser a primeira a introduzir uma nova tecnologia, mas sendo a primeira a tirar o melhor proveito dela. A Apple não inventou o computador pessoal, o computador portátil, o leitor de música mp3 ou o telemóvel. Ela combina o potencial destas criações com as necessidades dos consumidores, no sentido de as tornar simples, atraentes e até uma superar algumas das expectativas dos clientes. Existe uma comunalidade nestes exemplos que tem a ver com facto de que o faz em torno de serviços (neste caso o software complementa o hardware com a introdução do *iTunes* e *App Store*), de modo a "forçar" a mudança do consumidor para o seu ecossistema e de seguida garantir a fidelização do mesmo.

Acima de tudo, é necessário criar as condições para a rentabilidade a longo prazo, manter o crescimento sustentado e apoiar a chegada de um novo ciclo de inovação. Sem a necessidade de substituir o produto ou serviço anterior, mas desenvolvendo, em paralelo, e integrando a inovação na mesma plataforma ou ecossistema.

A inovação em computadores portáteis, não retira espaço ou substitui a inovação em computadores de mesa, que por sua vez, não vai roubar espaço a leitores de *mp3*, *smartphones*, relógios digitais e assim por diante. Todas as inovações criadas nestas categorias irão coexistir ao mesmo tempo consolidando o ecossistema da Apple.

A inovação disruptiva deve ser vista não apenas como a figura principal, mas como algo necessário para alcançar uma vantagem duradoura e de geração de valor ao mercado.

Este trabalho de investigação efetua uma revisão de literatura, conciliada com um esforço para adaptar um quadro conceptual existente, preenchendo uma lacuna através da introdução e da anaálise de uma nova variável. Assim, com base na revisão da literatura e nos dados da Apple, este trabalho apresenta uma nova proposição explicativa.

O modelo conceptual proposto, quando testado com uma investigação empírica, pode levar a *insights* muito úteis para o empreendedorismo, aquando da criação de starups, da transformação de organizações, bem como para a gestão da inovação.

Palavras-chave: disrupção, empreendedorismo, inovação, sustentada, ecossistema

ABSTRACT

Entrepreneurship is considered a strength in economic development. However, it is not enough to be entrepreneurial, creative, innovative and disruptive when starting a business, but also in a sustained way within all organizations.

Analyzing Apple as reference case, we can verify that one of its pillars is innovation, not in the sense of being the first to introduce new technology, but being the first to get the best out of it. Apple did not invent the personal computer, the laptop, mp3 music player or mobile phone. They match the potential of these creations with the needs of consumers, to be simple, attractive and practical with sense of wonder. With this and all around services (in the present case software completes the hardware with iTunes and App Store), company attract and engage consumers into the Apple ecosystem, ensuring their loyalty.

Above all, it is necessary to create the conditions for long term profitability to initiate and maintain sustained growth and to reach a new innovation cycle. Without the need of replacing previous product or service, but developing, in parallel and integrating on the same platform or ecosystem.

Innovation in portable computers, does not take away space or replace innovation in desktop computers, both in turn don't steal room for tablets, to mp3 players, to mobile phones, to watches and so on. All the innovations and disruptions created in these categories coexist at the same time consolidating the Apple ecosystem. Disruptive innovation should be viewed not only as the main figure, but also to achieve a sustainable advantage and adding value to the market.

This research paper reviews the literature in an effort to adapt an existing conceptual framework, while filing a knowledge gap by introducing and analyzing a new variable. Based on literature review and data from Apple, this paper presents a new research explanation.

The proposed conceptual model, when tested with an empirical research, can lead to very useful insights for entrepreneurial startups, to transform organizations, as well as for management of the innovation.

Keywords: disruption, entrepreneurship, innovation, sustained, ecosystem

1. INTRODUÇÃO

"*The people who are crazy enough to think they can change the world are the ones who do*.[33]", esta frase é representativa do legado (Cusumano, 2011) de Steve Jobs .

Este trabalho pretende explorar algumas vertentes do ADN da Apple que podem contribuir para criar um novo modelo que sustente a disrupção e a inovação. Comparando com a indústria musical, muitas vezes não é difícil obter um êxito, a dificuldade está em conseguir mais êxitos e ter uma carreira duradoura. No atual contexto global de competição frenética, de saltos tecnológicos, transformações sociais e económicas constantes, o empreendedor ou empresa não podem ficar estagnados em redor do produto ou serviço que implementaram. Existe uma necessidade que roça a sobrevivência de estar constantemente a ser disruptivo e inovador.

Apesar do sucesso da Apple, ainda existem hoje poucos estudos académicos e de investigação sobre o tema, sendo o mesmo mais abordado em artigos de jornais, revistas e em livros. Com algum distanciamento sobre o desaparecimento de Steve Jobs (co-fundador da Apple) é fundamental efetuar um pequeno balanço da sua concepção de negócio, sob pena de algumas das suas mudanças desvanecerem-se no tempo (e até mesmo serem actualmente subvertidas na própria Apple), embora a sua aplicabilidade prática ultrapasse o contexto temporal da época. Steve Jobs redefiniu e marcou a experiência do utilizador no relacionamento com a tecnologia, criando produtos e serviços *user friendly.*[34]

Transformou a Apple à beira da falência em 1997, na mais valiosa empresa de tecnologia do mundo. Causando uma "destruição criativa" de velhas normas e modelos de negócios através da compreensão da tecnologia e da sociedade, dos negócios e da economia, dos mercados e do poder

33 Só as pessoas que são suficientemente loucas para pensarem que podem alterar o mundo, são na realidade as que o fazem. - Apple's "Think Different" publicidade, 1997

34 De fácil utilização / usabilidade para os utilizadores;

corporativo. Criando um novo ecossistema que integra dispositivos, aplicações e serviços, levando outras empresas a tentarem seguir o exemplo mas sem o mesmo sucesso (F. Kuratko, G. Covin, & S. Hornsby, 2014).

No presente trabalho iremos perceber a razão da dificuldade de replicação do sucesso mas acima de tudo compreender o valor que o modelo traz para quem o quiser implementar.

2. CASO DE ESTUDO – STEVE JOBS (APPLE)

Em primeiro lugar, será necessário efetuar um rápido enquadramento e contexto histórico (Finkle & Mallin, 2010), de modo a ser percetível a vontade de mudança e a aceitação das novas ideias e decisões. A Apple à data (1997) preenchia todos os requisitos para que a mudança a que se propunha fazer com a reentrada de Steve Jobs fosse bem-sucedida:

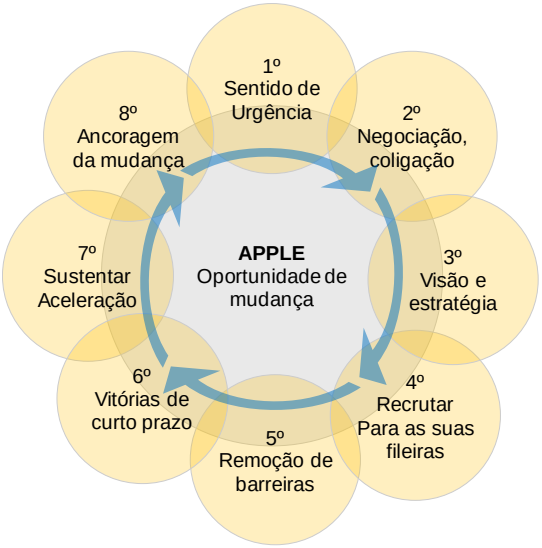


Figura 1 - Oportunidade de mudança (quadro próprio)

Existia um sentido de urgência em mudar o rumo, com as ações em bolsa da Apple a descerem vertiginosamente, rodeada pela concorrência feroz e poderosa (ex: IBM) e acima de tudo sem soluções para inverter a tendência.

Com a reentrada de Steve Jobs dá-se uma negociação (por imposição) para a reestruturação da administração. Steve Jobs trouxe com ele uma visão e uma estratégia a implementar. Tendo em consideração o desespero que se vivia e a forte personalidade de Steve Jobs, existia muito pouco a questionar, uma necessidade de inversão da situação, sob pena do desaparecimento da empresa vir a ser uma realidade. A necessidade de intervenção era tão premente que Steve Jobs teve de prescindir do seu orgulho para solicitar apoio financeiro ao seu "rival" Bill Gates (Microsoft). Steve Jobs, também agarrou pessoalmente o tema do recrutamento interno e externo de novos colaboradores para a Apple, muitos dos quais foram decisivos para o seu futuro sucesso (nomeadamente Jonathan Ive, designer). Steve Jobs, também se encarregou de demolir algumas barreiras e mentalidades para sustentar e dinamizar o desejo de mudança. Com base na inovação contínua, tentou sustentar a mudança e dar o impulso necessário para o desenvolvimento e crescimento da Apple. Com o tempo foi obtendo vitórias a curto prazo que sedimentaram e ancoraram a mudança desejada, nomeadamente com a introdução de design único na sua gama de computadores, antes de desbravar caminho por outras áreas tecnológicas.

Depois da sintética contextualização vamos identificar algumas áreas onde gradualmente Steve Jobs colocou o seu cunho pessoal e com isso alavancou a Apple rumo ao sucesso. Estas alterações no seu todo vão dar origem e servir de alicerces ao novo modelo:

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

-A Personalidade de Steve Jobs, a maneira de gerir era intrínseca da sua personalidade, era parte integrante da sua maneira de fazer negócios, e representavam nitidamente a inovação centrada num líder.

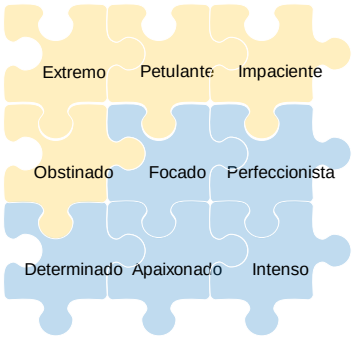


*Figura 2 - Personalidade de Steve Jo*bs (quadro próprio baseado Walter Isaacson *(Isaacson, 2011)*)

Steve Jobs, agiu como se as regras normais não se aplicassem a ele, agiu com paixão e intensidade extremas. Trouxe uma gestão emocional, polvilhada de petulância e impaciência, perseguindo o seu objetivo de perfeccionismo.

Com um estilo de gestão moldado pela sua personalidade, torna-se difícil aplicar alguns dos seus princípios, podendo os mesmos ficar estanques no tempo, no contexto e nas circunstâncias, causando um efeito de irrepetibilidade. No entanto, alguns dos conceitos têm e terão validade presente e futura, questionando-se apenas a sua praticabilidade por alguém que não possua estas características.

-Liderança, para além da visão estratégia intrínseca a qualquer gestor de escolher os melhores projetos no melhor momento, era fundamental não dispersar e saber rejeitar "*I'm as proud of what we don't do as I am of what we do.*"[35] , mais importante do que dizer sim é dizer não, saber focar e eliminar a dispersão (Elliot & Simon, 2013). O estilo de liderança, era direto, ditatorial (Allen, 2011), presente, transversal, *end-to-end*. Steve Jobs, quando questionado, sobre qual a sua melhor criação, respondeu, "*Apple the company*"[36].

Figura 3 - Critérios de liderança para Steve Jobs (gráfico próprio, baseado Walter Isaacson (Isaacson, 2012))

-O design, para Steve Jobs tem de ser inovador, enfatizar a utilidade, ser esteticamente agradável e tornar um produto auto-explicativo. O produto final deve claramente expor a sua função,

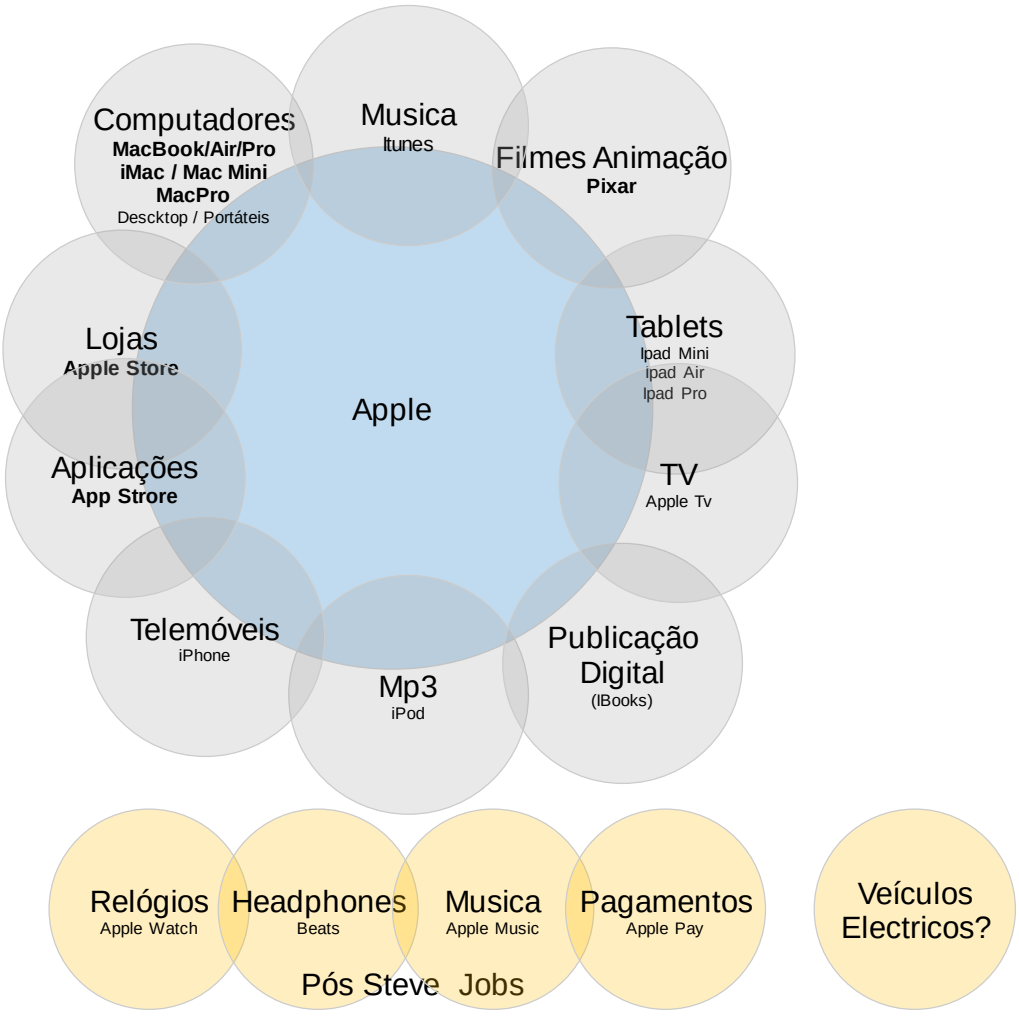
35Estou tão orgulhoso daquilo que não fizemos , como do que fizemos. – Steve Jobs
[36] Apple a emprersa – Steve Jobs

concentrando-se na intuição do utilizador. O processo de projeto deve sempre respeitar o consumidor final e atender às suas necessidades expressas e percetíveis. Para Steve Jobs o detalhe e a simplicidade, são essenciais e fazem toda a diferença para o consumidor.

-Os principais recursos humanos da Apple, foram diretamente contratados por Steve Jobs, independentemente da sua nacionalidade, focando-se apenas na qualidade e nas fontes de vantagem competitiva que podiam acrescentar.

-Marketing, Steve Jobs, persuadiu o público que ainda era séptico aos desenvolvimentos informáticos a experimentar a tecnologia. Foi contra a corrente dominante de pensamento e agiu por instinto e intuição, não só definindo o que o futuro da tecnologia pode e deve ser, como também redefinindo a visão de prazer, fruição e utilidade da mesma para o utilizador / consumidor. Era dotado de uma incrível capacidade de prever e definir tendências no mercado da eletrónica de consumo e informática. Steve Jobs, neste capítulo vai interiorizar e sedimentar os três dogmas de Mike Markkula[37], empatia no sentido de uma íntima ligação com o cliente, o foco no essencial e eliminação / abandono de oportunidades irrelevantes e por fim a imagem final do produto perante o potencial consumidor, a sua embalagem a sua envolvência.

-Como estratégia, introduziu um conceito que denominamos de *multi-core business competencies* (Hamel & Prahalad, 1990), abrangendo várias e diversificadas áreas: musica (iTunes), gadgets (iPod), filmes de animação (Pixar), computadores pessoais e profissionais (Mac), tablets (iPad), publicação digital (iBooks), telemóveis (iPhone), lojas (Apple Stores), Aplicações (AppStore), relógios inteligentes (AppleWatch), sustentando a inovação e fidelizando os clientes ao seu ecosistema (Gallo, 2021).



37 Angel Investor, e segundo CEO da Apple (recrutado por Steve Jobs), escreveu um memorando interno "The Apple Marketing Philosophy", 1977

Figura 4 - Multicore Business introduzido por Steve Jobs (gráfico próprio)

-Inovação, Steve Jobs era, individualista e corajoso na tomada de decisões, rompendo com as barreiras do calculismo e dos estudos de mercado (Gallo, 2010a) não escutando o consumidor até ter o produto final completo (Ciotty, 2013), "*It's really hard to design products by focus groups. A lot of times, people don't know what they want until you show it to them*."[38].

Rescrevendo a rebeldia e o foco na inovação disruptiva de Henry Ford no mesmo contexto, "*If I had asked people what they wanted, they would have said faster horses*."[39], para Steve Jobs "*Technology alone is not enough*"[40], não acreditava na separação entre *hardware* e *software*, mas sim na junção e na procura da excelência de ambos.

A inovação tem de ser contínua e focada na simplicidade e utilidade, "*trying to expose yourself to the best things humans have ever done and trying to bring those things into what you are doing.*"[41], adaptando também o modelo de negócio aos novos produtos (Johnson, Christensen, & Kagermann, 2008). Existem sete princípios para a inovação segundo Steve Jobs e são eles:

Figura 5 - *Sete princípios [42]para a inovação contínua de Steve Jobs (gráfico próprio, baseado em Carmine Gallo* (Gallo, 2010b)*)*

-Valores organizacionais, incutidos por Steve Jobs na Apple e que ficaram de herança, face a outras empresas.

APPLE	Outras Empresas
Paixão	Racionalidade
Liderança	Calculismo
Surpreender	Satisfazer
Ultrapassar a razoabilidade	Razoabilidade
Inovar incessantemente	Inovar quando necessário
Apontar ao detalhe	Tentar que funcione
Estética	Números

38 É muito difícil desenhar produtos através do método do "focus" grupos, a maior parte das vezes as pessoas não sabem o que querem até lhes mostrar-mos - Steve Jobs

39 Se eu tivesse perguntado às pessoas o que elas queriam, iriam querer cavalos mais rápidos - Henry Ford

40 Tecnologia por si só não é suficiente - Steve Jobs

41 Tente expor-se às melhores coisas que o homem já alguma vez fez e tente usar as mesmas naquilo que está a fazer - Steve Jobs

42 No sentido dos ponteiros do relógio e começando em "Do what you love", faz o que amas, diz não a mil coisas, cria experiências incríveis, domine a mensagem, deixe uma marca no universo, venda sonhos não produtos, ponha a trabalhar o seu cerebro.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Figura 6 - Quadro de valores Apple vs. Outras Empresas (quadro próprio, baseado San Murugesan, *(Murugesan, 2011)*)

-Espírito e modelo *startup*, numa entrevista Steve Jobs afirma "...were organized like a startup...the biggest startup on the planet"[43], de modo a garantir que a grandeza da Apple nunca fosse um obstáculo na inovação, manter uma empresa jovem e dinâmica sem a burocracia interna e peso das suas estruturas, quer hierárquicas quer de processos de trabalho.

No próximo quadro podemos observar o fruto dessa inovação com a introdução de produtos disruptivos no saturado mercado tecnologico. Acompanhados de serviços que servem para os suster e enquadrar os mesmos no ecosistema da Apple:

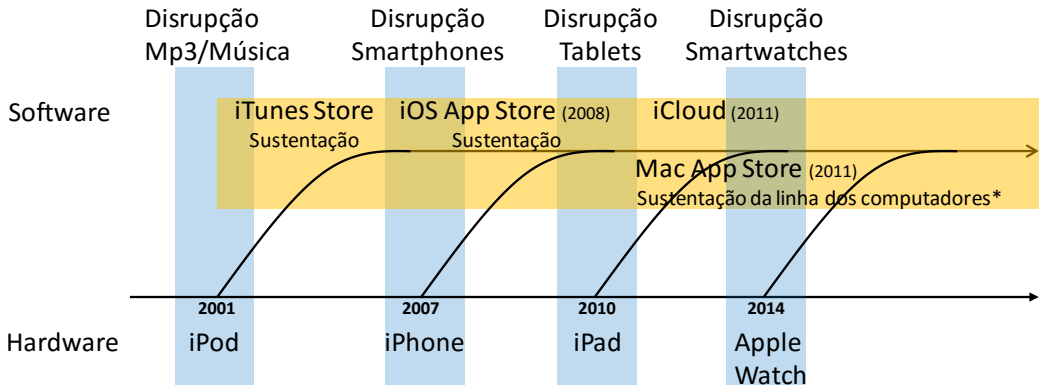


Figura 7 –Produtos disruptivos da Apple e serviços de sustentação em software (*)[44]

Podemos ver abaixo uma "matriz" canvas da Apple que traduz na prática o que foi mencionado anteriormente:

CANVAS da APPLE (até ao desaparecimento de Steve Jobs)

CHAVE Parceiros	CHAVE Atividades	VALOR	CLIENTES Relacionamento	CLIENTES Segmentos
.Empresas .Discográficas .Empresas de .Software .Empresas de .acessórios .Fornecedores de componentes .Fabricantes	.Hardware .Design .Marketing CHAVE Recursos -Colaboradores -Marca APPLE -Conteúdos/acordos -Patentes -Marketing -Itunes(Musica) -Mac,Macbook,iPod, -Hardware -Software (App´s)	.Design .Qualidade .Imagem .Itunes .Aplicações	."lovemark" .Ecossistema .Custos de mudança CANAIS .Apple.com .Retail stores .Apple stores .App Store .iTunes .Apple Tv	."mass market"

CUSTOS	RECEITAS
.Colaboradores .Fornecedores .Marketing .Custos Legais (Patentes)	.Hardware .App Store (software) .Itunes (música) .Apple Tv

[43] Estamos organizados como uma startup a maior starup do mundo. Video: (https://www.youtube.com/watch?v=f60dheI4ARg)

[44] A linha de computadores (desktops e portáteis) da Apple embora sempre de desenho e qualidade acima da média nunca conseguiu ser tão disruptiva a nível de domínio do mercado onde se insere.

Figura 8 - Quadro Canvas da Apple (1997-2011) – (Quadro próprio)

Relembremos que Steve Jobs reentrou na Apple em 1997 (com esta praticamente na falência), até 2011 (ano do seu desaparecimento) deixou a empresa na liderança da industria tecnológica:

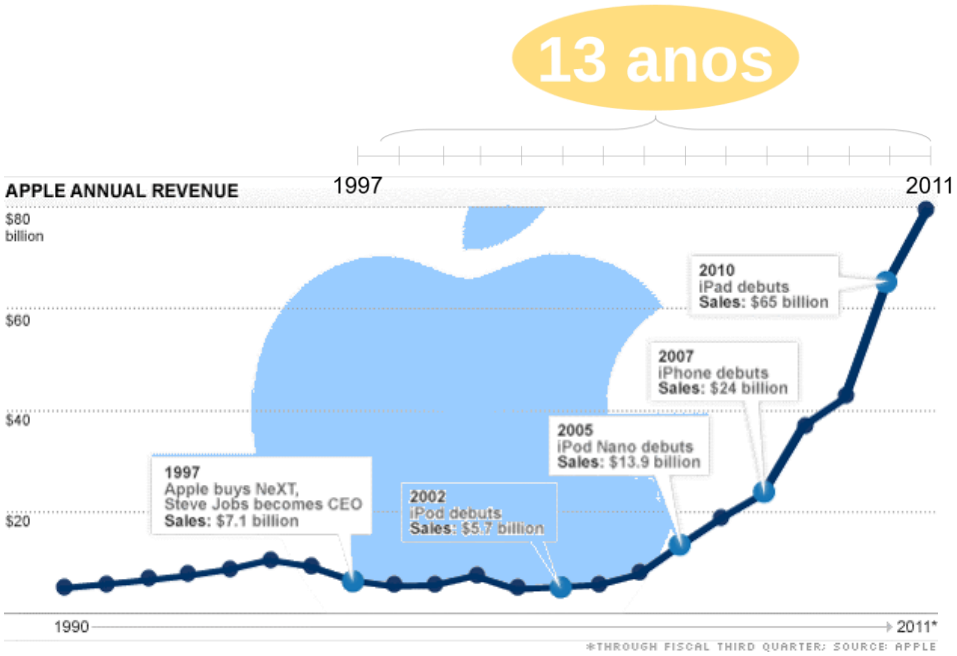


Figura 9 -Evolução da receita da Apple (1997-2011) - (money.cnn.com)

Após uma visualização do modelo canvas da Apple e dos factores enumerados anteriormente podemos desenhar um modelo interno de funcionamento da Apple:

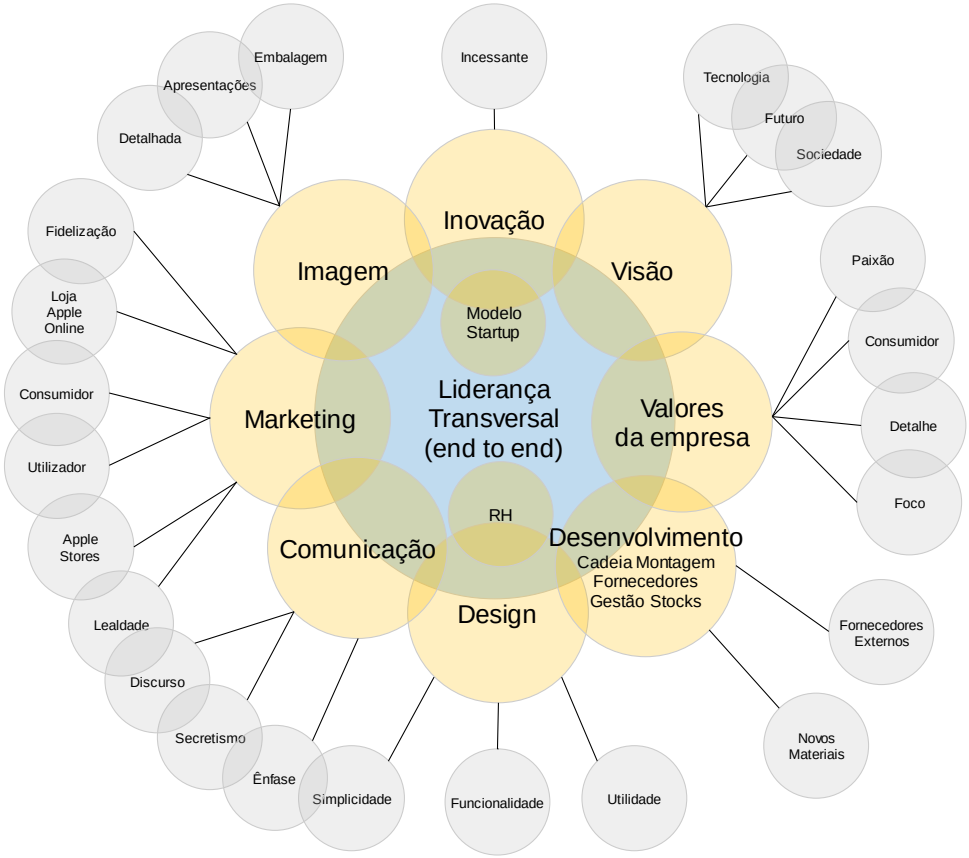


Figura 10 - Modelo posto em prática por Steve Jobs na Apple (gráfico próprio)

3. IDENTIFICAÇÃO DO MODELO DA APPLE

Segundo Rod King (King, 2012a), apesar de um dia Steve Jobs ter afirmado que na Apple "o sistema é que não existe um sistema". Na realidade existe um sistema por detrás da abordagem da Apple para a disrupção. Não é nenhuma surpresa que Jobs pensava que a Apple não tinha nenhum sistema explícito ou metodologia por detrás de sua abordagem para a perturbação positiva da indústria, pois o sistema da Apple para a inovação é sistemático, mas em grande parte tácito e intuitivo. O sistema da Apple é impulsionado por uma cultura de inovação. No domínio das ferramentas e teorias para o desenvolvimento de negócios, o sistema de inovação da Apple para "oceano azul" (Blue Ocean) é um pouco "out of the box" na caixa de abordagens clássicas como:

Michael Porter's, Competitive Strategy (Porter, 1985)

Clayton Christensen (Christensen, 2014), Disruptive Innovation (Bower & Christensen, 1995)

W. Chan Kim and Renee Mauborgne's, Blue Ocean Strategy (Kim & Mauborgne, 2013)

Gary Hamel and C.K. Prahalad's, Core Competencies (Hamel & Prahalad, 1990)

James Collins and Jerry Porras's, Built-To-Last Framework (Collins & Porras, 1994)

Steve Blank's, Customer Development (Blank & Dorf, 2007)

Eric Ries's, Lean Startup (Ries, 2011)

Então, qual a metodologia ou a abordagem que Steve Job utilizou na persecução do extraordinário (Blue Ocean) sucesso em vários setores? Rod King chama-lhe de metodologia holística "Value Disruption Design (VDD)".É uma metodologia abrangente que integra ideias das abordagens acima referenciadas. A unidade básica de análise em VDD é a "Customer Experience Journey" no oceano vermelho (Red Ocean), bem como no oceano azul (Blue Ocean). A ferramenta principal de VDD é "Value Disruption Strategy" que é ilustrado abaixo:

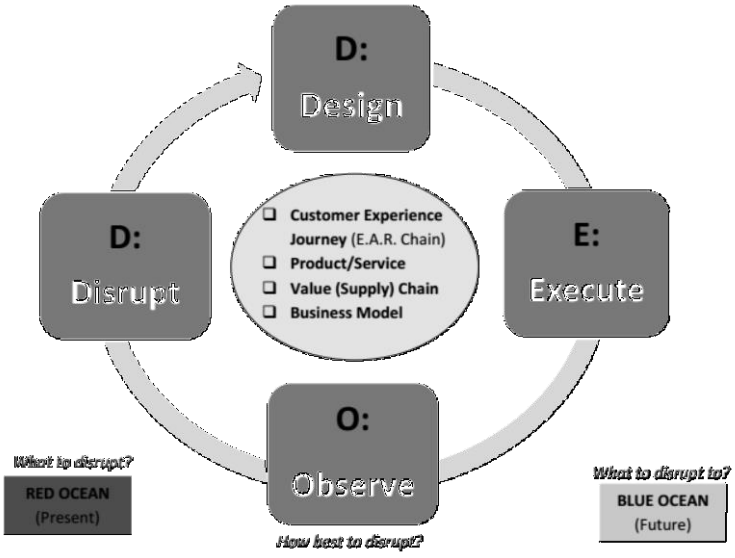


Figura 11 - Roda "ODDE" Rod King (King, 2012b)

Existem quatro fases do ciclo da "Value Disruption Strategy" (ODDE):

O: Observar (Trade-offs em Customer Experience Journey – jornada de experiência do cliente)

D: Disrupt/disrupção (eliminar, reduzir, aumentar; criar)

D: Design (protótipar; testar; validar; interagir)

E: Executar

Para a compreensão da estratégia do valor da *disrupção*, a roda "ODDE", onde a metáfora da roda indica que a "Value Disruption Strategy" (VDS) deve passar por vários ciclos ou interações a fim de criar "insanamente" óptimas experiências aos clientes." Em VDS, uma estratégia ou posicionamento não é constante; uma estratégia pode ser modificada ou "articulada", se o produto não está adaptado ao mercado e vice-versa, ou seja, Steve Jobs criou a necessidade de gerar sempre novas oportunidades, novos nichos de mercado, mas tentando sempre criar e alargar o ecossistema da Apple. Inova e alarga cada vez mais o leque de possíveis clientes e simultaneamente fidelizar os já existentes. Steve Jobs, não inventa produtos novos (os computadores pessoais e os portáteis já existiam, os leitores de mp3 também, os telemóveis e os tablet igualmente), mas reinventa os mesmos, criando serviços (Figura – 7 Produtos disruptivos da Apple e serviços de sustentação em software) paralelos que atraem novos utilizadores e fidelizam os atuais para a sua plataforma.

Para Chris Harris (Chris Harris, 2001) a "Inovação disruptiva" foi na primeira década do sex. XXI a novidade, tal como foi a "moda" da reengenharia de processos na década de 90. No entanto a disrupção estratégica, em termos de inovação e contexto competitivo é completamente diferente. A disrupção estratégica é intensa, não é possível surgir do nada para servir de "shake-up" da indústria e atrair novos clientes, ganhar mais valor e ultrapassar a concorrência. Para Harris, existem seis regras para a disrupção estratégica:

Continuamente andar no limite, ou seja a franja de oportunidades de quando se conhece o contexto do produto e os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos, são potenciadores de oportunidades disruptivas para o mercado.

Procurar o que não é óbvio (*unobvious*) para a resolução de problemas reais e atuais, de forma a aumentar drasticamente a experiência de valor para o cliente.

Olhar directamente para as necessidade em evolução, por vezes não expressas pelo cliente, no entanto atentar igualmente às exigências do mesmo, por ex: para algo mais intuitivo, mais leve, mais rápido, etc..

Procurar mudanças no comportamento do cliente, os mesmos evoluem em termos dos seus hábitos e rotinas. Procurar também mudar esses padrões na forma como o público interage no seu quotidiano pessoal e de negócio.

Fazer algo fora do comum, abanar o mercado para perceber a reação do mesmo e verificar se existe uma possibilidade disruptiva de seguir numa determinada direção.

Desenvolver uma mentalidade perturbadora, através da visão do mundo numa maior intensidade emocional, virada para uma inovação continua na base na disrupção (C Harris, 2002).

4. DISCUSSÃO

O que podemos concluir é que existiu para além da teoria que se possa tentar explicar o sucesso de Steve Jobs na Apple, um conjunto de circunstâncias altamente favoráveis para o sucesso. Steve Jobs reentra na Apple, com uma maior maturidade, também fundamentada na sua passagem pela Next. Traz também com ele alguma auto-crítica do que tinha sucedido anteriormente na Apple, e uma vontade de querer triunfar e provar a todos os seus méritos, alicerçado também num desejo intrínseco de vingança sobre todos aqueles que duvidaram de si e o tinham excluído da Apple, de quem fora seu fundador.

Temos aqui uma forte componente pessoal (Figura 2 - Personalidade de Steve Jobs) que irá ser a base e as fundações do sucesso da recuperação da Apple, suportada num egocentrismo, obstinação, objectividade, visão pessoal a longo prazo da utilização da tecnologia pelos consumidores e um modelo centralista de governação e liderança (Figura 9 - Modelo posto em prática por Steve Jobs na Apple); vamos ver agora do ponto de vista do negócio, qual o processo adoptado.Um dos pilares que

Steve Jobs introduziu no "ADN" da Apple foi a inovação (Figura 5 - Sete princípios para a inovação contínua de Steve Jobs), não no sentido de ser o primeiro a introduzir uma nova tecnologia, mas ser o primeiro a tirar o melhor partido dela. A Apple não inventou o computador pessoal, nem o portátil, nem os leitores de música mp3 nem o telemóvel. O que Steve Jobs fez foi adequar o potencial destas criações com as necessidades dos utilizadores finais, no sentido de serem simples, atraentes, práticos e superarem expectativas.

É essa prossecução na inovação de produtos vs. as necessidades dos consumidores, a criação de novas tendências, criação de novos serviços associados aos seus produtos, para que possam ancorar a inovação e "prendam" o consumidor ao ecossistema da Apple, fidelizando-o. O sistema da Apple para a inovação é sistemático, tácito e intuitivo, deriva da cultura introduzida por Steve Jobs no seio da organização. Foge assim aos conceitos mais clássicos de Michael Porter e mesmo aos modelos de Clayton Christensen (Johnson et al., 2008).

Como afirma Rod King, "Steve Jobs criou a necessidade de gerar sempre novas oportunidades, novos nichos de mercado, mas tentando sempre criar e alargar o ecossistema da Apple, por meio da inovação de serviços e de processos capazes de atrair e de assegurarem o "engagement" dos clientes sustentavelmente, de modo a diferenciarem a proposta de valor para os clientes face à concorrência. A apple reinventa a inovação, não necessitando de inventar produtos novos (os computadores pessoais e os portáteis já existiam, os leitores de mp3 também, os telemóveis e os tablet igualmente), mas por meio da criação de serviços (iTunes, Appstore) paralelos que atraem novos utilizadores para a sua plataforma." É segundo esta abordagem que Rod King se aproxima da explicação para o sucesso da Apple, com a metodologia holística "Value Disruption Design (VDD)", suportada na ferramenta "Value Disruption Strategy". Num ciclo de observação, desenho, disrupção e execução (ODDE – Observe, Disrupt, Design, Execute), como foi anteriormente esplanada na componente teórica.

A CONCLUIR

No entanto, apesar de Rod King reconhecer que para além da reinvenção de produtos e a criação de serviços associados aos mesmos para a atração de novos utilizadores para o ecossistema da Apple, a criação destes serviços associados, servem não só para garantir a atracção de novos utilizadores mas também para a fidelização dos actuais, impossibilitando que um consumidor de produtos Apple possa sair para outra alternativa que não a Apple, pois com a compra de mais do que um produto se prende o mesmo a um ecossistema próprio, não intermutável com outros, e onde a mudança levaria a abdicar dos artigos comprados e do investimento efetuado, na verdade, da proposta de valor, pois não se podem associar ou ligar na plenitude a outro ecossistema tecnológico.

Mas numa análise mais profunda a criação desses serviços paralelos, não servem apenas para atração, fidelização, fonte de receita extra para além dos produtos (ao contrário dos fabricantes de consolas, que acabam por subsidiar o valor das consolas, pois a fonte de rendimentos será a venda de jogos, a Apple inverte essa estratégia oferecendo serviços e software gratuitamente ou a preços simbólicos a troco da compra dos seus produtos, onde o estatuto conquistado de bens com *status* social, permite-lhe largas margens de lucro), servem principalmente como ancoragem da "disrupção inovativa". Tal como é descrito nos manuais de estratégia militar, a aviação por muito poderosa que seja não conquista terreno, é necessário a infantaria. Steve Jobs utiliza brilhantemente esta estratégia, por mais inovador, disruptivo e rentável que seja um produto, este não se irá manter no tempo se não for apoiado por serviços. Ou seja, não basta ser inovador e disruptivo é necessário conquistar novos nichos de mercado, e acima de tudo manter os mesmos a longo prazo e longe do alcance da concorrência, por meio da fidelização a uma proposta de valor disruptiva baseada num conjunto de serviços inovadores com âncoras entre si, e de um desenho de produtos diferenciador.

Steve Jobs, ao contrário de outros, não se preocupou com o desenvolvimento galopante e ininterrupto de inovações tecnológicas, mas tentou sempre garantir a unificação e a estabilidade da plataforma e do ecossistema da Apple. Não se pode ser o campeão da inovação, irão sempre surgir empresas concorrentes com produtos tecnologicamente mais avançados, mas que não são capazes

de os manter, de os fazer rentabilizar por muito tempo. Steve Jobs quebra o ciclo da chamada "destruição criativa" em que os sucessos de hoje serão incontornavelmente os pontos fracos de amanhã. E faz isto sustentando os seus produtos através de serviços, da plataforma, de tudo o que representa o ecossistema da Apple. Não se limita a ser disruptivo na sua inovação, mas tenta conquistar e sedimentar essa disrupção e inovação ao longo dos ciclos de vida da indústria. Não lhe interessa ser o primeiro a lançar algo, mas sim o primeiro que irá crescer e ganhar quota de mercado de forma sustentável, ao mesmo tempo que influência as suas tendências futuras. Assim, sendo ao modelo de ODDE, à luz da presente análise e discussão falta-lhe a variável S de sustentar (sustain), ficando ODDES. Para garantir um sucesso continuado no tempo e não apenas esporádico e efémero, é necessário assegurar a criação de um contexto que envolva o produto / serviço lançado por uma empresa.

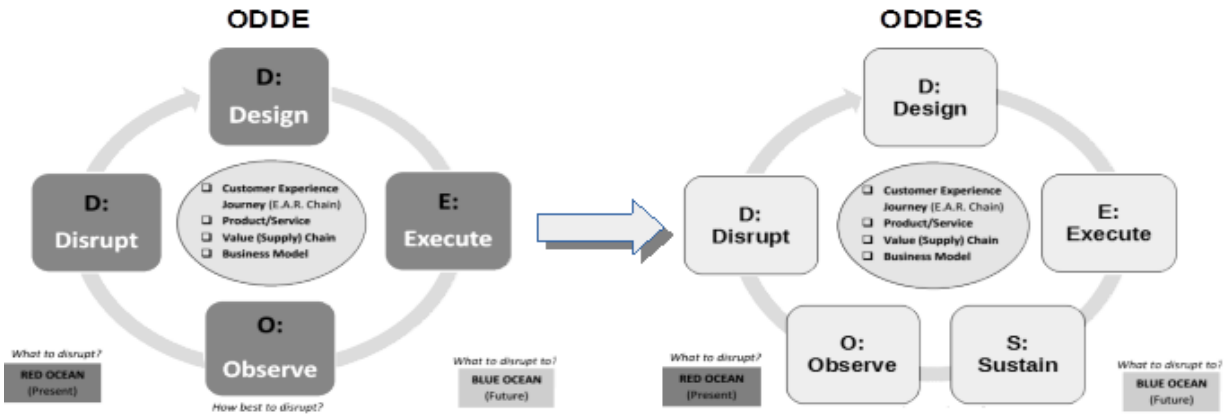


Figura 12 - comparação ODDE ((King, 2012a)*) e ODDES (Gráfico próprio)*

Não basta ser criativo, inovador, disruptivo é necessário criar as condições para uma rentabilização a longo termo dessa clivagem introduzida. Só assim se pode iniciar e manter um crescimento sustentado, para sustentar receitas sufientes para alimentar um ciclo de novo, originando entretanto outro produto ou serviço, sem que exista a necessidade de acabar / substituir forçosamente o anterior, ao invés, reforçando a integração de uma proposta de valor mais diferenciadora em torno de uma plataforma ou ecossistema.

Numa altura em que se apregoa as virtudes dos processadores multicore (ao invés da utilização em paralelo de vários processadores), Steve Jobs foi pioneiro no desenvolvimento do "multicore business management" (Figura 4 - Multicore Business), com as sinergias únicas de uma empresa, reaproveitando ao máximo as suas estruturas internas, para abarcar o maior número possível de novas áreas de negócio. Assim mantendo os custos controlados sem necessidade de criar novas empresas específicas para cada uma dessas áreas, não replicando desnecessariamente estruturas e mantendo uma unidade cultural forte derivada dessa união. Consegue crescer ao longo dos anos de forma sustentada, como se pode verificar na (Figura 8 - Quadro Canvas da Apple (1997-2011)).

Podemos concluir, que a maior disrupção que Steve Jobs introduziu na sua gestão da Apple foi a sustentação da mesma, não interessa uma rotura, senão for devidamente aproveitada, explorada e mantida. Existe a necessidade de criar novos caminhos, mas interessa prosseguir nos mesmos e acima de tudo assegurar que esses caminhos sejam convergentes em torno de uma estratégia de inovação sustentada e ecossistemática.

Para concluir, a inovação não deve ser vista numa empresa como uma fuga em frente para a resolução dos seus problemas, mas antes ser articulada e enquadrada numa visão a longo prazo. A inovação disruptiva deve ser encarada não como figura principal, mas um meio para se obter uma vantagem duradoura. Conquistar, manter uma posição e ficar por lá e não meramente chegar lá. Tal como noutros aspectos da vida pessoal, profissional ou empresarial, o mais difícil não é por vezes alcançar algo, mas sim manter o que foi conquistado. É esse o legado de Steve Jobs na Apple, é esse

"ADN" que ainda hoje persiste e que não fez desaparecer a empresa após a morte do seu fundador. Não interessa inovar por inovar, ser disruptivo sem sustentar esse valor acrescentado que se pretende introduzir no mercado.

É esse pequeno mas importante pormenor que as empresas concorrentes da Apple ainda não conseguiram depreender do legado de Steve Jobs. Lançam-se numa luta frenética para serem os primeiros a ter os processadores mais rápidos, os ecrãs de maiores dimensões, os ecrãs com maior resolução, etc., e querem ser os primeiros a introduzir uma nova tecnologia, sem saberem a longo prazo como tirar o melhor partido da mesma. Sem se criar estruturas ou ecossistemas que sustentem essas inovações a longo prazo e sem se ter uma visão de conjunto em relação ao seu portfolio de produtos, a concorrência vai ficando para trás. Podem ser os primeiros a chegar, mas serão os primeiros a perder essa posição por falta de criação de um ecossistema em redor que sustente esse avanço no mercado. E, na verdade, não conseguem fugir ao paradoxo da destruição criativa em que os sucessos de hoje serão os fracassos de amanhã.

Terminando, uma metodologia mais adequada que reflecte o sucesso de Steve Jobs será a VDD "Value Disruption Design (VDD)" de Rod King, mas utilizando como ferramenta uma variante da "Value Disruption Strategy", não a ODDE (Observe – Disrupt – Design – Execute), mas sim a ODDES (Observe – Disrupt – Design – Execute – Sustain), sendo a variável "sustentação" associada ao processo ecossistemático, a chave na inovação e na disrupção introduzida por Steve Jobs.

BIBLIOGRAFIA

Allen, F. E. (2011). Steve Jobs broke every leadership rule. Don't try it yourself. *Forbes.com*. Retrieved from http://www.forbes.com/sites/frederickallen/2011/08/27/steve-jobs-broke-every-leadership-rule-dont-try-that-yourself/#bf043b83b275

Blank, S., & Dorf, B. (2007). The Startup Owner's Manual The Step by Step Guide for Building a Great Company The Customer Development Manifesto. *Spring*, 1–28. http://doi.org/10.1007/SpringerReference_9061

Bower, J. L., & Christensen, C. M. (1995). Disruptive technologies: catching the wave. *Long Range Planning*, *28*(2), 155. http://doi.org/10.1016/0024-6301(95)91075-1

Christensen, C. (2014). Disruptive Innovation. Retrieved October 10, 2015, from http://www.claytonchristensen.com/key-concepts/

Ciotty, G. (2013). Why Steve Jobs Didn't Listen to His Customers. Retrieved December 29, 2015, from http://www.helpscout.net/blog/why-steve-jobs-never-listened-to-his-customers/

Collins, J. C., & Porras, J. I. (1994). *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*. HarperBusiness, New York.

Cusumano, M. A. (2011). The legacy of Steve Jobs. *Communications of the ACM*. http://doi.org/10.1145/2043174.2043184

Elliot, J., & Simon, W. L. (2013). The Steve Jobs Way: iLeadership for a New Generation. *Steve Jobs Way*, 1–9. http://doi.org/samsung/material didatico/steve jobs

F. Kuratko, D., G. Covin, J., & S. Hornsby, J. (2014, September 15). Why Implementing Corporate Innovation is So Difficult. *Harvard Business Publishing*. Retrieved from https://hbr.org/product/why-implementing-corporate-innovation-is-so-difficult/BH632-PDF-ENG

Finkle, T. A. ., & Mallin, M. L. . (2010). Steve Jobs and Apple, Inc. *Journal of the International Academy for Case Studies*, *16*, 49–57. Retrieved from http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-78650758260&partnerID=40&md5=5a7106d58d89e22369e13d0d7b5d29b5

Gallo, C. (2010a). *The Innovation Secrets of Steve Jobs*. (McGraw-Hill, Ed.). McGraw-Hill.

Gallo, C. (2010b). *The Innovation Secrets of Steve Jobs: Insanely Different Principles for Breakthrough Success* (1 edition). McGraw-Hill Education;

Gallo, C. (2021). *The Apple Experience: Secrets to Building Insanely Great Customer Loyalty*. (McGraw-Hill, Ed.). McGraw-Hill.

Hamel, G., & Prahalad, C. K. (1990, May). The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Publishing:* Retrieved from https://hbr.org/1990/05/the-core-competence-of-the-corporation

Harris, C. (2001). Strategic Disruption. Retrieved December 11, 2014, from http://chrisharrisfutures.blogspot.pt/p/strategic-disruption.html

Harris, C. (2002). *Hyperinnovation: Multidimensional Enterprise in the Connected Economy*. Palgrave Macmillan. Retrieved from https://books.google.co.uk/books?id=e22-xjwiU5IC

Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. *Simon and Schuster* (Vol. 479).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Isaacson, W. (2012). The real leadership lessons of Steve Jobs. *Harvard Business Review*, *90*.
Johnson, M. W., Christensen, C. M., & Kagermann, H. (2008). Reinventing your business model. *Harvard Business Review*, *86*(12). http://doi.org/10.1111/j.0955-6419.2005.00347.x
Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2013). *No Title*. *How To Create Uncontested Market Space And Make The Competition Irrelevant*. Harvard Business Press. Retrieved from http://books.google.pt/books?id=-vH8tBNODiAC&printsec=frontcover&dq=Blue+Ocean+Strategy+How+to+Create+Uncontested+Market+Space+and+Make+Competition+Irrelevant&hl=&cd=1&source=gbs_api
King, R. (2012a). *UNDERDOG TO TOP DOG (Preview): How Leaders Like Steve Jobs and Apple Create Disruptive Business Models*. www.lulu.com. Retrieved from http://www.lulu.com/shop/rod-king/underdog-to-top-dog-preview-how-leaders-like-steve-jobs-and-apple-create-disruptive-business-models/ebook/product-20197613.html
King, R. (2012b). Value Disruption Strategy. Retrieved October 10, 2014, from http://pt.slideshare.net/RodKing/value-disruption-strategy-steve-jobs-secret-weapon-for-killing-industries-that-suck
Murugesan, S. (2011). What we can learn from steve jobs. *IT Professional*, *13*, 6–8. http://doi.org/10.1109/MITP.2011.108
Porter, M. E. (1985). How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review*, *63*(4), 149–160.
Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. *Crown Business*. http://doi.org/23

018 - EMPREENDEDORISMO GLOBAL NA PERSPETIVA DA TEORIA INSTITUCIONAL: DIFERENÇAS ENTRE PAÍSES ORIENTADOS PARA FATORES VERSUS INOVAÇÃO

José Carlos Pinho

University of Minho, School of Economics and Management, University of Minho, 4710-057 Braga – Portugal - jcpinho@eeg.uminho.pt

RESUMO

Este artigo tem três objetivos. Primeiro, verificar e compreender em que medida determinadas condições estruturais empreendedoras (EFCs) podem ser analisar à luz da teoria institucional. Segundo, analisar em que medida o score das variáveis escolhidas (enquadradas na teoria institucional) diferem face à estrutura económica em 62 países que participaram no NES-GEM. Terceiro, em que medida as diferenças anteriores se repercutem no caso específico de Portugal e Angola. Face aos resultados obtidos o estudo propõe algumas contribuições e implicações.

PALAVRAS CHAVE: Empreendedorismo Global, Teoria Institucional, Condições Empreendedoras

ABSTRACT

This article consists of three parts: First, it relates several Entrepreneurial Factors Conditions (National Experts Survey database) within the framework of the institutional theory. Second, it analyses the extent to which the mean score of the chosen variables, framed within the institutional theory, differ according to the economic (or type) structure of different 62 countries participating on NES-GEM. Third, the article fine-tunes the analysis and considers two countries: Portugal and Angola. The article concludes with a discussion of contributions, limitations and future research avenues.

KEY WORDS: Global entrepreneurship, Institutional theory, Entrepreneurial conditions

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo e a criação de novos negócios são considerados atualmente como um importante motor de crescimento que moldam não só o ambiente económico (Thai e Turkina, 2014) como constituem também uma forma de empoderamento dos indivíduos e das organizações. Em face disto, os governos atuais e respetivos atores políticos estão cada vez mais atentos aos benefícios sociais e económicos que resultam da criação e promoção de novos negócios (Bruton, Ahlstrom e Li, 2010). Este aspeto assume particular relevância sobretudo em contextos marcados por uma forte taxa de desemprego, decréscimo económico, e fraca competitividade, razão pela qual inúmeros governos, em particular Europeus, têm vindo a mostrar um crescente interesse no desenvolvimento e implementação de programas de criação de novos negócios (Birley, 1987; Parker, 2009; Congregado e outros, 2010).

Para tal, afigura-se necessário desenvolver uma cultura orientada para o empreendedorismo promovida, em larga medida, por várias instituições responsáveis pela formação e socialização dos indivíduos. Neste sentido, os governos têm vindo a alocar cada vez mais recursos com o objetivo de aumentar a atividade empreendedora e a probabilidade de sucesso de start-ups.

Dada a multiplicidade de fatores explicativos do fenómeno do empreendedorismo, este estudo privilegia uma visão sociológica e institucional, em particular centra-se nos fatores de natureza institucional que contribuem para a criação de oportunidades que estão na gênese da criação de novos negócios (Steyaert e Katz, 2004; Manolova e outros, 2008). Mais especificamente, este estudo centra-se na análise de um conjunto de dimensões que integram as condições estruturais empreendedoras (Entrepreneurial Framework Conditions – EFCs) inerente ao projeto National Expert Survey (NES)- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Reynolds e outros, 2005) e procura analisar

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

as condições estruturais (EFCs) à luz da teoria institucional. De referir que os EFCs incluem recursos, incentivos, mercados e instituições de suporte para o crescimento de novas empresas sendo que diferentes países dispõem de um conjunto de fatores distintos que afetam os Inputs e Outputs da atividade empreendedora (Amorós e Bosma, 2014). Neste sentido, os empreendedores não devem ser considerados como decisores isolados e autónomos mas como atores que são influenciados pelo contexto micro e macro – envolvente (Róman, Congregado e Millán, 2013).

O projeto GEM tem vindo a destacar não só as diferenças na taxa de atividade empreendedora e o tipo de empresa criadas nos vários países como também o seu impacto no desenvolvimento económico (Amorós e Bosma, 2014; Amorós, Bosma e Levie, 2013). Daqui resulta a importância dos fatores de contexto na explicação de diferentes índices de empreendedorismo, ou indicadores de criação de novos negócios de país para país ao longo do tempo, razão pela qual determinados países se classificam melhor do que outros nos rankings internacionais (Amorós e Bosma, 2014; Muller e Thomas, 2000; Van Stel, 2005). Esta variação depende não só de fatores de natureza micro (ex. pré-disposição e capacidade do indivíduo em iniciar um novo negócio) como também fatores de natureza macro (económicos, sociais, culturais e políticos). Com efeito, este estudo assume que os fatores de natureza macro, em particular do contexto institucional, apresentam uma configuração distinta em economias estruturalmente diferentes, i.e., economias baseadas em fatores (factor driven), fatores de eficiência (efficient economy) e inovação (innovative economies).

O objetivo desta lição é, nesta medida, relacionar algumas das dimensões incluídas no NES-GEM com as três dimensões propostas pela teoria institucional seguindo a linha de vários autores (Scott, 2008; North, 1990; Valdez e Richardson, 2013; Urbano e Alvarez, 2014). Entre estas dimensões destacam-se as seguintes: normativa, reguladora e cognitiva. Estas dimensões influenciam em larga medida o tipo de oportunidades que as pessoas percecionam, a sua decisão em avançarem para um novo negócio, a natureza das organizações que desenvolvem, o acesso a financiamento, os métodos de gestão empregues e o crescimento económico que alcançam (Valdez e Richardson, 2013). Neste sentido, o contexto institucional pode servir de quadro explicativo para a compreensão de atitudes empreendedoras. Aliás, esta vertente é também suportada por North (1990) que defende que o comportamento humano é influenciado pelo contexto institucional.

A literatura é consensual quanto à importância e o tipo de fatores institucionais que influenciam o empreendedorismo, no entanto, existe uma diferença ao nível dos efeitos que cada fator pode assumir na criação de oportunidades e na constituição de um novo negócio. Por exemplo, vários estudos têm vindo a evidenciar a importância dos fatores culturais e económicos (Thai e Turkina, 2014; George e Zahra, 2002) outros, atribuem importância ao papel da educação e formação em empreendedorismo (Minniti e outros, 2006; Matlay, 2008; O'Connor, 2013) e, outros ainda, destacam os aspetos que se prendem com a importância de programas governamentais e políticas governamentais (Bruton, 2010; Thai e Turkina, 2014).

Deste modo, este estudo procura-se dar resposta aos seguintes problemas de pesquisa:

1) Existem algumas semelhanças teóricas entre as condições estruturais empreendedoras e a teoria institucional proposta por Scott (2008)?

2) Em que medida o score das variáveis de natureza mais institucional (normativa, reguladora, cultural-cognitiva) difere face à estrutura económica dos países que participaram no GEM (fatores versus inovação) (EFCs) e (World Economic Forum, 2014; GEM, 2013).

3) Em que medida é que as diferenças anteriores se repercutem no caso específico de Portugal e Angola?

Para dar uma resposta adequada a estas questões importa referir o seguinte. A primeira questão tem uma natureza essencialmente teórica. Neste sentido, procurar-se-á apenas estabelecer uma ligação entre as três dimensões da teoria institucional com algumas condições estruturais do NES-GEM. A resposta à segunda questão permite-nos aferir a partir de uma amostra alargada de 176 especialistas nacionais distribuídos por 62 países agrupados em duas categorias (orientação para factores de

produção e inovação) as diferenças entre as várias dimensões institucionais (presentes no EFCs) e a estrutura económica de cada país. Finalmente a terceira questão procura afunilar a análise e incide apenas em dois países com características estruturais distintas. Ou seja, uma economia baseada na dotação de fatores e outra economia mais orientada para a inovação.

Uma economia baseada na dotação de fatores tem como principal orientação a satisfação de necessidades básicas, tais como, o desenvolvimento de determinadas instituições, o desenvolvimento de infra-estruturas de comunicação, de saúde, de educação sendo a prioridade deste tipo de economias o desenvolvimento de políticas que visem a estabilidade macro-económica. A competitividade internacional neste tipo de economias tem por base fatores de baixo custo e abundância de matérias-primas. Este tipo de economias é também dominada pelo setor primário, nomeadamente por uma agricultura de subsistência e por indústrias de extração sendo também caracterizadas por uma forte predominância de mão-de-obra desqualificada (World Economic Forum, 2014; Amorós e Bosma, 2014). O país escolhido que se enquadra nesta categoria é Angola um país Africano de língua e expressão oficial portuguesa (World Economic Forum, 2014). O segundo tipo de economia baseia-se numa orientação para a inovação, sendo esta caracterizada por incorporar conhecimento intensivo, um setor de serviços dinâmico e uma capacidade de comercializar e gerar conhecimento que implica, por norma, uma forte associação entre a universidade e indústria (Amorós e Bosma, 2014). O país escolhido que se enquadra nesta categoria é Portugal. Entre as várias razões que presidiram à escolha destes dois países destacam-se as seguintes: 1) Existência de dois ambientes económicos e institucionais distintos, em especial no que diz respeito a aspetos de natureza económica, cultural, social e política; 2) Existência de estudos escassos que incluem dados do GEM para especialistas e, em particular, em países de língua oficial Portuguesa que constitui a 3ª língua Europeia mais falada do mundo com 240 milhões de falantes; 3) Facilidade de acesso a dados primários nos dois países em análise; 4) O estudo destes dois países permite, de algum modo, inferir os resultados para outras realidades similares.

Esta lição encontra-se estruturada em diferentes secções, a saber: O primeiro capítulo da revisão da literatura remete para a análise da teoria institucional e fundamentos do empreendedorismo institucional. De seguida apresenta-se várias secções sobre as diferentes dimensões institucionais, seguindo-se a apresentação das hipóteses de estudo. O método de pesquisa e as diferentes escalas de medida são apresentadas a seguir. De seguida apresenta-se as secções de análise de dados, contribuições e discussão associadas a este trabalho.

REVISÃO DA LITERATURA

Conforme referido, tendo por base no questionário dirigido a Especialistas Nacionais promovido pelo GEM (NES-GEM), este estudo considera algumas variáveis como proxy das três dimensões institucionais, nomeadamente as normas culturais e sociais, programas governamentais, políticas governamentais e educação e formação em empreendedorismo. De seguida passaremos para uma análise mais detalhada de cada dimensão e procura-se associar a vertente do NES-GEM que melhor se lhe adequa tendo por base a análise anterior.

A Vertente Normativa

A dimensão normativa inclui duas dimensões, valores sociais e normas sociais. Enquanto as primeiras traduzem as conceções e preferências conjuntas face à construção de padrões a partir dos quais as estruturas e os comportamentos existentes podem ser comparados e avaliados, os segundos (normas sociais) especificam como é que as coisas devem ser feitas, i.e., legitimam os meios que permitem a prossecução de determinados fins (Scott, 1995: 37). Posto de outra forma, as regras normativas são aquelas que proporcionam aos indivíduos direitos e responsabilidades com base em determinados parâmetros.

Segundo Valdez e Richardson (2013:1157) a dimensão normativa diz respeito à forma como as pessoas consideram ser legítimo e aceitável adquirir bens através de mecanismos socialmente

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

aceitáveis. Urbano e Alavarez (2014), por seu lado, associam esta dimensão à componente cultural. Na linha de Valdez e Richardson (2013) que consideram a perceção dos empreendedores sobre as normas sociais como um indicador relevante da vertente normativa, este estudo considera a importância das normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo. As normas culturais e sociais podem encorajar ou favorecer ações individuais e coletivas que conduzem a criação de novos negócios e/ou atividades que aumentem o potencial de rendimento dos indivíduos (Amorós e Bosma, 2014). Estas explicam em parte a razão porque determinados países apresentam uma cultura mais empreendedora do que outros (Freytag e Thurik, 2007). Por exemplo, em comparação com os EUA, os europeus apresentam uma menor pré-disposição para o trabalho por conta própria (Grilo e Thurik, 2005).

Na linha de Sambharya e Musteen (2014) que centraram a sua atenção na ligação entre o ambiente institucional e dois tipos de empreendedorismo (orientação para os factores de produção vs orientação para a inovação), este estudo segue uma orientação equivalente assumindo que as normas culturais e sociais podem variar consoante estarmos na presença de um país orientado para os factores ou um país orientado para a inovação. Neste sentido, são propostas as seguintes hipóteses de trabalho:

H1: Em que medida o score da vertente normas culturais e sociais (dimensão normativa) difere entre países orientados para factores de produção e países orientados para inovação?

A um nível mais elementar:

H1b: Em que medida o score da vertente normas culturais e sociais (dimensão normativa) difere entre Portugal e Angola (um país mais orientados para a produção e outro para a inovação?

A Vertente Reguladora

A vertente reguladora "envolve a capacidade de estabelecer regras, inspecionar ou rever a sua conformidade face a determinados objetivos e quando necessário, manipular sanções, recompensas e penalizações na perspetiva de influenciar comportamentos futuros (Scott, 1995: 35). Compreende a capacidade em estabelecer regras, regulamentos e programas governamentais que visam promover determinados comportamentos e verificar a sua conformidade (Bruton et al., 2010).

Em primeiro lugar, os governos, através dos respetivos programas governamentais devem procurar assegurar que os mercados funcionem de forma eficiente, pelo que se torna necessário identificar e eliminar as possíveis barreiras que impedem que os negócios funcionem e se desenvolvam de uma forma eficaz (Bruton et al., 2010). Segundo o NES-GEM entende-se por programas governamentais a criação de agências para apoio de novas empresas, a existência de parques científicos e incubadoras de negócios que dão um apoio eficiente às novas empresas, formação e conhecimento adequado por parte das agências governamentais fácil identificação de serviços e programas governamentais de apoio, entre outros (Amorós e Bosma, 2014).

Os trabalhos realizados no âmbito do GEM têm vindo a enfatizar a necessidade de levar a cabo políticas adequadas e direcionadas não só às necessidades e motivações dos empreendedores como também ao desenvolvimento económico (Levie e Autio, 2008; van Stel et al., 2005). As políticas governamentais (na óptica do NES-GEM), por seu turno, englobam aspetos que se prendem com políticas que favoreçam e apoiem de forma consistente as novas empresas tanto ao nível do governo central como local na celeridade na obtenção de licenças, na moderação fiscal e na redução da burocracia. Na linha de Sambharya e Musteen (2014) que analisaram a relação entre as dimensões institucionais e os diferentes tipos de empreendedorismo, no nosso entender, os países orientados para os factores de produção, em comparação com os orientados para a inovação, estão menos recetivos às forças de mercado tornando mais difícil a tarefa de empreendedores que procuram explorar oportunidades resultantes de mecanismos disfuncionais desses mesmos mercados. Neste sentido, é de esperar que:

H2a: Em que medida o score da vertente programas governamentais (dimensão reguladora I) difere entre países orientados para os fatores de produção e países orientados para inovação?

H2b: Em que medida o score da vertente políticas governamentais (dimensão reguladora II) difere entre países orientados para os fatores de produção e países orientados para inovação?

A um nível mais elementar:

H3a: Em que medida o score da vertente programas governamentais (dimensão reguladora I) difere entre Portugal e Angola? (orientado para a produção vs inovação)

H3b: Em que medida o score da vertente políticas governamentais (dimensão reguladora II) difere entre Portugal e Angola? (orientado para a produção vs inovação)

A Vertente Cultural - Cognitiva

Os aspetos culturais-cognitivos traduzem crenças partilhadas e quadros simbólicos que ajudam a explicar a realidade envolvente. Estes elementos simbólicos (palavras, sinais, e gestos usados no quotidiano) têm determinados significados que se refletem em determinadas estruturas cognitivas e conhecimento partilhado num determinado país (Urbano e Alvarez, 2014). No entender de Scott (2008) a interpretação dos processos internos são em larga medida moldados através da cultura envolvente e, sobretudo, através da educação e formação. Neste sentido, a dimensão (ou variável) do NES-GEM que se considerou melhor refletir esta vertente institucional é a educação e formação em empreendedorismo. No presente estudo a educação e formação empreendedora são definidas como o grau de extensão a partir do qual a criação de novos negócios ou empreendedorismo devem ser incorporados nos vários níveis de sistemas de educação, nomeadamente no ensino primário, secundário por um lado e, por outro, no ensino superior, incluindo escolas de negócio (Amrós e Bosma, 2013). Daqui resultam as seguintes hipóteses de trabalho:

H4a: Em que medida o score da vertente básica de educação e formação em empreendedorismo (dimensão cultural-cognitiva I) difere entre países orientados para os fatores de produção e países orientados para inovação?

H4b: Em que medida o score da vertente elevada de educação e formação em empreendedorismo (dimensão cultural-cognitiva II) difere entre países orientados para os fatores de produção e países orientados para inovação?

A um nível mais elementar:

H5a: Em que medida o score da vertente básica de educação e formação em empreendedorismo (dimensão cultural-cognitiva I) difere entre Portugal e Angola (um país mais orientados para a produção e outro para a inovação?

H5b: Em que medida o score da vertente elevada de educação e formação em empreendedorismo (dimensão cultural-cognitiva II) difere entre Portugal e Angola (um país mais orientados para a produção e outro para a inovação?

MÉTODO

A decisão sobre o design de pesquisa a adoptar no presente estudo foi orientada pela natureza das questões de pesquisa, pelo que se optou por um design essencialmente descritivo. Antes de avançar para a análise dos procedimentos metodológicos que estão na base deste estudo, importa referir que este se subdivide em 3 etapas, a primeira mais teórica e as duas seguintes de natureza mais empírica.

Quanto à primeira etapa do estudo, esta procura essencialmente saber quais as semelhanças que existem entre as condições estruturais empreendedoras (e.g., EFCs) explanadas no NES-GEM e as três dimensões propostas por Scott (2008), nomeadamente a normativa, reguladora e cultural e cognitiva. A segunda etapa do estudo, tem por base os dados disponibilizados no site do GEM sobre os valores médios das variáveis que integram as condições estruturais empreendedoras entre o período 2010-2014, incluindo uma amostra de 176 especialistas nacionais sensivelmente em 62 países.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Esta etapa permitiu aferir a importância relativa de cada dimensão em estudo (referência a Scott, 2008) para dois grupos de países participantes, nomeadamente: orientação para a produção e para a inovação. Finalmente, a terceira etapa do estudo consistiu no afunilamento da análise para dois países com condições estruturais distintas, designadamente Portugal e Angola. Nesta etapa utilizaram-se duas amostras distintas para cada país. Relativamente a esta terceira etapa, este estudo tem por base dados primários recolhidos no âmbito do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), mais especificamente o questionário nacional a especialistas (NES). A recolha dos dados primários é realizada anualmente e o critério de escolha destes especialistas tem por base a sua reputação e experiência em empreendedorismo.

Após a identificação das pessoas mais ligadas ao empreendedorismo, estes especialistas são contatados e convidados a colaborar no estudo através do preenchimento de um inquérito por questionário auto-preenchido, estruturado e enviado por e-mail. No relatório anual que se encontra on-line para cada país (Portugal e Angola) constam a listagem dos intervenientes neste estudo. O questionário de cada país é traduzido para a respetiva língua oficial do país, e para cada equipa nacional do GEM é solicitado que codifiquem os respetivos questionários de acordo com determinado formato para facilitar o tratamento dos dados à escala global (Reynolds et al., 2005). De referir que esta sondagem nacional é realizada exatamente de acordo com os mesmos procedimentos em todos os países participantes no GEM. A título de exemplo o relatório do GEM de 2014 inclui 3.936 especialistas nacionais distribuídos por 73 economias (Singer, Amorós, Arreola, 2015).

ANÁLISE DE DADOS

Em termos de análise recorreu-se essencialmente à estatística descritiva e inferência estatística, em particular a testes de tipo *t*- diferença de médias para duas amostras independentes que nos permitiram identificar eventuais diferenças entre o score das variáveis selecionadas ao nível dos EFC e o tipo de economia em análise (orientação para fatores vs orientação para a inovação). Para cada procedimento, antes de se calcular o referido teste (*independent sample t-test*) analisou-se o teste de Levene W para verificar o grau de homogeneidade/heterogeneidade das variâncias. Caso o nível de significância deste teste seja superior a 0.05, devem ser considerados os valores de primeira linha da tabela que se referem ao pressuposto de homogeneidade ou igualdade de variâncias.

2ª Etapa do Estudo: Análise de dados de 62 países (ou economias) entre 2010 - 2014

Esta etapa permite-nos dar resposta à seguinte questão de pesquisa: Em que medida o score das variáveis de natureza institucional (normativa, reguladora, cultural-cognitiva) difere face à estrutura económica dos países que participaram no GEM (produção versus inovação?)

Tabela 3- Dimensões institucionais por tipo de economia (orientação para fatores vs orientação para a inovação)

		Fatores (n=61)		**Inovação** (n=115)			
		Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Levene W	t-test
1.	NORMAS SOCIAIS E CULTURAIS – **NORMATIVA**	2.87	0.42	2.77	0.61	17.5***	1.31
2.	PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS - **REGULADORA** I	2.23	0.42	2.89	0.51	0.08	-8.45***
3.	POLÍTICA DE GOVERNO - **REGULADORA II**	2.46	0.53	2.70	0.51	2.59	-2.85**
4.	EDUCAÇÃO I (Primária, Secundária) - **CULTURAL-COGNITIVA I**	1.92	0.42	2.16	0.39	0.79	-3.78***
5.	EDUCAÇÃO II (Universidade Escolas de Negócio, etc.) - **CULTURAL-COGNITIVA II**	2.72	0.45	2.84	0.38	9.90**	-1.78†

† p < 0.10; ***p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05; Esta análise inclui 62 países

Tendo por base a Tabela 3 o teste de Levene indica que as variâncias não são homogéneas para os indicadores 1 e 5 nos dois grupos de países em análise. Na sequência dos objetivos propostos, é possível constatar que não existe uma diferença significativa nos scores da dimensão normativa (normas sociais e culturais) nos diferentes tipos de economia (fatores vs inovação) (t=1.31; p>0.05).

Os scores da dimensão reguladora (programas governamentais) é a que apresenta uma maior diferença entre os dois tipos de economia em análise (t=-8.45; p<0.001) sendo este reforçado pelo mesmo resultado que se verifica em relação à segunda dimensão reguladora (políticas de governo) (t=-2.85; p<0.01). Portanto, em ambos os casos é possível constatar uma diferença entre os dois grupos de países (fatores vs produção).

Relativamente às duas dimensões cultural-cognitiva que englobam dois tipos de educação e formação em empreendedorismo verifica-se que: a educação e formação básica (primária/secundária) é significativamente diferente para os dois tipos de economia. Quanto à educação e formação elevadas (graduada) esta dimensão só é significativa a 10% para os dois tipos de economia (t=-1.78; p < 0.10). Em face dos resultados obtidos, podemos constatar que à exceção da Hipótese 1, as Hipóteses 2a, 2b, 4a, 4b são suportadas pelos dados.

3ª Etapa: O caso específico de Portugal e Angola

Esta etapa procurou dar resposta à seguinte questão: Em que medida é que as diferenças verificadas anteriormente se repercutem no caso específico de Portugal e Angola? Esta etapa centrou-se num nível de análise mais micro. Ou seja, analisaram-se em que medida o score das variáveis de natureza mais institucional (normativa, reguladora, cultural-cognitiva) diferem para duas economias concretas como é o caso de Portugal e Angola. Ao contrário da análise anterior procedeu-se a uma análise mais detalhada para cada um dos indicadores que integram cada uma das vertentes em análise: normas sociais e culturais (normativa), programas governamentais e políticas governamentais (reguladora I e II) e Educação e formação básica e superior (cultural-cognitiva).

No que diz respeito à dimensão normativa operacionalizada a partir das normas sociais e culturais a Tabela 4 ilustra que, o teste de Levene indica que as variâncias não são homogéneas para os indicadores 1,2,3 e 5 nos dois grupos de países em análise. Contrariamente àquilo que era inicialmente expectável, os valores médios dos indicadores para esta dimensão (normativa) tendem a ser mais favoráveis no caso Angolano (M=2.89; DP=0.98) do que no caso Português (M=2.31; DP=0.82). Ou seja, dos 5 indicadores considerados, 4 são estatisticamente diferentes nos dois países, resultado que é confirmado na média global dos dois países (p<0.001). Neste sentido, os dados permitem concluir pela confirmação da Hipótese 1b, ou seja, os dados revelam diferenças entre os dois países em análise.

Tabela 4- Normativa (Normas culturais e Sociais) †

		Portugal		Angola				
		Mean	Std. Dev.	Mean	Std.Dev.	Mean Diff	Levene W	t-
1.	A cultura nacional estimula o êxito individual conseguido através do esforço próprio	2.19	1.01	2.85	1.24	-0.65	15.3***	-4.89***
2.	A cultura nacional estimula a auto-suficiência, a autonomia e a iniciativa individual	2.33	1.03	3.09	1.20	-0.75	4.20*	-5.77***
3.	A cultura nacional estimula o empreendedorismo que implica risco	2.06	0.96	2.83	1.17	-0.76	14.2***	-6.11***
4.	A cultura nacional estimula a criatividade e a inovação	2.62	1.00	2.92	1.14	-0.30	1.17	-2.42*
5.	A cultura nacional estimula a responsabilidade do indivíduo (em vez do coletivo) na gestão da sua vida pessoal	2.33	0.99	2.75	1.21	-0.42	8.96*	-3.24
Média Global		2.31	0.82	2.89	0.98	-0.58	8.62***	-5.47***

†Escala de Likert de 5 pontos: 1=totalmente falso; 5= totalmente verdadeiro; *** p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

No que diz respeito à dimensão reguladora duas sub-dimensões foram consideradas. A primeira sub-dimensão, programas governamentais, os dados revelam que esta é mais favorável no caso Português (M=2.83; DP=0.67) do que no caso Angolano (M=2.23; DP=0.67). De salientar que o teste de Levene W indica que as variâncias não são homogéneas para o indicador 6 nos dois grupos de países em análise. Dos 6 indicadores que integram esta dimensão 5 são estatisticamente diferentes

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

entre Portugal e Angola (t=7.66; p<0.001). Em suma, estes resultados para Portugal e Angola são consistentes com os resultados obtidos anteriormente quando se consideraram as médias globais para grupos de países (p < 0.001). Assim, conclui-se que a Hipótese 3a é suportada pelos dados.

Tabela 5: **Reguladora I (Programas Governamentais)** †

	Portugal		Angola				
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean diff	Levene W	t-test
1.Uma grande variedade de apoios governamentais para as novas empresas pode ser obtida através de contatos com uma única agência	2.73	1.08	2.69	1.18	0.04	2.20	0.31
2.Parques científicos e incubadoras de negócios dão um apoio eficiente às novas empresas	3.58	1.00	2.08	1.09	1.50	0.04	12.4***
3.Existe um adequado número de programas governamentais para apoio a novas atividades de negócio	3.00	1.13	2.61	1.10	0.39	0.03	3.05*
4.As pessoas que trabalham para as agências governamentais são competentes e eficientes no apoio às novas empresas	2.77	1.02	2.24	0.96	0.52	2.23	4.54***
5.As novas empresas conseguem encontrar facilmente serviços e programas governamentais de apoio	2.39	0.93	1.78	0.85	0.60	1.98	5.86***
6.Os programas governamentais pensados para apoiar novas empresas são eficazes	2.50	0.99	2.01	0.87	0.48	16.2***	4.51**
Média Global	2.83	0.67	2.23	0.67	0.60	0.03	7.66***

†Escala de Likert de 5 pontos: 1=totalmente falso; 5= totalmente verdadeiro; *** p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

No que diz respeito à segunda sub - dimensão (políticas governamentais) os dados revelam que, ao contrário da primeira dimensão, os indicadores apresentam no geral valores mais favoráveis no caso Angolano (M=2.35; DP=0.68) do que no caso Português (M=2.16; DP=0.63). De referir que o teste de Levene indica que as variâncias não são homogéneas para os indicadores 1, 5 e 7 nos dois grupos de países em análise. Dos 7 indicadores que integram esta dimensão, 5 são estatisticamente diferentes entre Portugal e Angola (t=-2.56; p<0.05). De referir que, globalmente este resultado não é consistente com os resultados obtidos anteriormente a partir da média global, quando considerados grupos de países (p < 0.05). Contudo, pode-se concluir igualmente que a Hipótese 3b é suportada pelos dados, embora no sentido oposto àquela que seria a expectativa inicial (Tabela 6).

Tabela 6: **Reguladora II (Politicas Governamentais)**†

	Portugal		Angola				
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean diff	Levene W	t-test
1.As políticas governamentais (p.e. contratação pública) tendem a favorecer de forma consistente as novas empresas	1.90	0.87	2.27	1.07	-0.36	11.2**	-3.17**
2.O apoio às novas empresas é uma prioridade política ao nível do governo central	2.63	1.13	2.93	1.22	-0.30	0.63	-2.20*
3.O apoio a novas empresas é uma prioridade política ao nível do governo local	2.79	1.15	2.69	1.16	0.10	0.10	0.79
4.As novas empresas conseguem obter as autorizações e licenças no prazo de uma semana	1.86	1.02	1.48	0.85	0.38	2.59	3.44***
5.O montante de impostos NÃO é uma sobrecarga para as novas empresas	1.78	1.08	2.56	1.39	-0.77	28.2***	-5.29***
6.Os impostos e outras regras governamentais são aplicados às novas empresas de forma previsível e lógica	2.16	1.13	2.76	1.16	-0.60	1.91	-4.49***
7.Enfrentar a burocracia, regras e pedidos de licenças governamentais NÃO é demasiado difícil para as novas empresas.	1.99	0.99	1.81	1.18	0.17	8.66**	1.39
Média Global	2.16	0.63	2.35	0.68	-0.19	0.64	-2.56*

†Escala de Likert de 5 pontos: 1=totalmente falso; 5= totalmente verdadeiro; *** p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

De seguida procede-se à análise da dimensão cultural-cognitiva. Este estudo considera dois níveis distintos de ensino na dimensão educação e formação, nomeadamente o nível primário/secundário e o nível superior. Quanto à Tabela 7, o teste de Levene indica que as variâncias não são homogéneas para os indicadores 2 e 3 nos dois grupos de países em análise. Os dados obtidos traduzem que em termos médios ambos os países dão pouca importância ao empreendedorismo ao nível do primário/secundário. Dos 3 indicadores considerados não se verifica nenhuma diferença estatisticamente significativa para Portugal e Angola (t=-0.26; p>0.05) (Tabela 7). Este resultado, contudo, não é idêntico ao obtido anteriormente quando considerada a média global para grupo de países orientados para os fatores e para a inovação. Em face dos resultados obtidos Hipótese 5a não é suportada pelos dados.

Tabela 7- Educação e Formação primária/secundária (Cultural-Cognitiva) †

	Portugal		Angola				
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean diff	Levene W	t-test
1.O ensino primário e secundário estimula a criatividade, a auto - suficiência e a iniciativa pessoal	2.06	1.02	1.94	1.07	0.12	2.72	0.98
2.O ensino primário e secundário proporciona uma instrução adequada sobre os princípios económicos do mercado	1.93	0.90	1.97	1.01	-0.03	5.38*	-0.34
3.O ensino primário e secundário dá atenção adequada ao empreendedorismo e à iniciação de novas empresas	1.73	0.86	1.88	0.98	-0.15	3.93*	-1.42
Média Global	1.91	0.79	1.93	0.92	-0.02	6.70*	-0.26

Escala de Likert de 5 pontos: 1=totalmente falso; 5= totalmente verdadeiro; *** p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

Finalmente, a Tabela 8 apresenta os valores relativos à segunda sub-dimensão da dimensão cultural-cognitiva que diz respeito à educação e formação pós-secundária. De referir que o teste de Levene indica que as variâncias são homogéneas para os 3 indicadores nos dois grupos de países em análise. Em termos genéricos pode-se afirmar que o nível de educação e formação pós-secundária em empreendedorismo é mais favorável em Portugal (M=2.89; DP=0.78) do que no caso de Angola (M=2.29; DP=0.87). Em média, dos três indicadores considerados, dois apresentam uma diferença estatisticamente significativa para Portugal e Angola (t=6.10; p<0.001). Este resultado é consistente com o resultado obtido quando considerados os grupos de países que estão inseridos na mesma categoria. Daqui resulta que a Hipótese 5b é suportada pelos dados.

Tabela 8- Educação e Formação pós-secundário (cultural e cognitivo) †

	Portugal		Angola				
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean diff	Levene W	t-test
1.As escolas e as Universidades asseguram uma preparação adequada à iniciação e desenvolvimento de novas empresas	2.70	0.98	2.24	0.98	0.46	0.03	4.05***
2.O nível de educação em negócios e gestão assegura uma boa e adequada preparação para iniciar uma nova empresa	3.33	0.96	2.27	0.96	1.06	0.62	9.44***
3.O sistema de educação vocacional, profissional e contínua, assegura uma boa e adequada preparação para a iniciação e desenvolvimento de novas empresas	2.58	0.95	2.36	1.10	0.22	1.85	1.87
Média Global	2.87	0.78	2.29	0.87	0.58	1.21	6.10***

Escala de Likert de 5 pontos: 1=totalmente falso; 5= totalmente verdadeiro; *** p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

DISCUSSÃO E CONTRIBUIÇÕES

Este estudo considera que o empreendedorismo pode ser um elemento chave para o crescimento económico e transformação social, especialmente no contexto da atual crise económico-financeira que tem vindo a afetar a maioria dos países do sul da Europa, em particular em Portugal durante o período de 2008-2014 e recentemente em Angola.

No caso de Angola, apesar da economia Angolana começar a revelar alguma redução da dependência em relação ao petróleo, este continua ainda a ter um papel revelante. É importante que esta dependência se reduza de modo a diversificar as fontes de receita. Para tal é necessário criar um quadro institucional adequado para que se desenvolvam atividades empreendedoras em diversos sectores de atividade. Tendo por base dados provenientes do NES- GEM recolhidos entre 2010-2014, este estudo pretende contribuir, numa perspetiva exploratória, para o avanço do conhecimento do empreendedorismo a uma escala global tendo como referência a algumas dimensões da teoria institucional.

Conforme referido, em termos de organização este estudo dividiu-se em três grandes etapas. A primeira etapa, procurou estabelecer uma correspondência entre as três dimensões propostas por Scott (2008), nomeadamente a normativa, reguladora e cultural-cognitiva com várias condições estruturais empreendedoras (EFCs). Esta correspondência, apesar de incorporar alguma subjetividade, teve por base o contributo de alguns autores (Valdez e Richardson, 2013; Bruton et al., 2010).

Numa segunda etapa procurou-se analisar em que medida é que o score das variáveis integradas no NES-GEM diferem em função da estrutura económica dos países participantes num horizonte temporal de 5 anos (período de análise entre 2010 a 2014). Os dados revelam que, de um modo geral, estas dimensões apresentam valores relativamente baixos para cada tipo de economia. Por exemplo, é interessante notar que entre o grupo de economias orientadas para a produção de fatores a média das variáveis em análise estão abaixo do valor médio da escala de Likert de 5 pontos, sendo as variáveis educação e formação primária/secundária (M=1.92; DP=0.42) e programas governamentais (M=2.23; DP=0.42) as que apresentam valores mais baixos. Curiosamente, esta situação não é muito melhor nos países orientados para a inovação, em particular no que se refere à variável educação e formação primária/secundária (M=2.16; DP=0.39), pese embora as diferenças sejam significativas para quatro das cinco variáveis consideradas. Importa salientar que considerados os 62 países em conjunto a única dimensão que não se apresenta diferente para os diferentes tipos de economia é a dimensão normativa. Isto significa que neste estudo não foi possível identificar uma diferença significativa ao nível da vertente normativa (normas sociais e culturais) nos dois grupos de economias (fatores vs inovação). Pelo contrário, pode-se afirmar que, em termos gerais, existem inúmeras diferenças ao nível das duas restantes vertentes institucionais (reguladora e cultural-cognitiva) para os dois grupos de países (fatores de produção vs inovação).

Numa terceira etapa, afunilou-se a análise com o objetivo de perceber como é que os resultados anteriores se repercutiam em dois países, nomeadamente em Portugal e Angola. As razões da escolha destes países foram apresentadas anteriormente. Dada a disponibilidade dos dados, esta análise foi mais refinada no sentido em que se analisaram as diferenças ao nível de cada indicador. Assim, a dimensão normativa inclui cinco indicadores e, destes apenas um não é estatisticamente diferente entre os dois países. Considerando os valores médios globais, importa realçar que no caso Angolano (M=2.89; DP=0.98) se verificam valores médios mais elevados para todos os indicadores quando comparado com o caso Português (M=2.31; DP=0.82). Estes resultados sugerem que a cultura nacional Angolana tende a estimular mais a auto - suficiência, a autonomia e a iniciativa individual do que a cultura nacional portuguesa. Na realidade este resultado acaba por não ser surpreendente porque quando comparamos o grupo de países Africanos (ou orientados para a produção) com os países Europeus (EU) verifica-se esta mesma tendência. Por exemplo, segundo o relatório Global do GEM (2014), em média os países Africanos apresentam um valor ligeiramente superior (M= 2.99) relativamente aos países Europeus (M=2.65).

Ao nível da vertente reguladora I (programas governamentais), os dados revelam que existem inúmeras diferenças entre Portugal e Angola. Apenas um único item que não se apresenta significativamente diferente entre os dois países. Em termos globais a diferença entre Portugal (M=2.83; DP=0.67) e Angola (M=2.23; DP=0.67) é estatisticamente significativa. No que se refere a esta dimensão, se considerarmos o grupo de países Europeus (EU) por comparação com os países Africanos (ou orientados para a produção) também aqui os resultados são consistentes com Portugal

e Angola. Ou seja, o valor médio para o primeiro grupo situa-se numa Média de 2.84 enquanto no segundo grupo situa-se numa Média de 2.65 (Relatório Global GEM, 2014). No que diz respeito à vertente reguladora II (políticas governamentais) dos sete indicadores que medem esta vertente, cinco são significativamente diferentes, enquanto dois não são. De um modo geral, apesar de relativamente baixas (numa escala de 5 pontos) as políticas governamentais são ligeiramente mais favoráveis ao empreendedorismo em Angola (M=2.35; DP=0.68) do que em Portugal (M=2.16; DP=0.63). Curiosamente também aqui essa diferença é equivalente quando consideramos o grupo de países Africanos (M=2.50) e Europeus (M=2.44). (Relatório Global GEM, 2014)

Em suma, relativamente à vertente reguladora é interessante notar que se por um lado os dados refletem um enquadramento mais favorável no desenvolvimento de programas governamentais associados ao empreendedorismo em Portugal quando comparamos com Angola, por outro, a mesma situação já não acontece em relação às políticas governamentais em que estas tendem a ser mais favoráveis no caso Angolano quando comparamos com Portugal.

Finalmente, no que diz respeito à vertente "cultural-cognitiva" esta inclui duas sub- dimensões, a saber: Educação e formação em empreendedorismo no primário/secundário e educação e formação em empreendedorismo no pós-secundário. Relativamente à educação e formação em empreendedorismo no primário/secundário os dados não revelam qualquer diferença entre Portugal (M=1.91) e Angola (M=1.93) (Tabela 6). Apesar de ligeira existe uma diferença entre o grupo de países Africanos (M=2.06) e os países Europeus (M=2.12) (Relatório Global GEM, 2014). A mesma situação já não se verifica em relação à segunda dimensão (pós-secundário) em que existe uma diferença significativa entre Portugal e Angola, i.e., dos três indicadores, apenas um não é estatisticamente diferente entre os dois países. Por outras palavras, o sistema de educação e formação no pós-secundário em empreendedorismo é mais favorável em Portugal (M=2.87; DP=0.78) do que em Angola (M=2.29; DP=0.87). Uma possível explicação para este resultado prende-se com aquilo que Raposo et al. (2008) refere quando sustenta que um dos problemas actuais em Portugal, e na maioria dos países, é como criar mais start-ups e, sobretudo, como tornar a carreira de um empreendedor mais atrativa para os jovens. Curiosamente, quando comparamos o grupo de países Africanos (M=2.84) e os países Europeus (M=2.82) essa diferença é menos visível (Relatório Global GEM, 2014).

Referencias

Álvarez, C., Urbano, D., and Amorós, J. (2014), GEM research: achievements and challenges, Small Business Economics, Vol. 42, p. 445-465.

Amorós, J., Bosma, N. Global entrepreneurship monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe, Disponível em: http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report/ . Acesso em 05.11.2014.

Amorós, J., Bosma, N. e Levie, J. (2013), Ten years of Global Entrepreneurship monitor: Accomplishments and prospects, International Journal of Entrepreneurial Venturing, Vol. 5, Nº 2, p. 120-152.

Bruton, G., Ahlstrom, D., Li, H. (2010), Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 18, p. 43-62.

Congregado, E., Millán, J., Román, C.(2010), From own-account worker to job creator, International Review of Entrepreneurship, Vol. 8, pp. 277-302.

Freytag, A., Thurik, R. (2007), Entrepreneurship and its determinants in cross-country setting, Journal of Evolutionary Economics, Vol. 17, pp. 117-131.

Freytag, A., Thurik, R. (2010), Introducing entrepreneurship and culture in Freytag, A. e Thurik, R. (Eds.), Entrepreneurship and Culture, Springer, New York.

George, G., Zahra, S. (2002), Culture and its consequences for entrepreneurship, Entrepreneurship: Theory and practice, Vol. 26, Nº4, pp. 5-8.

Grilo, I., Thurik, A. (2005), Entrepreneurial engagement levels in the European Union, International Journal Entrepreneurship Education, Vol. 3, Nº 2, pp. 143-168.

Levie, J. and Autio, E. (2008), A theoretical grounding and test of the GEM model, Small Business Economics, Vol. 31, pp. 235-263.

Manolova, T., Eunni, R., Gyoshev, B. (2008), Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe, Entrepreneurship: Theory & Practice, Vol. 32, Nº1, pp.203-218.
Matlay, H. (2008), The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial outcomes, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 15, Nº2, pp. 382–396.
Minniti, M., Bygrave, W., Autio, E. Global Entrepreneurship Monitor 2005 Executive Report. Available at: http://www.gemconsortium.org/download/ 1157607424015/GEM_2005_Report.pdf/ (accessed October 2014), 2006.
Mueller, S., Thomas, A. (2000), Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness, Journal of Business Venturing, Vol. 16, pp. 51-75.
North D. (1990), Institutions, institutional change, and economic performance, Cambridge University Press, Cambridge.
O'Connor, A. (2013), A conceptual framework for entrepreneurship education policy: Meeting government and economic purposes, Journal of Business Venturing, VOL. 28, pp. 546-563.
Parker, S. (2009), The economics of entrepreneurship, Cambridge University Press, Vambridge, UK.
Raposo, M., Ferreira, J., Paço, A., Rodrigues, R. (2008), Propensity to firm creation: empirical research using structural equations. International Entrepreneurship Management Journal, Vol.4, pp.485-504.
Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., Bono, Servais, I., Lopez-Garcia, P., Chin, N., (2005), Global Entrepreneurship Monitor: Data collection and implementation 1998-2003, Small Business Economics, Vol. 24, Nº3, pp. 205-31.
Sambharya, R., Musteen, M. (2014), Institutional environment and entrepreneurship: An empirical study across countries, Journal of International Entrepreneurship, Vol.12, pp. 314-330.
Scott, W. (2008), Institutions and Organizations: ideas and interests (3rd Ed.), Foundations for Organizational Science Series, Sage Publications.
Singer, S., Amorós, J., Arreola, D. Global entrepreneurship monitor 2014 global report, 2014. Disponível em: http://www.gemconsortium.org/docs/3616/gem-2014-global-report. Acesso em 5.04.2015.
Steyaert, C., Hjorth, D. (2006), Entrepreneurship as social change. A third movements in entrepreneurship book, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
Thai, Mai; Turkina, E. (2014), Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship, Journal of Business Venturing, Vol. 29, pp.490-510.
Urbano, D., Álvarez, C. (2014), Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study, Small Business Economics, Vol.42, pp.703-716.
Valdez, M., Richardson, J. (2013), Institutional determinants of macro-level entrepreneurship, Entrepreneurship Theory and Practice, September, 1149-1175.
Van Stel, A., Storey, D., Thurik, A. (2005), The effect of entrepreneurial activity on national economic growth, Small Business Economics, Vol. 24, Nº3, pp. 311-321.
World Economic Forum (2014), The global competitiveness report 2014-2015: Full Data Edition. Disponível em: http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015. Acesso em 10.11.2014.

022 - A AUTOGESTÃO DE EMPREENDIMENTOS COOPERATIVOS INCUBADOS PELOS PROJETOS DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA NO ESTADO DO PARANÁ (BRASIL)

Beatriz Negrelli da Silva, Marguit Neumann Gonçalves

Universidade Estadual de Maringá, Av. Colombo, 5790 – Jardim Universitário – CEP 87.020-900 – Maringá/PR, Brasil - beatriznegrelli@hotmail.com

RESUMO

No Brasil, a partir da década de 1990 foi criado um sistema de incubação de empreendimentos cooperativos que é realizado pelas instituições de ensino superior (IES) por meio de projetos de extensão universitária. O presente estudo aborda o caso de um empreendimento que recebe apoio do Núcleo/Incubadora Unitrabalho da Universidade Estadual de Maringá (UEM) que desenvolve ações com subsidio de instituições governamentais com o intuito de gerar renda e inclusão social de modo que os empreendimentos apoiados alcancem a sua autogestão. A autogestão, muitas vezes desconhecida pelos beneficiários desses projetos, é crucial na continuidade do empreendimento visto que, os projetos desenvolvidos e apoiados pelos órgãos públicos apresentam cronograma e orçamento normalmente para o período de um ano. Após esse período, caso não seja renovado ou aprovado um novo projeto, a incubação tende a terminar. Isso significa que a autogestão, ou seja, a autonomia deve ser fomentada durante todo o processo de incubação. A partir do exposto a pesquisa se propôs a responder o seguinte questionamento: como implantar um sistema de gestão eficaz, que possibilite a geração de informações de qualidade que contribuam para o controle interno, crescimento, desenvolvimento e continuidade de empreendimentos cooperativos? A partir do questionamento estabelecido, o objetivo do estudo consiste em propor um modelo de gestão para um empreendimento incubado de modo a organizar o processo de produção e comercialização. O empreendimento objeto de estudo é a Cooperativa dos Agricultores Familiares do Vale do Ivaí – Cooperivaí, criada em 2010 com a finalidade de fortalecer os agricultores dos assentamentos da Reforma Agrária e pequenos produtores familiares. A cooperativa é composta por 93 famílias que vivem nos municípios da região norte do Estado do Paraná (Brasil). O presente estudo foi desenvolvido ao longo dos anos de 2013 e de 2014. Quanto aos procedimentos metodológicos o estudo enquadra-se como: exploratória; pesquisa de campo; estudo de caso; aplicada; com abordagem qualitativa. Os resultados revelam que é possível que um empreendimento se torne autogerido se houver confiança e comprometimento entre os cooperados. Além disso, o estudo denota que a implantação de um sistema de gestão deve levar em conta as especificidades em torno da organização cooperativa e do grupo atendido. Entretanto, a continuidade do empreendimento depende da mobilização dos seus membros em apoderar-se da gestão dele. Com isso reforçariam suas articulações para alcançar com autonomia a continuidade do empreendimento após o término da incubação.

Palavras chave: Comercialização; Empreendimentos cooperativos; Extensão Universitária; Gestão; Incubação;

SELF-MANAGEMENT OF COOPERATIVE VENTURES INCUBATED BY UNIVERSITY EXTENSION PROJECTS IN THE STATE OF PARANÁ (BRAZIL)

ABSTRACT

In Brazil, from the 1990s has created a cooperative ventures incubation system that is performed by higher education institutions (HEIs) through university extension projects. This study deals with the case of a cooperative that is supported by Núcleo / Incubadora Unitrabalho the State University of Maringa (UEM) that develops actions with subsidies from government institutions in order to generate income and social inclusion so that the supported projects achieve the your self-management, often unknown by the beneficiaries of these projects is crucial in continuing the

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

project seen that the projects developed and supported by public agencies present schedule and budget normally for a period of one year. After this period, if not renewed or approved a new project, incubation tends to end. This means that self-management, that is, autonomy should be encouraged throughout the incubation. The aim of this paper is to answer the following question: how to implement an effective management system, which enables the generation of information quality that contribute to the internal control growth, development and continuity of cooperative ventures? From the questioning established, the purpose of the study is to propose a management model for a venture incubated in order to organize the production and commercialization process. The study object is the project Cooperativa dos Agricultores Familiares do Vale do Ivaí - Cooperivaí, created in 2010 with the purpose of strengthening farmers in agrarian reform settlements and smallholder farmers. The cooperative consists of 93 families living in municipalities in the northern region of the State of Paraná (Brazil). This study was conducted over the years 2013 and 2014. As for the methodological procedures the study fits as exploratory; field research; case study; applied; with a qualitative approach. The results show that it is possible for an enterprise to become self-managed if there is trust and commitment among members. In addition, the study indicates that the implementation of a management system should take into account the specificities around the cooperative organization and the group treated. However, the continuity of the cooperative depends on the mobilization of its members to take over his management. With that, reinforce your joints to achieve autonomy and the continuity of the cooperative after the end of incubation.

Keywords: Commercialization; cooperative ventures; University Extension; Management; Incubation.

1. INTRODUÇÃO

O cooperativismo foi uma forma encontrada para ajudar a superar as dificuldades econômicas e sociais, que segundo Culti *et al* (2010) surgiu no século XIX, em decorrência da Revolução Industrial, sendo uma tentativa de construir outra economia, por meio do trabalho associativo e melhor distribuição de renda.

No Brasil, a partir da década de 1990 foi criado um sistema de apoio a esses empreendimentos cooperativos. Esse sistema envolve um processo de incubação que é realizado pelas Universidades por meio de projetos de extensão universitária. O trabalho desenvolvido visa a geração de renda e a inclusão social de modo que estes empreendimentos alcancem a sua autogestão (CULTI, 2011).

Para tanto, as cooperativas tem a necessidade de ter uma boa gestão, pois o seu êxito exige muito mais do que apenas produzir e vender. Isso demonstra o quanto é importante um modelo de gestão dentro de uma cooperativa, no qual se estabelecem planos estratégicos e gerenciais, a fim de direcionar e organizar o processo produtivo e comercial. Além disso, um modelo de gestão, adequado as necessidades e especificidades do setor cooperativo, visa incentivar a autonomia e a independência, buscando desenvolver a capacidade de autogestão.

Diante disso, a questão de pesquisa que norteia o presente estudo é: como desenvolver e implantar um sistema de gestão eficaz, que possibilite a geração de informações de qualidade que contribuam para o controle interno, crescimento, desenvolvimento e continuidade da cooperativa?

A partir do questionamento estabelecido, o objeto do estudo consiste em propor um modelo de gestão para a Cooperativa dos Agricultores Familiares do Vale do Ivaí - Cooperivaí de modo a organizar o processo de produção e comercialização levando em conta as especificidades do sistema cooperativista.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O cooperativismo no Brasil

Segundo Souza *et al* (2007) o cooperativismo surgiu num pequeno município chamado Rochdale, na Inglaterra, quando em 1844 um grupo de 28 tecelões uniram-se na busca de meios alternativos de subsistência, dando início à primeira cooperativa de consumo. Segundo os mesmos autores, com essa organização formal chamada cooperativa, seria possível superar as dificuldades, havendo regras a ser praticadas, normas, princípios próprios e que todos fossem respeitados como seres humanos.

No Brasil, a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) (2013), relata que a cultura da cooperação é observada desde a época da colonização portuguesa. Esse processo emergiu no Movimento Cooperativista Brasileiro surgido no final do século XIX, estimulado por funcionários públicos, militares, profissionais liberais e operários, para atender às suas necessidades da época.

A primeira cooperativa registrada no Brasil, segundo a OCB (2013), foi uma cooperativa de consumo, na área urbana de Ouro Preto, Estado de Minas Gerais, em 1889. Depois as cooperativas expandiram-se e espalharam-se em outras regiões do país.

A partir de 1969, o movimento cooperativista brasileiro foi ganhando maiores proporções e maior apoio institucional com a criação da primeira instituição representante das cooperativas, denominada Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). A OCB é a única representante e defensora dos interesses do cooperativismo nacional, é uma sociedade civil e sem fins lucrativos, com neutralidade política e religiosa (OCB, 2013).

Segundo a Secretaria Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (SESCOOP) (2011), o Brasil apresenta 6.586 cooperativas distribuídas em diversos ramos e regiões, somando um total de 10.008.835 cooperados.

Pode-se observar que ao longo do tempo as cooperativas foram ganhando força e sendo cada vez mais disseminada. Nesse contexto, vale ressaltar que a partir da década de 1990, houve uma proliferação de iniciativas produtivas, vinculados a economia solidária, incluindo cooperativas e associações de produtores, empresas autogestionárias, entre outras (CULTI, 2011). Esse será o foco da próxima subseção.

2.2 Economia solidária: incubação e extensão universitária

A economia solidária é um modo de organização da produção, comercialização e finanças visando alcançar a autogestão. Seus empreendimentos se baseiam em organizações urbanas ou rurais, sendo a cooperativa a forma clássica de um empreendimento da economia solidária (CULTI *et al*, 2010).

Nos projetos de lei com enfoque nessa área, segundo o Ministério do Trabalho e Emprego-MTE (2005), a economia solidária é tratada como um conjunto de iniciativas da Sociedade Civil, visando uma gestão democrática, a distribuição igual das riquezas produzidas coletivamente, a autogestão, o equilíbrio dos ecossistemas, a valorização do ser humano, o trabalho e as relações de gênero. Portanto, ainda segundo o MTE (2005), os Empreendimentos de Economia Solidária são instituições autogestionárias, nas quais todos os sócios trabalham e participam da gestão.

Nesse contexto, foi na década de 1990, segundo Culti (2011), que as universidades começaram a interagir nesse meio, cujo intuito era ajudar aqueles que de alguma forma foram excluídos da sociedade, e assim as universidades são chamadas para acompanhar esse processo mais de perto e refletir sobre as mudanças sociais que foram ocorrendo, sendo que sua atuação se dá por meio de projetos de extensão e incubação. Então, as universidades buscam com o tripé de ensino, pesquisa e extensão, contribuir para a construção de uma sociedade justa e igualitária, já que a forma produtiva e de prestação de serviço são desafiantes, denotando-se assim a importância das universidades na incubação desses Empreendimentos da Economia Solidária (EES), dando apoio, assessoria e fomento.

Desse modo, em busca de desenvolver soluções para os problemas sociais que atingem os trabalhadores brasileiros, foi fundada em 1996 a Unitrabalho, como fundação de direito privado sem fins lucrativos. A Unitrabalho é uma rede nacional universitária e congrega dezenas de instituições de ensino superior públicas e comunitárias em todo o país, com objetivo de apoiar os trabalhadores por

melhores condições de trabalho, por meio do ensino, da pesquisa e da extensão, sendo um exemplo de incubadora (UNITRABALHO, 2014).

Além disso, as incubadoras no âmbito das universidades têm papel fundamental na articulação de ações de melhoria nos processos técnicos produtivos, fortalecendo os EES, conciliando o saber acadêmico com o popular, e desse modo construir ou recriar um conhecimento possível (CULTI, 2011).

Os EES são predominantes nas atividades agrícolas por meio da agricultura familiar e dentre esses também os assentados da Reforma Agrária, sendo beneficiados com esses empreendimentos especialmente os que foram excluídos do mercado formal de trabalho que se encontravam sem meio de geração de renda e sem-terra para poder trabalhar.

Desse modo, denota-se a importância da agricultura familiar dentro desses EES, visto que, segundo Culti (2011), os produtos provenientes da agricultura familiar são responsáveis por mais de 70% dos alimentos consumido pelos brasileiros, entretanto, estes produtores têm dificuldades para organizar sua produção e principalmente comercializar seus produtos, e a alternativa encontrada para minimizar esse problema consiste na formação dos EES, a fim de buscar melhores condições de trabalho e renda.

2.3 Modelo de gestão

Muitas são as dificuldades encontradas para a gestão, pois envolve aspectos econômicos, sociais, direito e gestão operacional e controles. Outra dificuldade encontrada na gestão é a conciliação dos princípios cooperativistas com o modelo de gestão, pois a cooperativa é uma instituição autogestionária, na qual, segundo Barbieri e Rufino (2007), todos os cooperados devem decidir em conjunto questões referentes a políticas, a estratégicas e a produção, sendo importante sua competitividade, a eficiência e a qualidade de seus produtos para se ter auto sustentação no mercado.

Esse processo poderia ser auxiliado por um modelo de gestão, que segundo Oliveira (2012, p.42), pode ser conceituado como: “O processo estruturado, interativo e consolidado de desenvolver e operacionalizar as atividades de planejamento, organização, direção e avaliação dos resultados, visando ao crescimento e ao desenvolvimento da cooperativa”.

Nesse sentido, a figura 1 apresenta a estruturação de um modelo de gestão das cooperativas proposta por Oliveira (2012).

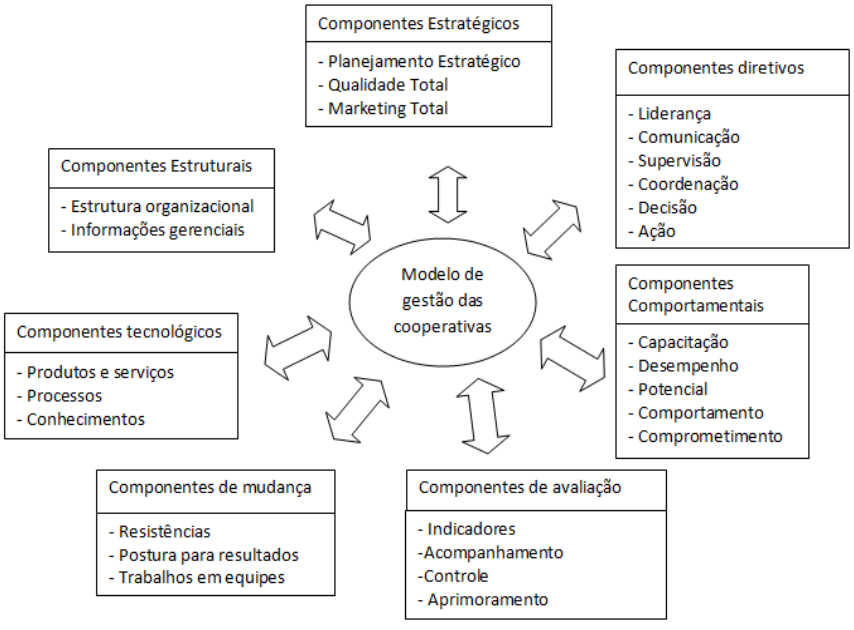


Figura 1 - Modelo de gestão das cooperativas

Fonte: Oliveira, 2012, p. 42

Para Oliveira (2012), os componentes apresentados na Figura 1 atuam de forma interligada e interativa. Os componentes estratégicos contêm: o planejamento estratégico, que estabelece uma direção a ser seguida visando o grau de interação com os fatores externos; a qualidade total, que consiste na capacidade de um produto satisfazer às necessidades e expectativas dos clientes; o marketing total, que é o processo interativo das atividades organizacionais da cooperativa, das expectativas e necessidades dos cooperados e dos mercados atuais e potenciais.

Já os componentes estruturais se baseiam na estrutura organizacional e no sistema de informações gerenciais. O primeiro visa à organização das relações e das funções de cada parte para com as demais e a cooperativa toda, enquanto que o segundo tem o intuito de transformar os dados em informação para a estrutura decisória da empresa e otimizar os resultados.

Os componentes diretivos visam a liderança para alcançar as metas e objetivos da cooperativa; a comunicação, para buscar o entendimento e operacionalização da mensagem entre o emissor e receptor; a supervisão, para estabelecer a orientação e catalisação em direção das metas; a coordenação, para integrar com método e ordem; a decisão, para escolher as melhores opções para atingir os resultados; e a ação, para tomar e implementar as decisões e otimizar os recursos disponíveis, alcançando o resultado esperado.

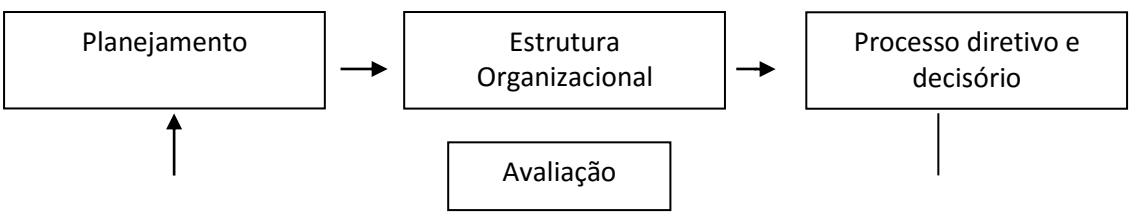
Os componentes tecnológicos, nos quais se têm o produto ou serviço oferecido, considerando a interação dos cooperados e o mercado em geral; o processo, que corresponde a um conjunto de atividades sequenciais, a fim de atender as necessidades internas e externas; e o conhecimento, que é a capacidade de entender o assunto em pauta, bem como sua aplicação, correspondendo também sua conceituação à amplitude de maior tecnologia.

Os componentes comportamentais visam a capacitação na habilidade de identificar e aplicar o conhecimento à aprendizagem gradativa; o desempenho, que é o resultado efetivo em relação as atividades e funções; o potencial, sendo o conjunto de conhecimentos que se tem para desempenhar; o comportamento, o qual visa as atitudes que a pessoa representa em seu ambiente de atuação; e o comprometimento, que consolida a responsabilidade dos resultados esperados pela cooperativa e seus cooperados.

Nos componentes de mudança são considerados a administração de resistências, a fim de reverter situações contrarias aos processos evolutivos de mudança, por meio de treinamentos e orientações; a postura para resultados, que é orientar e direcionar os recursos para o alcance e melhoria dos resultados; e o trabalho em equipe, que tem como principal objetivo melhorar o conhecimento dos cooperados e a qualidade da cooperativa.

E por fim, os componentes de avaliação, nos quais são abordados os indicadores de desempenho, os quais irão permitir a verificação da evolução ou processo da cooperativa; o acompanhamento, que é a verificação da evolução e realização das atividades e processos; o controle (ou avaliação), que é a função do processo administrativo, com o intuito de medir, controlar o desempenho e resultados estratégicos e assim realimentar as tomadas de decisões, de maneira que possa corrigí-la ou reforçá-la, assegurando o alcance dos objetivos estabelecidos; e por último, o aprimoramento, que é um processo evolutivo, para a melhoria continua do modelo de gestão e os seus resultados.

Em suma, um modelo de gestão, segundo Oliveira (2012), terá que haver a interação apresentada na Figura 2.



ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Figura 2 - Modelo de gestão

Fonte: Oliveira, 2012, p.60

Para Oliveira (2012), o modelo apresentado é flexível, podendo ser aplicado em diferentes situações e de acordo com a necessidade. Entretanto, para a aplicabilidade do modelo, segundo Oliveira (2012), os cooperados devem ter o conhecimento do modelo e começar operacionalizar, consolidar e sustentar o modelo de gestão pelos seus sistemas e instrumentos, tendo uma constantes busca pela qualidade total, e sempre pensando em servir e cooperar.

Tauile e Debaco (2002) corrobora, que a autogestão traz uma série de vantagens e protege o negócio de certos riscos que empresas convencionais teriam. Sendo assim, uma empresa autogerida, irá garantir sua sobrevivência pela capacidade dos proprietários reunirem um conjunto de informações e fazerem delas sentido segundo seu interesse.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia possui um papel relevante na pesquisa científica, pois funciona como instrumento direcionador estabelecendo critérios a fim de estruturar as atividades e delimitar a pesquisa quanto ao tipo, coleta de dados e análise das informações junto à amostra definida (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007).

No que se diz respeito aos objetivos foi uma pesquisa exploratória, a qual, segundo Gil (2002), tem como objetivo criar maior familiaridade com o problema, sendo que o presente estudo tem por objetivo estudar e propor um modelo de gestão que se adapte à Feira Permanente da Reforma Agrária – Cooperivaí. Quanto aos meios foi uma pesquisa de campo, tendo como procedimento de coleta um estudo de caso, que segundo Beuren (2010), caracteriza-se principalmente por ser concentrado em um único caso e é realizada no local em que ocorre ou ocorreu o fenômeno, no caso coletando-se informações decorrentes do funcionamento e gestão da Feira Permanente- Cooperivaí entre os anos de 2013 e 2014.

Quanto aos fins, foi uma pesquisa aplicada, sendo, segundo Vergara (2007), motivada a resolver problemas concretos, sendo propor um modelo de gestão. E com relação a abordagem do problema, foi utilizada a abordagem qualitativa, que segundo Beuren (2010), nesse tipo de pesquisa fazem-se análises mais profundas em relação ao que está se estudando, e na presente pesquisa compreende a proposição de um modelo de gestão e como organizá-lo na Feira Permanente- Cooperivaí, de modo que contribua para continuidade, crescimento e alcance a autogestão.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

4.1 Apresentação da cooperativa Cooperivaí

A Cooperativa dos Agricultores Familiares do Vale do Ivaí – Cooperivaí, foi criada no ano 2010 com o intuito de fortalecer os agricultores que haviam como atividade principal a produção leiteira. A cooperativa abrange os municípios de Quinta de Sol, Engenheiro Beltrão e Peabirú (Estado do Paraná – Brasil), onde se encontram os assentamentos da Reforma Agrária o Monte Alto e o Santa Rita (em Peabirú), e os assentamentos Roncador e Marajó (em Quinta do Sol), além de pequenos produtores familiares, que têm sua propriedade na região.

A figura 3 mostra a localização da Cooperivaí na região Noroeste do Estado do Paraná, assim como o município de Maringá, o qual se localiza a Universidade Estadual de Maringá (UEM), e a capital do Estado, Curitiba.

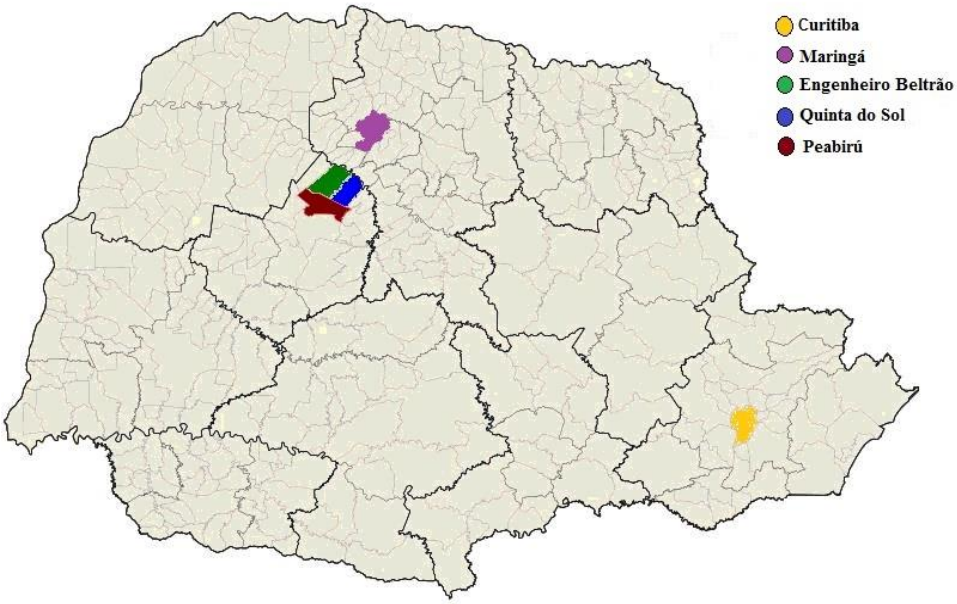


Figura 3: Localização dos municípios de Peabirú, Quinta do Sol e Engenheiro Beltrão, que compõe a Cooperivaí

Fonte: Elaborado pelas autoras

Entretanto, a atividade leiteira não atendeu os resultados idealizados inicialmente pelos associados. Nesse momento, muitos produziam hortaliças, artesanatos, entre outros produtos, sugeriram a ideia de abrir um centro de comercialização, à fim de vender esses produtos, e gerar uma fonte de renda, tendo como base os princípios cooperativistas. A partir desta situação os associados junto com a equipe da Unitrabalho/UEM passaram a discutir a viabilidade de implementar uma feira permanente de produtos por eles cultivados e produzidos. Nesse mesmo período, encontrando-se um modelo de centro de comercialização semelhante ao idealizado, criado pela Cooperativa das Agroindústrias Familiares do Oeste do Paraná (Cooperafa), localizada no município de Nova Aurora – PR.

Desse modo foi acompanhado os passos que a Cooperafa fez para a constituição do centro de comercialização e as políticas adotadas inicialmente, sendo ela o principal exemplo a seguir para a implantação da Feira Permanente. Assim, teve o início em maio de 2012 a "Feira Permanente da Reforma Agrária - Cooperivaí", no município de Quinta do Sol, como uma extensão da Cooperivaí.

Os produtos produzidos pelos próprios cooperados são vendidos na Feira Permanente – Cooperivaí e cada produtor recebe individualmente por aquilo que vendeu depois de descontado um percentual por eles definido o qual fica para cobrir as despesas decorrentes do espaço físico e do funcionamento da Feira. Esse percentual inicialmente era de 18% e foi alterado para 20% em dezembro de 2012.

A Cooperivaí iniciou-se com 109 cooperados, porém, atualmente, conta com 93 associados, dos quais efetivemente 23 produzem e entregam na Feira Permanente - Cooperivaí. Para auxiliar o empreendimento, são desenvolvidos projetos, que são subsidiados por instituições governamentais, como a Secretaria da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SETI), o Ministério da Educação (MEC), que apoiam programas e projetos de extensão que contribuem para implantação de políticas públicas, e colocados em prática por meio da Núcleo/Incubadora Unitrabalho-UEM.

Nesse caso, o presente estudo faz parte de uma das metas que integram o projeto que apoia a Cooperivaí. Este projeto intitulado "Orientação, difusão tecnológica e fomento ao desenvolvimento sustentável no empreendimento econômico solidário - Cooperativa dos Agricultores Familiares de Vale do Ivaí (COOPERIVAÍ), da região Noroeste do Estado do Paraná" tem como principais objetivos: auxiliar os cooperados na gestão do empreendimento (COOPERIVAÍ) e na gestão produtiva (propriedade); formar e conscientizar os produtores da Economia Solidária sobre práticas de gestão

empresarial, gestão de qualidade na produção e responsabilidade ambiental na agricultura familiar; orientar os produtores na melhoria dos processos produtivos de forma sustentável; e incentivar a cultura da gestão da qualidade nos procedimentos em campo, na Cooperativa e na feira de comercialização.

4.2 Proposição de um modelo de gestão apropriado a Cooperivaí

Propor um modelo gestionário a uma cooperativa representa um desafio, pois, por um lado, o mesmo deve levar em conta a complexidade de uma cooperativa e ser adequado as suas especificidades e por outro lado precisa ser acessível ao entendimento dos cooperados.

A autogestão, muitas vezes desconhecido pelos produtores cooperados, é crucial para a continuidade da cooperativa. Os projetos desenvolvidos e apoiados pelos órgãos públicos apresentam um cronograma e orçamento para normalmente o período de um ano. Após esse período, caso não seja renovado ou proposto e aprovado outro projeto, o trabalho realizado pelo Núcleo/Incubadora Unitrabalho/UEM tende a terminar. Isso significa que a autogestão, ou seja, a autonomia deve ser fomentada durante todo o processo de incubação.

Tendo como base o modelo de gestão proposto por Oliveira (2012) apresentado na seção 2.3, figura 1, deste estudo, buscou-se propor e implementar o modelo considerando as especificidades da cooperativa Cooperivaí e seu centro de comercialização Feira Permanete da Reforma Agrária - Cooperivaí. Para tanto, apresentam- se nos quadros 1, 2, 3, 4, 5, 6 e 7, os componentes de gestão, apresentando, inicialmente, a situação atual e seguida as sugestões do que deve ser melhorado.

Quadro 1: Elementos dos componentes estratégicos

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes Estratégicos		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**
Planejamento Estratégico	- Não existe um planejamento estratégico definido. - Constam na ata de constituição e no regimento interno da Feira, as funções e direitos que deve exercer o cooperado.	- Elaboração de um planejamento estratégico. - Aspectos relevantes a serem definidos: organização da produção e comercialização.
Qualidade	- Há preocupação com a qualidade do produto. - Não utilizam agrotóxicos na maioria dos produtos. - Abastecimento da Feira Permanente com produtos frescos e embalados.	- Para obtenção de maior qualidade dos produtos em épocas sazonais ou em estações mais frias: construção de estufas para garantir maior produção (especialmente de produtos mais sensiveis) , menores perdas e até poder cultivar novos produtos.
Marketing	- Não existe estratégia especifica de marketing. - Os produtos atraem consumidores por apresentarem preços mais acessíveis e serem direto do produtor. - Existem iniciativas de produção de sacolas retornáveis, feitas a partir de banners, usadas como brindes para os clientes que compram acima de determinado valor.	- Definir uma estratégia de marketing que considerem a capacidade de produção dos produtores para oferecer maior variedade de produtos e satisfação do cliente. - Implementação de novas formas de pagamentos (cartões de crédito, por exemplo).

A partir do Quadro 1 observar-se a importância da elaboração do planejamento estratégico para orientar os associados a quais passos e direções seguir, para alcançar os objetivos idealizados na constituição e no decorrer da Cooperativa. Sendo que os aspectos mais relevantes consistem na organização da produção para garantir a qualidade do produto e o abastecimento da Feira Permanente - Cooperivai, e assim atender as expectativas dos clientes e a organização da comercialização a fim de controlar entrada e saídas dos produtos e de recursos financeiros.

Quadro 2: Elementos dos componentes diretivos

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes Diretivos		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**
Liderança	- Há pouco espírito de liderança entre os cooperados, considerando as condições de trabalho que tinha anteriormente, o que gera certa insegurança. - As decisões só são tomadas conjuntamente.	- Incentivar a autonomia da cooperativa, para ficarem cada vez menos dependentes de terceiros. - Incentivar a participação mais ativa dos cooperados para terem uma visão própria sobre o empreendimento.
Comunicação	- Há comunicação entre os cooperados, principalmente para decisões referentes aos produtos e preços.	- É necessário melhorar a autonomia da cooperativa o que lhes dará maior poder de decisão e segurança para opinar.
Supervisão	- Os cooperados estão cientes do processo de abastecimento dos produtos, sendo que estão em constante contato com a atendente da Feira para verificar o melhor dia para entrega.	- A sintonia entre o fornecimento dos produtos é de suma importância. Para isso devem ser observados constantemente a demanda e a qualidade dos produtos.
Coordenação	- Os cooperados entregam os produtos periodicamente, e tentam coincidir a produção com a entrega, porém, por vezes não conseguem conciliar.	- Devem programar com mais antecedência a produção para garantir o fornecimento dos produtos e a diversidade dos mesmos.
Decisão	- Estão desenvolvendo passo a passo sua autonomia, sendo que as principais decisões são tomadas e direcionadas pelos cooperados.	- A liderança é fundamental para a continuidade do empreendimento. Ela precisa ser estimulada constantemente no grupo.
Ação	- Os associados reúnem-se em esporadicamente para discutir sobre a Feira Permanete - Cooperivaí e se atualizarem de sua situação, evolução e como continuar desenvolvendo a cooperativa.	- Como citado anteriormente, com um direcionamento e desenvolvida a autonomia, as decisões serão tomadas com mais facilidade, assim a prática (ação) será a consequência.

Como visto no Quadro 2, os componentes diretivos são de suma importância, pois abordam elementos essenciais para direcionar as ações da cooperativa, a tomada de decisões e a otimização dos seus resultados. Para isso a liderança deve ser estimulada no grupo para manter a organização do empreendimento, facilitar a elaboração de metas, como também seu cumprimento e coordenar as ações com mais propriedade para tomada de decisão.

Quadro 3: Elementos dos componentes comportamentais

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes Comportamentais		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**
Capacitação	- Existem conhecimentos sobre os processos produtivos, porém seu acesso a outras tecnologias (informática) é mais limitado.	- São necessários cursos, treinamentos e capacitações nas diversas áreas do conhecimento.
Desempenho	- As principais funções consistem no abastecimento da Feira. Como a produção e a entrega são ordenadas de acordo com a demanda e o regimento interno	- Deve procurar manter um bom desempenho das atividades, tendo o intuito de manter sempre os produtos com qualidade e obter bons resultados, otimizando as vendas.
Potencial	- Os cooperados apresentam um vasto conhecimento sobre o processo produtivo. Além disso, há outros projetos que os auxiliam no trabalho agropecuário.	- O potencial tem que estar em constante desenvolvimento, sempre buscar explorar e desenvolver algo novo, de modo que melhore o trabalho do cooperado.
Comporta-mento	- Embora apresentarem menor articulação para lidar com o público externo, eles procuram sempre melhorar e manter-se atualizado sobre a aceitação do seu produto.	- O comportamento no trabalho diz muito sobre a personalidade e receptividade da pessoa. Dessa forma, deve-se observar qual melhor função designar à ela.
Comprome-timento	- Os produtores são comprometidos com o empreendimento, uns mais que outro, mas em geral todos cumprem com suas responsabilidades. - Há uma escala semanal dos produtores para	- O comprometimento é outro ponto essencial, pois um cooperado comprometido produz mais em todos os aspectos. Por isso é importante e tem que haver a atribuições de

	ajudar na Feira Permanente e acompanhar a comercialização.	responsabilidades. Sem comprometimento não tem como persistir e obter os resultados esperados.

Pode-se observar no Quadro 3, que se não houver comprometimento fica difícil desenvolver os demais componentes. Tendo compromisso, o cooperado apresentará um maior potencial naquilo que desenvolver e o comportamento leva a desenvolver uma postura para lidar com diversas situações, e que se não houver o comprometimento há a possibilidade de se desistir na primeira dificuldade imposta.

Quadro 4: Elementos dos componentes de avaliação

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes de Avaliação		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**
Indicadores	- Existem as planilhas do *excel*, nas quais podem-se obter os totais de vendas, despesas e venda por produtor. Também há uma planilha de entrada e saida de produtos, podendo assim ser avaliado, por meio de todas as planilhas, a evolução das vendas, o crescimento da Feira, a quantidade de produto vendidos e descartados.	- Sempre buscar aprimorar os indicadores de acordo com a necessidade e crescimento do empreendimento, para assim poder obter informações mais precisa, com qualidade e rapidez.
Acompanhamento	- Todo mês é apresentado as principais informações e resultados da Feira Permanete, como as vendas mensais, total destinado aos produtores e também as despesas, a fim de verificar sua evolução.	- O acompanhamento das ações decorrentes da Feira, tem que ser algo constante, pois é de suma importância ter o conhecimento do que acontece dentro do empreendimento. A participação dos cooperados é imprescindível.
Controle	- Por meio dos indicadores citados, são disponibilizadas informações relevantes para estabelecer estratégias e/ou tomar alguma decisão.	- Ter um maior conhecimento sobre os indicadores, para dessa forma apresentarem mais autonomia e ter mais conhecimento para reforçar e tomar decisões
Aprimoramento	- Sempre é procurado aprimorar todo processo dentro da Feira, tanto produtivo quanto gestionário. O sistema de código de barras que esta sendo implantado é um exemplo de aprimoramento.	- Buscar constante desenvolvimento, a fim de sempre melhorar e otimizar seus resultados.

É visto no Quadro 4 que os componentes de avaliação são importantes para o desenvolvimento do empreendimento, pois a partir deles é que se obtém a situação do empreendimento, se é rentável ou não, onde é consumida a receita e dessa forma poder acompanhar por meio desses indicadores a evolução do empreendimento ao longo do tempo. Além de poder direcionar os recursos e tomar as decisões com mais segurança. Todavia, para um controle mais eficaz, é necessário sempre buscar a melhoria desses indicadores.

Quadro 5: Elementos dos componentes de mudança

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes de Mudança		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**

Resistências	- Desde o inicio da Cooperativa e após a criação da Feira Permanenteda cooperativa, os cooperados foram persistentes. Mesmo com as dificuldades, principalmente financeiras, o que contribuiu para o fortalecimento e crescimento do empreendimento.	- Sempre ter alternativas e persistência, para dar continuidade e não desistir nas primeiras dificuldades.
Postura para resultados	- Os cooperados apresentam personalidades bem distintas. No entanto todos conseguem entrar num consenso para direcionar ações para melhor desempenho do empreendimento.	- Nunca tomar decisões precipitadas, sempre conversando e decidindo a melhor alternativa em conjunto.
Trabalhos em equipe	- Há trabalho em equipe. Visto que muitos cultivam os mesmos produtos, assim há comunicação entre eles, além de uma escala semanal de entregas, a fim de evitar conflitos.	- Incentivar a interação entre os cooperados e o trabalho em equipe são essenciais dentro do empreendimento, pois é a essência do cooperativismo um ajudar ao outro.

Vale ressaltar no Quadro 5, que sem trabalhar em equipe e sem persistir naquilo que foi idealizado, o trabalho se torna mais árduo. Nos dias atuais, um empreendimento tem que estar suscetível a mudanças, por isso tem que haver postura para diversos resultado, cujo intuito é não desistir, e sim resistir as dificuldades e dessa forma buscar direcionar melhor suas decisões, sempre se baseando nos princípios cooperativista.

Quadro 6: Elementos dos componentes tecnológicos

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes Tecnológicos		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**
Produtos e serviços	- Os produtos disponibilizados na Feira atende aos objetivos iniciais de sua constituição, e também a maioria de seus clientes. - Um estudo de mercado feito na cidade de Quinta de Sol, aponta que deve haver, principalmente, mais variedades de produtos.	- Sempre ficar atentos a satisfação do cliente e buscar uma produção e produtos de qualidade e também variedades, para assim ter uma posição mais competitiva no mercado.
Processos	- Cada produto apresenta uma etiqueta, identificando o produto, produtor e preço, e partir disso é feito a contagem de vendas por produtor. No entanto, as etiquetas são contadas manualmente, está sendo desenvolvido e implantado um sistema de código de barras por meio do *excel* (mais simples do que os comuns de mercado) para assim, facilitar todo o processo de venda, além de gerar informações mais rápidas.	- Aprimorar os processos de informações, entrada e saida de produtos e vendas, e dos demais processos que envolva o funcionamento da Cooperativa.
Conhecimentos	- Os produtores cooperados, em sua maioria, não apresentam muita familiaridade com relação à informática, tendo um pouco mais de dificuldade de exercer certas funções.	- É necessário um aprendizado constante, e sempre se atualizar quanto às tecnologias e desse modo poderem otimizar seu processo de trabalho e renda.

A tecnologia, atualmente, esta presente constantemente em nosso meio. Visto isso, no Quadro 6, pode-se dizer que depreende-se a necessidade do cooperado adquirir mais conhecimento sobre

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

atualidades, partindo do pressuposto que “conhecimento nunca é demais”, é importante, tanto para desenvolver melhores processos dentro do empreendimento quanto tecnologias que também envolva a otimização de seus produtos e produção. Pois o cliente além da qualidade do produto, também zela por um bom atendimento, ou seja, praticidade e qualidade, por isso os componentes tecnológicos são, também, importantes em todo processo de gestão.

Quadro 7: Elementos dos componentes estruturais

Fonte: a pesquisa (2013-2014)

Componentes Estruturais		
Componentes	**Situação atual**	**Sugestão proposta**
Estrutura organizacional	- A Cooperativa possui um Regimento Interno especial para a Feira Permanente. Enquadrando as funções de cada associado além do seu próprio trabalho na produção, as políticas e regras internas de funcionamento.	- Tem que haver um estrutura organizacional e mantê-la, pois esta irá definir o funcionamento da cooperativa. Sem uma organização fica é mais fácil se “perder”, havendo desencontro de informações, compatibilidade e direcionamento de trabalho.
Informações gerenciais	- A Feira Permanente tem um sistema de informação que até o momento, pela sua estrutura, atende as expectativas. Como as planilhas citadas nos quadros anteriores, as quais pode-se obter informações necessárias ao desenvolvimento do empreendimento.	- O sistema de informação é muito importante dentro do empreendimento, pois quanto mais informações forem obtidas, maior conhecimento terá e maior capacidade e precisão para tomadas de decisões. Os cooperados sempre devem acompanhar todos os processos de gestão, afinal as informações gerenciais é essencial para a estrutura e continuidade do empreendimento.

Os componentes estruturais, como visto no Quadro 7, são de grande relevância para o empreendimento, afinal, se uma empresa não tiver uma boa estrutura não é capaz de suportar os resultados futuros, bons ou ruins, ou se manter no mercado. Além disso, os controle internos tornam-se fundamentais também, pois a partir deles é que vai obter as informações gerenciais necessárias que irá guiar a tomada de decisões e mostrar a situação atual do empreendimento. Logo, havendo organização interna e um bom suporte gerencial, o empreendimento pode se estruturar e trabalhar de forma mais segura.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Cooperivaí, quando constituída, tinha como objetivo inicial a produção de leite. No entanto, como esse objetivo idealizado não correspondeu as expectativas, devido principalmente à fatores econômicos, surgiu a ideia da implantação de um centro de comercialização da Cooperativa: a Feira Permanente da Reforma Agrária- Cooperivaí, para àqueles que além de gado de leite, também trabalhavam com outros produtos, e desse modo poderem comercializá-los e complementar sua renda.

Assim observa-se no decorrer dos capítulos, a importância das cooperativas nos EES, e que a organização e a gestão de um empreendimento são primordiais para seu funcionamento e cumprimento de suas metas, sempre levando em consideração as suas especificidades. Além da importância de conciliar a gestão produdutiva à comercialização, a fim de otimizar as vendas e consequentemente a renda do cooperado, visto que quanto mais produtos disponíveis e com qualidade, maiores vendas e maior satisfação do cliente.

Percebe-se ainda, no decorrer do tempo, que o mais difícil não é constituir um empreendimento e sim se estabelecer no mercado, conquistando auto-sustentação financeira e conseguir competir em um mercado concorrido, visto que a Feira Permanente – Cooperivaí se encontar em um pequeno

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

municipio. Entretanto, não se pode descartar o crescimento da Feira Permanente - Cooperivaí, observando desde o início da sua constituição até os dias atuais.

Além disso, conclui-se que para um empreendimento ter sucesso, ele deve se mante em constante evolução, sempre melhorando sua capacidade produtiva e organizacional, superando as dificuldades impostas e estabelecendo metas e planos, ou seja, incorporando um modelo de gestão e adotando uma postura mais pró-ativa por parte dos cooperados, e não deixando também de observar as sugestões propostas, de modo a continuar o trabalho iniciado, alcançando assim a autogestão.

Desse modo a Feira Permanente da Reforma Agrária – Cooperivaí, assim como a Cooperativa em geral, tem um grande potencial, porém precisa ser constantemente trabalhado, como visto no decorrer do estudo. Então se houver sempre a participação por parte dos produtores cooperados e a união de trabalho para continuar em crescimento, alcançar todos objetivos idealizados inicialmente e também os almejados no decorrer do tempo, a continuidade do empreendimento será dada de forma espontânea, assim como o alcance da autogestão.

Referências

BARBIERI, Luciana; RUFINO, Sandra (2007), A Gestão da Autogestão nas Cooperativas. Disponivel em: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:F11lxlSdMhQJ:www.escolanet.com.br/teleduc/arquivos/6/leituras/56/A_Gest_Autogest_Cooperat.doc+&cd=2&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br . Acesso em março, 2013.

BEUREN, Ilse Maria (2010), Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática. 3. Edição. São Paulo: Atlas.

CULTI,Maria Nezilda (2011), Incubadora Universitária de Empreendimentos Econômicos Solidários:aspectos conceituais e a práxis do processo de incubação. São Paulo: Todos os Bichos.

CULTI,Maria Nezilda; KOYAMA, MittiAyako H.; TRINDADE,Marcelo (2010), Economia Solidário no Brasil: tipologia dos empreendimentos econômicos solidários. Maringá: Caiuás.

GIL, Antônio Carlos (2002), Como elaborar projetos de pesquisa. 4. Edição. São Paulo: Atlas.

OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras (2013), Cooperativismo. Disponível em: www.ocb.org.br/site/cooperativismo/index.asp. Acesso em fevereiro, 2013.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças (2012), Manual de Gestão das Cooperativas: uma abordagem pratica-6.edição. São Paulo: Atlas.

SOUZA, Adriano Maicon; RIBEIRO, Carlos Eduardo N. Ribeiro; VIUDES, Sérgio Felix; PARRA, Isabella T (2007), A Evolução Histórica do Cooperativismo.

SESCOOP – Secretaria Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (2011), Relatório da gerência de monitoramento: panorama do cooperativismo brasileiro – ano 2011.

TAUILE, José Ricardo; DEBACO, Eduardo Scotti (2002), Autogestão no Brasil: a viabilidade econômica de empresas geridas por trabalhadores. VII Encontro Nacional de Economia Política, Curitiba.

VERGARA, Sylvia Constant (2007), Projeto e relatórios de pesquisa em administração. 9. Edição. São Paulo: Atlas.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto (2007), Metodologia Científica. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

UNITRABALHO (2014). Disponivel em: http://www.unitrabalho.org.br/spip.php?sommaire/ Acesso em janeiro, 2014.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

023 - CAPITAL DO EMPREENDEDORISMO: A PROPOSTA DE UMA ESCALA DE MEDIDA

Lara Marisa Santos1, José Carlos Pinho2

1Minho University, Aveiro University and Beira Interior University - laramgsantos@gmail.com
2University of Minho, School of Economics and Management, University of Minho, 4710-057 Braga – Portugal - jcpinho@eeg.uminho.pt

RESUMO

O capital do empreendedorismo (CE) ilustra a capacidade de uma região para gerar novos negócios formados pela acumulação de várias formas de capital, nomeadamente financeiro, construído, social, humano e cultural, dentro de um quadro institucional específico que pode ser influenciado por uma matriz regional. Consistente com Audretsch & Keilbach (2004) as regiões com um maior nível de CE apresentam altos níveis de resultados e desempenho.

Apesar de se reconhecer a importância deste conceito, é curioso notar que até à data não houve qualquer tentativa, pelo menos tanto quanto é o nosso conhecimento, de se desenvolver uma escala de medida que operacionalize o conceito de capital do empreendedorismo. Uma possível explicação para este facto prende-se com a relativa novidade do mesmo e a existência de várias propostas de definições. A este propósito, vários autores enfatizaram a ausência de um quadro concetual comum, bem como, à falta de uma implementação eficiente do conceito, devido à sua natureza multidimensional (Audretsch and Keilbach 2004b; Guerra 2007a; Urbano and Aparicio 2015). Assim, a identificação das dimensões que refletem ou expressem corretamente este conceito é, no nosso entender, uma área de crescente interesse tanto do ponto de vista teórico como do ponto de vista prático. Para resolver esta lacuna, este artigo tem como objetivo criar um quadro concetual robusto e, sobretudo, desenvolver uma escala multidimensional que permita uma efetiva operacionalização do conceito de CE. Com este quadro concetual, o artigo integra uma série de conceitos, hipóteses e teorias que unem as ideias que compõem o conceito de CE. Todavia, o desenvolvimento de uma escala de CE implica o desenvolvimento de um projeto de investigação multi-etapas envolvendo o recurso a métodos qualitativos e quantitativos, o artigo pretende operacionalizar o conceito o tanto eficaz quanto possível.

Em suma, este estudo difere de investigações anteriores sobre o CE porque analisa diferentes componentes do capital, bem como, desenvolve uma escala multidimensional para operacionalizar o conceito de CE. Em tais circunstâncias, o artigo amplia o conhecimento sobre a teoria e a prática do empreendedorismo.

Palavras-chave: Capital do Empreendedorismo, Desenvolvimento de escala, Empreendedorismo

ENTREPRENEURSHIP CAPITAL: A PROPOSED MEASUREMENT SCALE

ABSTRACT

Entrepreneurship capital (EC) illustrates the ability of a region to generate new business shaped by the accumulation of various forms of capital, namely financial, built, social, human and cultural, within a specific institutional framework that may be influenced by a regional headquarters. Consistent with Audretsch & Keilbach (2004) those regions with a higher level of EC exhibit high levels of output and performance. In order to benefit from EC, it should exist (or to be developed) a measurement tool that operationalises EC because this instrument is not yet fully developed and available. Besides, several researchers emphasize the nonexistence of an efficient measurement to implement efficiently the concept, particularly due to its multidimensional nature (Audretsch and Keilbach 2004b; Guerra 2007a; Urbano and Aparicio 2015). Therefore, the identification of dimensions that reflect or expresses correctly the concept is an area of increasing interest.

To address this gap in the literature, this article aims to create this measurement tool, which relies on a multidimensional scale. Within this conceptual framework, the article explains a number of concepts, assumptions and theories that hold together the ideas comprising the EC concept. The development of EC scale is based on a multi-phase research project which includes qualitative and quantitative methods.

This study differs from previous research on EC because it uses different sub-dimensions of capital, that is, it develops a multidimensional scale to operationalize the concept of EC. In such circumstances the article advances knowledge on theory and practice of entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurship capital, scale development

1. INTRODUÇÃO

O contexto mundial atual é caracterizado por um cenário de crise económica, ou seja, os mercados encontram-se instáveis e pautam-se pela incerteza. Em resposta a este contexto, alguns investigadores referem que este cenário afigura-se como propício para o surgimento de novas oportunidades de negócios (Holmes and Schmitz, James A 1990; Amit, Glosten, and Muller 1993; Landström 2007), traduzindo-se também numa maior complexidade ao nível do desenvolvimento de políticas regionais e de desempenho eficazes (Palevičienė and Dumčiuvienė 2015; Perrons 2011). Em virtude de ser um conceito socialmente construído (Warnecke 2013), a atividade empreendedora varia de região para região, bem como, de país para país, ou seja, varia consoante o contexto económico, social e institucional (Urbano and Alvarez 2013). Atualmente é difícil encontrar uma região ou um país que não promova alguma forma de empreendedorismo (Audretsch, Bönte, and Keilbach 2008; Skuras et al. 2005; Storey 2008).

A legitimidade da importância do empreendedorismo é atribuída ao facto de ser considerado como um dos mecanismos económicos através do qual as ineficiências da economia são identificadas e mitigadas (Toma, Grigore, and Marinescu 2014). De acordo com a OCDE (2010) o empreendedorismo é central ao desenvolvimento dos mercados. Aliado a estes motivos, a perceção da sociedade e das políticas públicas também estão a assumir um papel cada vez mais relevante (Audretsch, Werner, and Keilbach 2006).

Audretsch & Keilbach (2004) argumentam que o empreendedorismo, mais especificamente o CE tem uma relação elevada com o desempenho regional. Na perspetiva dos mesmos autores o CE é o veículo através do qual os atores locais, as instituições, as tradições de determinada economia, região ou sociedade, favorecem um comportamento empreendedor (Audretsch et al., 2008). Assim, considera-se o capital do empreendedorismo como a capacidade que determinada região, através dos seus atores locais (ou stakeholders), tem em desenvolver um conjunto de atividades e a interagir entre si a fim de criar novas iniciativas, e transmitir conhecimento e recursos. Este artigo é sensível ao argumento de que algumas regiões são mais propensas à criação e atração de atividades económicas devido à capacidade que detêm em estabelecer redes através dos seus atores com outros espaços geográficos transformando-se progressivamente em pontos de ligação relevantes de redes globais (Correia, 2010). Na linha de vários autores, o CE a nível regional influência ou é influenciado pelo capital do empreendedor que face a um determinado enquadramento institucional promovem o crescimento ou desempenho a nível regional (Audretsch et al. 2008; Audretsch & Keilbach 2004). Por outras palavras, esta relação é biunívoca (Castaño, Méndez, and Galindo 2015; Urbano and Aparicio 2015).

Contudo, para entendermos a magnitude do CE, é importante avançar com uma proposta de operacionalização deste conceito com a finalidade de colmatar algumas das limitações evidenciadas por diversos autores, ou seja, a ausência de indicadores de medida que reflitam ou manifestem corretamente o conceito (Audretsch and Keilbach 2004b; Urbano and Aparicio 2015; Guerra 2007b).

Em suma, este estudo distingue-se de investigações anteriores sobre o empreendedorismo não só porque visa propor o desenvolvimento de um conjunto de sub-dimensões teóricas que devem

integrar o conceito de CE como também o desenvolvimento de uma escala multidimensional que operacionalize o mesmo, pretendendo-se desta forma contribuir para a teoria e para a prática do empreendedorismo.

O artigo encontra-se estruturado da seguinte forma: Primeiro, o artigo apresenta uma breve revisão da literatura de empreendedorismo, e define o CE, incluindo os seus componentes dentro do quadro de empreendedorismo. Seguidamente, o artigo descreve o desenvolvimento do instrumento de medida, ou escala. O artigo conclui com as suas implicações, e limitações do estudo.

2. ANTECEDENTES E INVESTIGAÇÕES ANTERIORES

2.1 Capital do empreendedorismo: origem e definição

A temática do empreendedorismo tem, nas últimas décadas, atraído um crescente número de investigadores, provenientes de diversas áreas disciplinares, os quais têm estudado este tema à luz de várias perspetivas teóricas e com propósitos diferentes. Podemos referir que não existe um consenso universal na definição de empreendedorismo. Contudo, importa referir que este conceito remonta ao século XVIII estando na sua origem autores como Richard Cantillon, Frank Knight, Joseph Schumpeter e Israel Kirzner (Bruyat and Julien 2001; Landström 2007) e que os seus contributos ainda permanecem actuais assumindo, em alguns casos, uma posição importante no estudo do empreendedorismo. Nesse sentido, e procedendo a uma breve referência histórica a cada um dos autores, pode ser mencionado que o termo empreendedor teve a sua origem na economia francesa por Richard Cantillon na sua obra "Essai sur la nature du commerce en general", no século XVIII. Cantillon descrevia os empreendedores como "indivíduos que estão envolvidos em trocas de mercado com o seu próprio risco e com o propósito de lucro" (Roberts and Woods 2005, 46).

Nesta linha de pensamento, dois séculos mais tarde, em 1921, Frank Knight contribuiu para o reconhecimento de que a decisão de se tornar um empreendedor depende do risco calculado (Cooper 2003; Parker 2004). Uma década depois, em 1934, Joseph Schumpeter, autor que ainda hoje constitui um marco no estudo do empreendedorismo, descreveu o empreendedor como o líder inovador do processo de destruição criativa (Schumpeter 1994) sendo este uma pessoa ambiciosa e capaz de transformar uma ideia/invenção nova numa inovação de sucesso. Por outras palavras, o processo de destruição criativa de Schumpeter traduz a substituição de produtos ou serviços existentes, em produtos inovadores ou novos serviços para o mercado (Amit, Glosten, and Muller 1993; Schumpeter 1994).

Kirzner em 1973, por seu turno, mencionava que o empreendedorismo era "(…) um estado de alerta que os seres humanos mantêm em relação a fins potencialmente interessantes que até então passavam despercebidos, e em relação a recursos, até então despercebidos, potencialmente interessantes e disponíveis"(Kirzner 1986, 28). Segundo este autor, a importância do empreendedor consiste no papel de mediador, o qual está sempre atento às oportunidades, que à partida, estão disponíveis para todos (Parker 2004).

Através dos autores acima mencionados podemos referir que estamos diante das três grandes tradições económicas contemporâneas sobre o estudo de empreendedorismo - a tradição de Chicago com Knight (com ênfase no risco), a tradição alemã de Schumpeter (com ênfase na inovação), e a tradição austríaca de Kirzner (através do alerta de oportunidades) (Miller 1983; Covin and Slevin 1991; G. T. Lumpkin and Dess 1996; G.T Lumpkin and Dess 2001; Bhuian, Menguc, and Bell 2005; Covin, Green, and Slevin 2006; M. H. Morris et al. 2007; Chadwick, Barnett, and Dwyer 2008; Certo, Moss, and Short 2009).

O conceito de CE emerge no reconhecimento que os negócios empresariais se baseiam na disponibilidade e acesso a recursos tangíveis (ou seja, financeiros) e intangíveis (ou seja, não-financeiros, tais como capitais físicos, organizacionais, tecnológicos, humanos, culturais e sociais) (Erikson, 2002; Lam, Shaw, & Carter, 2007; Morris & Sexton, 1996). Assim, é sobre os postulados dos princípios da tradição da teoria de empreendedorismo com a conjugação da teoria do capital

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

(Bourdieu 1998; Becker 2009; Putnam 2000; Giddens 1984) que construímos e operacionalizamos o conceito de CE.

Erikson (2002) foi um dos pioneiros a desenvolver e avançar com uma definição do conceito de CE inspirando-se no trabalho de Ulrich (1998) sobre capital intelectual.

Contudo, é a Audretsch & Keilbach (2004) que é atribuído as bases conceptuais do CE, nomeadamente a partir das perspetivas económicas e sociológicas, bem como, foram estes autores que elaboraram as primeiras tentativas de mensuração do conceito dando especial atenção ao impacto deste no desempenho das regiões. Assim, o conceito introduzido por estes autores é definido como os aspetos formais e informais envolventes a uma determinada região que conduzem à criação de novas empresas. Os autores visualizam o empreendedorismo capital como a existência de fatores regionais ou contextuais de produção que atraem os indivíduos dispostos a correr o risco de iniciar um novo negócio e, em seguida, expandir o seu negócio com a inclusão de outros fatores resultantes de interações sociais (Audretsch and Monsen 2007).

3. OS COMPONENTES DE CAPITAL DO EMPREENDEDORISMO

Audretsch et al. (2008) acreditam que o CE pode ser construído, na sua básica tipologia, incorporando diversos níveis de análise, a saber: económico, organizacional e individual. Este artigo centra-se ao nível de análise individual dado que se acredita que é o capital do empreendedor que mais influencia a criação de um novo negócio. Na Tabela 1 sumaria-se as várias definições encontradas na literatura sobre o capital do empreendedorismo e por uma questão de integridade optou-se por manter as definições na língua original.

Tabela 1 – Definições de capital do empreendedorismo

Autor	Definição
Erikson, 2002, p. 276	"multiplicative function of entrepreneurial competence and commitment"
Audretsch & Keilbach, 2004a, p. 419	"those factors influencing and shaping an economy`s milieu of agents in such a way as to be conductive to the creation of new firms"
Audretsch et al., 2006, p. 1	"region's capacity to generate firm start-ups"
Audretsch & Monsen, 2007, p. 3	"a subset of social capital and refers to those social and relational factors, forces, and processes which promote or hinder the interaction of various economic agents and their ability to employ, integrate, and exploit physical, human, and knowledge capital for entrepreneurial ends".
Shaw, Lam, & Carter, 2008, p. 899	"a relevant framework for exploring how small service firms build relationships and foster their reputation"
Bönte et al., 2008, p. 3	"emerge from human capital when it is not only the production of new knowledge that is viewed as important, but, and perhaps even more so, also its commercialization".
Jiao & Robinson, 2011, p. 8458	"as a composite measure of entrepreneurial proclivity, human capital and social capital of the entrepreneur"
Urbano & Aparicio, 2015, p. 2	"includes the social factors in a production function"

Conforme, se ilustra na presente Tabela 1, as fronteiras do conceito de CE não estão devidamente estabelecidas na literatura.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

O Capital Empreendedor tem sido definido de várias formas, por exemplo, pode ser considerado como uma função multiplicativa de competências e compromissos (Erikson 2002), um sub-conjunto do capital social (Audretsch and Monsen 2007) e, uma consequência do conceito de capital social proposto por Bourdieu (Shaw, Lam, and Carter 2008) que remete para a importância das redes sociais.

A investigação do conceito de capital não é novo para as ciências sociais (Giddens 2001), contudo, a sua aplicação na temática do empreendedorismo é um desenvolvimento recente que tem importância no campo da pesquisa das ciências sociais e empresariais. Até à data, a investigação nesta área tem-se concentrado em compreender o impacto das formas isoladas de diferentes tipos de capital sobre empreendedorismo (Renzulli, Aldrich, and Moody 2000; Davidsson and Honig 2003; Carter et al. 2010). Claro que o desafio que se coloca é como operacionalizar e explorar o que Bourdieu (1998) identifica como a natureza da sobreposição, ou seja, a união das diferentes formas de capital.

Bourdieu (1998, 2013) identificou os indivíduos como possuidores de quatro tipos de capital: económico, social, cultural e simbólico. Relembrando que esta investigação se centra no indivíduo enquanto unidade de análise, justifica-se a não inclusão do capital económico e do capital intelectual. No que respeita ao capital económico é justificado pois é sobre os postulados da tradição económica que fomentamos o conceito de empreendedorismo, da mesma forma que o capital económico é um recurso tangível e intrínseco ao empreendedorismo, logo não faz sentido admiti-lo como fator explícito no estudo. Quanto ao capital simbólico, segundo Bourdieu (2013) é aquilo a que se chama de prestígio ou honra e que permite identificar os agentes no espaço social. Para este autor as desigualdades sociais não decorrem somente de desigualdades económicas, mas também dos obstáculos causados, por exemplo, pela falta de capital cultural no acesso a bens. Conclui-se e admite-se assim, o capital cultural como fator de estudo dado que o capital simbólico, enquanto elemento de prestígio pode ser convertido em capital cultural, na medida em que o acesso ao prestígio ou honra podem ser concedidas pelo conjunto de recursos, competências e apetências disponíveis e mobilizáveis em matéria de cultura dominante (Giddens 2001; Bourdieu 2013)

Mediante o exposto e como se pode observar na Figura 1, no entendimento dos autores, o CE interage e reforça-se com cinco tipos de capital (financeiro, construído, humano, social e cultural) (Bönte, Heblich, and Jarosch 2008; Lam, Shaw, and Carter 2007; Shaw, Lam, and Carter 2008; Vemuri and Costanza 2006).

Figura 1 – Componentes de empreendedorismo capital

Iremos explicar, de forma sucinta a nossa interpretação dos diferentes tipos de capital. O capital financeiro representa o poder de compra detido por empresas ou empresários individuais para investir - para iniciar ou desenvolver um negócio (ou start-up), ou seja, comprar ou adquirir o capital físico (Collender and Morehart 2004; Coleman 2007; Curtiss 2012). O capital construído refere-se às infraestruturas físicas permanentes construídas e utilizadas pelo indivíduo para apoiá-lo nas suas atividades económicas (Crowe 2008; Mulder, Troy, and Boumans 2007; Beaulieu 2014). Segundo Crowe (2008) este tipo de capital é entendido como uma nova extensão ao capital físico. O capital humano refere-se às habilidades cognitivas dos indivíduos, ou seja, é o conjunto de capacidades, conhecimentos, competências e atributos de personalidade que favorecem a realização de trabalho de modo a produzir um valor económico. São atributos adquiridos através do investimento na educação e formação (Becker 2009; Marvel, Davis, and Sproul 2014; Goodwin 2003). O capital social refere-se às normas e às relações que promovem confiança e reciprocidade (Healy and Cote 2000; Mulder, Troy, and Boumans 2007; Pérez-Luño et al. 2011; Filieri et al. 2014). A sociedade é constituída por redes interpessoais e pela confiança compartilhada entre as pessoas, fruto de sua própria interação social, pelo que o capital social resulta das relações entre atores (individuais ou organizacionais) que se pautam pela confiança, compromisso e tolerância. Por outras palavras, redes sociais (Putnam 2000; Bourdieu 1998). O capital cultural refere-se aos saberes e conhecimentos adquiridos ao longo do percurso do indivíduo tanto no contexto familiar, como escolar/académico, bem como, no contexto social (Giddens 2001; Bourdieu 1998; Goldthorpe 2007).

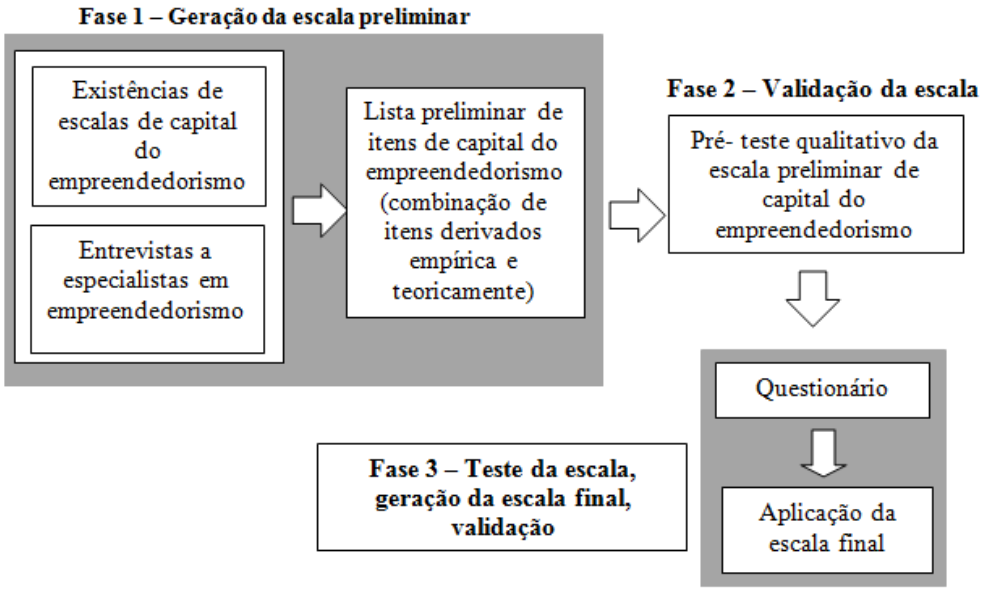
Na tentativa de sobreposição (Bourdieu, 1998) e tendo por base a diferença dos estudos realizados, acredita-se que serão o capital financeiro, construído, humano, social, e culturais, os elementos que mais podem influenciar uma postura mais ou menos empreendedora (Audretsch and Keilbach 2004b; Spigel 2013; Erikson 2002; Bönte, Heblich, and Jarosch 2008). Por outras palavras, podemos mencionar que estes componentes do CE (financeiro, construído, humano, social e cultural) estão correlacionados entre si e reforçam-se mutuamente (Jiao and Robinson 2011; Lam, Shaw, and Carter 2007) apesar de serem distintos na sua natureza.

4. UMA PROPOSTA DE MEDIÇÃO DO CAPITAL DE EMPREENDEDORISMO

Uma cuidadosa revisão de literatura revela que o conceito de CE definido e utilizado por diversos investigadores apresenta ainda contornos pouco definidos carecendo de uma efetiva operacionalização, isto é de indicadores de medida que reflitam corretamente o conceito (Audretsch & Keilbach, 2004a; Guerra, 2007; Urbano & Aparicio, 2015). No sentido, com o objetivo de operacionalizar o conceito de CE, e de desenvolver e testar um instrumento de medida, este estudo privilegia uma abordagem metodológica mista, na qual o recurso aos métodos quantitativos é complementado com métodos qualitativos. Antes da tentativa de operacionalização quantitativa do conceito, uma fase inicial de natureza qualitativa afigura-se necessária para corroborar a robustez do instrumento de medida desenvolvido, fornecendo assim, uma lista inicial de itens que se agrupam nos diferentes componentes e subcomponentes do conceito de CE. O desenvolvimento de um instrumento de medida do CE é, portanto, baseado num projeto de investigação de múltiplas-fases, o que inclui o recurso a métodos qualitativos e quantitativos (ver Figura 2). Podemos ainda mencionar, que esta combinação de diferentes metodologias ocorre em diferentes etapas e está em conformidade com estudos anteriores de desenvolvimento de escalas, tais como, os de Churchill (1979); Lages, Lages, & Lages (2005) e de Mitrega, Forkmann, Ramos, & Henneberg (2012).

Figura 2 – Fases na metodologia para a validação da escala (Mitrega et al. 2012)

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4



Fase 1 - Geração da escala preliminar

Nesta fase, a concetualização inicial de capital do empreendedorismo será testada de uma forma qualitativa sendo esta preliminar e abrangente. Pretende-se nesta primeira fase a identificação de grupos de itens (indicadores empíricos) que serão selecionados para medir cada sub-dimensão do constructo (capital do empreendedorismo). Os itens serão comparados com as escalas de empreendedorismo capital já existentes (Audretsch and Keilbach 2004b). Ainda nesta fase, serão conduzidas entrevistas semiestruturadas a especialistas ligados à área do empreendedorismo, cujas perguntas cobrirão todas as áreas-chave para a concetualização do CE. Esta fase inicial preocupa-se com a validação do conteúdo e baseia-se por um lado na revisão da literatura de forma a identificar os indicadores dos sub-componentes para cada constructo em análise e, por outro, na opinião de especialistas para corroborar, adaptar ou alargar os indicadores a serem usados na escala (Garcia-Valderrama and Mulero-Mendigorri 2005). Ou seja, os itens derivados empiricamente e os sub-componentes serão justapostos e integrados com os modelos de medida existentes na literatura de forma a que se chegue a uma lista preliminar de itens de CE.

Fase 2 – Validação da escala

A segunda fase consiste em determinar o grau de fiabilidade e validade do instrumento de medida. A metodologia qualitativa será novamente usada para aceder ao conteúdo e validade dos itens da lista integrada de CE. Nesta fase será elaborado um pré-teste qualitativo da escala preliminar de CE. O objetivo do pré-teste é a clareza da redação bem como o significado individual dos itens.

Fase 3 – Teste da escala, geração da escala final, validação

O instrumento de medida, ou seja, a escala de CE será implementada através de um questionário com o objetivo primordial de a testar. Vários procedimentos estatísticos são recomendados nesta fase. Primeiro procede-se a uma análise fatorial exploratória para depurar os indicadores e numa segunda etapa efetua-se uma análise confirmatória.

Posto isto, o presente estudo usa a metodologia descrita na primeira fase do processo de geração da escala final de CE. A proposta de construção da escala de CE e a validação do seu conteúdo, cada grupo de itens (ou indicadores empíricos) representam cinco dimensões. Estas cinco dimensões - o capital financeiro, construído, humano, social, e cultural - são as que afiguram em escalas individuais validadas por outros autores (Audretsch and Keilbach 2004b; Spigel 2013; Erikson 2002; Bönte, Heblich, and Jarosch 2008). Pretende-se nesta fase criar uma escala do CE com base na realidade específica Portuguesa.

5. IMPLICAÇÕES PARA A TEORIA E PARA A PRÁTICA

O propósito do presente artigo é o desenvolvimento de um instrumento de medida, ou escala, para medir o CE. Foi elaborada uma revisão da literatura que de forma direta ou indireta interage com a definição e variação concetual e com a questão da forma de medição do constructo em análise. É intenção futura de estudo avaliar a validade e fiabilidade da escala proposta, facto que poderá originar algumas modificações na definição de algumas medidas ou o grupo de itens. Enquanto isso, a suportamo-nos na literatura para partir de um conjunto de sub-dimensões que serão validadas empiricamente. Com base nesta revisão foi possível constatar o progresso feito até ao momento, as lacunas de investigação existentes e as áreas mais promissoras de investigação futura.

Neste sentido, podemos referir que este artigo contribui para a literatura existente em empreendedorismo ao desenvolver e propor uma escala de capital empreendedor a qual poderá ser aplicável não só em investigações futuras tanto numa perspetiva teórica como também numa perspetiva prática. Este instrumento afigura-se particularmente útil e relevante num contexto em que as regiões se preparam para receber inúmeros fundos comunitários, no âmbito por exemplo do NORTE20, os quais permitirão a revitalização regional e o desenvolvimento de políticas mais eficazes e concertadas.

Em sintonia com qualquer estudo de investigação, a nossa conceptualização e desenho de investigação envolve limitações, distinguindo-se estes pela maior ou menor incidência dos possíveis resultados a obter.

References

Journal Paper: Amit, Raphael, Lawrenge Lawrence Glosten, and Eitan Muller. 1993. “Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research.” *Journal of Management Studies* 30 (5): 815–34. doi:10.1111/j.1467-6486.1993.tb00327.x.

Journal Paper: Audretsch, David, Werner Bönte, and Max Keilbach. 2008. “Entrepreneurship Capital and Its Impact on Knowledge Diffusion and Economic Performance.” *Journal of Business Venturing* 23 (6): 687–98. doi:10.1016/j.jbusvent.2008.01.006.

Journal Paper: Audretsch, David, and Max Keilbach. 2004a. “Entrepreneurship Capital and Economic Performance.” *Regional Studies* 38 (8). Taylor & Francis Journals: 949–59.

Journal Paper: ———. 2004b. “Does Entrepreneurship Capital Matter?” *Entrepreneurship Theory and Practice* 28 (5): 419–29. doi:10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x.

Journal Paper: Audretsch, David, and Erik Monsen. 2007. “Entrepreneurship Capital: A Regional, Organizational, Team, and Individual Phenomenon.” *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group.

Journal Paper: Audretsch, David, Bönte Werner, and Max Keilbach. 2006. “Regional Entrepreneurship Capital and Its Impact on Knowledge Diffusion and Economic Performance.” *Journal of Economic Literature*, 1–19.

Journal Paper: Beaulieu, Lionel. 2014. “The Community Capitals Framework.” *Promoting Community Vitality & Sustainability*, 1–7.

Book: Becker, Gary S. 2009. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Chicago Press.

Journal Paper: Bhuian, Shahid N., Bulent Menguc, and Simon J. Bell. 2005. “Just Entrepreneurial Enough: The Moderating Effect of Entrepreneurship on the Relationship between Market Orientation and Performance.” *Journal of Business Research* 58 (1): 9–17. doi:10.1016/S0148-2963(03)00074-2.

Working Papers: Bönte, W., S. Heblich, and M. Jarosch. 2008. “Concept and Measurement of Regional Entrepreneurship Capital.” WP3/01. WP3 Entrepreneurship Capital and and Regional Competitiveness.

Press Collection: Bourdieu, Pierre. 1998. “O Capital Social - Notas Provisórias.” In *Escritos de Educação*, edited by A. Catani and M. Nogueira. Petropolis: Vozes.

Book: ———. 2013. *Capital Simbólico E Classes Sociais*. *Novos Estudos - CEBRAP*. Cebrap. doi:10.1590/S0101-33002013000200008.

Journal Paper: Bruyat, Chirstian, and P. A. Julien. 2001. “Defining the Field of Research in Entrepreneurship.” *Journal of Business Venturing* 16 (2): 165–80. doi:10.1016/S0883-9026(99)00043-9.

Journal Paper: Carter, Nancy, Candida Brush, Patricia Greene, Elizabeth Gatewood, and Myra Hart. 2010. "Women Entrepreneurs Who Break through to Equity Financing: The Influence of Human, Social and Financial Capital." *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, November. Taylor & Francis Group.
Journal Paper: Castaño, María-Soledad, María-Teresa Méndez, and Miguel-Ángel Galindo. 2015. "The Effect of Social, Cultural, and Economic Factors on Entrepreneurship." *Journal of Business Research* 68 (7): 1496–1500. doi:10.1016/j.jbusres.2015.01.040.
Journal Paper: Certo, S. Trevis, Todd W. Moss, and Jeremy C. Short. 2009. "Entrepreneurial Orientation: An Applied Perspective." *Business Horizons* 52 (4). Elsevier: 319–24.
Journal Paper: Chadwick, Ken, Tim Barnett, and Sean Dwyer. 2008. "An Empirical Analysis of the Entrepreneurial Orientation Scale." *Journal of Applied Management and Entrepreneurship* 13 (4). Nova Southeastern University Wayne Huizenga Graduate School of Busine: 64.
Journal Paper: Churchill, Gilbert A. 1979. "A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs." *Journal of Marketing Research* 16 (1): 64–73.
Journal Paper: Coleman, Susan. 2007. "The Role of Human and Financial Capital in the Profitability and Growth of Women-Owned Small Firms." *Journal of Small Business Management* 45 (3): 303–19. doi:10.1111/j.1540-627X.2007.00214.x.
Press Collection: Collender, R., and M. Morehart. 2004. "Decoupled Payments to Farmers, Capital Markets, and Supply Effects." In *Decoupled Payments in a Changing Policy Setting*, edited by Mary Burfisher and Jeffrey Hopkins, 40–48. Economic Research Service/USDA.
Press Collection: Cooper, Arnold. 2003. "Entrepreneurship: The Past, the Present, the Future." In *Handbook of Entrepreneurship Research*, edited by Zoltan Acs and David Audretsch, 21–34. Kluwer Academic Publishers. doi:10.1007/0-387-24519-7_2.
Journal Paper: Covin, Jeffrey G., Kimberly M. Green, and Dennis P. Slevin. 2006. "Strategic Process Effects on the Entrepreneurial Orientation-Sales Growth Rate Relationship." *Entrepreneurship Theory and Practice* 30 (1): 57–81. doi:10.1111/j.1540-6520.2006.00110.x.
Journal Paper: Covin, Jeffrey G., and Dennis P. Slevin. 1991. "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior." *Entrepreneurship Theory and Practice* 16 (1): 7–25.
Journal Paper: Crowe, Jessica. 2008. "Economic Development in the Nonmetropolitan West: The Influence of Built, Natural, and Social Capital." *Community Development* 39 (4). Taylor & Francis Group: 51–70. doi:10.1080/15575330809489658.
Working Paper: Curtiss, Jarmila. 2012. "Determinants of Financial Capital Use - Review of Theories and Implications for Rural Businesses." 19. Brussels.
Journal Paper: Davidsson, Per, and Benson L. Honig. 2003. "The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs." *Journal of Business Venturing*. Elsevier.
Journal Paper: Erikson, Truls. 2002. "Entrepreneurial Capital: The Emerging Venture's Most Important Asset and Competitive Advantage." *Journal of Business Venturing* 17 (3): 275–90. doi:10.1016/S0883-9026(00)00062-8.
Journal Paper: Filieri, Raffaele, Regina C. McNally, Michele O'Dwyer, and Lisa O'Malley. 2014. "Structural Social Capital Evolution and Knowledge Transfer: Evidence from an Irish Pharmaceutical Network." *Industrial Marketing Management* 43 (3): 429–40. doi:10.1016/j.indmarman.2013.12.011.
Journal Paper: Garcia-Valderrama, Teresa, and Eva Mulero-Mendigorri. 2005. "Content Validation of a Measure of R&D Effectiveness." *R and D Management* 35 (3): 311–31. doi:10.1111/j.1467-9310.2005.00392.x.
Book: Giddens, A. 1984. *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Struturation*. Cambridge: Policy Press.
Book: ———. 2001. *Sociology*. Cambridge; Oxford: Polity press; Blackwell.
Journal Paper: Goldthorpe, John H. 2007. "'Cultural Capital': Some Critical Observations." *Sociologica*, no. 2/2007. doi:10.2383/24755.
Working Paper: Goodwin, Neva R. 2003. "Five Kinds of Capital: Useful Concepts for Sustainable Development." *GDAE Working Papers*. GDAE, Tufts University.
Working Paper: Guerra, José. 2007a. "The Impact of Entrepreneurship Capital on Spanish`s Labor Productivity and Economic Growth." 4073.
Working Paper: ———. 2007b. "El capital empresarial como determinante de la productividad y el crecimiento en España."
Working Paper: Healy, Tom, and Sylvain Cote. 2000. "The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital. Education and Skills." Organisation for Economic Cooperation and Development.

Journal Paper: Holmes, Thomas J, and Jr Schmitz, James A. 1990. “A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers.” *Journal of Political Economy* 98 (2). University of Chicago Press: 265–94.
Journal Paper: Jiao, Hao, and Jeffrey Robinson. 2011. “Building International Entrepreneurship through Entrepreneurship Capital Perspective.” *African Journal of Business Management* 5 (21): 8458–69. doi:10.5897/AJBM11.962.
Book: Kirzner, Israel M. 1986. *Competitividade E Atividade Empresarial*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal.
Journal Paper: Lages, Carmen, Cristiana Raquel Lages, and Luis Filipe Lages. 2005. “The RELQUAL Scale: A Measure of Relationship Quality in Export Market Ventures.” *Journal of Business Research* 58 (8): 1040–48.
Working Paper: Lam, Wing, Eleanor Shaw, and Sara Carter. 2007. “Entrepreneurial Capital: Convertibility, Personal Reputation and Firm Perfomance.”
Book: Landström, Hans. 2007. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*. New York: Springer Science and Business Media.
Journal Paper: Lumpkin, G. T., and G. G. Dess. 1996. “Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance.” *Academy of Management Review* 21 (1). Academy of Management: 135–72. doi:10.5465/AMR.1996.9602161568.
Journal Paper: Lumpkin, G.T, and Gregory G Dess. 2001. “Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance.” *Journal of Business Venturing* 16 (5): 429–51. doi:10.1016/S0883-9026(00)00048-3.
Journal Paper: Marvel, Matthew R., Justin L. Davis, and Curtis R. Sproul. 2014. “Human Capital and Entrepreneurship Research: A Critical Review and Future Directions.” *Entrepreneurship Theory and Practice*, November, n/a – n/a. doi:10.1111/etap.12136.
Journal Paper: Miller, Danny. 1983. “The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms.” *Management Science* 29 (7): 770–91. doi:10.1287/mnsc.29.7.770.
Journal Paper: Mitrega, Maciej, Sebastian Forkmann, Carla Ramos, and Stephan C. Henneberg. 2012. “Networking Capability in Business Relationships — Concept and Scale Development.” *Industrial Marketing Management* 41 (5): 739–51. doi:10.1016/j.indmarman.2012.06.002.
Journal Paper: Morris, M. H., S. Coombes, M. Schindehutte, and J. Allen. 2007. “Antecedents and Outcomes of Entrepreneurial and Market Orientations in a Non-Profit Context: Theoretical and Empirical Insights.” *Journal of Leadership & Organizational Studies* 13 (4): 12–39. doi:10.1177/10717919070130040401.
Journal Paper: Morris, Michael, and Donald Sexton. 1996. “The Concept of Entrepreneurial Intensity: Implications for Company Performance.” *Journal of Business Research* 36 (1): 5–13. doi:10.1016/0148-2963(95)00158-1.
Journal Paper: Mulder, Kenneth, Austin Troy, and Roelof Boumans. 2007. “The Role of Built, Human, Social, and Natural Capital in Determining Land Values, and the Influence of Demographics upon This Relationship.” *Spatial Economic Analysis* 2 (2). Taylor & Francis Group: 135–56. doi:10.1080/17421770701343264.
Working Paper: OCDE. 2010. “Measuring Entrepreneurship.” http://www.oecd.org/std/46413155.pdf.
Journal Paper: Palevičienė, Aistė, and Daiva Dumčiuvienė. 2015. “Socio-Economic Diversity of European Regions: Finding the Impact for Regional Performance.” *Procedia Economics and Finance* 23: 1096–1101. doi:10.1016/S2212-5671(15)00431-1.
Book: Parker, Simon C. 2004. *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511493430.
Journal Paper: Pérez-Luño, Ana, Carmen Cabello Medina, Antonio Carmona Lavado, and Gloria Cuevas Rodríguez. 2011. “How Social Capital and Knowledge Affect Innovation.” *Journal of Business Research* 64 (12): 1369–76. doi:10.1016/j.jbusres.2011.01.014.
Journal Paper: Perrons, D. 2011. “Regional Performance and Inequality: Linking Economic and Social Development through a Capabilities Approach.” *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 5 (1): 15–29. doi:10.1093/cjres/rsr033.
Book: Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster. http://bowlingalone.com/.
Journal Paper: Renzulli, L. A., H. Aldrich, and J. Moody. 2000. “Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes.” *Social Forces* 79 (2): 523–46. doi:10.1093/sf/79.2.523.
Journal Paper: Roberts, D., and C. Woods. 2005. “Changing the World on a Shoestring: The Concept of Social Entrepreneurship.” *Business Review*, no. Autumn.
Book: Schumpeter, Joseph. 1994. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge.
Journal Paper: Shaw, Eleanor, Wing Lam, and Sara Carter. 2008. “The Role of Entrepreneurial Capital in Building Service Reputation.” *The Service Industries Journal* 28 (7). Routledge: 899–917. doi:10.1080/02642060701846820.

Working Paper:Skuras, Dimitris, Nicolas Meccheri, Manuel Belo Moreira, Jordi Rosell, and Sophia Stathopoulou. 2005. "Entrepreneurial Human Capital Accumulation and the Growth of Rural Businesses: A Four-Country Survey in Mountainous and Lagging Areas of the European Union."
Journal Paper: Spigel, Ben. 2013. "Bourdieuian Approaches to the Geography of Entrepreneurial Cultures." *Entrepreneurship & Regional Development* 25 (9-10). Routledge: 804–18. doi:10.1080/08985626.2013.862974.
Press Collection: Storey, D.J. 2008. "Entrepeneurship and SME Policy." In *World Entrepreneurship Forum*, edited by Warwick Business School.
Journal Paper: Toma, Sorin-George, Ana-Maria Grigore, and Paul Marinescu. 2014. "Economic Development and Entrepreneurship." *Procedia Economics and Finance* 8: 436–43. doi:10.1016/S2212-5671(14)00111-7.
Journal Paper: Ulrich, Dave. 1998. "Intellectual Capital = Competence X Commitment." *Sloan Management Review*. MIT press.
Journal Paper: Urbano, David, and Claudia Alvarez. 2013. "Institutional Dimensions and Entrepreneurial Activity: An International Study." *Small Business Economics* 42 (4): 703–16. doi:10.1007/s11187-013-9523-7.
Journal Paper: Urbano, David, and Sebastian Aparicio. 2015. "Entrepreneurship Capital Types and Economic Growth: International Evidence." *Technological Forecasting and Social Change*, March. doi:10.1016/j.techfore.2015.02.018.
Journal Paper: Vemuri, Amanda W., and Robert Costanza. 2006. "The Role of Human, Social, Built, and Natural Capital in Explaining Life Satisfaction at the Country Level: Toward a National Well-Being Index (NWI)." *Ecological Economics* 58 (1): 119–33. doi:10.1016/j.ecolecon.2005.02.008.
Journal Paper: Warnecke, Tonia. 2013. "Entrepreneurship and Gender: An Institutional Perspective." *Journal of Economic Issues* 47 (2). M.E. Sharpe, Inc.: 455–64.

025 - ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO DEL SECTOR TECNOLÓGICO DE BRASIL Y APLICACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE DESARROLLO REGIONAL

María del Mar Miralles-Quirós, José Luis Miralles-Quirós, María Isabel Sánchez-Hernández, Julio Daza-Izquierdo

University of Extremadura, Av. de Elvas s/n 06006, Badajoz, Spain - marmiralles@unex.es, miralles@unex.es, isanchez@unex.es, juliodaza@unex.es

RESUMO

En un contexto empresarial globalizado y caracterizado por la existencia de sectores productivos maduros, es necesario analizar empresas con reducidas barreras de entrada y con amplio potencial de crecimiento que permitan el desarrollo regional deseado. Es por ello que el presente estudio se centra en el análisis del crecimiento de las empresas tecnológicas de Brasil. Concretamente, analizamos 91 empresas pertenecientes al sector tecnológico de Brasil para el periodo 2002-2013 mediante el contraste de la Ley del Efecto Proporcional o Ley de Gibrat. Los resultados obtenidos del presente estudio nos permiten aportar información para el diseño de políticas adecuadas de desarrollo regional, así como realizar un uso aún más eficiente de los recursos en materia de dinamización empresarial y creación de empleo.

Palavras-chave: Brasil, Crecimiento empresarial, Ley de Gibrat, Sector tecnológico.

THE ANALYSIS OF BRAZILIAN TECNOLOGY FIRMS GROWTH AND IMPLEMENTATION OF PUBLIC POLICIES FOR REGIONAL DEVELOPMENT

ABSTRACT

In a globalized business environment and characterized by the existence of mature sectors, it is necessary to analyze companies with low barriers to entry and significant growth potential to enable the desired regional development. For that reason, this study focuses on the analysis of the growth of technology companies in Brazil. Specifically, we analyzed 91 companies in the technology sector in Brazil for the period 2002-2013 by the contrast of the Law of Proportional Effect or Gibrat's Law. The results of this study allow us to provide information for the design of appropriate regional development policies and make even more efficient use of resources in corporate revitalization and job creation.

Keywords: Brazil, firm growth, Gibrat's law, technology sector.

1. INTRODUCCIÓN

Son numerosos los estudios existentes sobre crecimiento empresarial. No obstante, la amplia evidencia empírica previa se basa casi exclusivamente en el estudio del crecimiento en economías desarrolladas. Sin embargo, la reciente crisis financiera ha hecho que aumente el interés por los países emergentes, ya que, según Orgaz, Molina y Carrasco (2011) señalan que dichos países han crecido a tasas muy superiores a las de los países desarrollados, teniendo su tejido empresarial cada vez más una mayor presencia en el comercio y en los mercados internacionales. Esto hace que hoy en día sea más relevante el estudio del crecimiento empresarial en estas economías.

Concretamente, Brasil destaca sobre el resto de países emergentes por tres aspectos fundamentales. En primer lugar, porque posee una gran riqueza de materias primas, en segundo lugar, porque posee una incipiente clase media que está demandando cada vez más una gran cantidad de productos manufacturados y, en tercer lugar, porque en los últimos años ha realizado numerosas reformas estructurales que han permitido la entrada de capitales extranjeros y la localización en dicho país de numerosas empresas extranjeras.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

En un contexto empresarial globalizado y marcado por sectores productivos maduros, analizamos el crecimiento del sector tecnológico de Brasil por considerar que es un sector joven con potencial de crecimiento, en el que las barreras de entrada son menores que en otros, lo cual favorece la aparición de oportunidades de negocio y fomenta el dinamismo empresarial. Por lo tanto, los resultados del presente análisis puede facilitar el diseño de políticas económicas y sociales en materia de desarrollo regional.

En el presente trabajo se analiza el crecimiento de 91 empresas pertenecientes al sector tecnológico de Brasil para el periodo 2002-2013 mediante el contraste de la Ley de Gibrat. Dicha ley se caracteriza por modelizar el estudio del crecimiento asemejándolo a una función log-normal conocida. Además, debido al periodo de análisis se estudia el efecto de la crisis financiera sobre el crecimiento empresarial de las empresas tecnológicas. Así, como la influencia de otros factores financieros propios de la empresa como la rentabilidad en el periodo de crisis.

Los resultados obtenidos nos muestran que el crecimiento empresarial es explicado por el tamaño, rechazándose la Ley de Gibrat, pero además se encuentran diferencias en cuanto a los resultados obtenidos para la influencia de la rentabilidad en los periodos anteriores y posteriores a la crisis.

El presente trabajo está estructurado del siguiente modo, en el segundo apartado se realiza una importante revisión del estudio del crecimiento en relación a la Ley de Gibrat. En el tercer apartado, se presenta la metodología utilizada basada en datos de panel. En el cuarto, se presenta la base de datos del conjunto de empresas tecnológicas. En el quinto, se muestran los resultados obtenidos. Por último, en sexto lugar, se presentan las conclusiones obtenidas del conjunto del trabajo.

2. EVIDENCIA EMPÍRICA PREVIA

El crecimiento empresarial es un proceso heterogéneo, complejo y dinámico que engloba a factores económicos, sociales y culturales (Delmar *et al*., 2003; Wong *et al*., 2005; Audretsch *et al*., 2014). Gibrat (1931) entiende el crecimiento como el resultado de un proceso aleatorio de los factores internos y externos de la empresa, que varía en función de la capacidad de la empresa para aprovechar las oportunidades de inversión. Lo más destacado de su obra es la enunciación de la Ley del Efecto Proporcional (LEP) o Ley de Gibrat, en la cual expresa que el crecimiento es independiente del tamaño de la empresa, por lo que todas las empresas tienen la misma probabilidad de crecer, rechazando la existencia de una dimensión óptima de la empresa, pero sin embargo, es este hecho el que facilita el estudio empírico del crecimiento empresarial. El contraste clásico de la Ley de Gibrat consiste en contrastar la relación existente entre el crecimiento actual y el tamaño empresarial del periodo anterior. Dicha relación puede ser analizada mediante la siguiente expresión:

$$Y_{i,t}-Y_{i,t-1}=\beta_0+(\beta_1-1)Y_{i,t-1}+u_{i,t} \qquad (1)$$

donde el crecimiento es expresado mediante la diferencia del tamaño empresarial del periodo actual ($Y_{i,t}$) y el tamaño del periodo anterior ($Y_{i,t-1}$), $u_{i,t}$ representa el término de error. Así, la Ley de Gibrat se basa en la hipótesis nula de ausencia de relación entre crecimiento y tamaño empresarial, representada mediante $H_0: \beta_1-1=0$.

Los resultados obtenidos de los trabajos que contrastan dicha ley son utilizados en el diseño de políticas económicas y sociales. Dicho contraste puede dar lugar a diferentes resultados, con sus consecuentes implicaciones en las políticas económicas y sociales (Wagner, 1992). El rechazo de dicha hipótesis, implicando la existencia de una relación positiva entre ambas magnitudes, supondría que las políticas públicas deberían estar orientadas a favorecer la localización de grandes empresas. Mientras que el rechazo asumiendo una relación negativa, supondría que las políticas públicas deberían estar enfocadas a la creación de nuevas empresas. Por último, la aceptación de la hipótesis implicaría una relación nula y por tanto las políticas públicas deberían guiarse por otros factores distintos del tamaño como la rentabilidad.

En cuanto a la revisión de la literatura existente en relación al contraste de la Ley de Gibrat, podríamos clasificar los estudios en función de la aceptación o rechazo de la misma. Sin embargo, hemos considerado más conveniente realizar una clasificación cronológica en las que se puede apreciar la evolución en el estudio del crecimiento empresarial en la que diferenciamos tres etapas que hemos denominamos como etapa industrial, acotada entre 1945 y 1974, etapa de expansión para el periodo 1975-1999 y la etapa de creación de valor que abarca el periodo de 2000-2015, y que pasamos a desarrollar a continuación.

2.1. Etapa industrial (1945-1974)

La característica principal de esta etapa es que la mayoría de muestras seleccionadas están compuestas de empresas industriales, ya que son las que aportan un mayor valor a los productos al adoptar procesos más avanzados en ese periodo. La mayoría de trabajos realizados en esta etapa se centran principalmente en dos aspectos de la ley de Gibrat: i) la aportación de propuestas para la mejora matemática de la aproximación de la distribución asimétrica del tamaño mediante una función log-normal; ii) contrastar la validez de la ley de Gibrat para empresas de distinto tamaño.

De este modo, entre los primeros trabajos que contrastan la ley de Gibrat destacan los trabajos de Kalencki (1945) y Aitchison y Brown (1957) que han mejorado el estudio de la distribución del tamaño. Siguiendo a éstos, otros trabajos han contrastado la validez de la ley de Gibrat, entre los que destacan los trabajos de Hart y Prais (1956) en el Reino Unido y de Simon y Bonini (1958) para empresas estadounidenses.

Entre las limitaciones de los estudios pertenecientes a esta etapa se encuentran aquellas relacionadas con la selección y censura de la muestra ya que en dichos años existe dificultad para obtener información de empresas pequeñas por que no tienen exigencias de información y por el riesgo de desaparición (Sutton, 1997). Para finalizar esta etapa es preciso indicar que en ella se encuentran la mayor parte de trabajos que aceptan dicha ley como son los realizados por Hart y Prais (1956) Simon y Bonini (1958), Adelman (1959) y Mansfield (1962).

2.2. Etapa de expansión (1975-1999)

En esta etapa se agrupan los trabajos realizados durante el último cuarto del siglo XX. Este periodo se caracteriza por una importante expansión económica, en el que las empresas persiguen el objetivo de crecimiento para asegurarse la supervivencia. Así, los estudios se caracterizan por un lado por incorporar en los análisis empíricos el nivel de competencia, los efectos de las barreras de entrada, así como de la supervivencia y la innovación como en los trabajos de Hall (1987), Dunne *et al*. (1989) y Audretsch (1995). Por otro lado, los estudios también se caracterizan por el uso de la Ley de Gibrat para adoptar políticas de desarrollo económico y social en las regiones, destacando los trabajos de Acs y Audretsch (1990), Wagner (1992) y Mata (1994).

Entre otras características propias de esta etapa, destaca la propuesta de modelos dinámicos que permiten analizar la persistencia del crecimiento. Como son las realizadas por Chesher (1979) y McCloughan (1995). Al término de esta etapa, se encuentra que de forma generalizada se rechaza la Ley de Gibrat, destacando entre otros los trabajos de Singh y Whittington (1975) y de Almus y Nelinger (1999). Además, el rechazo de dicha ley implica la relación inversa entre tamaño y crecimiento, como se encuentra en los trabajos de Bourlakis (1990), Mata (1994) y Audretsch (1995). También se ha encontrado una importante influencia del tamaño en la capacidad de supervivencia empresarial, como se encuentra en los trabajos de Kumar (1985), Evans (1987) y Caves (1998).

2.3. Etapa de creación de valor (2000-2015)

La etapa de creación de valor en la que se agrupan los trabajos realizados en el periodo 2000-2015. La hemos denominado así porque el objetivo principal de las empresas en este periodo es la creación de valor debido a la alta competencia existente entre ellas y al proceso de internacionalización.

Por otro lado, tras el proceso de globalización destaca el incremento de la competencia en los diferentes sectores de actividad. Y además, en esta etapa se observa una creciente influencia de la

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

rentabilidad empresarial para el estudio del crecimiento como en los trabajos de Cowling (2004), Goodard *et al*. (2004), Coad (2007), Coad (2010), Coad *et al*. (2011), Jang y Park (2011) y Lee (2014) entendiendo por rentabilidad empresarial la capacidad de la empresa para generar beneficios siendo condición necesaria para crecer y crear valor.

En esta etapa los estudios se centran en sectores concretos como el sector farmacéutico (Botazzi *et al*., 2001) y el electrónico (Santarelli y Vivarelli, 2002). En cuanto al estudio del crecimiento también se analizan diversos sectores de actividad principalmente tecnológicos, ya que siguiendo a Pagano y Schivardi (2003) se considera que existe relación directa entre crecimiento y los procesos de cambios tecnológicos, que según Coad y Rao (2011) tiene un efecto positivo sobre la creación de empleo.

Los trabajos que estudian el crecimiento en el sector tecnológico generalmente analizan empresas basadas en el número de innovaciones y patentes, sin tener en cuenta el potencial de crecimiento que posee dicho sector al considerarse un sector joven. Siendo por tanto conveniente analizar el crecimiento empresarial como así realizaron Coad y Rao (2008), Maine *et al.* (2010), García-Majón y Romero-Merino (2012) y Audretsch *et al.* (2014).

Así, Beccheti y Trovato (2002) y García-Majón y Romero-Merino (2012) analizaron el crecimiento en empresas distinguiendo su perfil tecnológico y con una fuerte inversión en investigación, respetivamente. Por otro lado el trabajo de Coad y Rao (2008) analiza un conjunto de empresas tecnológicas como son las empresas pertenecientes a los códigos SIC de actividad (*standard industrial classification*) de dos dígitos SIC 35-38 que contemplan empresas que se dedican a los bienes de equipo para maquinaria y ordenadores, equipo eléctrico y electrónico, equipo de transporte, instrumental de medida, así como otros de tres dígitos como SIC 367 (electrónica) y SIC 283 (farmacéutico). Aunque, hay que consideran que en los últimos años y sobre todo en los países emergentes el sector farmacéutico basa su negocio en la producción de fármacos genéricos, teniendo un baja implicación en el desarrollo de nuevos medicamentos.

En cuanto a la metodología utilizada para contrastar la Ley de Gibrat se ha observado a lo largo de estas tres etapas una evolución en relación con el aumento de la información disponible y con las herramientas econométricas para su análisis. De este modo, el uso de la metodología de datos de panel es la más extendida así como el uso de modelos dinámicos para el análisis del crecimiento empresarial.

3. METODOLOGÍA

Como se ha comentado anteriormente, uno de los aspectos más destacados del estudio del crecimiento ha sido la evolución metodológica. Así, los estudios analizados previamente han utilizado diferentes metodologías como mínimos cuadrados ordinarios mediante efectos fijos (FE) y el método generalizado de los momentos (GMM) basada en el desarrollo de la metodología de datos de panel.

Esta metodología permite modelizar la heterogeneidad inobservable que existe entre las distintas empresas mediante la descomposición del término de error en tres componentes, permitiendo además aumentar el número de observaciones, los grados de libertad de los modelos y por tanto la consistencia de los resultados.

Por lo tanto, siguiendo la metodología presentada proponemos el siguiente modelo base del crecimiento empresarial, expresado del siguiente modo:

$$CREC_{i,t}=\alpha+\beta_1 TAM_{i,t-1}+\beta_2 RENT_{i,t-1}+\beta_3 END_{i,t-1}+\mu_{i,t} \quad (2)$$

donde $CREC_{i,t}$ representa la diferencia de tamaño de la empresa entre dos periodos consecutivos para cada unas de las empresas $i = 1,\ldots, 91$ en cada periodo de tiempo $t=2003,\ldots,2013$. Así, el crecimiento viene explicado en función de tamaño empresarial $TAM_{i,t}$, que nos permite contrastar la Ley de Gibrat y otras variables de control como son la rentabilidad financiera y el endeudamiento, expresadas mediante $RENT_{i,t}$ y $END_{i,t}$ respectivamente.

Por otro lado, $\mu_{i,t}$ es el término de error que se descompone en tres, de tal manera que $\mu_{i,t} = \eta_i + \lambda_t + v_k$ donde η_i es la parte del error específica del individuo (heterogeneidad inobservable) que recoge aquellos efectos no observables que afectan solo a la empresa *t*, λ_t representa aquellos *shocks* que ocurren en el momento *t* y afectan a todos los individuos por igual y v_k es una perturbación aleatoria.Así, el estadístico que se han utilizado para medir la bondad del modelo de efectos fijos es el coeficiente R^2. Además, para el modelo de efectos fijos y método generalizado de los momentos se ha utilizado el test de Wald expresado mediante una *F*, que representan la significatividad conjunta de las variables explicativas.

Atendiendo al método generalizado de los momentos, aporta información del test de Arellano y Bond (1991) que contrasta la hipótesis nula de autocorrelación de los instrumentos en segundo orden, expresado mediante *AR (2)*. También se representa el resultado del test de Sargan que permite contrastar a sobreidentificación de los instrumentos. Por lo tanto, en este caso, los instrumentos utilizados en el modelo GMM son los adecuados por que no están autocorrelacionados entre ellos y no están sobreidentificados.

En el presente trabajo se contrasta la Ley de Gibrat en un amplio periodo de tiempo (2002-2013) en el que ha tenido lugar una importante crisis financiera a nivel mundial. Por ello, y con el objetivo de analizar el efecto de la crisis financiera sobre el contraste de la Ley de Gibrat en el sector tecnológico brasileño, incluimos en el modelo básico una variable *dummy* de crisis, que toma el valor 1 para el periodo de crisis 2009-2013 y 0 en caso en contrario, expresándose del siguiente modo:

$$CREC_{i,t}=\alpha+\beta_1 TAM_{i,t-1}+\beta_2 RENT_{i,t-1}+\beta_3 END_{i,t-1}+\beta_3 CRISIS_{i,t-1}+\mu_{i,t} \qquad (3)$$

Por otro lado, como se ha indicado anteriormente en la etapa denominada de creación de valor, en los últimos años la rentabilidad empresarial y en el contraste la Ley de Gibrat en Brasil. Por ello, consideramos conveniente analizar dicho efecto incluyendo en el modelo base de crecimiento una variable de rentabilidad condicionada por la crisis, expresando el modelo del siguiente modo:

$$CREC_{i,t}=\alpha+\beta_1 TAM_{i,t-1}+\beta_2 RENT_{i,t-1}+\beta_3 END_{i,t-1}+\beta_3 CRISIS_{i,t-1}+\beta_4 RENTCRISIS_{i,t-1}+\mu_{i,t} \quad (4)$$

Donde la variable *RENTCRISIS* es el resultado del producto de la variable rentabilidad por la variable *dummy* de crisis. Este modelo permite analizar la influencia de la rentabilidad en periodo de crisis, comprobando si el cambio de coyuntura económica provoca que el crecimiento dependa de factores económicos y financieros. Con la inclusión de esta variable nos permite analizar el efecto que ha tenido la crisis sobre un sector joven y con potencial de crecimiento como es el tecnológico.

4. BASE DE DATOS

En este trabajo se contrasta la Ley de Gibrat en las empresas tecnológicas de Brasil. Concretamente, siguiendo el trabajo de Coad y Rao (2008) se han analizado los sectores eléctricos y electrónicos, los bienes de equipo y de capital y las empresas pertenecientes a la industria digital. Los datos se han obtenido de la base de datos de la revista *Exame*, obteniendo información de 91 empresas que tienen su actividad en dicho país en el periodo 2002-2013. Se ha seleccionado como comienzo del periodo de análisis el año 2002 por ser el año en el que se produjo la crisis bursátil de las empresas tecnológicas y además se llevaron a cabo profundas reformas estructurales en Brasil, como la liberalización sectorial y la desregulación de los mercados financieros. Este hecho supuso un nuevo entorno empresarial en Brasil favoreciendo la entrada de empresas extranjeras lo que ha supuesto un mayor grado de competitividad.

Para llevar a cabo el contraste de la Ley de Gibrat se analizará el crecimiento empresarial mediante el tamaño de las empresas tecnológicas examinadas y otras variables de control como la rentabilidad y el endeudamiento. De este modo, en la Tabla 1 se observa cómo han sido medidas cada una de las variables utilizadas.

Entre los trabajos que analizan el crecimiento en las empresas tecnológicas como en los se utiliza de manera generalizada la cifra de ventas como medida de crecimiento, como siguieron los trabajos

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Coad (2007) y Coad y Rao (2008) y el crecimiento como la diferencia de logaritmo del tamaño empresarial como consideraron los trabajos de Coad (2007) y García-Majón y Romero-Merino (2012).

Tabla 1. Medidas de las variables utilizadas

Variables	Medida
Dependiente	
Crecimiento ($CREC_{i,t}$)	Diferencia entre el logaritmo natural de las ventas del periodo actual y el logaritmo del periodo anterior
Independientes	
Tamaño ($TAM_{i,t-1}$)	Logaritmo natural de las ventas del periodo anterior
Rentabilidad ($RENT_{i,t-1}$)	Rentabilidad financiera como relación entre beneficios y recursos propios
Endeudamiento ($END_{i,t-1}$)	Relación entre las deudas a largo plazo y el total de activos.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos

Panel A. Estadísticos descriptivos				
	$CREC_{i,t}$	$TAM_{i,t}$	$RENT_{i,t}$	$END_{i,t}$
MEDIA	-0,0191	6,3508	0,1101	0,1852
Desv. típica	0,2252	0,9811	0,1731	0,1571
MIN	-0,7597	4,2002	-0,3680	0,0010
MAX	0,8589	8,8243	0,5260	0,8510
N	466	574	391	432
Panel B. Matriz de correlaciones				
	$CREC_{i,t}$	$TAM_{i,t}$	$RENT_{i,t}$	$END_{i,t}$
$CREC_{i,t}$	1,0000			
$TAM_{i,t}$	0,2738	1,0000		
$RENT_{i,t}$	0,1721	0,0222	1,0000	
$END_{i,t}$	0,0297	0,1014	-0,0426	1,0000

Siguiendo a Coad *et al.* (2011), el crecimiento empresarial ha sido calculado tomando la diferencia de logaritmos del tamaño empresarial entre dos periodos consecutivos. En este caso, el tamaño empresarial ha sido medido mediante la cifra de ventas, como en el trabajo de Audretsch *et al.* (2004) ya que es el criterio más utilizado para el contraste de la ley de Gibrat. Por otro lado, se utiliza la rentabilidad financiera siguiendo el influyente trabajo de Goddard *et al.* (2004), así la medida de rentabilidad utilizada es la rentabilidad de los recursos propios o rentabilidad financiera.

El endeudamiento se ha incorporado como variable de control, siguiendo los trabajos presentados por Oliveira y Fortunato (2006) y Jang y Park (2011). Concretamente, siguiendo a Jang y Park (2011), el endeudamiento a largo plazo se calcula por la relación entre las deudas a largo plazo y el total de activos. Billett *et al.* (2007) empíricamente evidenciaron una relación negativa entre la tasa de crecimiento y aquellas empresas más endeudadas, por ello, se defiende que la influencia del apalancamiento en el crecimiento puede ser negativa. Por otro lado, se presentan en la Tabla 2 los estadísticos descriptivos de la variable de crecimiento, tamaño empresarial, rentabilidad y endeudamiento.

5. RESULTADOS

En el presente apartado se presentan los resultados del estudio del crecimiento empresarial del sector tecnológico de Brasil. Dicho estudio se ha llevado a cabo mediante el contraste de la Ley de Gibrat según la metodología expuesta anteriormente. Por ello, en primer lugar se presentan en la

Tabla 3 los resultados obtenidos del modelo propuesto para contrastar la Ley de Gibrat estimado con efectos fijos y por el método generalizado de los momentos.

Los resultados obtenidos nos muestran que los resultados obtenidos son consistentes tanto para la estimación por efectos fijos como por GMM. Así, se observa que no existe persistencia del crecimiento, además se rechaza la Ley de Gibrat, ya que el crecimiento es explicado de manera negativa y significativa por el tamaño empresarial. Esto supone la existencia de una relación inversa entre tamaño y crecimiento y, por tanto, que las empresas más pequeñas son las que más crecen. Así, las políticas públicas deberán ir enfocadas a beneficiar la aparición de pequeñas empresas en dicho sector que permitan favorecer la dinamización empresarial.

Por otro lado, los resultados del modelo muestran que el crecimiento empresarial del sector tecnológico es independiente de la rentabilidad empresarial. Sin embargo, el endeudamiento influye de manera negativa y significativa sobre el crecimiento del sector tecnológico en el conjunto del periodo analizado. Esto significa que en el sector tecnológico, debido a que se trata de un sector joven con potencial de crecimiento, las empresas no deben estar muy endeudadas para tener capacidad de financiación para poder aprovechar las oportunidades de negocio mediante financiación externa.

Tabla 3. Análisis del crecimiento en el sector tecnológico

	EFECTOS FIJOS	GMM
	(1)	(1)
$CREC_{i,t-1}$	0,059	0,105
	0,69	1,48
$TAM_{i,t-1}$	-0,369***	-0,579***
	-4,32	-7,15
$RENT_{i,t-1}$	0,101	0,111
	0,72	0,85
$END_{i,t-1}$	-0,514***	-0,681***
	-2,79	-4,14
C	2,429***	
	4,55	
R^2	0,4247	
F	9,99***	247,88***
AR(2)		-1,57
Sargan		202,00
N	253	180

En cuanto a los estadísticos utilizados, en la estimación mediante efectos fijos se ha obtenido un adecuado coeficiente para el test de bondad del modelo (R^2) y para la significación conjunta de las variables explicativas expresadas mediante *F* .Del mismo modo, los estadísticos del GMM indican que los instrumentos utilizados son los adecuados, ya que no están correlacionados en segundo orden, tal como se aprecia en el resultado del test de Arellano y Bond (1991), además no están sobreidentificados como se observa en el test de Sargan.

El periodo en el que se analiza el crecimiento empresarial es muy amplio y en él se puede diferenciar una primera etapa de bonanza económica y una segunda etapa de recesión tras la crisis de las hipotecas *subprime* que tuvo su origen en EEUU. Por ello, en la Tabla 4 se observan los resultados del efecto de la crisis financiera sobre el crecimiento empresarial.

Tabla 4. Efecto de la crisis en el análisis del crecimiento del sector tecnológico

	EFECTOS FIJOS	GMM
	(2)	(2)
$CREC_{i,t-1}$	0,059	0,105
	0,69	1,48

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

$TAM_{i,t-1}$	-0,369***	-0,579***
	-4,32	-7,15
$RENT_{i,t-1}$	0,101	0,111
	0,72	0,85
$END_{i,t-1}$	-0,514***	-0,681***
	-2,79	-4,14
$CRISIS_{i,t-1}$	-0,187***	-0,185***
	-2,46	-3,50
C	2,50***	
	4,77	
Pseudo R^2	0,4247	
F	9,99	247,88***
AR(2)		-1,57
Sargan		202,22
N	253	180

Los resultados obtenidos nos muestran cómo la crisis financiera tiene un efecto negativo y significativo sobre el crecimiento de las empresas tecnológicas, independientemente del método de estimación utilizado, manteniéndose constante la influencia del resto de variables explicativas. Por lo tanto, el periodo 2009-2013 ha influido negativamente sobre el crecimiento de las empresas tecnológicas de Brasil.

En la siguiente Tabla 5, se muestran los resultados del efecto de la rentabilidad sobre el crecimiento condicionada por el periodo de crisis. Los resultados obtenidos nos muestran que un cambio en la coyuntura económica a nivel mundial provoca que existan matices o características empresariales que pueden diferenciar las posibilidades de crecimiento entre empresas. Este es el caso concreto de la rentabilidad empresarial, ya que las empresas más rentables tienen más posibilidades de crecimiento, lo que resulta lógico, ya que si una empresa obtiene más beneficios tiene mayor capacidad financiera para poder acometer nuevos proyectos de inversión, y por tanto, crecer.

Tabla 5. Efecto rentabilidad y crisis en el análisis del crecimiento

	EFECTOS FIJOS	GMM
	(3)	(3)
$CREC_{i,t-1}$	0,061	0,099
	0,72	1,41
$TAM_{i,t-1}$	-0,381***	-0,573***
	-4,50	-7,14
$RENT_{i,t-1}$	-0,094	-0,158
	-0,56	-0,99
$END_{i,t-1}$	-0,494***	-0,617***
	-2,70	-3,75
$CRISIS_{i,t-1}$	-0,214***	-0,252***
	-2,81	-4,40
$RENTCRISIS_{i,t-1}$	0,396**	0,490***
	2,12	2,88
C	2,58	
	4,96	
Pseudo R^2	0,4391	
F	9,78	260,76***
AR(2)		-1,81*
Sargan		197,70
N	253	180

En resumen, se rechaza la ley de Gibrat por que el crecimiento no es un proceso aleatorio, ya que se observa como el tamaño, el endeudamiento y el periodo de crisis financiera tiene una influencia negativa y significativa sobre el crecimiento empresarial. No obstante, se muestra cómo la rentabilidad financiera en periodo de crisis es un requisito necesario en el sector tecnológico para poder financiar las oportunidades de negocio que se presentan.

6. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se ha realizado una profunda revisión de la literatura empírica previa del estudio del crecimiento empresarial. Concretamente, de aquellos trabajos que abordan dicho estudio mediante el contraste de la Ley de Gibrat debido a sus importantes implicaciones en el diseño de políticas de desarrollo regional, que favorecen la dinamización empresarial y la creación de empleo.

En el presente trabajo se ha realizado una clasificación cronológica de la literatura empírica previa en relación a los trabajos que contrastan la Ley de Gibrat. Este tipo de clasificación permite, en primer lugar, observar la evolución del estudio del crecimiento y, en segundo lugar, agrupar y comparar trabajos que han sido desarrollados bajo condiciones empresariales y metodológicas similares.

La evolución de estudio del crecimiento se ha captado mediante la clasificación de la literatura previa en tres etapas claramente diferenciadas, que hemos denominado etapa industrial, etapa de expansión y etapa de creación de valor. Cada una de estas etapas está marcada por un continuo cambio del entorno empresarial y, por tanto, de los variables explicativas ligadas al crecimiento empresarial.

Por ello, en un contexto empresarial globalizado y marcado por sectores productivos maduros, hemos decidido analizar el sector tecnológico de Brasil por considerar que es un sector con potencial de crecimiento, en el que las barreras de entrada son menores que en otros y, por los tanto, el estudio del crecimiento no se verá afectado por aspectos como la edad de las empresas o el grado de concentración.

Por otro lado, se ha observado que la evolución del estudio del crecimiento también ha ido ligada a la evolución de los avances en la metodología y en los modelos econométricos. Principalmente, ha destacado la evolución metodológica ligada a los datos de panel y, como consecuencia, el uso de los modelos de mínimos cuadrados ordinarios por efectos fijos y método generalizado de los momentos, considerándose como los más adecuados para estudio del crecimiento.

Atendiendo a los resultados obtenidos, se ha observado que se rechaza la Ley de Gibrat, ya que el crecimiento empresarial es explicado de manera negativa y significativa por el tamaño empresarial. Por otro lado, también se ha observado que la crisis y el crecimiento empresarial guardan una relación inversa. Aunque, los resultados muestran cómo la rentabilidad influye de manera positiva y significativa sobre el crecimiento de las empresas en periodos de crisis. Esto supone que la rentabilidad empresarial es un aspecto importante respecto al crecimiento empresarial cuando existen dificultades de financiación y la coyuntura económica es adversa.

Así estos resultados aportan información para el diseño de políticas económicas y empresariales, de manera que se pueda realizar un uso aún más eficiente de los recursos en materia de dinamización empresarial y creación de empleo.

References

Acs, Z.J. y Audretsch, D.B. (1990), *Innovation and small firms*. Cambridge, Massachusetts. The MIT Press.

Adelman, M. (1959), A stochastic process analysis of the size distribution of firms, Review Economical Statistical, Vol. 41, pp. 68-69.

Aitchison, J. y Brown, J.A.C. (1957), *The Lognormal Distribution*. Cambridge, Cambridge University Press.

Almus, M. y Nerlinger, E.A. (1999), Testing Gibrat's Law for young firms empirical results for west Germany, Small Business Economics, Vol. 15 (1), pp. 1-12.

Arellano, M. y Bond, S. (1991), Some tests of specification for panel data. Monte Carlo evidence and an application to employment equations, Review of Economic Studies, Vol. 58, nº2, pp. 277-297.
Audretsch, D.B. (1995), Innovation, Growth and Survival, International Journal of Industrial Organization; Vol. 13, nº4, pp. 441-457.
Audretsch, D.B., Klomp, L., Santarelli, E. y Thurik, A.R. (2004), Gibrat's law. Are the services different?, *Review of Industrial Organization*, Vol. 24, nº3, pp. 301-324.
Audretsch, D.B, Coad, A y Segarra, A. (2014), Firm growth and innovation, Small Business Economics, Vol. 43, pp. 743-749.
Becchetti, L. y Trovato, G. (2002), The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance, Small Business Economics, Vol. 19, pp. 291-306.
Billett, M., King, T. y Mauer, D. (2007), Growth opportunities and the choice of leverage, debt maturity and covenants, Journal of Finance, Vol. 62, pp. 533-575.
Bottazzi, G., Dosi, G., Lippi, M., Pammolli, F., Riccaboni, M. (2001), Innovation and corporate growth in the evolution of the drug industry, International Journal of Industrial Organization, Vol. 19, pp. 1161–1187.
Bourlakis, C.A. (1990), Probability of Survival and Firm Growth in Greek Manufacturing Industries, European Association for Research in Industrial Economics (EARIE), University of Leeds.
Buchinsky, M. (1994), Changes in the U.S. wage structure 1963–1987: application of quantile regression, Econometrica, Vol. 62, pp. 405-458.
Buchinsky, M. (1998), Recent advances in quantile regression models: a practical guide for empirical research", Journal of Human Resources, Vol. 33 (1), pp. 88-126.
Caves, R.E. (1998), Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms, Journal of Economic Literature, Vol. 36, nº4, pp. 1947-1983.
Chesher, A. (1979), Testing the Law of Proportionate Effect, Journal of Industrial Economics, Vol. 27, nº4, pp. 403-411.
Coad, A. (2007), A closer look at serial growth rate correlation, Review of Industrial Organization, Vol. 31, pp. 69-82.
Coad, A. y Rao, R. (2008), Innovation and firm growth in high-tech sectors. A quantile regression approach, Research Policy, Vol. 37, pp. 633-648.
Coad, A. (2010), Exploring the processes of firm growth. Evidence from a vector auto-regression, Industrial and Corporate Change, Vol. 19, nº6, pp. 1677-1703.
Coad A., Rao R. y Tamagni F. (2011), Growth processes of Italian manufacturing firms, Structural Change and Economic Dynamics, Vol. 22, nº1, pp. 54-70.
Coad, A. y Rao, R. (2011), The firm-level employment effects of innovations in high-tech US manufacturing industries, Journal of Evolutionary Economics, Vol. 21, nº2, pp. 255-283.
Cowling, M. (2004), The growth-profit Nexus, Small Business Economics, Vol. 22, nº1, pp. 1-9.
Dunne, T., Roberts, M.J. y Samuelson, L. (1989), The growth and failure of US manufacturing plants, Quarterly Journal of Economics, Vol. 104, pp. 671-698.
Evans, D.S. (1987), The relationship between firm growth, size, and age. Estimates for 100 manufacturing industries, Journal of Industrial Economics, Vol. 35, nº4, pp. 567-581.
García-Majón, J.V. y Romero-Merino, M.E. (2012), Research, development, and firm growth. Empirical evidence from European top R&D spending firms, Research Policy, Vol. 41, pp. 1084-1092.
Gibrat, R. (1931), *Les inegalites economiques*. Librairie du Recueil Sirey, Paris.
Goddard, J., Molyneux, P., Wilson, J. (2004), Dynamics of growth and profitability in banking, Journal of Money, Credit & Banking, Vol. 36, nº6, pp. 1069-1090.
Hall, B.H. (1987), The relationship between firm size and firm growth in the U.S. manufacturing sector, The Journal of Industrial Economics, Vol. 35, nº4, pp. 583-606.
Hart, P.E. y Prais, S.J. (1956), The analysis of business concentration. A statistical approach, Journal of the Royal Statistical Society, Vol. 119, pp. 150-191.
Jang, S. y Park, K. (2011), Inter-relationship between firm growth and profitability, International Journal of Hospitality Management, Vol. 30, nº4, pp. 1027-1035.
Kalecki, M. (1945), On The Gibrat Distribution, Econometrica, Vol. 13, nº2, pp. 161-170.
Koenker, R. y Bassett, G., (1978), Regression quantiles, Econometrica, Vol. 46, pp. 33-50.
Kumar M.S. (1985), Growth, Acquisition Activity and Firm Size. Evidence from the United Kingdom, Journal of Industrial Economics, Vol. 33, pp. 327-338.
Lee, S. (2014), The relationship between growth and profit. Evidence from firm-level panel data, Structural Change and Economic Dynamics, Vol. 28, pp. 1-11.
Leitao, J., Nunes, P. y Serrasqueiro, Z. (2010), Testing Gibrat's Law for listed Portuguese companies. A quantile approach, International Research Journal of Finance and Economics, Vol. 37, pp. 147-158.

McCloughan, P. (1995), Modified Gibrat growth, entry, exit and concentration development, Journal of Industrial Economics, Vol. 43, pp. 405-433.
Maine, E., Shapiro, D. y Vining, A. (2010), The role of clustering in the growth of new technology-based firms, Small Business Economics, Vol. 34, pp. 127-146.
Mata, J. (1994), Firm growth during infancy, Small Business Economics, Vol. 6, nº1, pp. 27-39.
Mansfield, E. (1962), Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms, American Economic Review, Vol. 52, nº5, pp. 1023-1051.
Oliveira, B. y Fortunato, A. (2006), Testing Gibrat's Law. Empirical evidence from a panel of Portuguese manufacturing firms, International Journal of the Economics of Business, Vol. 13, nº1, pp. 65-81.
Orgaz, L., Molina, L. y Carrasco, C. (2011), El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC, Documentos ocasionales nº 1101, Banco de España.
Pagano, P. y Schivardi, F. (2003), Firm size distribution and growth, Scandinavian Journal of Economics, Vol. 105, pp. 255-274.
Powell, D. (2014), Documentation for quantile regression for panel data (qrpd).
Santarelli, E. y Vivarelli, M. (2002), Is subsidizing entry an optimal policy?, Industrial and Corporate Change, Vol. 11, nº1, pp. 39-52.
Simon, H.A. y Bonini, C.P. (1958), The Size Distribution of Business Firms, *American Economic Review*, Vol. 48, pp. 607-617.
Singh, A. y Whittington, G. (1975), The size and growth of firms, *Review of Economic Studies*, Vol. 42, nº1, pp. 15-26.
Sutton, J. (1997), Gibrat's legacy, Journal of Economics Literature, Vol. 35, nº1, pp. 40-59.
Wagner, J. (1992), Firm size, firm growth, and persistence of chance. Testing Gibrat's law with establishment data from Lower Saxony, 1978-1989, Small Business Economics, Vol. 4, nº2, pp. 125-131.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

027 - CARACTERIZAÇÃO DO PERFIL DOS EMPREENDEDORES NO CONTEXTO DOS VALORES DA CULTURA ORGANIZACIONAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA ZONA AMAZÓNICA NO BRASIL

António Nogueira de Sousa1, Benedita do Socorro Matos Santos 2

1Universidade de Évora, Portugal - dr.ansousa@gmail.com
2CIDEHUS – Universidade de Évora, Portugal - dra.bsms@gmail.com

RESUMO

No início do ano de 2000, o relatório do Global Entrepreneuship Monitor (GEM) considerava existir uma correlação positiva entre empreendedorismo e crescimento económico, aparecendo o Brasil e mais cinco países em destaque. A evolução económica, social e cultural das últimas três décadas no Brasil, permitiu uma mudança bastante considerável nos indicadores de mercado e nas condições de vida da população. Neste sentido, o objetivo é caracterizar o perfil dos empreendedores no contexto dos valores da cultura organizacional da Amazónia Legal no Brasil. A metodologia utilizada baseou-se na realização de uma sondagem com recurso a um questionário aplicado a uma amostra de 370 micro e pequenos empreendedores de Macapá, Capital do Estado do Amapá. Dadas as dificuldades no acesso cognitivo aos dados da amostra, esta foi definida por conveniência. Os resultados evidenciaram atitudes positivas em relação a cultura organizacional. Apesar dos obstáculos no acesso à região, a capacidade de superação e a necessidade de empreender evidenciam-se e o nível de empreendedorismo na região Amazónica é um dos mais elevados no Brasil, tendo em consideração que estes empreendedores possuem um nível de escolaridade inferior ao dos empreendedores das grandes regiões do país, por falta de investimento da Administração Pública em áreas específicas e relevantes do conhecimento empresarial, condicionando a valorização, capacidade de desenvolvimento, qualidade de experiência e informação desses empreendedores e também sua intuição empresarial para proporcionar ao mercado mais produtividade e emprego para a Região Amazónica no Brasil.

Palavras-chave: perfil dos empreendedores, cultura organizacional, Amazónia.

ABSTRACT

In the early 2000s, the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) report considered a positive correlation between entrepreneurship and economic growth, evidencing Brazil and more five countries. The economic, social and cultural developments of the past three decades in Brazil, led to a very considerable change in market indicators and population living conditions. In this sense, this study main goal is to characterize entrepreneurs' profile in the context of organizational culture values of Brazil's Legal Amazon. The methodology used was based on a survey using a questionnaire applied to a population sample of 370 micro and small entrepreneurs in Macapá, Amapá state capital. Given the difficulties of cognitive access to data, the sample was defined by convenience. The results indicate positive attitudes towards organizational culture. Considering region access obstacles, overcoming capacity and necessity entrepreneurship show up, and the level of entrepreneurship in this region is one of the highest in Brazil, taking into account entrepreneurs' low education level in the Amazonian Region of Brazil when compared to entrepreneurs from the largest regions in this country, by lack of Public Administration investment in specific and relevant areas of entrepreneurial knowledge, conditioning these entrepreneurs' valuation, capability development, experience and information quality and also their entrepreneurial intuition to provide more productivity and employment for the Amazonian Region in Brazil.

Keywords: entrepreneurs' profile, organizational culture, Amazonia

Introdução

Um nível de vida claramente acima da média regional. No caso do Estado do Amapá, que foi escolhido para objeto de estudo deste trabalho, o PIB *per capita* apresenta um valor muito próximo da média regional (14,9 mil reais), o que poderá indiciar a existência de alguma semelhança das caraterísticas deste estado com os valores médios da Região Norte. A evolução económica, social e cultural das últimas três décadas no Brasil, permitiu uma mudança bastante considerável nos indicadores de mercado e nas condições de vida populações. Entre as várias razões que podem explicar essa evolução positiva no Brasil, está o fato de ser um país jovem com uma sociedade com muitas necessidades ainda por satisfazer, o que significa que há falhas de mercado para empreender (Campelli, Casarotto Filho, Barbejat, & Moritz, 2011).

De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2014), a Região Norte, é ainda uma das regiões menos desenvolvidas economicamente como atesta a sua contribuição para o Produto Interno Bruto brasileiro, que representa pouco mais de 5%. A taxa da atividade empreendedora que mede a percentagem dos habitantes que entre os 18 e os 64 anos estão envolvidos na criação ou gestão de um negócio nesta região (28,9%) é das mais pequenas no Brasil. A escolaridade de nível superior na Região Norte é ligeiramente inferior à da maior parte das regiões do Brasil e menor do que na Região sudeste do Brasil. O índice de empresários com diploma superior é de 11,5%, enquanto na Região sudeste esta percentagem é de 15% (SEBRAE, 2012).

No século XVII, o Maranhão e Grão Pará, que hoje corresponde à região Amazónica no Brasil, foram habitados pelos Jesuítas portugueses sob administração do governo filipino e neste período o Brasil dividia-se em dois Estados, o Estado do Maranhão e Grão Pará (região Amazónica) e o Estado do Brasil que hoje corresponde às outras regiões no Brasil (Bettendorf,1910),

O desenvolvimento na região Amazónica foi bastante lento, tanto na indústria quanto na educação desde logo no século XX, como é referido na obra de Martins (1997), "*Fronteira: a degradação do outro nos confins humanos"*, na década de 60, havia um número mínimo de indústrias na região Amazónica e o governo militar pediu que algumas indústrias se estabelecessem na região, mas muitas recusaram por que não iriam fazer tal investimento num ambiente que não mostrava qualquer desenvolvimento eficaz. Então o governo militar não teve outra opção senão financiar as indústrias nesta região.

Neste âmbito, objetivo deste trabalho é caracterizar o perfil dos empreendedores no contexto dos valores da cultura organizacional da Amazónia Legal no Brasil, tendo por base o caso de estudo do Estado do Amapá.

Revisão de literatura

A cultura organizacional no desenvolvimento dos empreendedores

A essência da organização é direcionada pela cultura organizacional. Isto leva a crer que a diversidade cultural estabelece através de ações o desenvolvimento de valores culturais. Deste modo, a cultura organizacional pode ser associada ao comportamento empresarial e à intenção empreendedora, que é determinante para compreender os negócios que predominam no mercado. O termo "cultura" neste sentido pode aplicar-se a nações mas também a organizações, ocupações e profissões, grupos etários, sexos, grupos religiosos, grupos étnicos e outros, embora as manifestações culturais nestes diferentes níveis variem consideravelmente (Hofstede, 1991, 1994).

Contudo, o efeito da contingência cultural no modelo cognitivo da intenção empreendedora determina o caminho do empreendedorismo. Segundo, Busenitz e Lau (1996) algumas culturas produzem muitos mais empreendedores do que outras. Para explorar este fenómeno, deve adotar-se uma perspetiva cognitiva porque é assumido que a forma como cada um pensa tem um impacto significativo na intenção de iniciar um negócio novo. A cultura traduz-se na implementação, na

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

intenção e criação de um negócio, ponderando o mercado de modo a garantir ao empreendedor o melhor controlo da instituição empresarial e a melhor compreensão da economia. Esta por sua vez pode ser vista como o seu próprio experimento e a sua compreensão pode esclarecer os comportamentos de um agente (um empreendedor) ao longo do tempo e as múltiplas interações entre múltiplos agentes Crawford (2009). Portanto, a atitude empreendedora depende também da economia e da perceção de mercado.

Segundo Hofstede (2003), a cultura organizacional deriva das práticas por ser uma atitude visível da cultura. Quanto ao seu significado cultural, ele é invisível e reside na forma como as práticas são interpretadas pelos sujeitos. Apesar disso, gera influência através da atitude empreendera no ambiente da organização.A intenção empreendedora mostra uma vontade de criar e transformar num dado ambiente de negócio. Desta forma, a modernização tecnológica é uma força importante na direção à mudança de cultura e conduz a desenvolvimentos nas diferentes sociedades, mas não existe a menor prova de que elimine a variedade noutras dimensões (Hofstede, 2011).

A cooperação entre unidades empresariais com culturas organizacionais diferentes também pode ser muito útil, mas é muito difícil. Diferenças culturais relevantes incluem coisas tão diferentes como normas de comportamento interpessoal, terminologia e filosofia empresarial básica Porter (1992).Os empreendedores motivados pela criação do seu negócio passam de indivíduo a instituição. O efeito cognitivo no seu processo empreendedor é inspirado por uma atitude empreendedora assumida no sentido mais abrangente que um negócio deve ter de alinhamento com o mercado, de forma que não seja só reativo mas também proativo (Asquin & Moore, 2003).

Algumas culturas organizacionais produzem mais empreendedores do que outras e também podem ter influências distintas diretas e indiretas nos negócios. A cultura organizacional, através da uma a atividade empreendedora procura influenciar o negócio. No entanto, a atitude empreendedora depende da economia e da perceção de mercado que é desenvolvida.

Os valores humanos

Os valores são questões relevantes para a humanidade se guiar e garantir os seus deveres Hessen (2001). Contudo, os valores não apontam para o seu conteúdo substantivo, daí a necessidade de explicitação de metas motivacionais Schwartz (1994). O comportamento humano é característico dos valores culturais que compreendem aspetos materiais e organizacionais e estabelecem as relações nas atitudes empreendedoras, constituindo assim o fundamento para uma cultura organizacional (March & Simon, 1981).

A cultura constitui uma premissa substancialmente importante no desenvolvimento humano, que dá referência às diversas atividades. As diferenças culturais manifestam-se de diferentes formas. De entre os muitos termos usados para descrever as manifestações da cultura, podemos reter quatro que cobrem a totalidade do conceito de forma minuciosa: símbolos, heróis, rituais e valores Hofstede (2003). O comportamento humano é desenvolvido de acordo com as suas caraterísticas genéticas e culturais e a sua contribuição é valorizada na organização pela sua capacidade de se relacionar em sociedade, que normalmente é o resultado de uma diversidade cultural. Contudo, parece que raramente essa diversidade de culturas mostrou-se aos homens tal como ela é (Lèvi-Strauss, 1993).

A evolução humana diferencia-se pelas características dos valores sociais que traçam no seu processo de vivência Schwartz (1994). Neste contexto, a atividade empresarial é desenvolvida através do recurso estratégico planeado em várias situações diferentes para fazer o negócio. O importante é gerir o conhecimento e ter o comportamento adequado à necessidade empresarial. Há uma tendência excessiva na abordagem sobre os valores culturais para tratar as questões das mudanças sociais de acordo com a ação aparente do mercado. As culturas não são estáticas e podem ser modificadas ao longo do tempo. Quando os ambientes económicos, sociais e políticos mudam, os valores culturais dos povos também mudam.

A capacidade de compreender o ato de mudar depende da atitude e do comportamento geridos através da cultura. A cultura é desenvolvida pelas pessoas que vivem em determinado espaço e que contribuem para o desenvolvimento de relações nas atividades profissionais. Desta forma, no ambiente encontrado são estabelecidos vários tipos de mudança que só são percebidos quando se tem o conhecimento para observar Hall (1994). Os indivíduos vivem no seu ambiente e desenvolvem certos valores para lidarem com a realidade num dado contexto social Schwartz (1994). No entanto, a atitude do individuo estabelece o seu comportamento de acordo com os seus valores culturais (Hessen, 2001).

A economia e o emprego

No quadro 1, apresenta-se a distribuição do PIB, da população residente e do PIB *per capita* pelos estados federais que compõem a Região Norte. O Estado do Pará é o mais populoso com 47,8% da população da região e é também o que concentra mais produção (39,3%). Segue-se o Estado do Amazonas com 22% da população residente e 27,7% do PIB regional. No entanto, é de referir que os estados de Rondónia e do Amapá com 9,7% e 4,3% da população residente representam uma percentagem superior em termos do PIB regional, que é de 12,7% e 4,5%, respetivamente.

No que diz respeito ao PIB *per capita*, que na Região Norte é cerca de 14,2 mil reais, verifica-se que os estados de Rondónia, do Amazonas e de Roraima apresentam valores que refletem.

Quadro 1 ***Distribuição do PIB, da população residente e do PIB per capita na Região Norte do Brasil em 2012***

	PIB		População residente		PIB *per capita*	
Estados Federais	Mil milh. de reais	%	Habitantes	%	Reais/habitante	%
Região Norte	231 383	100,0	16 318 163	100,0	14 179,48	100
Rondónia	29 362	12,7	1 590 011	9,7	18 466,50	130
Acre	9 629	4,2	758 786	4,6	12 690,32	89
Amazonas	64 120	27,7	3 590 985	22,0	17 855,78	126
Roraima	7 314	3,2	469 524	2,9	15 577.13	110
Pará	91 009	39,3	7 792 561	47,8	11 678,96	82
Amapá	10 420	4,5	698 602	4,3	14 914,84	105
Tocantins	19 530	8,4	1 417 694	8,7	13 775,67	97

Fonte: IBGE (2014)

No quadro 2 apresenta-se a distribuição dos ativos ocupados de acordo com tipo de ocupação no Brasil e na Região Norte por estado.

Quadro 2 ***Distribuição percentual dos ativos ocupados por ocupação no Brasil e na Região Norte em 2009***

Ocupação	Brasil	Região Norte	Estados						
			Acre	Amapá	Amazonas	Pará	Rondónia	Roraima	Tocantins
Assalariados	66,4	59,8	62,9	73,7	61,5	56,8	59,9	69,0	60,7
Conta própria	20,5	25,2	21,1	18,2	26,6	28,4	20,1	23,2	18,4
Empregadores	4,3	3,7	3,1	3,5	2,7	4,3	3,9	2,4	3,8
Auto utilização e auto consumo	4,2	4,3	4,7	1,6	1,9	2,8	8,6	3,6	12,3
Não remunerados	4,6	7,0	8,2	3,0	7,3	7,7	7,5	1,8	4,9

Fonte: Portal mte.gov.br

Em termos do tipo de ocupação considerou-se os ativos assalariados, os trabalhadores por conta própria, os empregadores, os trabalhadores para auto utilização e auto consumo e os trabalhadores não remunerados.

Os assalariados são os trabalhadores que recebem um salário em troca do seu trabalho. Os trabalhadores por conta própria são empresários individuais que são responsáveis pelo seu próprio salário. Os empregadores são empresários que contratam trabalhadores e são responsáveis pelo pagamento dos seus salários. Os trabalhadores para auto utilização e auto consumo trabalham no seu próprio proveito sem que o salário seja a sua principal contrapartida. Por último, os trabalhadores não remunerados, que são aqueles que prestam serviço sem auferirem uma remuneração monetária ou em materiais, como é o caso dos trabalhadores para auto utilização e auto consumo.

De acordo com a definição de empreendedorismo que consideramos anteriormente, os trabalhadores por contra própria e os empregadores poderão eventualmente ser classificados entre os ocupados como empreendedores.

No Brasil 66,4% dos ocupados são trabalhadores assalariados e 25% são potenciais empreendedores, dos quais 20,5% são trabalhadores por conta própria e 4,3% são empregadores. Na Região Norte a percentagem de trabalhadores assalariados é apenas 59,8% dos ocupados, i.e., menos quase 7% do que a média do Brasil. Deste modo, os potenciais empreendedores representam uma percentagem superior à média do Brasil (29%), repartidos entre trabalhadores por contra própria (25,2%) e empregadores (3,7%).

Para além de em termos relativos o número de potenciais empreendedores ser superior na Região Norte em relação ao Brasil, verifica-se que a percentagem de empregadores é inferior e a percentagem de trabalhadores por contra própria é superior, o que pode anunciar uma maior fragilidade dos processos empreendedores regionais face à média do país. Outro fato curioso na Região Norte é que a percentagem de ocupados não remunerados supera em mais de 50% o valor médio do Brasil.

Quando se observa a distribuição dos ativos ocupados pelos estados federais da Região Norte, constata-se que o Estado do Pará parece ser aquele que tem uma maior proporção de empreendedores, dadas as percentagens mais elevadas de trabalhadores por contra própria e de empregadores que concentra, 28,4% e 4,3, respetivamente. No caso do Estado do Amapá, a percentagem de assalariados situa-se bastante acima da média regional (73,7%), sendo por conseguinte de esperar percentagens de empreendedores inferiores, tanto de trabalhadores por conta própria (18,2%), como de empregadores (3,5%).

Metodologia

Este estudo foi conduzido no Estado do Amapá que é uma das vinte sete unidades federativas do Brasil, que está inserida na Amazónia Legal e em termos das grandes regiões brasileiras na Região Norte. Esta região é uma das regiões menos desenvolvidas do Brasil e situa-se no extremo norte do país, faz parte da bacia amazónica e também da fronteira com os territórios da Guiana Francesa. Deste modo, o foco desta investigação é caracterizar o perfil dos empreendedores no contexto dos valores da cultura organizacional das micro e pequenas empresas da zona Amazónica no Brasil.

Os empresários identificam oportunidades de negócios onde podem criar valor para os seus *stakeholders* através da realização de empreendimentos futuros. A relação das suas caraterísticas enquanto empreendedores com a intensão empreendedora depende em grande parte da educação que tiveram para os negócios (Ardichvili, Cardozo, & Ray, 2003; Bae, Qian, Miao, & Fiet, 2014).

Examinando a panorâmica global, fica claro que algumas culturas produzem muitos mais empresários do que outras Busenitz e Lau (1996). De acordo com modelos anteriores, o comportamento empresarial pode contribuir para operacionalizar o empreendedorismo,

influenciando deste modo a intenção empreendedora e desenvolvendo a personalidade do indivíduo de modo a conferi-lhe mais estabilidade (Ajzen, 2001; Davidsson, 1995; Laurent, 1987; Stevenson & Jarillo, 1990; & Hofstede, 1994).

O modelo de investigação

De acordo com Saunders, Lewis e Thornhill. (2009) no processo de produção e desenvolvimento do conhecimento existem duas vias alternativas, o positivismo e a fenomenologia. O modelo da investigação baseia-se na realização de um questionário a uma amostra de empreendedores do Estado do Amapá, nomeadamente, de micro e pequenos empreendedores da capital Macapá.

Deste modo, começou-se o estudo por tentar perceber a dinâmica da atividade empreendedora na Amazónia Legal e no Estado do Amapá. Para o efeito realizou-se uma caracterização da Região norte do Brasil, e sempre que a informação disponível o permitiu do Estado do Amapá, tendo em conta a informação estatística sobre a economia e o emprego, a atividade empreendedora, os empreendedores, os seus empreendimentos e as principais condições percebidas como favoráveis e limitantes do empreendedorismo.

A caraterização da dinâmica empreendedora na Amazónia e a revisão da literatura materializam o propósito exploratório do estudo, servem de base para a elaboração do questionário, ajudam a guiar o estudo e determinam o tipo de resultados que se obtêm.

Em termos da estratégia da investigação, temos por um lado o inquérito ou sondagem baseado na realização de um questionário e, por outro lado, o estudo de caso, uma vez que se trata de uma aplicação ao contexto dos empreendedores do Estado do Amapá na Amazónia, nomeadamente, na sua capital Macapá.

Robson (1993) define o estudo de caso, como o desenvolvimento detalhado e o conhecimento aprofundado de um dado caso ou de um certo número de casos que estão relacionados. Esta estratégia tem particular interesse quando se pretende ter um grande entendimento do contexto do objeto de estudo, neste caso específico dos empreendedores da Amazónia Legal.

Segundo Yin (1994), existem quatro tipos de estudos de caso, tendo em conta se temos de optar por *designs* de caso único ou de casos múltiplos e em função do tipo de unidades de análise, i.e., se é composto por uma unidade de análise singular ou por unidades de análise múltiplas.

A seleção da amostra

De acordo com Hill e Hill (2012), devemos escolher uma amostra representativa do universo, utilizando métodos formais de amostragem para recolher dados de cada um dos casos do universo, considerando o tempo e os recursos disponíveis. Segundo Yin (1994), o estudo de caso só é generalizável a proposições teóricas. Isto pressupõe que a utilização de amostras no estudo de caso permite a generalização analítica dos pressupostos teóricos, mas não permite fazer a inferência ou a generalização estatística para populações e universos.

Numa amostra por conveniência, os elementos são escolhidos por conveniência ou por facilidade. Um exemplo deste tipo de amostragem é o caso em que um determinado grupo de pessoas é convidado para responder a um questionário. Para esse efeito, os indivíduos da nossa amostra foram selecionados com base na sua disponibilidade em vez de aleatoriamente a partir de toda a população alvo. Como resultado, a extensão em que a amostra é representativa da população alvo não é conhecida.

A partir do que foi mencionado anteriormente, torna-se evidente que a finalidade deste estudo relativamente a heurística é explorar a questão de conveniência de amostragem e a utilização de grupos intactos com algum detalhe e introduzir um conjunto de condições e critérios que podem ser

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

aplicados à maior parte do trabalho de pesquisa no campo (Farrokhi & Mahmoudi-Hamidabad, 2012).

Neste estudo, optou-se também por utilizar uma amostra por conveniência em que a base de amostragem diz respeito a um universo de 9972 empreendedores do Estado do Amapá, de acordo com registo da Receita Federal do Brasil. Uma amostra com dimensão insuficiente pode levar a resultados errados e a conclusões incorretas. A precisão dos resultados e da análise estatística depende da dimensão da amostra, Mendenhall e Sincich citado por McStay (2008, p. 89).

Geralmente os investigadores trabalham com um nível de precisão de 95%, o que significa que se forem feitas 100 escolhas numa população, 95 representam as caraterísticas da população. Saunders et al. (2009) apresenta um guia para indicar a dimensão da amostra para um nível de precisão de 95%, considerando diferentes dimensões da população entre 50 e 10 000 000 e diferentes margens de erro (5%, 3%, 2% e 1%).

Neste caso para uma margem de erro de 5% e para uma população de 10 000 elementos, semelhante à nossa, seria necessário considerar uma amostra de 370 elementos. Também poderíamos utilizar a seguinte fórmula, que é muita utilizada para determinar a dimensão mínima de amostras aleatórias:

$$n \geq \frac{N}{Nd^2 + 1}$$

Onde, N é a dimensão da população; d é a margem de erro considerada; e n é a dimensão mínima da amostra.

No nosso caso, considerando a nossa população de 9972 elementos e uma margem de erro de 5% tem-se uma dimensão mínima da amostra de:

$$n \geq 9972/(9972 \times \ [0{,}05] \ \hat{}2 + 1) = 384{,}57 \cong 385$$

Tendo em conta estes resultados acabou-se por considerar uma amostra de 400 elementos, que corresponde a aproximadamente 4% da população considerada para a base de amostragem.

A orientação das técnicas de amostragem deve ser baseada nos atributos, atitudes e comportamentos dos indivíduos Creswell, Shope, Plano Clark & Green, (2006). O tratamento dos setores de atividade empresarial compreende micro e pequenos empreendedores em plena atividade comercial que são confrontadas com decisões de carreira e com a mudança que o mercado oferece. Por isso, pode-se, considerar que a amostra é representativa da população de interesse.

Segundo Hill e Hill (2012), de acordo com a metodologia de investigação de recolha de dados por questionário deverá ter-se especial atenção nas situações em que o questionário é desenvolvido num Universo diferente daquele para o qual vai ser aplicado. É o caso deste estudo, uma vez que o questionário que foi desenvolvido se baseou no questionário desenvolvido previamente no Departamento de Organização de Empresas e Comercialização e Investigação de Mercados da Universidade de Valladolid em Espanha, no âmbito do trabalho do Grupo de Tordesilhas.

Procedimentos metodológicos

A taxa de respostas foi bastante elevada, na medida em que dos 400 questionários distribuídos e empreendedores constatados, apenas 30 não responderam. Portanto, foram respondidos 370 questionários, o que perfaz uma taxa de respostas de 92,5%. Este número de questionários válidos apesar de ser inferior aos 385 obtidos como dimensão mínima da amostra, pode-se considerar que são suficientes para a garantir a representatividade do estudo.

Uma vez aplicado o questionário e avaliada a taxa de respostas, procedeu-se à codificação das questões e preparou-se a informação para realizar a análise estatística dos dados. Como a maioria das variáveis consideradas no questionário são de escolha múltipla ou de escala de atitudes, i.e., dicotómicas ou categoriais e o propósito do estudo é principalmente descritivo procedeu-se a uma

análise estatística descritiva em que a tendência central e a distribuição da dispersão são atendidas. Para o efeito recorreu-se ao *software SPSS 22.0*.

Resultados

Neste resultado foi feita a análise das variáveis do questionário, procedeu-se à codificação das questões e preparou-se a informação para realizar a análise estatística dos dados. Como o propósito do estudo é principalmente descritivo e tendo em atenção a maioria das variáveis consideradas no questionário, procedeu-se a uma análise estatística descritiva em que a tendência central e a distribuição da dispersão são atendidas.

Na figura 1 apresenta-se o nível de participação masculina e feminina entre os empreendedores no Estado Amapá, que é 53,24% no género masculino e 46,76% no género feminino. Como seria de esperar os resultados da sondagem indicam que há mais empreendedores masculinos do que femininos.

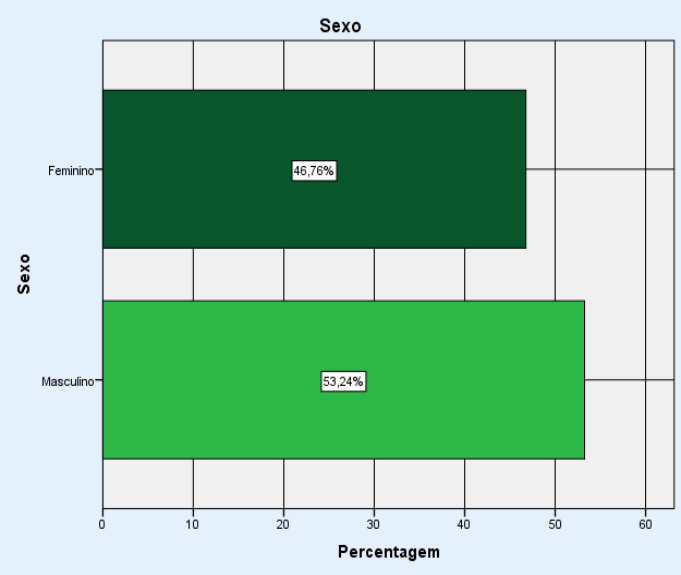


***Figura* 1 Resultados dos empreendedores segundo o género**

Fonte: Resultados do inquérito

A figura 2 revela que uma grande parte dos empreendedores pertence à faixa etária dos 25 a 34 anos (46%), seguindo-se a faixa etária de 35 a 44 anos (24%). Estes dados, refletem as tendências da literatura, nomeadamente, do estudo do GEM (2013).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

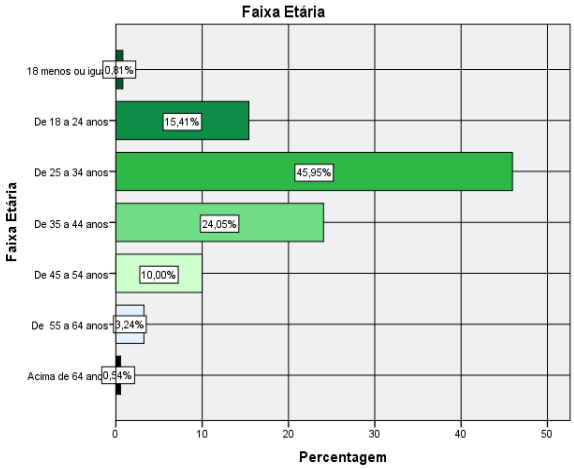


***Figura* 2 Resultado dos empreendedores segundo a faixa etária**

Fonte: Resultados do inquérito

A figura seguinte mostra o nivel de ecolaridade dos empreeendedores da amostra estudada. Uma grande parte dos empreendedores tem o segundo grau completo (34,66%), sendo inclusivemente este nível de escolaridade o mais frequente entre os indivíduos da amostra estuda. No entanto, é interessante verificar que praticamente a mesma percentagem de empreendedores já frequentou o ensino superior. Entre os empreendedores, 17% tem curso superior incompleto, 11, 35% tem curso superior completo, 2,70% tem pós-graduação incompleta (mestrado e doutoramento) e 3,51% tem pós-graduação completa.

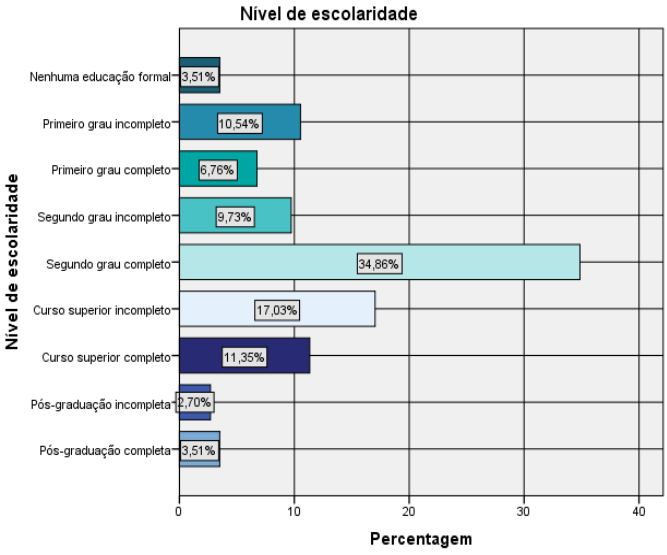


***Figura* 3 Resultados dos empreendedores segundo o nível de escolaridade**

Fonte: Resultados do inquérito

Para analisar o rendimento dos empreendedores utilizaram-se classes de rendimento de 3 salários mínimos, em que a classe inferior se refere a menos de 3 salários mínimos e a classe superior a mais de 9 salários mínimos. Na figura 4, constata-se que a maior parte dos empreendedores (70,54%) situa-se na classe de rendimento de menos 3 salários mínimos. Estes resultados sugerem que o rendimento que o empreendedor ganha na sua atividade empreendedora é a melhor opção de rendimento regular. No entanto, revelar um fenómeno de empreendedorismo de sobrevivência,

como refere Nkurunziza (2012, p. 3) "…além do rendimento limiar, muitas pessoas que estariam no emprego remunerado escolhem tornar-se mais criativos, independentes, e correr mais riscos para o empreendedorismo".

A figura 5 mostra a percentagem de empreendedores da amostra estudada em função do ramo de atividade a que se dedicam. Os principais ramos de atividade em que os empreendedores desenvolvem a sua atividade são o comércio (48,11%), onde vendem diretamente aos consumidores as suas mercadores, e a prestação de serviços (27,3%), em que oferecem o seu próprio trabalho ao consumidor. Estes resultados sugerem que as atividades relacionadas com o comércio e com a prestação de serviços são aquelas em que os empreendedores do Amapá têm mais perceção de ter sucesso no seu empreendimento.

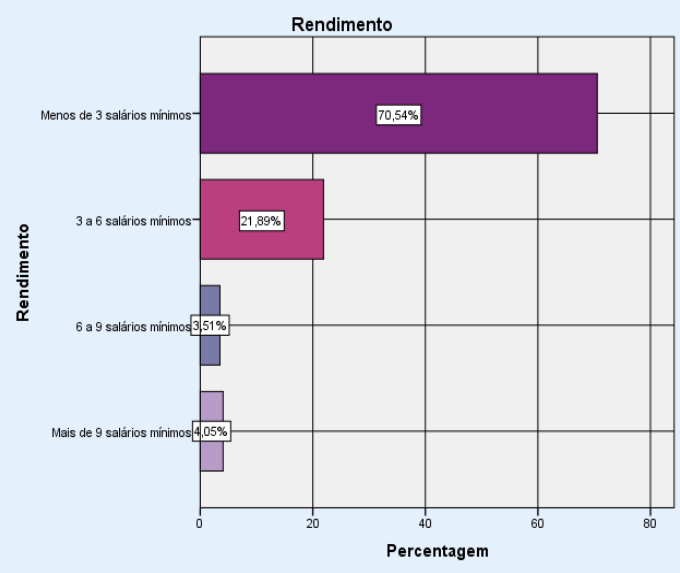


***Figura* 4 Rsultados dos empreendedores segundo o nível de rendimento**

Fonte: Resultados do inquérito

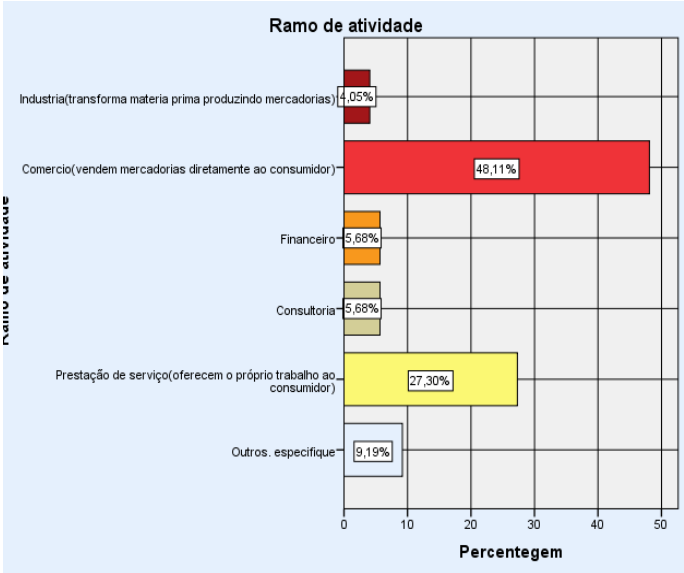


***Figura* 5 Resultados dos empreendedores segundo o ramo de atividade**

Fonte: Resultados do inquérito

Na figura 6 apresenta-se a percentagem dos empreendedores em função do modo de acesso à atividade empreendedora. Quase um terço (32,7%) dos participantes tornou-se empreendedor por meio de cursos e de formação ou treinamento. Uma parte importante (29,92%) tornou-se empreendedor devido à influência familiar. Apenas 18,38% foram influenciados por empregos anteriores e 20% por olhar atentamente para o trabalho dos outros.

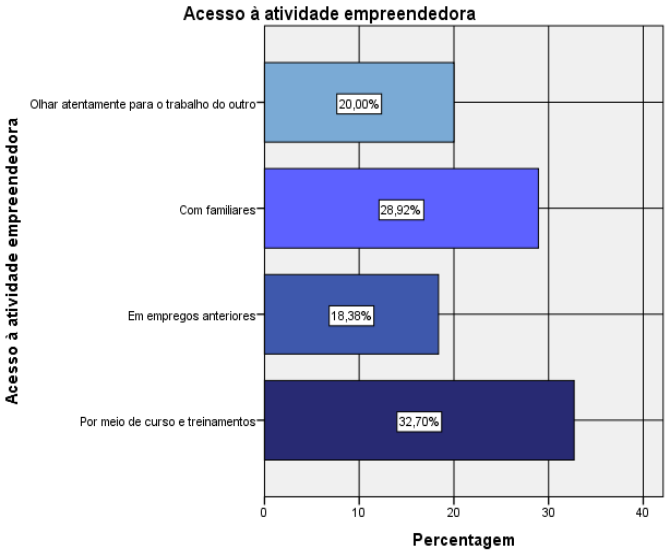


Figura 6 Resultados dos empreendedores em função do modo acesso à atividade empreendedora

Fonte: Resultados do inquérito

Discusão e conclusão

O presente estudo teve como objetivo principal caraterizar o perfil dos empreendedores no contexto dos valores da cultura organizacional das micro e pequenas empresas da zona Amazónica no Brasil. Neste trabalho de investigação determinam-se as caraterísticas dos empreendedores que no contexto específico da sua cultura organizacional poderão influenciar a sua intenção empreendedora.

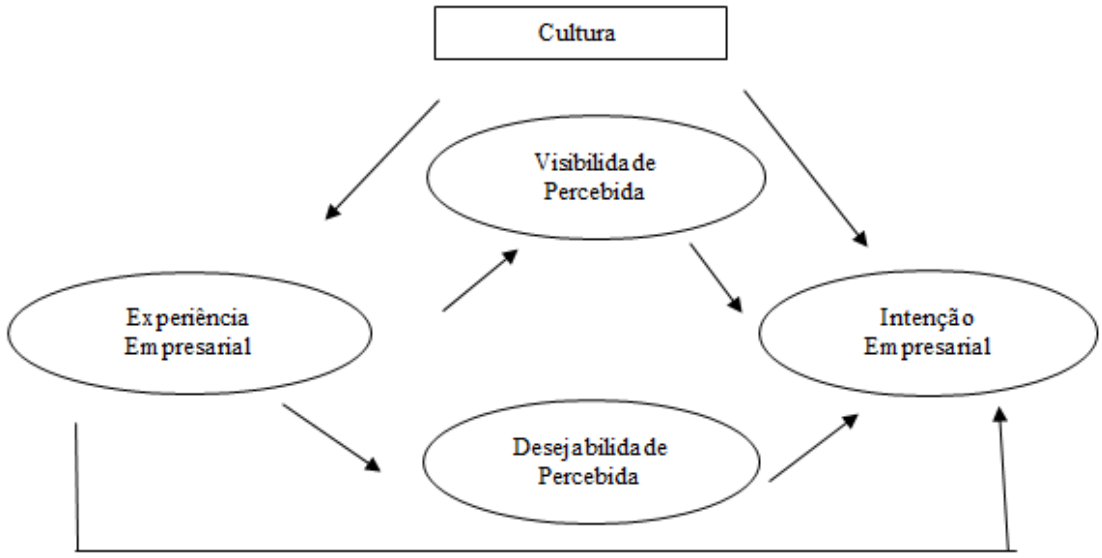
Neste estudo, assume-se que o perfil empreendedor está assente em determinados valores culturais que interagem nos procedimentos da dimensão específica da atividade empresarial. Deste modo, o modelo da cultura organizacional originou a intenção empreendedora vigente, com base nas experiências empresariais anteriores e nas convicções associadas ao processo de empreendedorismo.

Para determinar as caraterísticas dos empreendedores e caraterizar o seu perfil no contexto da cultura organizacional da zona Amazónica no Brasil, realizou uma sondagem através de questionário a uma amostra estratificada de empreendedores do Estado do Amapá. O objetivo fundamental dessa sondagem foi dispor da informação relevante acerca das caraterísticas sócio demográficas dos empreendedores e da dimensão e valores da cultura organizacional.

Os resultados permitem concluir que a maior parte dos empreendedores na Amazónia são do género masculino, está na faixa etária dos 25 aos 34 anos ou na faixa etária de 35 aos 44 anos. Na maior parte dos casos os empreendedores situam-se na classe de rendimento de menos 3 salários mínimos, o que de algum é indicativo que se trata de um fenómeno de empreendedorismo de sobrevivência. Quase um terço dos participantes tornou-se empreendedor através de cursos formação ou treinamento, mas uma parte importante tornou-se empreendedor devido à influência familiar.

No entanto a cooperação do dado empírico consolidou a relação de experiencia empresarial e a intenção empresarial, assim como acorda os dados apurados através de questionário. Nesta variável de experiencia anteriores na atividade empreendedora onde os dados amostra-se a forma como os empreendedores obtiveram experiencia empresarial: por meio de curso de treinamento o percentual (32,70%); através dos familiares (28,92%);e apreenderam ao olhar atentamente para o trabalho do outro (20,00%) e com menor percentual ficou com a experiencia de empregos anteriores (18,38%). Isto significa que os empreendedores do Estado do Amapá obtiveram conhecimento por varia maneira e forma. Já na intenção empresarial, "Tenho uma intenção de um dia iniciar uma empresa" os dados foram de grande relevância sobre a intenção empresarial, que 5,68% discordaram plenamente, mas também a maioria se identificaram com 68,11% concorram fortemente com a média de 5,93 que contribui com intenção empresarial.

De acordo com o modelo Sajjad, Shafi e Dad (2012) certifica através do quadro conceptual.



Fonte: Sajjad et tal (2012)

De um modo geral, os empreendedores da Amazónia têm uma perceção elevada em relação às suas capacidades e competências para criar e gerir uma empresa. Mais de dois terços dos empreendedores inquiridos têm uma perceção muito forte acerca das suas capacidades de liderança, criatividade e facilidade de comunicação. O contato com a atividade empreendedora é, em grande parte dos casos, decorrente da convivência com familiares e amigos. Pode concluir-se que, de uma forma geral, os empreendedores têm uma atitude favorável em relação à atividade empreendedora.

Após a análise dos resultados pode-se constatar a importância da contribuição do conhecimento do perfil do empreendedor dentro da cultura organizacional como atitude comportamental na atividade empreendedora. Deste modo, esta dissertação vem contribuir para evidenciar o perfil dos empreendedores e a cultura organizacional na região Amazónica, tendo em conta a escassez de investigação sobre empreendedorismo nesta região.

Dada a particularidade que envolve a região Amazónica no Brasil em geral e em particular, os seus empreendedores, uma das principais limitações desta investigação prende-se com a metodologia utilizada, nomeadamente, o fato de se ter optado por uma sondagem com base em questionário em vez da realização de entrevistas. A opção por esta última abordagem de cariz mais qualitativo poderia ter contribuído de uma forma mais clara para a consolidação de detalhes relacionados com questões específicas da cultura organizacional vigente e com a intenção empreendedora.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Referencias

Asquin, A., & Moore, R. (2003). Trajectories, Strategic Formulas and Contingencies: pathways to entrepreneurial success. Em *EURAM*. Retirado de http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00688892/

Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual review of psychology*, *52*(1), 27–58. Obtido de http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.psych.52.1.27

Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business venturing*, *18*(1), 105–123. Retirado de http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902601000684

Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *38*(2), 217–254. doi:10.1111/etap.12095. Retirado de http://doi.wiley.com/10.1111/etap.12095

Bettendorf, J. F. (1910). *Chronica da Missão dos Padres da Companhia de Jesus no Estado do Maranhão.* Instituto Histórico Geográfico Brasileiro, tomo LXXII, Rio de Janeiro: Imprensa Nacional

Busenitz, L. W., & Lau, C.-M. (1996). A Cross-Culturai Cognitive Model of New Venture. *Entrepreneurship Theory and Practice, p 25-39*. Retirado de http://faculty-staff.ou.edu/B/Lowell.W.Busenitz-1/pdf_pro/1996%20etp%20lau.pdf

Campelli, M. G. R., Casarotto Filho, N., Barbejat, M. E. R. P., & Moritz, G. D. O. (2011). Empreendedorismo no Brasil: situação e tendências. *Revista de Ciências da Administração*, *13*(29). doi:10.5007/2175-8077.2011v13n29p133. Retitado de http://www.periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/16131

Crawford, G. C. (2009). *A Review and Recommendation of Simulation Methodologies for Entrepreneurship Research* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1472113). Rochester, NY: Social Science Research Network. Retirado de http://papers.ssrn.com/abstract=1472113

Creswell, J. W., Shope, R., Plano Clark, V. L., & Green, D. O. (2006). How interpretive qualitative research extends mixed methods research. *Research in the Schools*, *13*(1), 1–11. Retirado de http://msera.org/Rits_131/Creswell_131.pdf

Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. Retirado de http://eprints.qut.edu.au/2076/

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2014) *Estimativa da População Residente no Brasil e Unidades da Federação, com data de referência em 1º de julho de 2014*, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

Global Entrepreneurship Monitor (2013) *Empreendedorismo no Brasil - Relatório Executivo.* Retirado de http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/GEM_2013_-_Livro_Empreendedorismo_no_Brasil.pdf

Hessen, J. (2001).*Filosofia dos Valores*: Editor Livraria Almedina. Coimbra

Hall, E. T. (1994). *A Linguagem Silenciosa*. Lisboa: Relógio D' Água Editores

Hill, M. M. & Hill, A. (2012) *Investigação por Questionário*. (2ª Ed) Lisboa: Silabo

Hofstede, G. (1991) *Culture and organizations: software of the mind.* McGraw-Hill. London

Hofstede, G. (1994). Management scientists are human. *Management science*, *40*(1), 4–13. Retirado de http://mansci.journal.informs.org/content/40/1/4.short. Em 08/01/2014

Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, *2*(1). doi:10.9707/2307-0919.1014

Hofstede, G. (2003) *Culturas e organizações: compreender a nossa programação mental.* Lisboa: Silabos

Lèvi-Strauss, C. (1993*). Antropologia estrutural dois*, (4º Ed) Rio de Janeiro: Edições Tempo Brasileiro

Laurent, A. (1987). *A cultural view of organizational change*. Insead. Retirado de http://flora.insead.edu/fichiersti_wp/Inseadwp1987/87-10.pdf

March, J. & Simon, H. (1981). *Teorias das Organização*, (5ª Ed) Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas

Martins, J. S. (1997) *Fronteira: a degradação do outro nos confins do humano*. Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.

Ministério do trabalho e Emprego (2011*). Anuário do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda no Brasil 2010-2011*. Retirado de http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A333FE61F013341780DBB382F/mercado.pdf

McStay, D. (2008). *An investigation of undergaduate student self-employment intention and the impact of entrepreneurship education and previous entrepreneurial experience*. Retirado de http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1066&context=theses

Nkurunziza, J. D. (2012). Entrepreneurship and Income Level in Developing Countries. Retirado de http://www.uneca.org/sites/default/files/page_attachments/aec2012-098.pdf

Porter, M. (1992). *Vantagem Competitiva: Criando e Sustentando um Desempenho Superior,* (4ªEd) Rio de Janeiro: Editorial Campus

Robson, C. (1993) *Real World Research*. Oxford: Blackwell.

Sajjad, S. I., Shafi, H., & Dad, A. M. (2012). Impact of culture on entrepreneur intention. *Information Management and Business Review*, *4*(1), 30–34.

Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students* (5th ed). New York: Prentice Hall.

Schwartz, S. H. (1994) Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values? *Journal of Social Issues,* Vol. 50,(4), 19-45. Retirado de http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-4560.1994.tb01196.x/abstract

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2012). *Sondagem sobre empreendedorismo digital.* Retirado de http://www.sebrae.com.br

Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic management journal*, *11*(5), 17–27. Retirado de http://www.immagic.com/eLibrary/ARCHIVES/GENERAL/JOURNALS/unreadable_Journal%20Strategic%20Management%202486667.pdf

Yin, R. (1994) *Case Study Research: Design and Methods* (2nd Ed). Applied Social Research Methods Series, V. 5. Sage Publication

030 - QUESTÕES CRÍTICAS SOBRE INOVAÇÃO SOCIAL, EFICÁCIA E ESCALABILIDADE. O CASO DO SAOM

Joana Bastos1, Cristina Pinto Albuquerque2

1 Associação A3S, Rua das Flores, 69, Porto, Portugal - joanapdbastos@gmail.com
2 Universidade de Coimbra/ FPCE, Rua do Colégio Novo, 3001-802 Coimbra, Portugal - albuquerque.cristina05@gmail.com

RESUMO

O empreendedorismo tem vindo a ser assumido, em diversas diretivas europeias e nacionais, como uma estratégia fundamental de combinação entre preocupações de coesão social e de crescimento económico. Diversas questões porém se colocam no que diz respeito à operacionalidade e efeitos concretos e perenes das iniciativas de empreendedorismo social. Os critérios necessários e adequados à ponderação do nível de inovação social e, sobretudo, à identificação de parâmetros de apreciação do valor social e do potencial de replicação e transferibilidade dos projetos e aprendizagens, são ainda um ponto crítico pouco fundamentado teórica e empiricamente. O estudo de caso que apresentamos - o Projeto "Dar Sentido à Vida" da IPSS SAOM no Porto[45] - pretende ser um contributo para a discussão de alguns dos fatores fundamentais em termos de produção de valor social e de escalabilidade das iniciativas e projetos de empreendedorismo social. Os resultados obtidos revelaram o potencial inovador e qualificante do projeto junto de pessoas sem-abrigo ou em grave risco de exclusão social, a partir da compreensão concreta dos seus elementos estruturantes: visão, atributos dos promotores, atributos dos destinatários, estratégia de intervenção e valor social criado. A análise destas componentes permitiu tecer considerações sobre a estratégia de escalabilidade subjacente ao projeto, percebendo quais os fatores de sucesso e os limites identificados no mesmo, bem como contribuir para a reflexão sobre os modelos de impacto e os métodos processuais a valorizar para o crescimento e difusão de práticas e modelos socialmente inovadores. Na presente comunicação iremos apresentar os pressupostos teóricos e principais conclusões do estudo de caso, bem como discutir um modelo analítico de articulação entre fatores promotores de valor social e possibilidades de *scaling-up*.

Palavras-Chave: *Empreendedorismo, Escalabilidade, Fatores críticos, Inclusão Social, Inovação social*

CRITICAL QUESTIONS ABOUT SOCIAL INNOVATION, EFFECTIVENESS AND SCALING: THE CASE OF SAOM

ABSTRACT

In several national and European directives, entrepreneurship has been assumed as a fundamental strategy to respond to concerns about the combination between social cohesion and economic growth. However, various issues arise from the operability and concrete and perennial effects of the social entrepreneurship initiatives. The necessary and adequate criteria to consider the level of social innovation and, above all, to identify the assessment parameters of social value and the potential to replicate and transfer projects and studies are still a poorly founded critical point, both theoretically and empirically. The case study we present – the Project "Dar Sentido à Vida" (*Giving Life a Meaning*) of the Private Institution of Social Solidarity SAOM in Porto - aims to give a contribution for the discussion of some of the main factors concerning the production of social value and the scaling-up of the initiatives and projects of social entrepreneurship. The results obtained have showed the innovative and qualifying potential of the project for the homeless or people with severe risk of social exclusion. The structural elements identified were: the vision, the attributes of the implementers, the attributes of the receivers, the intervention strategy and the social value created. The analysis of these components also allowed to comment on the scaling strategy underlying the project, understanding the success factors and the limitations identified, as well as to contribute for

[45] Desenvolvido no âmbito do Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo da Universidade de Coimbra (Bastos, 2016).

the reflection on the impact models and the procedural methods to be valued for the growth and diffusion of practices and of socially innovative models. In this communication we will present the theoretical assumptions and main conclusions of the case study, and discuss an analytical model of articulation between the promoting factors of social value and the scaling-up possibilities.

Keywords: *Entrepreneurship, Scaling-up, Critical Factors, Social Inclusion, Social Innovation*

1. INTRODUÇÃO

O contexto de crise económica e de austeridade a que temos assistido nos últimos anos tem sido promotor de um debate acentuado sobre as vulnerabilidades e insuficiências do Estado-Providência, colocando uma ênfase crescente na disseminação dos conceitos e processos de empreendedorismo social e de inovação social como resposta aos novos riscos sociais e, nomeadamente, à crise de emprego. O debate em torno do empobrecimento e da exclusão social, e no caso concreto do fenómeno em Portugal, está igualmente evidenciado na política atual e nas circunstâncias da vida quotidiana dos portugueses. Na verdade, continua a ser uma discussão com imensas considerações ideológicas que influenciam a aplicação de políticas cíclicas, a pouca avaliação dos seus resultados e as imprecisões e estereótipos subjacentes a muitas das reflexões. Ao mesmo tempo, e pelo crescimento do fenómeno a partir da crise instalada em 2008 (num país onde o problema nunca deixou de ter uma dimensão e intensidade preocupantes), a par com a aplicação de medidas de austeridade, as políticas sociais e de emprego, e o Estado-Providência que as enquadra, foram colocados no centro de um discurso que não é (ou ainda não é) renovador da confiança e de um compromisso social entre diferentes grupos sociais e geracionais. Por seu lado, os outros temas subjacentes ao estudo de caso que apresentamos, e que se juntam a este debate de forma pertinente, são os que parecem augurar, nos programas governamentais e diretrizes europeias, as grandes soluções e as melhorias necessárias para a coesão social. Falamos de empreendedorismo social e da inovação social. É no entendimento da inserção social pela capacitação, por via da qualificação e do trabalho, que centramos o nosso estudo de caso debruçado sobre a intervenção promovida pelo Projeto "Dar Sentido à Vida" da IPSS SAOM (Serviços de Assistência Organizações de Maria), no Porto, e realizada junto de pessoas sem-abrigo ou em grave risco de exclusão social. A pesquisa procurou perceber como é que esse projeto configura modelos de intervenção ilustrativos no terreno da capacidade de experimentação de soluções socialmente inovadoras e não meramente assistencialistas, com a intenção específica de compreender quais os contributos do projeto que enquadram práticas de inovação social, em termos de eficiência e eficácia, e que podem ser envolvidas em estratégias de escalabilidade.

Na presente comunicação apresentaremos as principais conclusões do referido estudo de caso começando por enquadrar o debate com uma reflexão teórica sobre os pressupostos do empreendedorismo social e da inovação, bem como das respetivas potencialidades para responder a situações de exclusão. De seguida, procuraremos destacar os pressupostos inerentes às medidas ativas de emprego e, por fim, os fatores subjacentes a um processo de escalabilidade ou de transferibilidade de aprendizagens e de processos de intervenção.

2. EMPREENDEDORISMO SOCIAL E INOVAÇÃO SOCIAL

2.1. Aproximações e distinções concetuais

Os conceitos de empreendedorismo social e de inovação social foram introduzidos na realidade portuguesa há cerca de uma década e é recente ainda a reflexão científica e de análise empiricamente fundamentada sobre estes dois fenómenos no país. No entanto, a sua rápida disseminação beneficiou, entre outros fatores, da crise financeira internacional iniciada em 2008 e que tem tido repercussões severas no contexto nacional, sobretudo na área do emprego e da coesão social. Aqueles dois conceitos surgem assim fortemente associados, mas existem distinções teóricas e empíricas entre ambos que passaremos a explicitar.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

O conceito de empreendedorismo social assume um carácter mais abrangente e flexível, associado à introdução de processos e mudanças tendentes ou integrantes de inovação social, visando introduzir melhorias constantes nas formas de enfrentar e criar respostas face às necessidades sociais e à eficácia da missão das organizações sem fins lucrativos e que atuam na economia social. É um termo que encontra as suas raízes no conceito clássico de empreendedorismo problematizado por três autores de referência: Say (séc. XIX), Schumpeter (inícios do séc. XX) e Drucker (anos 70). A partir da década de 80 encontramos autores como Dees (2001;2009), Mair e Marti (2006), Nicholls (2006), entre outros, que recuperam a tradição da abordagem clássica ao empreendedorismo e ao empreendedor, aplicando-a ao campo das novas práticas sociais que emergiam um pouco por todo o planeta. Com efeito, no final do século XX começam a observar-se práticas aliadas ao crescimento das Organizações Não Governamentais (ONG), ao desenvolvimento da responsabilidade corporativa e respetivo financiamento de projetos sociais ou ao surgimento de projetos inovadores, como o emblemático *Banco Grameen* criado por Muhammad Yunus no Bangladesh.

Todas estas práticas alavancaram um conhecimento específico e crescente sobre as particularidades do empreendedorismo social e os atributos do empreendedor social. O termo foi cunhado nos EUA, no início da década de 80, por Bill Drayton, o criador da Ashoka Foundation, para caracterizar a atividade de indivíduos com soluções inovadoras para os problemas sociais mais relevantes da sociedade (Ashoka, 2015). Embora não seja este o único entendimento possível sobre empreendedorismo social, como veremos de seguida, os autores Mair e Marti (2006) associam as duas questões fundamentais comuns a todas as conceituações: o "indivíduo" e a resposta a "problemas sociais".

Alvord, Brown e Letts (2002), por seu turno, identificam três significados diferentes para o termo empreendedorismo social. Um primeiro significado vincula o social com o comercial: o empreendedor faz uso de conhecimentos e habilidades do mundo dos negócios para criar empresas que alcançam benefícios sociais e são viáveis comercialmente. Um segundo entendimento envolve as ações desenvolvidas por empreendedores cujo objetivo principal é a geração de inovações de impacto social, com pouca atenção aos citérios tradicionais de viabilidade económica. Finalmente, uma terceira perspetiva aborda o empreendedorismo social como um catalisador das transformações sociais de grande impacto, que se estendem além da resolução de problemas sociais particulares ou locais.

Dees (2001, p.4), numa definição que carateriza como "idealizada", entende que o empreendedor social possui o papel de agente da mudança no setor social através das seguintes ações: a) adotando uma missão para criar e manter o valor social; b) reconhecendo e incessantemente buscando novas oportunidades que sirvam a essa missão; c) comprometendo-se com um processo contínuo de inovação, adaptação e aprendizagem; d) atuando de forma ousada sem permitir que os recursos limitados o afastem da sua visão; e) possuindo responsabilidade para com as necessidades e os valores das pessoas e das comunidades que pretende servir.

Estas abordagens norte-americanas ao empreendedorismo social acentuam as dimensões gestionárias e empresariais, bem como o papel do empreendedor social. Assumem um foco maior na aproximação ao mercado e a interlocução com o Estado não assume tanta centralidade, pois têm por base um contexto ideológico predominantemente liberal e individualista, onde o Estado manteve uma intervenção reduzida na regulação económica e na proteção social. São abordagens com diferenças paradigmáticas face à abordagem europeia sobre a temática, que por sua vez se alicerça na pluralidade ideológica, cultural e institucional que marca o território europeu. A abordagem europeia reconhece o papel dos movimentos sociais e das iniciativas de coletividades da sociedade civil que, ao longo da história, empreenderam formas de organização económica e social alternativas ao capitalismo, bem como complementares ao Estado- Providência.

No seguimento da clarificação respeitante ao conceito de empreendedorismo social, o conceito de inovação social partilha com este o objetivo principal de melhoria da qualidade de vida e o bem-estar individual e coletivo, com o fim último de transformação social integrada e sistémica. A vertente analítica da inovação social remete para a identificação das transformações com impacto direto nos

públicos-alvo e resultantes de novas abordagens e práticas de intervenção em que as pessoas são os atores do processo de transformação. A inovação social enquanto conceito autónomo é perspetivada, quer como um processo que deve alcançar efeitos, quer como um resultado/produto com impacto social (Parente *et al.*, 2014).

2.2. Inovação Social: Focos de análise e ciclo de inovação social

O campo da inovação social é bastante vasto, embora a intervenção social, os serviços sociais e a redução da pobreza sejam os domínios mais difundidos. De facto, as práticas de inovação social estão presentes em diferentes domínios da sociedade, que vão desde a economia à política, da tecnologia à ética, destacando-se as políticas sociais, o desenvolvimento local e o planeamento urbano.

O entendimento e a discussão atual quanto às mudanças geradas pela inovação social tendem a ser perspetivados por Mulgan, Tucker e Sanders (2007) por uma destas três "lentes": indivíduos, organizações e movimentos. O primeiro foco possível refere-se às mudanças sociais resultantes de ações de indivíduos motivados por uma missão, energéticos, estratégicos, voltados para resultados e para concretização de algo que faça a diferença. Este é o prisma do empreendedorismo social que já apresentámos na sua abordagem mais individualista. Um segundo foco de estudo e discussão é a inovação social realizada por organizações existentes ou criadas especificamente para responder a necessidades sociais. A grande diferença face ao primeiro foco prende-se com o estabelecimento de um enquadramento formal prévio, pela forma como serão mobilizados os recursos e pela gestão do processo de inovação. Na inovação social realizada por organizações, e que serve de suporte ao nosso estudo, podemos observar, tanto mudanças internas, no sentido de estabelecer uma nova divisão do trabalho, alterações nas estruturas de poder ou melhorias na qualidade de vida laboral (Cloutier, 2003), como aquelas direcionadas para o ambiente externo e para responder especificamente a necessidades de grupos e comunidades. Um último foco concentra-se nos movimentos, que podem incluir as relações sociais não institucionalizadas, como movimentos sociais locais ou formações de redes formais ou informais de indivíduos. Segundo Mulgan, Tucker e Sanders (2007), do ponto de vista histórico, os grandes movimentos, como o feminismo e o ambientalismo, por exemplo, surgiram como agentes de mudança radical.

Um outro ponto, específico de abordagem da inovação social e muito presente na literatura e investigação sobre a temática, diz respeito à sua abordagem como processo e como produto. A inovação social como processo remete para um modelo de intervenção que adere ao princípio da inclusão das populações na resolução dos seus próprios problemas. "Um dos métodos mais eficientes para criar inovação social parte do pressuposto que as pessoas são intérpretes competentes das suas próprias vidas e competentes para resolver os seus próprios problemas" (Mulgan *et al*., 2007: 21, 22). Nesta perspetiva é necessário trabalhar com as pessoas, fundamentar as metodologias de intervenção na observação das populações envolvidas, baseando-se nas suas perspetivas, expectativas e nas suas relações sociais e compreender que a inovação social não só serve as populações vulneráveis, como é servida por elas. Para os autores anteriormente mencionados, existe ainda uma segunda exigência metodológica da inovação social e que diz respeito ao trabalho em rede entre organizações operantes em diversas dimensões, escalas e setores. A perspetiva da inovação social como produto remete-nos para o valor social criado. A criação de valor social é a vocação primordial do empreendedorismo social e, para Dees (2001) e para outros protagonistas da escola da inovação social, é o núcleo distintivo por excelência face ao empreendedorismo clássico, mesmo que as empresas lucrativas tenham práticas de responsabilidade social.

Uma inovação social preconiza pois, como condição necessária, a existência de um processo criativo. No entanto, uma nova ideia ou solução só é inovação social se a sua utilidade for socialmente reconhecida e para que ocorra esse reconhecimento existem passos que, segundo Murray, Caulier-Grice e Mulgan (2010), terão de ser cumpridos. Estes autores identificam seis etapas do ciclo de

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

inovação social – 1) despoletadores; 2) propostas; 3) protótipos; 4) sustentação; 5) escalagem; 6) mudança sistémica -, cujo modelo aplicaremos ao nosso estudo. "As etapas não são sempre sequenciais (algumas inovações passam diretamente para a "prática" ou até para a "escalabilidade") e existem ciclos de retorno entre as mesmas. Estas etapas também podem ser consideradas espaços de sobreposição, com capacidades e culturas distintas. Fornecem, sobretudo, uma estrutura útil para pensar acerca de diferentes tipos de apoio que os inovadores e as inovações necessitam para crescer" (Murray, Caulier-Grice e Mulgan, 2010: 12).

2.2.1 Os mecanismos para o crescimento e difusão de uma iniciativa socialmente inovadora

Não retirando a importância a todas as dimensões e etapas do ciclo da inovação social, daremos particular destaque à dimensão da escala e da difusão, uma vez que são condições propiciadoras do reconhecimento social que é exigido a uma iniciativa socialmente inovadora.

Com efeito, o objetivo do crescimento de uma iniciativa deste tipo é expandir o impacto proporcionado. Podem existir duas formas de crescimento: o crescimento em profundidade (*scaling deep*) e o crescimento através da expansão da iniciativa (*scaling up*). No primeiro caso, estamos perante uma alavancagem do impacto social no mesmo local ou público-alvo da iniciativa e que se relaciona com o crescimento em magnitude do sistema de atividades (Santos *et al,*, 2013). É um tipo de crescimento, que segundo os autores anteriormente referenciados, implica um foco de energias e recursos num aumento da qualidade dos serviços da iniciativa, maior penetração junto do seu segmento-alvo, descoberta de novas formas de prestar serviços, extensão da oferta de novos produtos ou serviços e novos segmentos-alvo e o desenvolvimento de abordagens de gestão mais inovadoras. (*idem*). Por sua vez, quando nos referimos a *scaling up* estamos a traduzir a ideia de expansão da inovação para novos contextos e novos públicos e aqui estamos perante um conceito mais difuso e sem fronteiras definidas, pois aplica-se a diferentes práticas e estratégias. Desde a disseminação de uma nova técnica, protótipo ou processo de inovação, até ao crescimento de uma organização ou modelo, ou à transposição de uma iniciativa de pequena escala em políticas ou serviços. Segundo Cooley e Kohl (2006) é um conceito que tem sido alvo de diferentes desenvolvimentos teóricos, sobretudo na investigação anglo-saxónica e cujo debate associado tem crescido nas últimas décadas.

A literatura e a investigação sobre o assunto avançam um vasto leque de opções de tipos e métodos que operacionalizam o aumento e a difusão de uma inovação social. A proposta de Cooley e Kohl (2006) procura distinguir diferentes tipos de *scaling up* e respetivos métodos: a) a expansão (pelos métodos do crescimento, reestruturação ou descentralização, *franchising*, filiais ou subsidiárias); b) a replicação (pelos métodos da adoção de políticas, implementação, difusão e repercussão, *mass media);* c) colaboração (pelos métodos de parcerias formais, *joint ventures* e alianças estratégicas, redes e coligações).

É importante reconhecer que nenhum destes processos ou mecanismos podem ser entendidos como formas lineares de imitação ou generalização de uma inovação social. A figura seguinte ilustra os elementos incorporados e correlacionados em toda uma estratégia de escala e difusão e como se deve resistir à importação acrítica dos tipos e métodos e ter em conta a peculiaridade dos contextos, dos ritmos, dos recursos e dos objetivos presentes nas organizações ou comunidades onde a inovação se pode aplicar, promovendo, em conformidade, as adaptações necessárias.

Figura 1. Enquadramento analítico de um processo de *scaling up*

Fonte: Ferreira e Albuquerque, 2013

A visão incorpora os atributos do modelo (objetivos, conceitos, alvos, técnicas e fases do processo), as caraterísticas organizacionais, bem como os atributos do contexto e promotores. O eixo da execução enquadra decisões estratégicas em como colocar em escala o modelo ou prática da melhor forma possível, considerando os fatores de eficácia (como construir uma solução que funciona), os fatores de eficiência (como conceber a solução a um custo acessível) e os fatores de expansão (como garantir um impacto mais vasto). "É essencial identificar quais são os fatores críticos de sucesso [de uma boa prática ou modelo], primeiro numa pequena escala e localizada, não apenas associados às características e metodologias das práticas a replicar, mas também associados aos contextos e determinadas circunstâncias nas quais foram concebidos e aplicados. Deste modo, o processo de *scaling up* é inerentemente a tradução da ideia de que aprender com a experiência é possível e que o modelo não pode ser aplicado em diferentes contextos sem adaptações" (Ferreira e Albuquerque, 2013: 44). Todo este mecanismo processual realça que não são apenas as estratégias de adaptação aos novos contextos os fatores de sucesso a ter em conta para o processo de *scaling up*, mas, igual e previamente, os esforços de simplificação dos modelos e práticas. E essa simplificação implica um esforço de identificação objetiva dos elementos de uma intervenção que são essenciais e rentáveis para produzir os resultados desejados. (Cooley e Kohl, 2006). Ao mesmo tempo, um processo de *scaling up* implica ter presente e identificados os seus principais fatores de sustentabilidade e terá de ser alimentado pela avaliação, de forma que as potencialidades e os ajustamentos necessários sejam demonstrados. Segundo Simmons, Fajans e Ghiron (2007), que analisaram o processo de *scaling up* aplicado às políticas de saúde numa perspetiva holística, os contextos e as influências estão associados, por exemplo, ao nível de pobreza, ao nível de burocracia, às necessidades específicas da população, ao nível de participação democrática e às influências globais. Assim, é importante considerar-se este processo mais do que como uma replicação, mas sobretudo, como uma expansão de oportunidades, opções, processos e conhecimento que pode permitir que as pessoas tomem as melhores decisões e influenciem os seus contextos.

Sob tais pressupostos, Yamey (2011) incorpora novas abordagens e avança com seis categorias que incluem os fatores de sucesso que devemos identificar e analisar num processo de escala e difusão: 1. os atributos do modelo de intervenção a ampliar (manter a simplicidade da intervenção e a robustez técnica e científica); 2. os atributos dos promotores (existência de um forte sentido de liderança e governança, a agregação de agentes locais e outros *stakeholders* e a utilização de agentes estatais e não-estatais como promotores). 3. a escolha da estratégia da implementação (pela aplicação de teorias de difusão e redes sociais, pela abordagem por fases, pela adaptação da escala à situação local e descentralização da implementação e pela adoção de uma abordagem integrada); 4. os atributos da comunidade ou grupos beneficiários (existência de uma comunidade ativa e envolvida); 5. o contexto social e político (considerar a vontade política, as políticas nacionais e o "orgulho nacional"). E, por último, o contexto de investigação e partilha de conhecimento (pela incorporação da investigação na implementação e numa lógica de aprender e fazer).

3. CAPACITAÇÃO DAS PESSOAS EM EXCLUSÃO SOCIAL

3.1 A nova geração de políticas sociais e os programas de apoio à inovação social

O Estado-Providência do final do século XX funcionava sobretudo como uma "máquina de indemnizar" Rosanvallon (1997) o que se revelou desajustado ao tipo de situações de risco social que marcam a transição para o século XXI e que a crise económica internacional de 2008 veio agravar, nomeadamente no que se refere ao desemprego de longa duração ou ao desemprego dos trabalhadores sem qualificações profissionais reconhecidas. Distintas das políticas indemnizatórias, surge então a necessidade de o Estado desenvolver uma nova geração de políticas sociais com um objetivo claro: ajudar as pessoas a inserirem-se profissionalmente, seja nos mercados de trabalho, seja em atividades socialmente úteis. Segundo Hespanha (2008), a palavra inserção passa assim a ser a palavra-chave e a revestir as políticas sociais de características inovadoras e distintas das políticas clássicas. Com efeito, estamos perante uma abordagem que implica uma atitude mais ativa por parte dos cidadãos. O processo de inserção é, em regra, objeto de um acordo entre os beneficiários e o Estado e de uma consciencialização acrescida dos direitos e deveres por parte de todos os intervenientes no processo. As metodologias trazidas por esta nova abordagem política passam pela abordagem por projeto, intervenção descentralizada, intervenção em parceria, individualização das medidas e pela ativação. É sobre este último traço da nova geração de políticas sociais que nos vamos debruçar mais, tanto pelo seu caráter inovador e preventivo de situações de exclusão que possam decorrer de uma atitude passiva, como pela relação específica com o enquadramento do nosso estudo de caso.

Em países com Portugal, até meados da década de 90, o conceito de ativação era praticamente desconhecido e ausente, mas a partir dessa década passou paulatinamente a integrar os discursos políticos e normativos. É um conceito que abrange pessoas desempregadas, pessoas empregadas em risco de desemprego e inativos que pretendem entrar no mercado de trabalho, mas que apresentam algum tipo de desvantagem perante o mercado. As políticas que o enquadram promovem processos de empregabilidade e a participação dos indivíduos no mercado de trabalho, contrariando a dependência face aos incentivos sociais e à iniciativa das instituições públicas. Assiste-se, então, a uma explosão dos programas de apoio às ações inovadoras ou projetos-piloto e a programas de iniciativa comunitária, como foi o caso dos programas ADAPT e EMPREGO desenvolvidos no período 1994-1999. Mas é no período de programação seguinte (2000-2006) que se assiste a uma maior renovação das políticas e a Iniciativa Comunitária EQUAL é que aquela que mais explora diferentes domínios da inovação social e introduz a necessidade de disseminação e transferência das soluções bem-sucedidas.

No contexto da Estratégia que está emergente, a Estratégia Europa 2020, a inovação social é um dos eixos que surge com significativa centralidade e operacionalidade para o objetivo geral de se alcançar um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo (Comissão Europeia, 2010). O foco mantém-se no entendimento da inovação social enquanto processo capaz de combinar medidas de apoio e medidas facilitadoras do acesso, contributos dos setores público e setores privados, através de parcerias inovadoras. Através dos processos de disseminação e de *mainstreaming* que fazem parte da sua condição de operacionalidade e sucesso, a inovação social abre muitas vezes caminho para políticas sociais reformadoras. Neste contexto, Portugal não é exceção na aposta estratégica na inovação social e ao abrigo da mobilização de recursos de três programas operacionais da Estratégia Portugal 2020: Programa Operacional Inclusão Social e Emprego; Programa Operacional Capital Humano; Programas Operacionais Regionais do Continente, o Estado Português estabeleceu, em Dezembro de 2014, a Iniciativa Portugal Inovação Social[46].

É nosso entendimento que o foco em novas exigências é um aprofundamento necessário do ponto de vista metodológico e estratégico para a combinação de diferentes financiamentos e investimento

[46] Criada pela Resolução de Conselho de Ministros nº 73-A/2014 de 16 de Dezembro.

em iniciativas socialmente inovadoras. No entanto, espera-se que não seja descurada a construção dos resultados a partir sobretudo da consolidação de trabalho efetivo, continuado e implicado das instituições e seus destinatários, mesmo no âmbito de intervenções mais tradicionais. A orientação para a visibilidade e impacto dos resultados não pode estar unicamente ligada à busca de financiamento e/ou geração de receitas, mas tem de partir também de uma compreensão apurada dos tempos e processos de fazer intervenção social e comunitária, sob pena de perdermos o foco da consolidação das mudanças a partir das raízes efetivas dos problemas.

3.2 A capacitação no núcleo da inclusão social

O campo das políticas de ativação e o seu cruzamento com soluções inovadoras tiveram uma importância ímpar no aumento e na descentralização nas últimas décadas das possibilidades e oportunidades para a inclusão social. No entanto, importa aprofundar que para combater a exclusão em toda a sua complexidade é importante uma abordagem sobre este fenómeno a partir da dualidade "capacidades"/"oportunidades" e isso implica equacionar os principais fatores que afetam a sua produção e reprodução. É Sen (1999) um dos mais destacados autores dessa abordagem, defendendo que a pobreza depende das "capacidades" das pessoas que, por sua vez, estão fortemente relacionadas com as "oportunidades" proporcionadas. E essas oportunidades estão inscritas nos modelos adotados para o funcionamento das instituições sociais, políticas e económicas. Sen (1999) argumenta que o desenho e a avaliação das políticas sociais e de desenvolvimento devem ter o foco naquilo que as pessoas são e são capazes, na qualidade das suas próprias vidas e na remoção dos obstáculos que diminuem a liberdade para viver a vida que entendem, após reflexão, ser a mais válida. É uma perspetiva de liberdade que inclui nos processos de desenvolvimento, quer as dinâmicas que proporcionam a liberdade de ação e de decisão, quer as condições reais das pessoas, de acordo com as suas circunstâncias pessoais e sociais. Nesse sentido, uma maior liberdade tende a reforçar a capacidade das pessoas para se ajudarem a si mesmas e também para influenciarem o mundo e tais capacidades são essenciais nos processos de desenvolvimento. O seu contrário, é uma privação de potencialidades e traduz o critério como Sen aborda toda a questão da pobreza, afastando-se do critério único da carência de rendimentos.

A abordagem da capacitação é igualmente inerente aos processos de inovação social. De fato, a inovação social tem ancoragem nas potencialidades de sujeitos e comunidades, visando a melhoria das suas condições de vida e o envolvimento num contexto de mudança. Pelo enfoque primordial na inclusão social, a inovação social introduz processos e reflexões que trazem contributos concretos para a aquisição de conhecimentos e ferramentas de ação, para a modificação de representações e para novas aprendizagens de cooperação. Segundo Guerra (2009), a inovação social distingue-se pelo processo ancorado na participação dos beneficiários e outros atores intervenientes e é essencialmente relacional. Poderá enquadrar uma mudança de paradigma: o da "resolução de problemas" para os "processos de interação múltipla" e centrar a atenção nos processos de gestão e de decisão num contexto não apenas de complexidade, mas de reconhecida dialética nas relações de poder inerentes ao funcionamento das sociedades.

4. O PROJETO "DAR SENTIDO À VIDA" DO SAOM: ESTUDO DE CASO

4.1 Breve Enquadramento Metodológico

Tendo presentes os objetivos centrais da pesquisa de compreender os significados, as práticas e os resultados atribuídos ao modelo de intervenção social a partir de um projeto de capacitação e qualificação socioprofissional da IPSS SAOM, optamos pela análise intensiva empreendida através do estudo de caso. Seguindo os procedimentos metodológicos próprios de abordagens qualitativas que nos permitiram assegurar a "*triangulação perspetivacional*" (Pais, 2000: 14) privilegiamos a utilização de três técnicas de recolha de informação na abordagem ao caso de estudo, revestindo a pesquisa de uma estratégia documental e de uma estratégia de campo. A estratégia documental aconteceu pelo

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

acesso a um conjunto de documentos escritos e não escritos disponíveis na internet e redes sociais (*site* da instituição, página do *facebook*, vídeos, fotografias, notícias nos media) e depois também pelo acesso a documentos disponibilizados pela própria instituição (estatutos da instituição, brochuras de apresentação das valências, dados de execução e resultados da formação profissional e dos serviços de catering e restauração). A estratégia de campo contemplou a realização de 10 entrevistas semi-diretivas (4 a promotores do projeto, 3 a formandos e 3 a destinatários que tinham terminado o projeto há mais de 6 meses) e a observação direta de quatro diferentes momentos de execução do projeto (uma aula de conteúdo sociocultural, outra de conteúdo mais técnico da área da restauração, um serviço de catering dirigido a um congresso e dois serviços de restauração em simultâneo nas instalações do SAOM). Para proceder ao tratamento dos dados recolhidos pelas técnicas de investigação usámos a análise de conteúdo de natureza *temática*, isto é, reordenada segundo guiões de categorias e subcategorias que surgiram a partir do discurso dos entrevistados e das informações observadas e que permitiram organizar os dados em unidades de análise relevantes para a discussão dos resultados.

4.2 Contributos para repensar a intervenção social e combinar práticas geradoras de inovação social

As observações e considerações suscitadas pelo estudo do Projeto "Dar Sentido à Vida", permitem-nos verificar que estamos perante uma iniciativa com fortes atributos inovadores e que tem cumprido as diferentes etapas que compõem o ciclo da inovação social (Figura 2), nomeadamente pela sua persistência, conhecimento técnico, orientação para a comunidade, diagnóstico, análise e resolução de problemas e o desenvolvimento e comunicação de uma visão estratégica. Nesse sentido, e a partir do enquadramento do nosso estudo de caso no ciclo da inovação social de Mulgan *et al.* (2010), apresentamos como esse posicionamento diferencial se revela de forma socialmente inovadora e elabora a história do projeto.

Figura 2. Ciclo da inovação social aplicado ao Projeto "Dar Sentido à Vida"

Fonte: Adaptação do Ciclo de Inovação Social de Mulgan *et al.*, 2010

O projeto estudado tem por base o desenvolvimento de uma estrutura formativa que já é promovida há anos em Portugal como política de ativação para o emprego e educação de adultos – os cursos EFA (Educação e Formação de Adultos). No entanto, e pelo caráter multifacetado do problema social a que o projeto responde (população sem abrigo ou população em grave risco de exclusão social), há uma organização e execução dos processos de qualificação de uma forma inovadora e mais consistente para a eficácia da intervenção a que se propõe. Assim sendo, o projeto apresenta três pilares complementares às modalidades pedagógicas e certificadoras ao nível do ensino básico e

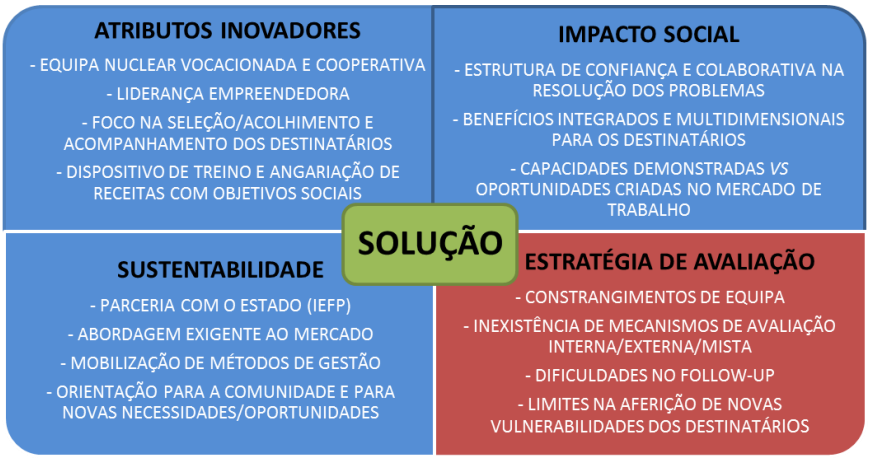
secundário nas áreas da restauração e hotelaria: 1) a preocupação constante com os atributos físicos, psicológicos e relacionais dos destinatários no sentido de serem sempre melhorados; 2) uma equipa técnica e formativa especializada, vocacionada, em permanente trabalho cooperativo e liderada de forma empreendedora; e 3) uma dinâmica de prestação de serviços externos que reforçam as aprendizagens dos formandos, tornam as suas competências visíveis para o exterior e permitem angariar fundos que apoiam o reforço dos atributos em desenvolvimento nos destinatários (tratamentos de saúde oral, aquisição de óculos, produtos de higiene, mobiliário e eletrodomésticos para equipamento básico de uma casa). A eficácia de cada uma das dimensões da intervenção é dependente da eficácia das outras e isso traz ao projeto um carácter multifacetado, retroalimentado e não apenas unidirecional, o que é ilustrado pelos discursos de promotores e destinatários do mesmo:

"Porque o que nós fazemos é pegar em seres humanos que com muita potencialidade para a sociedade e estávamos a pagar-lhes às custas dos nossos impostos todos prestações sociais desnecessárias, só porque eles não tinham uma oportunidade ou porque ninguém os tinha posto a trabalhar. Isto é sustentabilidade. Embora possamos estar aqui a investir dinheiro com esta pessoa, muitos deles saem daqui e deixam de depender de prestações sociais." (E02, Coordenadora do projeto, 54 anos); *"…haverá um antes e um depois de nós existirmos. Portanto, nós criamos alguma coisa que é inovação. Este modelo não existia, porventura não existe e um dia até se pode pensar em replicá-lo (…). Pegar numa população com tantos handicaps, com tanta dificuldade e pô-los a trabalhar como empregados de mesa e em hotelaria é uma inovação total. Há uma vida antes e uma vida depois."* (E03, Psicólogo, 41 anos); *"Mudou tanta coisa na minha vida desde que iniciei o curso, passei a ser uma pessoa mais motivada, comecei a ganhar uma rotina na minha vida que já tinha perdido há muito, que é de cumprir um horário e estar presente. Ganhar ânimo para querer outras coisas. Eu quero dar o salto, quero conseguir um emprego e vejo a formação como uma porta para isso. Mudou a minha maneira de ser, a minha postura, eu comecei a ser outra pessoa*." (E06, Formando, 30 anos); *"Este Projeto "Dar Sentido à Vida" é um projeto que olha para as pessoas. Olha e vê a pessoa, não é mais um número, mais um nome ou mais uma pessoa no curso. E senti-me muito bem, senti-me querida e aproveitada."* (E09, Empregada, ex-formanda, 46 anos).

A simplicidade e clareza do modelo de intervenção é, como já salientámos, um fator de sucesso nas intenções de replicação. Assim, aquilo que considerámos, pela análise aos dados, como mais interessante e pertinente a ter em conta numa estratégia de escalabilidade do projeto em foco é o seu modelo organizacional e técnico, que o projeto tem estruturado e melhorado. Esse modelo integra uma equipa técnica e formativa altamente qualificada e vocacionada, um forte conhecimento das áreas de intervenção, adequação ao público-alvo e respetivos processos de acolhimento e acompanhamento, bem como a estruturação e desenvolvimento de uma dinâmica de aplicação dos conhecimentos adquiridos em contexto formativo a contextos reais de trabalho. Os modelos relacionais e profissionais, em particular, e que estão instaurados no projeto reportam-se a pessoas concretas e são personalizáveis, mas a replicação pode focar-se em capacidades objetivas e que podem estar presentes noutras equipas de trabalho, como a capacidade de liderança, mobilização de pessoas, angariação e gestão dos recursos envolvidos, gestão do risco e orientação para o mercado, assim como o foco na missão social e qualificante do projeto. O quadro seguinte sintetiza os principais resultados encontrados a partir de pontos concretos e identificadores do nível de inovação social. É, porém, na estratégia de avaliação, ainda pouco implementada de forma sistemática, que encontramos o ponto mais crítico do projeto, associado a constrangimentos e limites específicos do trabalho desenvolvido em continuidade e do nível de investimento da equipa nesse domínio.

Quadro 1. Potencial e limites de inovação social do Projeto "Dar Sentido à Vida"

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4



Fonte: Elaboração própria

Os dados recolhidos permitiram de facto evidenciar que o projeto se tem alicerçado e correspondido a solicitações do mercado, mas esse trabalho de posicionamento face ao mercado, competências de divulgação e gestão de clientes são competências que podem também ser transferíveis para outras equipas de trabalho. Em síntese, entende-se que o essencial está na capacidade de criar iniciativas empreendedoras e presentes no mercado, alicerçadas e totalmente relacionadas com a missão e recursos de cada organização e que possam servir o duplo propósito de geração de rendimentos aplicáveis ao desenvolvimento, à evolução dos serviços prestados e à angariação de excedentes para objetivos sociais, bem como de inserção socioprofissional de públicos vulneráveis.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do estudo de caso realizado reiteramos que qualquer estratégia de escalabilidade não pode ser acrítica e tem de incorporar processos adaptativos, sobretudo potenciando, consolidando e aprofundando o valor social criado no território em que o projeto atua e junto dos públicos para quem se dirige.

No caso em concreto do projeto "Dar Sentido à Vida", embora exista reconhecimento externo face ao mesmo, não recolhemos fortes evidências de que exista, até ao momento, particular atenção política para que o projeto possa constituir-se como um modelo de boas práticas e referencial para outros contextos, sabendo-se que a sua transferência pode estar facilitada pelas modalidades formativas que enquadra e que já estão expandidas em diferentes territórios do país. Em jeito de síntese, a figura seguinte enquadra aqueles que são, na nossa ótica, os elementos agregadores e a ter em conta numa estratégia de expansão/replicação do projeto para outros contextos.

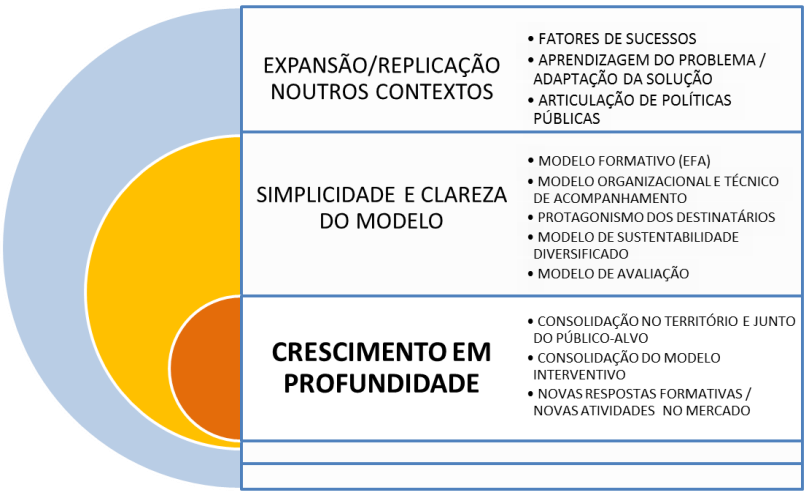


Figura 3. Estratégia de escalabilidade do Projeto "Dar Sentido à Vida"

Fonte: Elaboração própria

Por último, ressalvamos que qualquer que seja a estratégia de alavancagem do impacto social de um projeto é necessário que sejam implementados mecanismos de avaliação dos resultados efetivos e dos impactes do mesmo na vida dos destinatários, desenvolvendo uma cultura de avaliação contínua que também possa alimentar o próprio processo de escalabilidade e clarificar o retorno social do investimento das políticas públicas e/ou de outros investidores em iniciativas como aquela em que nos focámos.

Referências

Bastos, J. (2016), Conceções e práticas inovadoras na inserção social pela qualificação e trabalho: o caso do Projeto Dar Sentido à Vida, Dissertação de Mestrado, Coimbra, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação e Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Cloutier, J. (2003), Qu´est-ce que l´innovation sociale?, *CRISES*, ET0314, Collection Études Théoriques, Bibliothèque nationale du Québec, 1-46.

Cooley, L. & Kohl, R. (2006), *Scaling up – From vision to large-scale change. A management framework for practinioners*, Management Systems Internacional, Rachel Glass Edition.

Comissão Europeia (2010). *Europa 2020: Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*. Disponível em http://ec.europa.eu/europe2020/index_pt.htm, consultado em 22 de agosto, 2015.

Dees, G. (2001), *O Significado do Empreendedorismo Social*, tradução de "*The Meaning of Social Entrepreneurship*", Center for the Advancement of Social Entrepreneuship, The Fuqua School of Business, Duke University.

Ferreira, J. & Albuquerque, C. (2013), Scaling up entrepreneurial education models and processes. Critical issues for success, *IBER - Internacional Business and Economics Review*, 4, 38-54.

Guerra, I. (2009), Velhos Problemas e Novas Respostas: à Procura da Inovação Social, *Cadernos Sociedade e Trabalho – Inovação Social*, 12. Lisboa: MTSS/GEP, EQUAL, 179-185.

Hespanha, P. (2008), Políticas Sociais: Novas Abordagens, Novos Desafios, *Revista de Ciências Sociais*, 39 (1), Fortaleza: Centro de Humanidades da Universidade Federal do Ceará, 5-15.

Mair, J., & Marti, I. (2006), Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight, *Journal of World Business*, 41, 36-44.

Murray, R., Caulier-Grice, J. & Mulgan, G. (2010) *The Open Book of Social Innovation: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovations*. Londres: Young Foundation/NESTA.

Simmons, R., Fajans, P. & Ghiron, L. (eds.), (2007). *Scaling up health service delivery. From pilot innovations to policies and programmes.* World Health Organization&Expand Net.

Nicholls, A., & Cho, A.H. (2006). Social Entrepreneurship: The Structuration of a field. In A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change*. Oxford: Oxford University Press.

Pais, J. Machado (coord.) [et al.] (1999). *Traços e Riscos de Vida: uma abordagem qualitativa a modos de vida juvenis.* Porto: Âmbar

Resolução do Conselho de Ministros nº 73-A/2014. Diário da República, 1.ª Série. 242.

Santos, F., Lopo de Carvalho I.& Salvado, J. (2013). *Manual para Transformar o Mundo*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Sen, A. (2003). *O Desenvolvimento como Liberdade.* Lisboa: Gradiva.

Yamey, G. (2011). Scaling up global health interventions. A proposed framework for success. PlosMed, 8(6), Doi:10.1371/journal.pmed.1001049.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

031 - IMPACTO DOS FATORES MACROECONOMICOS NA EFICIÊNCIA DAS DESPESAS PÙBLICAS EM I&D: ANÁLISE DA FRONTEIRA ESTOCÁSTICA

Michele Cincera, Virginie Maghe, Anabela Santos

Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management, Belgium - mcincera@ulb.ac.be, Virginie.Maghe@ulb.ac.be, asantos@ulb.ac.be

RESUMO

As atividades de investigação e desenvolvimento (I&D), como parte do processo de inovação, trazem mais e novos conhecimentos e, consequentemente, vantagens competitivas para um país ou uma empresa. Em economias com falhas de mercado, o financiamento público é essencial para estimular e alavancar os investimentos privados em I&D. No entanto, a eficiência destes apoios públicos é muitas vezes contestada por um potencial *crowding-out effect* (quando os gastos públicos reduzem os gastos privados em vez de os aumentar). Por outro lado, parte da ineficiência da política de inovação de um país pode ser explicada por fatores macroeconômicos que influenciam o ambiente económico.

O objetivo do presente artigo é de avaliar a eficiência técnica das despesas públicas em alavancarem as atividades de I&D no sector privado e qual o impacto dos fatores macroeconômicos sobre estas, usando o método da Fronteira Estocástica em dados de painel, para 37 países (28 estados-membros da UE e 9 países não pertencentes à UE) no período de 2006 a 2013.

Os resultados sugerem que os investimentos públicos tendem a ter um efeito adicional sobre as despesas privadas, sugerindo, assim, a não existência de um *crowding-out effect*. Além disso, como esperado, a capacidade de absorção de tecnologia das empresas, a intensidade de colaboração universidade-indústria em I&D, a quantidade de contratos públicos, a qualidade da Proteção da Propriedade Intelectual (IPP) e as infraestruturas para a Ciência e Tecnologia têm um impacto positivo na eficiência. Contudo, a eficácia das políticas anti-monopólio, a disponibilidade de cientistas e engenheiros, a facilidade de acesso a empréstimos bancários e a serviços de investigação e formação afetam negativamente a eficiência das despesas públicas em I&D.

Palavras-chave: Eficiência, Fronteira Estocástica, Gastos Públicos, I&D

IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON PUBLIC R&D SPENDING EFFICIENCY: STOCHASTIC FRONTIER ANALYSIS

ABSTRACT

Research and development (R&D) activities, as part of the innovation process, bring new and more knowledge, and consequently, competitive advantages to a country or a firm. In economies with market failures, public funding is essential in stimulating and leveraging private R&D investments. Yet, the efficiency of this public support is often challenged by a potential crowding out effect (when public spending lowers private spending instead of increasing it). Moreover, part of the inefficiency of a country's innovation policy can be explained by macroeconomic factors that influence the economic environment.

The aim of the present study is to assess the technical efficiency of public R&D spending in leveraging private R&D expenditures and the impact of macroeconomic factors on these activities, using Stochastic Frontier Analysis (SFA) techniques and a panel data set of 37 countries (28 European Union members States and 9 non-EU countries) over the period of time from 2006 to 2013.

Our results suggest that public investments tend to have an additional effect on private ones thus suggesting the non-existence of crowding out effects. Moreover, as expected, the capacity of firm-level technology absorption, the intensity of R&D university-industry collaboration, the amount of public procurement, the quality of Intellectual Property Protection (IPP) and infrastructure for Science and Technology (S&T) have a positive impact on the efficiency of those public investments.

On the contrary, the effectiveness of anti-monopoly policies, the availability of scientists and engineers, the easiness of access to bank loans and research and training services negatively affect the efficiency of public R&D.

Keywords: Efficiency, Public spending, R&D, Stochastic Frontier Analysis

JEL Classification: O31; E22; C23

1. INTRODUCTION

Innovation is a key driver of economic growth. Research and development (R&D) activities, as part of the innovation process, brings additional knowledge as well as new products and processes, and consequently, competitive advantages to a firm or a country. Moreover, in economies with market failures, public funding is essential in order to promote, stimulate and leverage private R&D investments. However, the efficiency or additional effect of this public support is often challenged by a potential crowding out effect (when public spending replaces private spending). On another hand, a part of the inefficiency of a country's innovation policy is likely to depend on various environmental or macroeconomic factors, which influence the R&D performance, such as the level of intellectual property protection, the degree of domestic competition or the availability of infrastructures for science and technology (S&T).

The aim of the present study is twofold: first, to assess the efficiency of public intervention in supporting R&D activities in the private sector and second, to evaluate the impact of several macroeconomic factors on private R&D expenditures. To this purpose, we consider a panel of 37 countries: the 28 European Union members States and 9 non-EU countries (Australia, Brazil, Canada, China, India, Japan, Korea, Russia and the United State). We draw our database from the OECD, Eurostat and the World Economic Forum for a period of time from 2006 to 2013.

We assess the technical efficiency of countries using Stochastic Frontier Analysis (SFA) techniques. This methodology requires the estimation of a production function which is used as the frontier to determine the Pareto efficiency of production between inputs and outputs. The SFA provides information about the technical inefficiency by calculating the difference between the optimal and observed levels of outputs that can be produced, given the level of inputs used. The concept of inefficiency is thus measured as the distance between the production level of the observed unit, i.e. the country, and the production frontier.

In our study we consider as output the R&D expenditures in the private sector financed by enterprises. Following Guellec and van Pottelsberghe (2000), four inputs are taken into account, namely the amount of private R&D expenditures funded by the government, i.e. subsidies and reimbursable loans, the indirect public support through tax incentives, i.e. R&D tax credit (measured by the B-Index) as well as R&D expenditures carried out in the higher education sector, and in the government sector.

The variables considered in order to assess the technical inefficiency are related to macroeconomic factors characterizing the eco-system in which private R&D activities are carried out. These variables include the level of intellectual property protection, the effectiveness of anti-monopoly policy, the degree of domestic competition, the venture capital availability, the government procurement of advanced technological products, the availability of scientists and engineers, the degree of university-industry R&D collaborations, the availability of research and training services, the availability of latest technologies in the economy, the capacity of firms to innovate or the importance of firm-level technology absorption.

The paper is structured as follows: Section 2 provides a discussion of the efficiency concept in the context of public R&D, its evaluation framework and a brief summary of the literature on the impact on private R&D of macroeconomic factors. Section 3 describes the empirical specification and the data. Section 4 discusses the estimation results and Section 5 concludes.

2. EFFICIENCY AND MACROECONOMIC FACTORS AFFECTING IT

Efficiency represents the optimal use of production factors (Bezbakh and Gherardi, 2008:263), where a given amount of inputs is employed in order to produce the maximum output at minimum cost (Porcelli, 2009:3). Efficiency could be define as technical efficiency related to the maximization of output for a given level of input (Koopmans, 1951) or allocative efficiency where the evaluation of inputs optimal combination, taking into account cost minimizing and benefits maximizing (cost-efficiency), and the output achieved (Mandl *et al.*, 2008:4).

In public policy evaluation, the term efficiency is assessed by comparing the results achieved and the resources mobilised, in order to answers questions such as: "Have the objectives been achieved at the lowest cost? Could higher results be achieved at the same cost?" (EC, 2008:42-43). Moreover, if we focus on public R&D spending efficiency the concept is linked to the maximization of additional R&D effort of private firms without additional cost for the government (Cincera *et al.*, 2009).

In the R&D investment field, inputs refer to the mobilization of government instruments in order to develop, amplify or stimulate R&D activities (Guellec and van Pottelsberghe de la Potterie, 2000; Cincera *et al.*, 2009; Conte *et al.*, 2009). Public R&D support can arise through different types of financial measures, under direct and indirect policies, such as, direct expenditure, subsidies, public procurement, technology transfer, R&D infrastructure and legal framework.

The aim of the present study is to assess at the macroeconomic level the technical efficiency of these different types of public R&D interventions. In our empirical model (Figure 1), inputs are the different types of public R&D spending and the output is represented by the amount of private R&D spending funded by firms themselves. In addition, we also consider the extent to which the efficiency of the public intervention is affected by environmental or macro-economic factors.

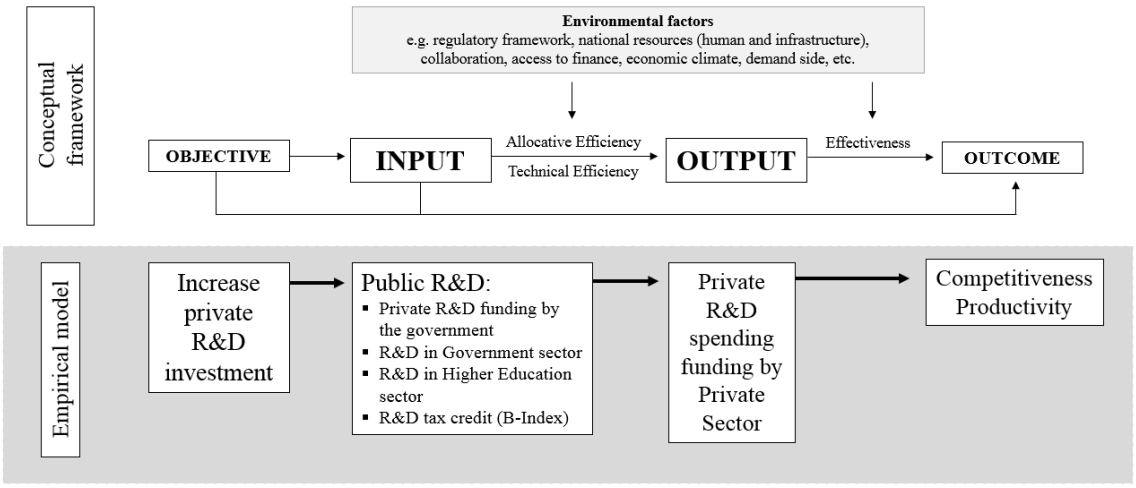


Figure 1. Conceptual framework of efficiency and effectiveness

Source: Authors own elaboration based on Mandl *et al.* (2008:3), EC (2008:442) and Cincera *et al.* (2009:22).

"Financing is extremely important for innovation (…), in particular at the seed and early stages of business development" (OECD, 2012:160). However, some surveys (EC, 2014b; CIS, 2014[47]) show that access to finance is one of the top five most pressing problems for innovative European firms and that the lack of adequate funding are one of the most relevant obstacles for innovation activities. Direct subsidies or grants are the main public instruments used to provide financial support and to stimulate private R&D activities (Afcha and Lòpez, 2014). Another major financing instrument, in

[47] Community Innovation Survey: http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/community-innovation-survey

addition to bank loans, is the Venture Capital (VC).[48] According to Faria and Barbosa (2014), Venture Capital has not only a positive impact on innovation, but can also foster it. Compared to other instruments, VC has the advantage to provide, beyond financial support, expertise in terms of market and entrepreneurial knowledge (Faria and Barbosa, 2014). However, "most of the [cited and] existing economic instruments largely influence the development and diffusion of innovations (…) from the supply side rather than the demand side" (Borrás and Edquist, 2013:15). Indeed, several studies found that the lack of demand is the second major obstacle for innovative enterprises in the EU (CIS, 2014) and the difficulty to find costumers is the most highlighted pressing problem for these firms (EC, 2014b). Public procurement appears as one solution to this problem, by stimulating the private sector innovation by public demand of R&D services (Edler and Georghiou, 2007; Aschhoff and Sofka, 2009).

Other innovation policies instruments are part of the regulatory framework of countries, namely Intellectual Property Rights (IPRs) and Anti-Monopoly policy. IPRs can influence the level of investment in innovation activities by establishing exclusive rights of use and exploitation (Ilie, 2014). Indeed, several studies have found a positive impact of IPRs on innovation in developing countries (Chen and Puttitanun, 2005), however, with different effects depending on the stage of economic development (Kim *et al.*, 2012). According to Kim *et al.* (2012) in developing economies, a weak IPR system could have a higher effect in stimulating innovation compared to a strong regulatory framework, since when technology is lower and innovation is adaptive and imitative, a weak IPR regime is more likely to stimulate incremental inventions. On the contrary, in developed economies a strong IPR system is necessary to encourage companies to invest in R&D and innovation, since the protection system enhances an adequate return on investment (Ilie, 2014).

Anti-trust authorities are another workhorse of the regulatory framework of modern economies. Economic theory defends that the monopolistic power of firms has a tendency to reduce the optimal output level and increase the final price (Fershtman and Spiegel, 1983). So according to these principles, from the consumers' welfare point of view, a competitive market (in opposition to monopoly) is more desirable. However, competition is advantageous not only for consumers but also for a country national performance, since it provides the incentive to firms to react to the evolution of the market. In a competitive market, the survival and growth of firms depend on their capacity to innovate (Cefis and Marsili, 2006; Goedhuys and Veugelers, 2012). Indeed, several studies show evidence of a positive relationship between the degree of competition and R&D expenditure or innovation output (Matsumura *et al.*, 2013; Negassi and Hung, 2014). Aghion *et al.* (2005) on the contrary conclude to an inverted U-shaped relationship between competition and innovation. Despite a constant monitoring of the antitrust authorities, the effectiveness of anti-monopoly policies is likely to vary across countries.

At the macroeconomic level, Wang and Wong (2012) also found that factors, such as the level of economy openness and country political stability can improve the domestic technical efficiency of a country by facilitating the absorption of foreign R&D knowledge and technology. Economic instability, measured by, for instance inflation, can also influence the level of R&D efficiency. According to the literature, these types of investments tend to decrease under price uncertainty (Bloom, 2007; Funk and Kromen, 2010; Costamagna, 2015). This uncertainty on relative prices and input costs has an impact on the returns and completions of R&D projects (Mansfield 1969, 1980; Pindyck, 1991). This may lead to a delay of investments decision, awaiting for economic stability (Pindyck 1994; Serven and Solimano, 1993; Fisher, 1993; Huizinga, 1993; Pindyck and Solimano, 1993; Bruno and Easterly, 1998).

Moreover, the innovative capacity of firms also depends on the availability of human capital in the economy (OECD, 2011), especially the level of education, training and personal skills (McGuirk *et al.*, 2015). The availability of a highly qualified R&D personnel is actually one of the most important

[48] Venture Capital (VC) refers to "as patient capital owing to the lengthy time span (10- 12 years) for investing, maturing and finally exiting" (OECD, 2012:161).

factors affecting the choice to localise R&D activities or investments in a given region or country (Thursby and Thursby, 2006).

Linked to the supply of human capital, universities can be considered as part of the mechanism of creation and dissemination of knowledge as well. The main objective of these organizations is not only to provide highly qualified human capital resources but also to develop new knowledge. With this respect, university-industry partnerships are motivated by the provision of R&D services (Berbegal-Mirabent *et al.*, 2015) and by the potential efficiency of such collaborations both in terms of cost savings for the industry and business opportunities for universities (Ankrah and AL-Tabbaa, 2015). However, the access to knowledge (creation and transfer) could be also the result of an externality. Indeed, according to Stiglitz (2008:1697), "the most important ideas are those that are generated in universities, and many of the most important intellectual advances are not covered at all by the patent system". So, it seems that the impact of the higher education sector in stimulating private R&D could be the result of direct (collaborations and partnerships with firms) and indirect activities (societal benefit of free knowledge access). Nevertheless, universities are not the sole organizations available to provide research and training services. In the public and private sectors, several organizations also offer their services for this purpose. Knowledge sharing opportunities with other firms is even for European firms one of the most attractive factors for locating and developing R&D activities in a country or region (EC, 2013; EC 2014a). In addition to the acquisition of new knowledge, it is also necessary for the beneficiary to get access to the general Science and Technology infrastructure and to possess sufficient absorption capacities and technological competences to exploit it. Wang and Wong (2012) found that an adequate supply of S&T infrastructure can improve the technical efficiency of a country by enhancing its international R&D transfer and absorption capacity. Huang (2011) and Garcia-Morales *et al.* (2014) also defend that firms' technological competencies is positively correlated with their innovation competitiveness.

In order to assess the efficiency of R&D expenditure in generating innovation output (Wang, 2007; Conte *et al.*, 2009; Hu *et al.*, 2014) or the efficiency of public R&D spending in leveraging private R&D (Cincera *et al.*, 2009), several authors take into account the different external factors discussed so far and that can affect it. As summarized in Table 1, several obstacles to innovation will influence the R&D efficiency, and sometimes the impact is not the expected one. For example, Cincera *et al.* (2009) found that the legal structure, security of property rights, government consumption, public procurement and Intellectual Property Right (IPR) system negatively affect efficiency. Hu *et al.* (2014) also found that education expenditures have a negative effect on efficiency. In the present paper, the aim is to test the effects of all the aforementioned macroeconomic factors on private R&D.

Authors	Input and Output variables	Determinants and impact on efficiency
Wang (2007)	Input ▪ R&D capital stock ▪ R&D manpower Output: ▪ Patents ▪ Academic publications	▪ Government Intramural Expenditure on R&D (not significant) ▪ Density of personal computers (+) ▪ Index of economic freedom [degree of openness] (+)
Cincera *et al.* (2009)	Input: ▪ Business expenditure on R&D performed by Government ▪ Expenditure on R&D in the higher education sector ▪ Government Intramural Expenditure on R&D Output: ▪ Business expenditure on R&D funded by private sector ▪ R&D personnel in business sector	▪ Economic growth (not significant) ▪ Inflation rates (-) ▪ Tax regime to international trade (+) ▪ Deregulation in the labour and business markets (+) ▪ Access to sound money (not significant) ▪ Legal structure (-) ▪ Security of property rights (-) ▪ Government consumption (-) ▪ Share of high-tech manufacturing (+) ▪ Public procurement (-) ▪ Intellectual Property Right system (-)

Conte *et al.* (2009)	Input: ▪ Total R&D ▪ R&D by sector of performance Output: ▪ Patents ▪ Triadic patents ▪ Scientific publications ▪ Citations	▪ GDP level (+) ▪ Intellectual Property Right (+) ▪ Public R&D Stock (+) ▪ Foreign R&D investments (+) ▪ Human Resources in Science and Technology (+) ▪ Specialization in high-tech sector (+) ▪ R&D tax subsidies (+)
Hu *et al.* (2014)	Input ▪ R&D expenditure stock ▪ R&D manpower Output: ▪ Patents ▪ Scientific journal articles ▪ Royalties and licensing fees	▪ Intellectual property rights (+) ▪ Education expenditure (-) ▪ Knowledge transfer between business sector and higher education institutions (+) ▪ R&D facilities agglomeration (+) ▪ Government R&D expenditure (+)

Table 1. Benchmark on R&D efficiency determinants in SFA

Source: Authors own elaboration based on Wang (2007), Cincera *et al.* (2009), Conte *et al.* (2009) and Hu *et al.* (2014).

3. EMPIRICAL FRAMEWORK AND DATA

Different techniques have been developed for assessing efficiency, such as, Data Envelopment Analysis (DEA) and Stochastic Frontier Analysis (SFA). In the present paper we will use the Stochastic Frontier Analysis, in which the distance between observed output and the optimal output, located on the efficiency frontier, is divided in a stochastic effect and an inefficiency effect (Figure 2).

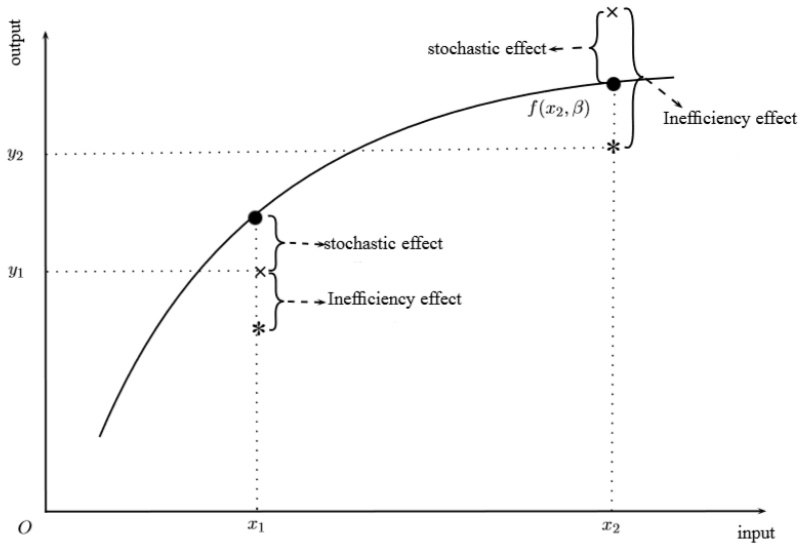


Figure 2. The stochastic production frontier model

Source: Porcelli (2009:18).

SFA seems to be a more adequate technique than DEA, as it accounts for measurement errors and other statistical noise and allows for hypothesis testing and confidence interval (Coelli *et al.*, 2005). On the other hand, it requires to assume a distributional form of the inefficiency term and a functional form for the frontier function. Following the framework developed by Battese and Coelli (1995), technical efficiency can be measured by estimating a stochastic frontier model that includes two equations. The first equation specifies the production frontier (1), in general of the Cobb-Douglas type:

$$\ln(y_{it}) = \alpha + \beta \ln(x_{it}) + \lambda_t + v_{it} - u_{it} \quad (1)$$

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Where *i* indexes countries and *t* years of observations. *y* and *x* are respectively the output and a vector of inputs. The variable *t* accounts for the drift of the common production function over time. v_{it} is a random term accounting for measurement errors and other random shocks in the economy. It is assumed to be normally distributed with zero mean and variance σ_v^2. u_{it} is assumed to reflect technical inefficiencies. It is a one-sided component with variance σ_u^2. As is common in the literature, we assume a half-normal distribution for the inefficiency term[49]. The second equation specifies the inefficiency terms (2) as:

$$u_{it} = \delta z_{it} + w_{it} \quad (2)$$

Where u_{it} is the inefficiency term, z_{it} is again a vector of exogenous environmental variables and w_{it} is the disturbance term with mean zero and variance $\sigma^2 = \sigma_u^2 + \sigma_v^2$. The two-equations stochastic frontier model given by (1) and (2) can be estimated by maximum likelihood. It should be noted that the Stochastic Frontier Analysis can be extended in a panel data framework when both cross-sections of countries over time periods are available. This is what we do in this paper. Our data cover 37 Countries (28 EU Member States and 9 non-EU countries) sampled between 2006 and 2013. This dataset is used to assess the technical efficiency (3) of countries using the Stochastic Frontier approach of Battese and Coelli (1995):

$$\ln(BERDbyBUS_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(BERDbyGOV_{it}) + \beta_2 \ln(GOVERD_{it}) + \beta_3 \ln(HERD_{it}) + \beta_4 \ln(B_{Index\,it}) + \beta_5 (year_{it}) + v_{it} + u_{it} \quad (3)$$

where BERDbyBUS is the business expenditure in R&D (BERD) financed by business, BERDbyGOV is the BERD financed by the government, GOVERD is the R&D performed by government, and HERD is the R&D performed by the higher education sector.

Regarding the crowding out effect[50], what is of interest here is the impact of public investment in private R&D (BERDbyGOV) on the private expense on R&D (BERDbyBUS). A positive elasticity ($\beta_1 > 0$) would express the absence of a crowding out effect, and, on the contrary, a negative one ($\beta_1 < 0$) would show that the government intervention in BERD induces a decrease of the business investments on private R&D.

Regarding the technical inefficiency issue (4), expressed through the u_{it} term, the macro economic factors that can possibly affect positively and negatively the efficiency of public intervention are introduced in the specification as follows:

$$u_{it} = \delta_0 + \delta_1 (IPR_{it}) + \delta_2 (Antimonop_{it}) + \delta_3 (ForMarket_{it}) + \delta_4 (Infra_{it}) + \delta_5 (Absorp_{it}) + \delta_6 (HR_{it}) + \delta_7 (UniIndCoop_{it}) + \delta_8 (ResServ_{it}) + \delta_9 (Procurem_{it}) + \delta_{10} (Loan_{it}) + \delta_{11} (VC_{it}) + \delta_{12} (Inflation_{it}) \quad (4)$$

where:

- IPR : the strength and scope of intellectual property protection
- Anti-monopoly : the effectiveness of anti-monopoly policy
- For-Market : the foreign market size
- Infra : the quality of the S&T infrastructure
- Absorp : the importance of firm-level technology absorption
- HR : the availability of scientists and engineers

[49] Note that more general distributional forms like the truncated normal and the two-parameter gamma can be used for the u_{it}.
[50] For more details about the definition of crowding-out effect see Cincera *et al.* (2016).

- Uni-Ind-Coop : the importance of university-industry collaboration in R&D
- Res-Serv : the availability of research and training services
- Procurem : the government procurement of advanced technology products
- Loan : the easiness of access to bank loans
- VC : the venture capital availability
- Inflation, in annual percent change

The estimation should reveal a positive or negative relationship between these macroeconomic factor or framework conditions and the technical inefficiency term u_{it}, according to the general assertions made in the literature review concerning the impact of those factors on the technical efficiency of public R&D spending (see Table 2).

Table A1 in the appendix present respectively descriptive statistics of the main variables used in this study.

Type of framework conditions	Variables	Expected impact
Regulatory framework	IPR and anti-monopoly policy	**Positive or negative** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. Considered as the main incentives for firms to innovate through the exclusive right of a technology exploitation and competition. Thus if firms innovate spontaneously, public help may be solicited to amplify this positive effect, or may not if such amplification is not needed.
Economy openness	Foreign market size	**Positive or negative** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. Foreign competition, the possibility to commercialize R&D results and the opportunity to acquire knowledge from abroad are supposed to foster private R&D expenses. The effect on the efficiency of public help remains the same as for IPR and antitrust policy.
Infrastructure and absorptive capacity	Quality of infrastructure, availability of research and training services and absorption capacity of firms	**Positive** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. The quality of the provided infrastructure, through the improvement of the ability of firms to acquire new knowledge and to cooperate should influence positively R&D investments. This should have a positive impact on the leverage effect of public investment on private ones.
Human Resources	Availability of scientists and engineers, and of research and training services	**Positive or negative** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. The availability of highly qualified personnel and the quality of human capital in general should attract R&D investments. But also, related wages can have a negative effect on efficiency, especially in some cases of excess supply.
Private-Public partnerships	University-industry collaborations in R&D	**Positive** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. Exchange and transfer of knowledge and networking are considered as attractive for R&D investments through the resulting externalities and spillovers. These effects should be still observable in presence of publicly financed business R&D.
Public procurement	Government procurement of advanced technology product	**Positive** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. Especially in the case of a lack of demand for a specific technology.
Access to finance	Easiness of access to bank loans and availability of venture capital	**Positive or negative** effect on technical efficiency of public investment in private R&D. Access to loans, venture capital and the related advisory services are supposed to foster R&D activities, especially for innovative start-ups. However, when the access to financial markets is guaranteed, public investments in private R&D may be less needed.

Table 2. Expected impact of macro-factors on private R&D

Source: Authors own elaboration based on literature review.

4. EMPIRICAL FINDINGS

Two models have been estimated in this study (Table 3), using variables in GDP ratio for international comparisons purpose. The first model includes the B-Index as explanatory variable, but as this indicator is available only for 27 countries over 37, it has been removed from model 2. This should allow for a robustness check, making sure that the results are not conditional on the lack of information concerning this index for some countries.

	Variables	Model 1		Model 2	
Stochastic Frontier	lnberdbygovgdp	0.102**	(0.0422)	0.157***	(0.0316)
	lngoverdgdp	0.306***	(0.0610)	0.270***	(0.0686)
	lnherdgdp	0.0543	(0.0769)	0.109	(0.0704)
	lnb_index	0.651***	(0.193)	-	-
Inefficiency Model	ipr	-0.500***	(0.0941)	-0.650***	(0.0985)
	anti_monopoly	0.382***	(0.120)	0.353***	(0.0947)
	for_market	-0.225***	(0.0579)	-0.207***	(0.0466)
	infrastructure	-0.190***	(0.0573)	-0.0665	(0.0598)
	absorption	-0.543***	(0.156)	-0.247***	(0.0844)
	hr	0.288***	(0.0799)	0.391***	(0.0651)
	uni_ind_coop	-0.407***	(0.0893)	-0.402***	(0.0888)
	res_services	0.370***	(0.102)	0.208*	(0.109)
	procurement	-0.325***	(0.121)	-0.356***	(0.0979)
	access_loan	0.313***	(0.0835)	0.208**	(0.103)
	vc	-0.0583	(0.0741)	0.0571	(0.0969)
	inflation	5.146**	(2.625)	3.268**	(1.512)
	constant	-0.932	(0.688)	-0.433	(0.638)
Observations (Number of cty)		158 (27)		239 (37)	
Log likelihood		-41.4016		-137.4217	
H_0: *ommited variable*		0.9211 (Reject H_0)		0.3789 (Reject H_0)	
Gamma		0.973		0.975	
H_0: $\gamma = 0$		3.598*** (Reject H_0)		3.667*** (Reject H_0)	
H_0: $\eta = 0$		0.025*** (Reject H_0)		0.002 (No Reject H_0)	

Table 3. SFA results for the stochastic and inefficiency models

Source: Authors own elaboration based on output STATA. Note: We estimated an inefficiency function so a negative coefficient indicates a negative impact on inefficiency or positive impact on efficiency. Dummies for time was included. Standard errors in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Regarding the stochastic frontier model, it follows from Table 1 that all explanatory variables have significant effect on BERDbyBUS, except the HERD. The positive elasticity for the BERD financed by the government ($\beta_1 = 0.102$) and the derived marginal effect ($1+\rho_x = 1.36$) suggest that public investments in R&D tend to have an additional effect on private ones. So there is no observable crowding out effect[51] and private firms do not replace their R&D expenses with the public funds received. These results are in line with the estimations made in the main studies focused on OECD countries.

Regarding the framework conditions affecting the efficiency of R&D expenditures, all variables have a significant effect, except for venture capital. Anti-monopoly policy, human resources, access to bank loans and inflation show a negative relationship with the efficiency of public R&D spending.

The possible interpretation for the negative effect of anti-monopoly policy on public R&D efficiency is that in presence of a high degree of competition, firms have spontaneous incentives to innovate and public intervention is relatively less important because less needed.

[51] For more details about the definition of crowding-out effect see Cincera *et al.* (2016).

The human resources factors also have a negative effect on efficiency. It might be explained by the fact that some countries face a high number of researchers with a constant demand. In this context, wages tend to decrease and so does the cost of R&D activities. Thus the value of R&D is less important, while the amount of activities remains unchanged. The easiness of access to bank loans seems to be a substitute to public R&D support, as if firms already have access to finance, public help might be less solicited. The inflation variable also shows a significant negative impact on the technical efficiency. This could be explained by the fact that R&D investments are sensitive to price instability, which have an impact on the cost of R&D projects. In this case, even in presence of public help, the private sector can decide to postpone R&D investments.

The results concerning competition and inflation are in line with the study of Cincera et al. (2009) that examines specifically the impact of macro-factors on the efficiency of public spending in private R&D, using different estimation techniques.

As explained above, the model 2 has been estimated after removal of the B-Index indicator, because of a lack of information concerning 10 countries. One has to note here that the results remain unchanged.

Other models have been estimated for robustness verifications in this study (see Appendix A2). Regarding the models built through the SFA, results remain the same after removal of framework conditions with no significant effect and the B-Index. This should confirm the robustness of our model.

5. CONCLUSION

The objective of the paper was to assess by means of SFA methods the efficiency of public R&D spending the impact of macroeconomic factors on R&D activities in the private sector and at the macroeconomic level. The analysis is performed on a panel of 37 countries (28 European Union members States and 9 non-EU countries) over the period 2006 to 2013.

Main results indicate a positive impact of public support both direct, i.e. subsidies and loans and indirect, i.e. R&D tax credits. R&D performed in the government sector also appears to positively affect private R&D while no significant impact is observed for R&D carried out in the Higher Education Sector.

Macroeconomic factors were considered as well. The capacity of firm-level technology absorption, the intensity of R&D university-industry collaboration, the amount of public procurement, the quality of Intellectual Property Protection (IPP) and infrastructure for Science and Technology (S&T) turned out to positively impact private R&D. Whereas, the effectiveness of anti-monopoly policies, the availability of scientists and engineers, the easiness of access to bank loans and research and training services negatively affect these activities

The results obtained in this study might be useful for policy makers, as macro-economic conditions are taken into account in the efficiency of public R&D investments. Indeed, implementation of public initiatives in R&D activities should not only focus on a specific type of beneficiaries or sector, but also on the components of the National Innovation System (NIS) that can have an impact on those initiatives. This should allow for a more global view on potential implementation problems, for which incremental solutions are not sufficient, and a focus on the NIS framework conditions is needed.

For instance, R&D subsidies or State aids may show little success, not only because of a misuse of public money, but also because of the spontaneous ability of innovation actors to innovate through competition or to access financial markets. Also, general conditions on the labor market for highly skilled workers may have an impact on the efficiency of R&D effort, through wages and a direct public intervention at this level may be needed for an improvement of this efficiency.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Acknowledgments

Authors are especially grateful to comments received in the iCite Seminar of 5Th June 2015 at Université Libre de Bruxelles, Belgium and in the 5th European Conference on Corporate R&D and Innovation CONCORDi 2015 - Industrial Research and Innovation: Evidence for Policy, on 1-2 October 2015 in Seville, Spain.

References

Afcha, S.; López, G. L. (2014). "Public funding of R&D and its effect on the composition of business R&D expenditure", BRQ Business Research Quarterly, Vol. 17(1), pp. 22-30. doi:10.1016/j.cede.2013.01.001

Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith and P. Howitt (2005) "Competition And Innovation: An Inverted-U Relationship", Quarterly Journal of Economics, 120(2), pp. 701-728.

Ankrah, S. and AL-Tabbaa, O. (2015) "Universities – industry collaboration: A systematic review", *Scandinavian Journal of Management*. http://dx.doi.org/10.1016/j.scaman.2015.02.003.

Aschhoff, B. and Sofka, W. (2009). "Innovation on demand – Can public procurement drive market success of innovations?", *Research Policy*, Vol. 38, pp. 1235 – 1247. dx.doi.org/10.1016/j.respol.2009.06.011.

Battese G.E., T.J. Coelli (1995). ''A Model forTechnical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production for Panel Data'', *Empirical Economics*, Vol. 20, pp. 325-332

Berbegal-Mirabent, J; García, J. L. S.; Ribeiro-Soriano, D. E. (2015). "University-industry partnerships for the provision of R&D services", *Journal of Business Research*, Vol. 68, pp. 1407 – 1413. http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.023.

Bezbakh, P. ; Gherardi, S. (2008). *Dictionnaire de l'économie*, Larousse, France.

Borrás, S. and Edquist, C. (2013). "The Choice of Innovation Policy Instruments", Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE), Paper no. 2013/04. [on-line]

Bloom, N. (2007), Uncertainty and the Dynamics of R&D, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, 12841.

Bruno M., Easterly W. (1998), Inflation Crises and Long-Run Growth, Journal of Monetary Economics, 41, 3-26.

Cefis, E.; Marsili, O. (2006). "Survivor: The role of innovation in firms' survival", *Research Policy*, Vol. 35(5), pp. 626-641. doi:10.1016/j.respol.2006.02.006

Chen, Y. and Puttitanun, T. (2005). "Intellectual property rights and innovation in developing countries", *Journal of Development Economies*, Vol. 78, pp. 474 – 493. doi:10.1016/j.jdeveco.2004.11.005

Cincera, M.; Czarnitzki, D. and Thorwarth, S. (2009). *Efficiency of public spending in support of R&D activities*, Economic Papers n.° 376, European Economy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs Publications, European Commission, Brussels, p. 113.

Cincera, M. ; Maghe, V. ; Santos, A. (2016). ''Public R&D spending efficiency and impact of macroeconomic factors on private R&D : A Stochastic Frontier Analysis'', *iCite Working Paper* n.° 2016 – 019.

Coelli, T. J., D.S., Prasada Rao, C. O'Donnell, G. Battese (2005). *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, 2nd edition. Springer, New York.

Conte, A.; Schweizer, P., Dierx, A. and Ilzkovitz, F. (2009). *An analysis of the efficiency of public spending and national policies in the area of R&D*, Occasional Papers 54, European Economy, European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs Publications, Brussels, p. 61.

Costamagna, R. (2015). "Inflation and R&D investment", *Journal of Innovation Economics & Management*, Vol. 17. doi: 10.3917/jie.017.0143

Edler, J. and Georghiou, L. (2007). "Public procurement and innovation – resurrecting the demand side", *Research Policy*, Vol. 36, pp. 949 – 963. dx.doi.org/10.1016/j.respol.2007.03.003.

EC (2008). *Evalsed, the resource for the Evaluation of Socio-Economic Development – Guide,* European Commission, Directorate - General for Regional Policy, Luxembourg.

EC (2013). *The 2013 EU Survey on Industrial R&D Investment Trends*, Joint Research Centre, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

EC (2014a). *The 2014 EU Survey on Industrial R&D Investment Trends*, Joint Research Centre, Publications Office of the European Communities, Luxembourg.

EC (2014b). *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) – Analytical Report 2014*, European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry Directorate.

Faria, A. P. and Barbosa, N. (2014) "Does venture capital really foster innovation?", *Economics Letters*, Vol. 122 (2), pp. 129 – 131. http://dx.doi.org/10.1016/j.econlet.2013.11.014.

Fershtman, C.; Spiegel, U. (1983). "Monopoly versus competition: The learning by doing case", *European Economic Review*, Vol. 23(2), pp. 217-222. doi:10.1016/0014-2921(83)90025-9

Fisher, S. (1983), Inflation and Growth, NBER Working Paper, 1235, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

Funk, P., Kromen, B. (2010), Inflation and Innovation-driven Growth, The B.E. Journal of Macroeconomics, 10(1), 1-52.

García-Morales, V.; Bolívar-Ramos, M. and Martín-Rojas, R. (2014). "Technological variables and absorptive capacity's influence on performance through corporate entrepreneurship", *Journal of Business Research*, Vol. 67, pp. 1468 – 1477. http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.019.

Goedhuys, M.; Veugelers, R. (2012). "Innovation strategies, process and product innovations and growth: Firm-level evidence from Brazil", *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 23(4), pp. 516-529. doi:10.1016/j.strueco.2011.01.004

Guellec, D. and van Pottelsberghe de la Potterie, B. (2000). "The Impact of Public R&D Expenditure on Business R&D", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2000/04, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/670385851815

Hu, J.L.; Yang, C. H.; Chen, C.P. (2014). "R&D efficiency and the National Innovation System: An international comparison using the distance function approach", *Bulletin of Economic Research*, 66 (1), pp. 55-71. doi: 10.1111/j.1467-8586.2011.00417.x

Huang, K. F. (2011). "Technology competencies in competitive environment", *Journal of Business Research*, Vol. 64(2), pp. 172-179. doi:10.1016/j.jbusres.2010.02.003

Huizinga, H. (1993), Inflation Uncertainty, Relative Price Uncertainty and Investment in US Manufacturing, Journal of Money, Credit and Banking, 25, 521-554.

Ilie, L. (2014). "Intellectual Property Rights: An Economic Approach", *Procedia Economics and Finance*, Vol. 16, pp. 548 – 552. doi: 10.1016/S2212-5671(14)00837-5.

Kim, Y. K.; Lee, K.; Park, W. G. and Choo, K. (2012). "Appropriate intellectual property protection and economic growth in countries at different levels of development", *Research Policy*, Vol. 41, pp. 358 – 375. dx.doi.org/10.1016/j.respol.2011.09.003.

Koopmans, T. C. (1951). *An analysis of production as an efficient combination of activities*, Koopmans, T. C., editor, Jhon Wiley and Sons, Inc.

Mandl, U.; Dierx, A. and Ilzkovitz, F. (2008). *The Effectiveness and efficiency of public spending*, Economic Papers n. ° 30, European Economy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs Publications, European Commission, Brussels, p. 36.

Mansfield, E. (1969), *The Economics of Technological Change*, London, Longmans.

Matsumura, T. ; Matsushima, N.; Cano, S. (2013). "Competitiveness and R&D competition revisited", *Economic Modelling*, Vol. 31 (C), pp. 541-547. doi: 10.1016/j.econmod.2012.12.016

McGuirk, H.; Lenihan, H.; Hart, M. (2015). "Measuring the impact of innovative human capital on small firms' propensity to innovate", *Research Policy*, Vol. 44(4), pp. 965-976. doi:10.1016/j.respol.2014.11.008

Negassi, N.; Hung, T. Y. (2014)."The nature of market competition and innovation: does competition improve innovation output?", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 23(1), pp. 63-91. doi: 10.1080/10438599.2013.811936

OECD (2011). *Skills for Innovation and Research*, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/9789264097490-en.

OECD (2012). *Science, Technology and Industry Outlook 2012*, OECD publishing. http://dx.doi.org/10.1787/sti_outlook-2012-en.

Pindyck, R. S. (1991), Irreversibility, Uncertainty and Investment, Journal of Economic Literature, 29(3), 1110-1148.

Pindyck, R. S. (1993), A Note on Competitive Investment under Uncertainty,American Economic Review, 83(1), 273-277.

Pindyck, R. S., Solimano, A. (1993), Economic Instability and Aggregate Investment, NBER Macroeconomics Annual, 259-303.

Porcelli, F. (2009). *Measurement of Technical Efficiency. A brief survey on parametric and non-parametric techniques* [on-line] Available at: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.232.4843&rep=rep1&type=pdf

Serven, L., Solimano, A. (1993), Debt Crisis, Adjustment Policies and Capital Formation in Developing Countries: Where do we stand?, World Development, 21(1), 127-140.

Stiglitz, J. E. (2008). "Economic Foundations of Intellectual Property Rights", *Duke Law Journal*, Vol. 57, pp. 1693-1724.

Thursby, J. & M. Thursby (2006). *Here or There? A Survey of Factors in Multinational R&D Location*, Report to the Government-University-Industry Research Roundtable, The National Academies Press, Washington.

Wand, M. and Wong, M. C. S. (2012). "International R&D Transfer and Technical Efficiency: Evidence from Panel Study Using Stochastic Frontier Analysis", *World Development*, Vol. 40 (10), pp. 1982 – 1998. doi:10.1016/j.worlddev.2012.05.001

Wang, E. C. (2007). "R&D efficiency and economic performance: A cross-country analysis using the stochastic frontier approach", *Journal of Policy Modeling*, Vol. 29, pp. 345 – 360. dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2006.12.005

Appendix

Appendix A.1. Descriptive statistics

Variable	Source	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
berdbybusgdp	Eurostat and OECD	278	0.008	0.007	0.000	0.032
berdbygovgdp	Eurostat and OECD	274	0.001	0.001	0.000	0.006
bergdp	Eurostat and OECD	267	0.098	0.056	0.012	0.284
goverdgdp	Eurostat and OECD	289	0.002	0.001	0.000	0.005
herdgdp	Eurostat and OECD	290	0.004	0.002	0.000	0.009
b_index	OECD	296	0.865	0.141	0.510	1.030
ipr	World Economic Forum	260	4.613	1.040	2.402	6.479
div_pub_fund	World Economic Forum	296	4.382	1.260	2.152	6.603
dom_market	World Economic Forum	296	4.544	1.194	1.972	7.000
for_market	World Economic Forum	296	5.340	3.030	2.720	54.953
open_econ	World Economic Forum	296	1.015	0.574	0.226	3.300
cluster	World Economic Forum	296	4.130	0.759	2.495	5.581
qual_scien~s	World Economic Forum	296	4.730	0.830	3.048	6.300
uni_ind_coop	World Economic Forum	296	4.252	0.858	2.503	5.903
procurement	World Economic Forum	296	3.829	0.555	2.437	5.290
infrastruc~e	World Economic Forum	296	4.963	1.150	1.302	6.632
access_loan	World Economic Forum	296	3.478	0.876	1.570	5.515
vc	World Economic Forum	296	3.383	0.852	1.704	5.697
technol	World Economic Forum	296	5.452	0.878	2.714	6.875
absorption	World Economic Forum	296	5.219	0.638	3.537	6.461
inflation	World Economic Forum	296	0.033	0.025	-0.017	0.153
local_compet	World Economic Forum	296	5.370	0.497	3.964	6.381
tax_rate	World Economic Forum	296	0.457	0.163	0.000	0.952
hr	World Economic Forum	296	4.752	0.659	3.342	6.297
qual_educa~n	World Economic Forum	296	4.316	0.824	2.504	6.236
res_services	World Economic Forum	296	4.884	0.731	3.227	6.215

Source: Authors own elaboration.

Appendix A.2. Robustness Test

VARIABLES	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
lnberdbygovgdp	0.102**	0.157***	0.132***	0.148***	0.100**
	(0.0422)	(0.0316)	(0.0431)	(0.0357)	(0.0426)
lngoverdgdp	0.306***	0.270***	0.316***	0.292***	0.308***
	(0.0610)	(0.0686)	(0.0633)	(0.0670)	(0.0616)
lnherdgdp	0.0543	0.109	0.119*	0.201***	0.0774
	(0.0769)	(0.0704)	(0.0717)	(0.0697)	(0.0777)
lnb_index	0.651***	-	0.739***	-	0.670***
	(0.193)	-	(0.199)	-	(0.194)
2007.year	-0.146	-0.155	-0.169*	-0.136	-0.151
	(0.0968)	(0.104)	(0.0985)	(0.110)	(0.0974)
2008.year	-0.251**	-0.355***	-0.267**	-0.302**	-0.263**
	(0.109)	(0.116)	(0.111)	(0.123)	(0.110)
2009.year	-0.402***	-0.496***	-0.333***	-0.347***	-0.418***

	(0.123)	(0.130)	(0.119)	(0.129)	(0.121)
2010.year	0.00134	0.191	0.264	0.334	0.00943
	(0.340)	(0.479)	(0.345)	(0.485)	(0.373)
2011.year	-0.444***	-0.608***	-0.381***	-0.423***	-0.460***
	(0.128)	(0.129)	(0.122)	(0.138)	(0.126)
2012.year	-0.353***	-0.573***	-0.285**	-0.383***	-0.368***
	(0.131)	(0.137)	(0.125)	(0.147)	(0.129)
2013.year	-0.309**	-0.542***	-0.274**	-0.371**	-0.330**
	(0.144)	(0.147)	(0.140)	(0.161)	(0.140)
ipr	-0.500***	-0.650***	-0.431***	-0.570***	-0.506***
	(0.0941)	(0.0985)	(0.103)	(0.123)	(0.101)
anti_monopoly	0.382***	0.353***	0.594***	0.524***	0.407***
	(0.120)	(0.0947)	(0.117)	(0.108)	(0.132)
for_market	-0.225***	-0.207***	-0.334***	-0.295***	-0.239***
	(0.0579)	(0.0466)	(0.0564)	(0.0511)	(0.0634)
uni_ind_coop	-0.407***	-0.402***	-0.368***	-0.333***	-0.418***
	(0.0893)	(0.0888)	(0.0830)	(0.109)	(0.0931)
hr	0.288***	0.391***	0.284***	0.338***	0.296***
	(0.0799)	(0.0651)	(0.0836)	(0.0872)	(0.0798)
procurement	-0.325***	-0.356***	-0.252***	-0.351***	-0.402***
	(0.121)	(0.0979)	(0.0873)	(0.122)	(0.106)
vc	-0.0583	0.0571	-	-	-
	(0.0741)	(0.0969)	-	-	-
infrastructure	-0.190***	-0.0665	-0.291***	-0.109*	-0.201***
	(0.0573)	(0.0598)	(0.0543)	(0.0640)	(0.0626)
absorption	-0.543***	-0.247***	-0.584***	-0.334***	-0.522***
	(0.156)	(0.0844)	(0.163)	(0.129)	(0.145)
inflation	5.146**	3.268**	6.292**	4.074**	5.579**
	(2.625)	(1.512)	(2.924)	(1.776)	(2.768)
res_services	0.370***	0.208*	0.462***	0.270**	0.398***
	(0.102)	(0.109)	(0.103)	(0.134)	(0.105)
access_loan	0.313***	0.208**	-	-	0.281***
	(0.0835)	(0.103)	-	-	(0.0821)
Constant	-0.932	-0.433	-0.357	4.614***	-0.794
	(0.688)	(0.638)	(0.673)	(0.618)	(0.685)
Observations	158	239	158	239	158
Number of cty	27	37	27	37	27
Log likelihood	-41.4016	-137.4217	-46.7259	-141.709	-41.6008
Wald chi2	86.69***	99.72***	86.84***	72.72***	84.91***
Reset Test (Wald Version - 1 power)	0.9236	0.3787	0.2395	0.0021	0.7845
Reset Test (LR Version - 1 power)	0.9211	0.3789	-	0.0024	0.7811

Source: Authors own elaboration.

Note: Standard errors in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

036 - EDUCAR PARA O EMPREENDEDORISMO NO ALTO MINHO: EXPERIÊNCIA NA FORMAÇÃO INICIAL DE PROFESSORES DO ENSINO BÁSICO

Lina Fonseca, Teresa Gonçalves

Instituto Politécnico de Viana do Castelo, Viana do Castelo, Portugal - linafonseca@ese.ipvc.pt, teresag@ese.ipvc.pt

RESUMO

Vivendo-se no país um tempo de crise financeira, que concorreu para a diminuição do emprego e revelou a necessidade de desenvolver *soft skills* nos cidadãos, que os ajudem a potenciar competências empreendedoras para superar obstáculos, criou-se no Alto Minho uma rede regional de apoio ao empreendedorismo. Entre outras esta rede integra a CIM do Alto Minho e o Instituto Politécnico de Viana do Castelo (IPVC), e desenvolve atividade segundo três eixos: Empreendedorismo Social, Apoio aos empreendedores e Educação para o Empreendedorismo. Para capacitar os futuros cidadãos da região a ter, partilhar e concretizar ideias, enfrentar desafios, resolver problemas, trabalhar em equipa, procurar colaboradores, persistir e resistir aos desaires é necessário que tenham a oportunidade de desenvolver as suas capacidades pessoais relacionados com atitudes e comportamentos das pessoas em interação com os outros. Assim, desde cedo, a escola necessita organizar-se para capacitar para uma cidadania ativa, participativa e crítica, promovendo a educação para o empreendedorismo.

Respondendo ao desafio que a União Europeia colocou às Instituições de Ensino Superior, três instituições de natureza distinta ousaram sonhar e delinear um projeto "Empreendedorismo para crianças dos 3 aos 12 anos"(1): o IPVC e a sua Escola Superior de Educação (ESE-IPVC), a CIM-Alto Minho e a Associação Coração Delta, com o seu Centro Educativo Alice Nabeiro. Neste projeto entende-se empreendedorismo como a capacidade de transformar ideias em ações e considera-se predominantemente uma perspetiva de empreendedorismo social, e não económico, esperando-se impactos positivos em todas as áreas de vida dos cidadãos. A finalidade do projeto é a de contribuir para a apropriação social do espírito e cultura empreendedora por crianças dos 3 aos 12 anos do Alto Minho, através da criação de ambientes de aprendizagem motivadores, exigentes e gratificantes que promovam o espírito de iniciativa, a capacidade de gerar e aplicar ideias e uma maior criatividade e autoconfiança. Para promover juntos das crianças uma educação empreendedora é necessário formar os professores.

No âmbito da Formação Inicial de Professores do Ensino Básico, na ESE-IPVC integrou-se a temática da Educação para o Empreendedorismo em unidades curriculares associadas à prática, tanto na licenciatura (LEB) como em mestrados. O tema foi abordado como conteúdo teórico e metodologia de trabalho, com os objetivos de (a) desenvolver o conhecimento sobre educação empreendedora; (b) promover atitudes e competências empreendedoras; (c) apoiar o desenvolvimento de competências pedagógicas para a criação de ambientes promotores de empreendedorismo, integrando esta área nos currículos.

Para acompanhar estas ações criou-se um observatório onde se refletisse sobre o desenrolar do projeto, os efeitos da formação e o seu impacto. Conduziram-se estudos exploratórios, de natureza descritiva e interpretativa. Participaram 108 estudantes: 50 da LEB e 50 do mestrado. Estes desenvolveram a metodologia de trabalho com 477 crianças. Os projetos revelaram que tanto os estudantes como as crianças manifestaram competências que lhes permitiram transformar as suas ideias em ações concretas.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Educação para o empreendedorismo, Formação de professores, Soft skills.

ENTREPRENEURSHIP EDUCATION IN ALTO MINHO: AN EXPERIENCE IN INITIAL TEACHER TRAINING TO THE BASIC EDUCATION

ABSTRACT

At the present our country is experiencing a time of financial crisis, which contributed to the decline in employment and revealed the urgent need to develop soft skills in citizens, to help them enhance their entrepreneurial skills. To overcome the current situation, it has been created a regional network in the Alto Minho region to support entrepreneurship. Among other institutions this network integrates the CIM Alto Minho and the Polytechnic Institute of Viana do Castelo (IPVC), and develops activities in three areas: Social Entrepreneurship, Support to entrepreneurs and Entrepreneurial Education.

So that in the future the citizens of the region may be able to get, share and implement ideas, meet challenges, solve problems, work in teams, seek collaborators, persist and resist to setbacks, they need to have the opportunity to develop personal skills related to attitudes and behaviors of people in interaction with others. It is therefore crucial that, early on, the school can organize itself to enable students for active, participatory and critical citizenship by promoting entrepreneurial education.

Addressing the challenge put by European Union to higher education institutions, three distinct institutions dared to dream and outline a project "Entrepreneurship for children from 3 to 12 years" (1): IPVC and its School of Education (ESE -IPVC), CIM Alto Minho and Associação Coração Delta, with its Educational Center Alice Nabeiro. Within this project entrepreneurship is conceptualized as the ability to turn ideas into actions and it is approached in a predominately social perspective, having potential positive impacts in all areas of life.

The purpose of the project is to contribute to the social appropriation of the entrepreneurial spirit and culture by children from 3 to 12 years of Alto Minho region, by creating motivating, demanding and rewarding learning environments which promote initiative, ability to generate and implement ideas and enhance creativity and self-confidence. To promote an entrepreneurial education for children it is necessary to train teachers.

Under the Initial Teacher Education courses, both in degree (LEB) as in master courses, the ESE-IPVC integrated the entrepreneurial education thematic in curricular units associated with the pedagogical practice.

The thematic was presented, both as a theoretical content and a pedagogical methodology, aiming at (a) develop knowledge about entrepreneurship education in future teachers; (b) develop their own entrepreneurial attitudes and skills; (c) support the development of teaching skills to create environments that promote entrepreneurship by incorporating this area into the curriculum.

An observatory was set up to monitor these actions and to reflect on the progress of the project, the effects of training and its impact. Also exploratory descriptive and interpretive studies were conducted. Participants were 58 students from LEB and 50 master students, who developed the methodology with 477 children.

The projects revealed that students, master students and children showed skills that allowed them to transform their ideas into concrete actions.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurship education, Teacher training, Soft skills

1. EMPREENDEDORISMO.

Desde alguns anos a Comissão Europeia (CE, 2006; European Commission, 2013) reflete sobre competências-chave a desenvolver em todos os cidadãos, operacionalizando-se numa aprendizagem ao longo da vida, de modo a contribuir para que todos se sintam parte integrante e possam ser ativos, participativos e críticos das opções tomadas nos diferentes fóruns a que pertencem e possam contribuir para as mudanças necessárias. Uma das competências indicadas é o espírito de iniciativa e o espírito empreendedor.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Vários países europeus integraram a temática do empreendedorismo no sistema de ensino desde os primeiros anos da escolaridade, elegendo para a sua concretização, de entre um leque variado de opções, cursos, disciplinas, módulos, projetos e/ou contactos com empreendedores (Redford, 2013).

Palavra polissémica - empreendedorismo - numa aceção lata, pode ser entendida como a capacidade de transformar ideias em ações. Essa transformação exige planeamento, espírito de iniciativa, capacidade de resolver problemas e enfrentar riscos, de trabalhar em equipa, criatividade e inovação, entre outros aspetos (CE, 2006). Um empreendedor reconhece, encontra e cria oportunidades (Sarasvathy & Venkataraman, 2010) e tem a capacidade e o desejo de agir de modo consciente, continuado, determinado, voluntário com o objetivo de alcançar as mudanças que interpreta como necessárias. Revela uma atitude dinâmica perante a realidade e, face a determinados contextos e problemas, imagina respostas de modificação dessa realidade (Tapia & Ferreira, 2011).

Nasce-se empreendedor ou aprende-se a ser empreendedor?

Este dilema tem interessado vários investigadores ao longo do tempo (Haase & Lautenschlager, 2011; Kuratko, 2005), mas é aceitável a possibilidade de desenvolvimento de capacidades que contribuam para melhorar competências empreendedoras dos cidadãos. Essas capacidades não se prendem com aspetos técnicos sobre gestão, empresas e negócios, mas referem-se a soft skills, relativos a atitudes e comportamentos das pessoas nas suas interações com os outros, que podem aplicar-se aos vários contextos das suas vidas, tendo maior impacto individual, social e económico. Não são fáceis de ensinar e não são rápidos a desenvolver.

Num estudo apresentado pelo IEFP (2014), conduzido em vários países europeus, constatou-se que muitos jovens graduados e pós graduados, candidatos a emprego na União Europeia, apesar de muitos conhecimentos técnicos manifestavam lacunas no que se refere aos *soft skills*, tendo dificuldades na comunicação oral e escrita, no trabalho em equipa, na resolução de problemas, na flexibilidade e adaptabilidade, entre outros aspetos. Estas capacidades podem desenvolver-se desde cedo nas crianças e no seio familiar. No entanto, como nem todas as crianças estão inseridas em meios familiares adequados para proporcionarem o desenvolvimento dos soft skills, é desiderato da escola o seu desenvolvimento. Redford (2013) defende que " o desenvolvimento do empreendedorismo exige uma mudança ao nível das atitudes e perceções que deverá ser encetada através da educação" (p. 10).

Assumindo-se a escola como epicentro do desenvolvimento de capacidades básicas e essenciais a cada cidadão importa perceber como é que a sua operacionalização se pode concretizar.

2. EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO.

Entendendo-se empreendedorismo como a capacidade de transformar ideias em ações, a educação em empreendedorismo não significa a preparação de futuros empresários, mas sobretudo o desenvolvimento, em todas as crianças, de capacidades empreendedoras consideradas necessárias para uma cidadania plena, numa sociedade em contínua evolução. Empreendedorismo deve ser parte essencial da educação básica, desenvolvido desde cedo com todos os alunos, sem exceção, como método de trabalho e de modo a desenvolver o raciocínio, a capacidade de resolver problemas, o envolvimento cívico, crítico e ético dos cidadãos, como defendem Sarasvathy e Venkataraman (2010).

Com base no Relatório de Budapeste (EC, 2011) a educação em empreendedorismo concretiza-se desenvolvendo uma cultura *sobre* o empreendedorismo, *para* o empreendedorismo, mas sobretudo *através* do empreendedorismo. É esta cultura que dará suporte aos cidadãos no seu dia-a-dia, tanto em casa como em sociedade, tornará os funcionários mais conscientes do seu trabalho e mais capazes de aproveitar as oportunidades, e fornecerá uma base para os empresários.

Educar *sobre* o empreendedorismo refere-se ao conhecimento teórico sobre o tema e educar para o empreendedorismo refere-se a proporcionar conhecimentos e competências, à arte da prática empreendedora que é aprendida experimentalmente e pelo contacto com empreendedores (Silva, Lopes, Palma & Lopes, 2013). As aprendizagens sobre esta temática necessitam de abordagens educativas dinâmicas, onde sejam apresentadas aos alunos propostas/tarefas desafiadoras de modo a que sejam ativos, reflexivos, críticos, proactivos, sendo desejável as experiências em contextos variados, que implicam a partilha e discussão de diferentes ideias emergentes. Deve optar-se por uma metodologia ativa do "aprender fazendo" (Silva, et al, 2013, p.336) e não apenas pela transmissão de conhecimentos, o que contribuirá para o desenvolvimento da cultura *através* do empreendedorismo. Como defendem Haase & Lautenschlager (2011) um aspeto essencial capaz de moldar um empreendedor é a aprendizagem, a que se acresce o ambiente em que ocorre essa aprendizagem. Para responder às exigências da sociedade do conhecimento não é suficiente o trabalho centrado em diferentes disciplinas e focado em conteúdos, mas são necessárias estratégias mais efetivas de ensino do que as que têm sido utilizadas, que contribuam para desenvolver nos alunos, desde o pré-escolar até ao ensino superior, para além dos seus conhecimentos de conteúdos, os *soft skills*, sugerindo que se utilizem jogos, projetos que encorajem o trabalho em equipa, a liderança e a comunicação entre todos os intervenientes (Wang, 2012). A autora nota que "Como ninguém tem conhecimento suficiente acerca do modo de o conseguir [desenvolver *soft skills*], o trabalho colaborativo entre os professores, através da exploração e experimentação, é uma necessidade" (p.40) que reputamos de inadiável.

3. FORMAÇÃO DE PROFESSORES

Promover uma educação em empreendedorismo que desenvolva os *soft skills* dos alunos deve ser preocupação das escolas e desiderato das Instituições de Ensino Superior, desafiadas que foram pela Comissão Europeia, principalmente as que têm a tarefa de formar professores para os anos iniciais da escolaridade. A Comissão Europeia (EC, 2011) identificou quatro grandes áreas onde é necessário intervir para educar em empreendedorismo. Delas se destacam a formação inicial e contínua de professores.

Conscientes da necessidade de uma mudança cultural em que o gerar, partilhar e concretizar de ideias possa ser encarado como natural e exequível por alunos desde tenra idade, associando-se a temática do empreendedorismo às áreas curriculares, abraçou-se o desafio de proporcionar formação em empreendedorismo a futuros professores do jardim-de-infância e das escolas do 1º e 2º ciclos do Ensino Básico, com o objetivo de desenvolver os seus conhecimentos, competências e atitudes (Redford, 2013).

Como o desenvolvimento de capacidades empreendedoras não pode fazer-se apenas com informação teórica, mas é necessário criar espaço de experimentação, optou-se por trabalhar estas temáticas nas unidades curriculares associadas à prática profissional ou aos contextos educativos.

O desenvolvimento destas ações aconteceu no âmbito de um projeto institucional que se apresenta em seguida.

4. O PROJETO

Sensibilizadas para a necessidade de capacitar os alunos do Alto Minho para o empreendedorismo, três instituições distintas na sua natureza uniram esforços, ousaram sonhar e delinearam um projeto "Empreendedorismo para crianças dos 3 aos 12 anos"[(1)]. As instituições são o IPVC e a sua Escola Superior de Educação (ESE-IPVC), a CIM-Alto Minho e a Associação Coração Delta, com o seu Centro Educativo Alice Nabeiro.

Neste projeto considera-se predominantemente o empreendedorismo uma perspetiva social e esperam-se impactos positivos em todas as áreas de vida dos cidadãos (Fonseca, 2014b, 2014a). A

sua finalidade é a de contribuir para a apropriação social do espírito e cultura empreendedora por crianças dos 3 aos 12 anos do Alto Minho, através da criação de ambientes de aprendizagem motivadores, exigentes e gratificantes que, entre outros aspetos, promovam o espírito de iniciativa, a capacidade de gerar e aplicar ideias, a criatividade e autoconfiança, a capacidade de comunicar, de resolver problemas, de agregar colaboradores, de identificar ciclos de trabalho e de trabalhar em equipa. Para poder chegar aos contextos educativos e desenvolver nos alunos os soft skills é necessário trabalhar com os professores e por isso o projeto desenrola-se em dois subprojectos, que contemplam duas das áreas indicadas (EC, 2011): formação inicial e formação contínua de professores. Este texto refere-se apenas ao subprojecto relativo à formação inicial de professores.

Desde o início do projeto em 2011/2012 se incluíram na equipa de formadores tanto professores da ESE-IPVC, como estudantes dos cursos de mestrado que conferem habilitação profissional para a docência por se entender a importância da temática. Na formação usou-se como documento base o manual "Ter ideias para mudar o mundo" (CEAN, 2009). Depois de informação teórica focada numa perspetiva social do empreendedorismo (Fonseca et al., 2015) e de contactos com profissionais experientes na área do empreendedorismo e com empreendedores reais, pretendeu-se que os formadores e futuros professores pudessem vivenciar a mesma experiência, com as mesmas etapas, que se esperava pudessem induzir com as crianças dos 3 aos 12 anos, passando pelas doze área de conhecimento empreendedor: *Estimular ideias; Partilhar de ideias; O que quero fazer?; Os estados de espírito; Aprender a escutar as pessoas; Aprender a transmitir o projeto; Aprender a trabalhar com os colaboradores; Descobrir necessidades para fazer ofertas; Protótipos para partilhar o projeto; Rede de colaboradores; Ciclos de trabalho; Sem liderança não há projeto* (CEAN, 2009).

O tema do empreendedorismo foi trabalhado em duas dimensões: teórica e metodologia de trabalho, tendo por objetivos (a) desenvolver nos futuros professores o conhecimento sobre educação empreendedora; (b) promover atitudes e competências empreendedoras; (c) apoiar o desenvolvimento de competências pedagógicas para a criação de ambientes promotores de empreendedorismo, integrando esta área nos currículos. Participaram neste subprojecto estudantes da licenciatura em Educação Básica (LEB) (58) e do mestrado em Educação Pré-Escolar e Ensino do 1º ciclo do Ensino Básico (50). Os grupos tiveram alguma formação teórica básica sobre empreendedorismo na perspetiva social, focando-se no desenvolvimento dos soft skills, e em seguida utilizara a metodologia de trabalho para desenvolverem, os primeiros, projetos empreendedores e os segundos, ambientes de aprendizagem capazes ajudar crianças do jardim-de-infância (477 crianças) a desenvolver soft skills e a transformar as suas ideias em ações.

4.1. Projetos de estudantes da LEB

Os estudantes da LEB envolveram-se num *brainstorming* que estimulou o gerar e o partilhar de ideias. Percebidas regularidades entre algumas das ideias propostas foram organizados grupos para trabalho colaborativo. Nestes grupos as ideias iniciais foram refinadas e surgiram ideias de projeto voltadas para a melhoria de alguns aspetos, para a criação de valor na escola. Os projetos foram desenvolvidos na Escola Superior de Educação do IPVC. Referiremos de seguida os seguintes projetos: Planeamento de emergência; Plantação de árvores de fruto; e ES**E M**ovimento - Aulas de Zumba e Crossfit.

4.1.1 Projeto "Planeamento de emergência"

Partindo de uma abordagem ao empreendedorismo e da exploração de competências empreendedoras, o desafio lançado à turma foi o de identificarem necessidades existentes no contexto da escola e da comunidade escolar. A partir das necessidades identificadas deveriam elaborar uma ideia de projeto. Após esta etapa, criaram narrativas eficazes para transmitirem o seu projeto. Seguiu-se um debate, tendo resultado como ideia de projeto mais votada a organização de uma estrutura gratuita de apoio ao estudo a alunos de escolas da região pelos estudantes de educação básica.

Na apresentação do projeto à direção da escola, foram levantadas várias questões sobre a operacionalização do projeto, nomeadamente sobre a necessidade de orientação científica e pedagógica das atividades de apoio ao estudo, sobre contactos e autorizações de escolas e família. Os estudantes verificaram que o projeto não tinha viabilidade considerando as grandes exigências que este colocava.

Este obstáculo teve inicialmente um efeito desmotivador na turma. Entretanto, uma estudante lembrou-se de uma formação em planeamento de emergência que tinha feito há pouco tempo e falou dessa ideia ao resto da turma. A estudante partilhou o que tinha aprendido: normas de evacuação de pessoas, regras a seguir em caso de emergência, a relevância desta aprendizagem para quem trabalha em escolas, lares, jardim-de-infância, entre outros.

Apesar de não constar do elenco de ideias inicial, a estudante conseguiu mobilizar os colegas à volta do projeto "Planeamento de Emergência" tendo este sido selecionado por unanimidade.

Figura 1: Palestra sobre Planeamento de Emergência (fonte: FF, 2014)

O projeto era constituído por duas atividades - uma palestra sobre o tema e uma simulação de incêndio na escola - e foi levado a cabo com muito sucesso, com a ajuda de colaboradores que foram agregados (Bombeiros Municipais, Associação Nacional da Proteção Civil, responsável pelo serviço de higiene e segurança no trabalho, direção da escola, empresas). As tarefas foram distribuídas (divulgação, elaboração de um filme para apresentação da palestra, preparação da palestra, inscrições, convites, etc.) e definidos os respetivos responsáveis. Os estudantes enfrentaram algumas dificuldades (por exemplo, a primeira tentativa de filme não resultou), mas mantiveram-se motivados e empenhados ao longo do projeto. Procurando dar um contributo solidário, decidiram ainda que a inscrição na palestra era acompanhada da entrega de um artigo (alimentar, brinquedo...) para ser doado a uma instituição de beneficência social.

4.1.2 Projeto "Plantação de Árvores de Fruto"

Perante o desafio de elaborar um projeto que tivesse como destinatários a comunidade educativa, uma outra turma do curso de Educação Básica mobilizou-se em torno da ideia de plantar árvores de fruto num local específico do recinto da escola. Esta ideia de projeto permitiu congregar diversos interesses que tinham sido manifestados pelos elementos do grupo, como "fazer atividade física", "gosto por atividades de ar livre" e "atividades com relevância social".

Na apresentação que os estudantes fizeram à direção da escola, defenderam o projeto salientando o rendimento a longo prazo para a ESE uma vez que se pretende que os frutos recolhidos sejam utilizados na cantina e bar da escola, sendo os excedentes distribuídos pelas outras instituições do IPVC.

A elaboração de um protótipo envolveu vários passos que permitiram aperfeiçoar o projeto. Foi necessário obter uma planta do espaço exterior da ESE e planificar as áreas de intervenção para plantar macieiras, pereiras, limoeiros e ameixieiras. Para que o projeto se integrasse no planeamento paisagístico do espaço envolvente da escola, contactaram o arquiteto responsável pelos Serviços Técnicos da instituição, que se associou entusiasticamente como colaborador.

O projeto foi planificado e organizado em ciclos de trabalho, tendo sido definidos os respetivos responsáveis e prazos. Era necessário agendar contactos, preparar as entrevistas, recolher informação específica sobre as espécies a plantar, divulgar o projeto.

Figura 2: Árvores plantadas no espaço envolvente da ESE (fonte: FF, 2014)

Os colaboradores fornecedores para o projeto foram identificados e contactados, tendo sido obtida resposta positiva do Horto da Câmara Municipal de Viana do Castelo, de uma empresa de plantas e de familiares e amigos. A aproximação do Dia do Ambiente permitiu ainda alargar o projeto a uma escola cooperante do 1º CEB, tendo os respetivos alunos celebrado esse dia conjuntamente com os estudantes da ESE, colaborando em tarefas associadas à plantação de árvores.

Na sua reflexão final os estudantes salientaram a aprendizagem da escuta ativa como uma competência empreendedora crucial, bem como a manutenção de estados positivos que mantiveram os estudantes empenhados, mesmo quando enfrentaram obstáculos e dificuldades.

4.1.3 Projeto "ESE em Movimento – aulas de zumba e crossfit"

Na 3ª turma da Licenciatura em Educação Básica, perante o mesmo desafio para que definissem um projeto empreendedor que tivesse como beneficiários os elementos da comunidade educativa, os estudantes selecionaram a ideia de "Implementação de Atividade Física na Escola". Na narrativa sobre o projeto que elaboraram argumentaram que, apesar da importância do exercício físico num estilo de vida saudável, a prática de atividade física diminuiu substancialmente após a conclusão do Ensino Secundário. Para facilitar a mudança de hábitos sedentários, defenderam que deveria haver alternativas realizadas no próprio espaço da escola em horários compatíveis com as atividades letivas e de estudo. As modalidades que concentraram as preferências dos estudantes foram o Zumba e Crossfit, práticas que consideraram ser potencialmente atrativas para a maioria dos colegas.

Passando à planificação do projeto foram definidos diversos ciclos de trabalho. Era necessário fazer uma sondagem junto dos estudantes da ESE para avaliar a sua recetividade, contactar os responsáveis da escola e do ginásio para os sensibilizar e obter a sua colaboração, contactar instrutores das modalidades em causa, fazer o estudo financeiro do projeto, definir horários e preparar a divulgação (cartazes, redes sociais).

Figura 3: Aula de Zumba no ginásio da ESE (fonte: FF, 2014)

O projeto foi posto em prática, porém a adesão ficou muito aquém do esperado com base no feedback obtido pelo questionário inicialmente lançado. Na sua reflexão final os estudantes consciencializaram-se que a intenção declarada num questionário nem sempre é concretizada através da ação. Por outro lado refletiram como a comunicação poderia ser melhorada para sensibilizar um número maior de estudantes para a prática da atividade física. O estudo financeiro da atividade foi a área que lhes ofereceu mais dificuldade, pois nunca tinham assumido responsabilidades idênticas. Todos os obstáculos encontrados constituíram momentos de aprendizagem. Como balanço final os estudantes salientaram o entusiasmo e empenho de todos os elementos da turma, bem como dos outros estudantes que aderiram ao projeto e que se mantiveram até ao final do ano letivo.

4.2. Projetos de estudantes do mestrado

Os estudantes do mestrado, depois da formação teórica, tiveram contacto com educadores de infância que utilizam nos seus contextos educativos a metodologia de trabalho de projeto. Não sendo exatamente o mesmo, esta metodologia e a metodologia de educação para o empreendedorismo têm pontos de contacto, daí a importância de contactarem com profissionais e ouvirem relatos de experiências já concretizadas. No âmbito da Prática de Ensino Supervisionada os estudantes de mestrado, em grupos de dois, foram para os contextos educativos de jardim-de-infância organizar o ambiente de trabalho de modo a desafiar as crianças a ter ideias, partilhá-las, identificar regularidades e perceber a possibilidade de se organizarem em torno de uma ideia de projeto e de o concretizar. A questionarem, serem criticas e envolverem-se no seu processo de crescimento (Fonsecaet al., 2015). Usaram o manual do CEAN (2009) como elemento base de trabalho. Foram concretizados vinte e seis projetos, que envolveram 50 estudantes de mestrado, 477 crianças dos 3 aos 6 anos.

Vão detalhar-se três dos projetos: Biscoitos do Som – Feirinha da Escola; o Recreio de todos para todos; a Sala dos Sonhos-Viagem de uma embalagem vazia.

4.2.1. Biscoitos do Som – Feirinha da Escola

Este projeto envolveu 20 crianças com idades compreendidas entre os 3 e os 6 anos, que depois de sensibilizadas a ter ideias, de se manifestarem e de verem as afinidades entre várias das ideias apresentadas quiseram “fazer bolos”, “fazer bolos e sumo de fruta”, “vender bolos e doces”. Era interessante a ideia de fazer bolos e doces e de os vender, mas importava que percebessem qual o objetivo desta ação. Foi necessário questionar, discutir e refletir com os mais pequenos sobre este desejo. Chegaram à ideia de projeto em que todos se reviam “Fazer uma feirinha na escola”. Mas qual era afinal a finalidade da feirinha? Para que seria necessário o dinheiro a angariar? Havia realmente um problema já identificado pelas crianças: necessitavam de uma aparelhagem de som, com microfones, para as festas da escola.

Estava escolhido o projeto, o título, e era sabido exatamente a que se destinava a verba a recolher. Faltava agora planear o trabalho. Decidir que biscoitos e compotas fazer, analisar os ingredientes necessários e como os obter. Depois de escolhidos os diferentes tipos de biscoitos (manteiga, coco, nozes e limão) e compotas (pera, maçã, morango, laranja e abóbora) foi necessário agregar colaboradores ao projeto e pensar em quem os podia ajudar. As “professoras” foram indicadas em primeiro lugar como colaboradoras, mas pretendia-se que as crianças desenvolvessem a capacidade de comunicar as suas ideias e fossem elas próprias pelos estabelecimentos comerciais, na proximidade da escola, apresentar a sua ideia e solicitar colaboração para a concretizar.

Com ajuda das professoras estagiárias elaboraram uma carta, que todos assinaram, para entregar aos colaboradores.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

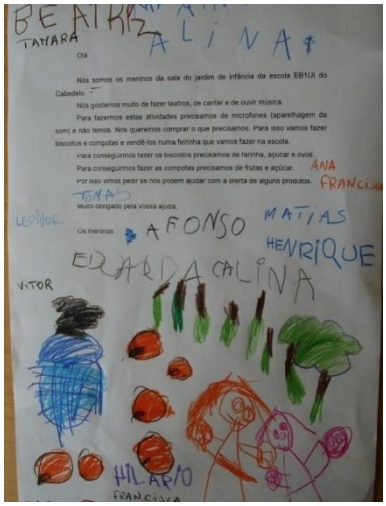


Figura 4: Carta (Fonte: Araújo & Costa, 2014)

Os produtos para confeção dos biscoitos e das compotas foram surgindo, bem como saquinhos para os acondicionar. De casa trouxeram frascos para colocar as compotas e fitas coloridas para os saquinhos. Ciclos de trabalho foram sendo fechados e as crianças mantinham-se otimistas e perseverantes. Foi necessário decidir onde fazer a feirinha e como decorar o espaço envolvente da escola. Fizeram cartazes e convites para anunciar a venda.

Figura 5: A confeção dos biscoitos (Fonte: Araújo & Costa, 2014)

A participação da comunidade escolar foi grande e o valor arrecadado foi de 131 euros. Não foi suficiente para o objetivo pretendido, mas um primeiro passo importante. As crianças perceberam que é necessário continuar a pensar para concretizar mais ideias que possam ajudar a alcançar o sonho. O entusiasmo esteve sempre patente em todos.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Figura 6: Banca da feirinha (Fonte: Araújo & Costa, 2014)

4.2.2. O recreio de todos para todos

Num dia de sol as crianças brincavam no espaço exterior do jardim. A dada altura algumas delas, em pranto, procuraram a educadora estagiária. A razão era o resultado desfavorável do jogo de futebol. "É sempre assim", "Estamos sempre a perder". Importava perceber onde residia o problema. Lá foram, crianças e educadora estagiária, ver a localização do campo onde se havia jogado futebol. Realmente não havia delimitação do campo. Era utilizado um espaço disponível, entre muros não paralelos, cuja forma e dimensões não permitia praticar um jogo justo: o campo não era retangular e as balizas não tinham a mesma dimensão! A probabilidade de uma das equipas perder era muito, muito acentuada. Estava ali uma boa situação para analisar com as crianças as condições para um jogo justo. Facilmente perceberam as razões para tanta derrota e decidiram o que tinham fazer: delimitar um campo a giz. Concretizaram-no de imediato. Resolvido o problema voltaram ao jogo mais entusiasmados.

No entanto, nos dias seguintes a chuva visitou a região e apagou as marcações de giz. O problema regressou. Era necessária uma intervenção mais duradora.

Juntaram-se as 24 crianças do jardim, com idades compreendidas entre os 3 aos 6 anos, e refletiram sobre a situação partilhando ideias para resolver o problema. Surgiu a ideia de delimitar de modo definitivo o campo de jogos e fazer as balizas, mas também ideias para melhorar a área envolvente: pintar o muro com animais; fazer jogos; escorregas; cordas; triciclos; baloiços e um local para brincar com bonecas. Nem todos os sonhos eram concretizáveis, mas depois da decisão do que construir foi necessário planear o que fazer e onde fazer.

Figura 7: Planeando: crianças e educadora estagiária (Fonte: Cerqueira & Correia, 2014)

Depois foi necessário encontrar quem os pudesse ajudar. A colaboração da junta de freguesia foi solicitada por carta, elaborada pelas crianças, relativa aos materiais necessários "tintas de várias cores para a chuva e pincéis". Construíram um protótipo do recreio e do projeto que queriam concretizar para o poderem divulgar junto da comunidade. As educadoras estagiárias, a educadora e a auxiliar, outras crianças da comunidade escolar colaboraram nas pinturas do muro, dos tabuleiros para os jogos no chão do recreio e do campo de futebol. Ao longo da concretização do projeto houve dificuldades que atrasaram a sua concretização e implicaram algumas alterações ao projetado. A falta de tintas no momento necessário, o estado do tempo que por ser chuvoso não permitia pinturas no exterior, o facto de um muro ter ruido e necessitar de intervenção foram contratempos resolvidos a contento.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Figura 8: Pintando o muro (Fonte: Cerqueira & Correia, 2014)

Estas crianças, sempre bem-dispostas, identificaram uma necessidade, aproveitaram a oportunidade que lhes foi facultada e criaram valor para si, por terem prestado atenção ao que as rodeava, tido iniciativa trabalhado em grupo, sido criativas, inovado, tomado decisões, feito acontecer, sido persistentes e resilientes, e também para a comunidade escolar.

Figura 9: O recreio de todos – sonho concretizado (Fonte: Cerqueira & Correia, 2014)

4.2.3. A Sala dos Sonhos - Viagem de uma embalagem vazia

No jardim-de-infância onde este projeto foi desenvolvido, com 16 crianças dos 3 aos 5 anos de idade, havia uma sala com televisão e vídeo onde as crianças esperavam o início das atividades do dia. Apesar de ampla a sala não tinha mobiliário adequado para as crianças poderem usufruir dos materiais multimédia. Faltavam "sofás". Sendo a proteção do ambiente um dos temas a explorar com as crianças através do projeto "Sou consciente protejo o ambiente" e tendo as educadoras estagiárias já experiência de construção de pequenos sofás, com materiais reciclados, apresentaram um às crianças. Ficaram encantadas.

Um sofá à sua medida. Mas de que seria feito? Olharam, apalparam, experimentaram e colocaram hipóteses. Madeira e tijolos foram afastados porque o sofá "é um bocadinho molinho"; esponja e tecido também pela razão oposta. O que poderia ser resistente para se sentarem, mas não muito duro? Foram ajudadas pelas educadoras estagiárias. Iriam usar embalagens vazias de leite, bem cheias de papel de jornal. Quantos sofás iriam fazer? Um para cada criança. "É preciso muito jornal" perceberam de imediato as crianças. Quantas embalagens de leite eram necessárias? Muitas. E jornal? Realmente foram usados muitos quilogramas.

Como se poderia obter o material básico necessário? Cada criança responsabilizou-se para junto dos seus familiares e amigos recolher embalagens vazias de leite e papel de jornal. Os colaboradores do projeto, que aumentaram num crescendo, foram as famílias e amigos das crianças, dos professores da escola, das educadoras estagiárias, mas também as colegas e professores das estagiárias. Foram usadas centenas de embalagens e muitos, muitos jornais.

As embalagens foram preenchidas com jornais pelas crianças sendo depois reforçadas pelas estagiárias para que os blocos conferissem resistência aos sofás

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Figura 10: Encher as embalagens com jornal (Fonte: Ferraz & Carvalhido, 2014)

Em seguida as embalagens eram fechadas com fita-cola larga formando blocos base para a construção dos sofás.

Os blocos foram depois organizados para modelarem o sofá. As crianças foram experimentando a necessidade de colocar mais ou menos blocos, para adequar o sofá à sua altura e dimensões. Os blocos foram unidos com fita-cola larga e os sofás tomavam forma. Decidiram tornar os sofás mais bonitos. Surgiram várias ideias: "vamos pintar", "usar pano" e "colar papelinho". Analisaram as hipóteses surgidas e perceberam que pintar sobre fita-cola ou usar tecido não adequadas. A ideia de "colar papelinho" foi explorada e melhorada: forrar cada sofá com papel de fantasia a gosto. Cada uma das crianças ficou incumbida de trazer o papel de embrulho de que mais gostasse. Discutiram ainda que era necessário proteger o papel para conferir durabilidade ao sofá. As educadoras estagiárias sugeriram o recurso a fita-cola transparente, ideia que foi aceite, para a finalização dos sofás. Fechavam-se os ciclos de trabalho delineados.

Figura 11: Dezasseis sofás prontos a estrear (Fonte: Ferraz & Carvalhido, 2014)

As crianças estavam encantadas com os sofás e com outras intervenções que fizeram na e para a sala. Combinaram uma inauguração para mostrarem o novo espaço e os sofás a todos quantos colaboraram e puderam estar presentes. De sonho a realidade: a sala estava linda.

No entanto, surgiu um problema. Aproximava-se o final do ano letivo e as crianças queriam levar os sofás para casa! "Fomos nós que fizemos". Esse não foi o objetivo inicial. Reuniram, conversaram e analisaram a questão. Alguns estavam renitentes, mas perceberam que tinham ido da ideia à sua realização e que tornaram a sala mais bonita e confortável. Criaram valor para a escola. No próximo não letivo aquela sala não seria usada por eles, que iriam para o 1º ciclo, mas por outros meninos que tirariam partido da sua ideia e do seu trabalho. Eles poderiam voltar sempre à sala, porque ficariam no mesmo centro escolar. Também "podemos ter mais ideias …"

5. Conclusões

Os projetos de educação empreendedora apresentados ilustram o processo de desenvolvimento de competências empreendedoras na formação inicial de professores posto em prática na ESE-IPVC. Em síntese, este processo foi dirigido para dois principais objetivos a níveis distintos, mas necessariamente interligados entre si: ao nível da integração das competências empreendedoras no perfil do próprio estudante e ao nível da intervenção em educação empreendedora direcionada para crianças dos 3 aos 12 anos.

Enquanto o primeiro objetivo corresponde à necessidade de formar professores que sejam cidadãos ativos, participativos e críticos e professores atentos, capazes de responder às oportunidades ou necessidades presentes na realidade onde intervêm, o segundo objetivo corresponde à aprendizagem das metodologias mais adequadas para desenvolver o mesmo processo com crianças dos 3 aos 12 anos.

Uma das características do trabalho desenvolvido na formação inicial de professores, quer com estudantes de licenciatura quer com estudantes de mestrado, é a interligação destes dois níveis de objetivos.

Os estudantes de licenciatura, através da realização de projetos empreendedores com a comunidade educativa, do seu envolvimento ativo e da reflexão crítica em todo o processo, tomaram consciência que podem transformar as suas ideias em ações. Para tal verificaram ser necessário desenvolver competências para partilharem e refinarem ideias; trabalharem em grupo; desenvolverem a escuta ativa e a capacidade de aceitar críticas; procurarem colaboradores; manterem a confiança, persistência e espírito positivo; planearem e fecharem ciclos de trabalho; praticarem uma liderança de proximidade.

Os estudantes de mestrado, em contextos educativos de jardim-de-infância aprenderam a criar ambientes de aprendizagem desafiadores para as crianças, que promoveram os seus soft skills, tais como: expor as suas próprias ideias; integrar as ideias dos outros; cooperar com os colegas para atingir um objetivo comum; listar necessidades; procurar conhecimento; enfrentar e ultrapassar obstáculos procurando perceber o que correu mal, por que razão isso aconteceu e como se pode superar essa situação; manter uma atitude positiva; estar motivado – afinal eram as suas ideias que estavam a ser trabalhadas – e não desistir, mantendo-se na tarefa.

As crianças revelaram-se criativas e empreendedoras, atingindo os seus sonhos ou aproximando-se deles. Apenas precisaram de uma oportunidade. Essa foi-lhes facilitada pelos professores estagiários. Tal como defende Wang (2012), a formação de professores na área da educação em empreendedorismo é essencial para que as nossas crianças possam tornar-se cidadãos mais ativos e interventivos, revelando preocupações com o outro e criar valor para comunidades em que se integram.

References

Araújo, Armanda. & Costa, Elisabete. (2014). Os biscoitos do som - feirinha da escola. Poster apresentado no Ateliê de Sensibilização *Prosseguindo caminho no empreendedorismo com crianças dos 3 aos 12 anos, no Alto Minho.* Escola Superior de Educação, Viana do Castelo, 11 de julho de 2014. www.edukempreende.altominho.pt

CEAN (2009). *Ter ideias para mudar o mundo. Manual para treinar o empreendedorismo em crianças dos 3 aos 12 anos*. Campo Maior: Associação Coração Delta.

Cerqueira, Vânia & Correia, Luciana (2014). O recreio de todos para todos. Poster apresentado no Ateliê de Sensibilização *Prosseguindo caminho no empreendedorismo com crianças dos 3 aos 12 anos, no Alto Minho.* Escola Superior de Educação, Viana do Castelo, 11 de julho de 2014. www.edukempreende.altominho.pt

Comissão Europeia (CE) (2006), *Promover o espírito empreendedor através do ensino e da aprendizagem*. Bruxelas: Comissão Europeia.

European Commission (EC) (2011). *Entrepreneurship Education: Enabling Teachers as a Critical Success Factor. A report on Teacher Education and Training to prepare teachers for the challenge of entrepreneurship education*. Brussels: Entrepreneurship Unit Directorate-General for Enterprise and Industry.

European Commission (2013), *Entrepreneurship Education: A guide for Educators*. Brussels: Entrepreneurship and Social Economy Unit Directorate-General for Enterprise and Industry.

Ferraz, Cristina & Carvalhido, Sara (2014). A Sala dos Sonhos. Poster apresentado no Ateliê de Sensibilização *Prosseguindo caminho no empreendedorismo com crianças dos 3 aos 12 anos, no Alto Minho.* Escola Superior de Educação, Viana do Castelo, 11 de julho de 2014. www.edukempreende.altominho.pt

Fonseca, Lina, Gonçalves, Teresa, Barbosa, Gabriela, Barbosa, Ana, Peixoto, Ana, Trabulo, Francisco, Dias, Nelson, Gomes, Carla, Gomes, Dionísia & Pepe, Carlos (2015). Entrepreneurship for children from 3 to 12 years old – School of Education of the Polytechnic Institute of Viana do Castelo (ESE-IPVC). *Entrepreneurship 360. OCDE.*

http://www.oecd.org/site/entrepreneurship360/blog/casestudies/entrepreneurshipforchildrenfrom3to12years-schoolofeducationofthepolytechnicinstituteofvianadocasteloese-ipvc.htm

Fonseca, Lina, Gonçalves, Teresa, Barbosa, Gabriela, Barbosa, Ana, Peixoto, Ana, Trabulo, Francisco & Dias, Nelson (2014b). Educar para empreender. Uma Experiência no Alto-Minho com crianças dos 3 aos 12 anos. *Critérios*, 13, 34-57. http://contraposicion.files.wordpress.com/2014/04/criterios-13-ok.pdf

Fonseca, Lina, Gonçalves, Teresa, Barbosa, Gabriela, Barbosa, Ana, Peixoto, Ana, Trabulo, Franscisco & Dias, Nelson (2014 a). Educação para o Empreendedorismo: um projeto no âmbito da formação inicial de professores. Em G. Portugal, A. I. Andrade, C. Tomaz, F. Martins, J. A. Costa, M. R. Migueis, R. Neves & R. M. Vieira (Orgs.) (2014a). *Formação inicial de professores e educadores: experiências em contexto português*, pp. 381-396. Aveiro: UA Editora. http://cidtff.web.ua.pt/pdf/ATAS_IIIENEB.pdf

Haase, Heiko & Lautenschlager, Arndt (2011), The 'Teachability Dillemma' of entrepreneur-ship, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7, 2, 145-162.

IEFP (2014). Guia do 1º Emprego. Fórum Estudante. https://issuu.com/forumestudante/docs/g1e2014_web

Kuratko, Donald (2005), The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends and Challenges, *Entrepreneurship Theory and Practice* – Baylor University, 29, 5, 577-597.

Redford, Dana (2013), A Criação de Uma Estratégia Nacional para a Educação do Empreendedorismo em Portugal, in Redford, Dana (Ed.), *Handbook de Educação em Empreendedorismo no Contexto Português*, pp. 31-62.

Sarasvathy, Saras & Venkataraman, Sankaran (2010). *Entrepreneurship as Method: Open Questions for an Entrepreneurial future. Entrepreneurship: Theory and Practice*.113-135.

Silva, Rita, Lopes, Albino, Palma, Pedro & Lopes, Miguel (2013), Educar para o Empreendedorismo: A Dimensão Soft, in Redford, Dana (Ed.), *Handbook de Educação em Empreendedorismo no Contexto Português*, pp. 327-351.

Tapia, Ana & Ferreira, José Soares (2011). *Competências Empreendedoras*. Lisboa: IEFP.

Wang, Yidan (2012), *Education in a changing world: Flexibility, Skills and Employability.* Washington: The World Bank.

037 - O PROCESSO DE SELEÇÃO DE CANDIDATURAS AO SISTEMA DE INCENTIVOS À INOVAÇÃO PORTUGUÊS: QUEM RECEBE O APOIO FINANCEIRO?

Anabela Santos1, Michele Cincera1, Paulo Neto2, Maria Manuel Serrano2

1 Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management, ICITE CP146 - 50, Av. F.D. Roosevelt B - 1050 Bruxelles, Belgium -asantos@ulb.ac.be, mcincera@ulb.ac.be
2 University of Évora - Department of Economics, Largo dos Colegiais 2, 7000-803 Évora, Portugal - neto@uevora.pt, mariaserrano@uevora.pt

RESUMO

As políticas públicas de apoio ao empreendedorismo e à inovação desempenham um papel relevante quando as empresas têm dificuldades de acesso ao financiamento externo. No entanto, alguns autores encontraram evidências de ineficiência no longo prazo em empresas subvencionadas (Bernini and Pelligrini, 2011; Cerqua and Pelligrini, 2014) e de ineficácia dos fundos públicos (Jorge and Suárez, 2011).

O objetivo do presente artigo é de avaliar a eficácia no processo de seleção de candidaturas a um financiamento público destinado a estimular a inovação. Usando um modelo de escolha binário, pretendemos determinar quais os fatores que influenciam a probabilidade de obter um apoio público destinado a financiar um investimento inovador. As variáveis explicativas estão relacionadas com o perfil da entidade promotora, as características do projeto e o ambiente macroeconômico. A análise baseia-se no estudo de caso do Sistema de Incentivo à Inovação (SI Inovação) português, nomeadamente nas candidaturas geridas pelo Programa Operacional Regional do Alentejo, no período 2007-2013.

Os resultados mostram que o processo de seleção é mais focado no impacto esperado do projeto do que no desempenho histórico das empresas candidatas. Fatores que influenciam a decisão de conceder um empréstimo bancário, não parecem influenciar a decisão do avaliador em financiar certos projetos. Um registo histórico de despesas em ID&T não é significativo para determinar a probabilidade de ter uma candidatura aprovada no âmbito do Si Inovação, enquanto aumentar o número de patentes e de postos de trabalho qualificados são fatores relevantes. No entanto, alguns indícios de ineficiência no curto prazo foram encontrados, uma vez obter uma vez ter um apoio financeiro público está relacionado com um menor aumento da produtividade no ano pós-projeto. A nível macroeconómico, períodos marcados por um custo do capital mais elevado nos mercados financeiros estão relacionados com uma maior probabilidade de ter uma candidatura aprovada, fenómeno que pode estar associado à eficácia dos apoios públicos em corrigir falhas de mercado.

Palavras-chave: Eficácia, Inovação, Fundos públicos

THE SELECTION PROCESS OF APPLICATIONS TO THE PORTUGUESE INNOVATION INCENTIVE SYSTEM: WHO GETS FINANCIAL SUPPORT?

ABSTRACT

Public policies to support entrepreneurship and innovation play a vital role when firms have difficulties in accessing external finance. However, some authors have found evidence of long-term inefficiency in subsidized firms (Bernini and Pelligrini, 2011; Cerqua and Pelligrini, 2014) and ineffectiveness of public funds (Jorge and Suárez, 2011).

The aim of the paper is to assess the effectiveness in the selection process of applications to public financial support for stimulating innovation. Using a binary choice model, we investigate which factors influence the probability of obtaining public support for an innovative investment. The explanatory variables are connected to firm profile, the characteristics of the project and the macroeconomic environment. The analysis is based on the case study of the Portuguese Innovation

Incentive System (PIIS) and on the applications managed by the Alentejo Regional Operational Program in the period 2007 – 2013.

The results show that the selection process is more focused on the expected impact of the project than on the firm's past performance. Factors that influence the credit risk and the decision to grant a bank loan do not seem to influence the government evaluator regarding the funding of some projects. Past activities in R&D do not significantly affect the probability of having an application approved under the PIIS, whereas an increase in the number of patents and the number of skilled jobs are both relevant factors. Nevertheless, some evidence of firms' short-term inefficiency was found, in that receiving public financial support is linked to a smaller increase in productivity compared to non-approved firm applications. At the macroeconomic level, periods with a higher cost of capital in financial markets are linked to a greater probability of getting an application for public support approved, which could be associated with the effectiveness of public support in correcting market failings.

Keywords: Effectiveness, Innovation, Public funding.

JEL Code:L53, O31, O38

1. INTRODUCTION

Innovation is at the heart of the Europe 2020 Strategy and special attention is given to increasing the effectiveness and efficiency of innovation policy instruments. Public policies to support entrepreneurship and innovation play a vital role when firms have difficulties in accessing finance. Erden & Holcombe (2005) demonstrated that public investment can have a leverage effect on private investment, especially when access to bank credit is limited. Paunov (2012) also highlighted that, in times of crisis, companies with access to public funding are less likely to reduce or abandon their innovation activities. Indeed, small and innovative firms have more constraints and difficulties in accessing finance, since they tend to have riskier projects and business models (Lee *et al.*, 2015). In the presence of market failings, public support for Research & Development & Innovation (RDI) aims to fill the gap, in order to improve knowledge production and come as close as possible to the socially optimal level.

Nevertheless, some authors have found evidence of long-term inefficiency in subsidized firms (Bernini and Pelligrini, 2011; Cerqua and Pelligrini, 2014) and ineffectiveness of public funds (Jorge and Suárez, 2011). According to Bernini and Pellegrini (2011) and Cerqua and Pelligrini (2014), subsidized firms tend to show lower productivity growth than non-subsidized firms, because firms are induced to reach the optimal level of employment in order to obtain the subsidy. Jorge and Suárez (2011) defend that if firms benefiting from R&D subsidies are less efficient, this could mean that the allocation of public resources is not optimal, making it difficult to achieve policy targets and objectives. So it seems that the inefficiency of subsidized firms could be linked to the selection process for awarding public support.

The aim of the present paper is precisely to assess which factors influence the public decision to financially support an innovative investment project. The analysis is focused on the case study of the Portuguese Innovation Incentive System (PIIS) in the Alentejo region, between 2007 and 2013. The methodology is based on a binary choice model. Explanatory variables are connected to: i) Firms' characteristics (size, activity sector, financial performance and risk level); ii) Project or applications' characteristics (amount of investment and expected impact); iii. Macroeconomic factors (Euribor and regional GDP variation).

The structure of the paper is as follows. Section 2 discusses the background and a literature review on the determinants of receiving public support. Section 3 provides a brief presentation of the Portuguese Innovation Incentive System. Section 4 describes the Portuguese Alentejo region in terms of innovation and entrepreneurial trends. Section 5 discusses data collection and the methodological

approach implemented. Section 6 presents the results. Section 7 presents the main conclusions and some policy recommendations.

2. DETERMINANTS OF RECEIVING PUBLIC R&D SUPPORT

Several studies (Czarnitzki and Fier, 2002; Aerts and Thorwarth, 2008; González and Pazó, 2008; Czarnitzki and Lopes Bento, 2011; Hud and Hussinger, 2015), assessing the added value or potential crowding-out effect of public R&D support, started their analysis with an assessment of the probability of receiving a subsidy, in order to control for potential endogeneity issues. Indeed, when we assess the impact of public subsidies, we need to take into account that public funding is an endogenous variable, because for a firm to receive public support it needs to apply for funding, which the government may or may not grant (Busom, 2000:114). However, few authors provide a precise analysis of the selection process of applicants for public support. Most studies are more focused on comparing subsidized and non-subsidized firms and on determining the probability of obtaining public support. In the present paper, we are more focused on understanding when a firm applies for a subsidy which factors influence the decision to grant this.

The literature identifies several determinants affecting the probability of receiving an R&D subsidy (see Appendix A.1.): the age and size of the firm, previous experience of receiving subsidies, the qualification of human capital, patent stock, past R&D activities, export intensity and the firm's relationship with a national or foreign group.

To be effective, the process of selecting applicants for financial public support needs to take into account the maximization of potential outcomes in the funded firms. Bearing in mind this assumption, we expect a certain government preference for companies with a specific profile.

Firm size, measured by the number of employees, could have a positive or negative impact on the likelihood of receiving some public support. Large firms have a greater innovation capacity, which means a higher potential to reach positive economic outcomes (Hud and Hussinger, 2015), but typically, policy instruments are more focused on providing support to small and medium-sized firms (Czarnitzki and Lopes Bento, 2011). Indeed, small firms have more difficulties in gaining access to external finance (Lee *et al.*, 2015).

Young firms also have more limited access to the capital market and insufficient financial resources to invest in innovative projects (Aschhoff, 2009). In order to fill the market gap, innovation policy usually gives special attention to start-up companies (Czarnitzki and Lopes Bento, 2011).

Previous experience in innovation projects, measured by past R&D activities or in other funding programs, could have a positive impact on the probability of receiving (new) public support, because public authorities tend to follow the "pick the winner" principle, with the aim of minimizing the risk of failure (Czarnitzki and Fier 2002; Aerts and Thorwarth, 2008; Aschhoff, 2009; Czarnitzki and Lopes Bento, 2011). Firms' patent stock is also another indicator of successful R&D activities with an expected positive impact on the probability of getting a subsidy (Aerts and Thorwarth, 2008).

Another indicator of the quality of the firm's innovative capacity is the presence of highly qualified personnel. Indeed, the ability to develop and implement an R&D project is strongly related to the skills of the firm's human capital (Blanes and Busom, 2004).

Firms that are part of an enterprise group are more likely to benefit from potential spillover effects as a result of network linkages (Czarnitzki and Lopes Bento, 2011), which could also influence government evaluators to select this kind of firm (Hud and Hussinger, 2015).

Firms more active in foreign markets, measured by export intensity, may also be more innovative than others (Aerts and Thorwarth, 2008; Czarnitzki and Lopes Bento, 2011; Hud and Hussinger, 2015) and are consequently more likely to achieve higher performance and more successful projects.

In the model developed, we include all the mentioned variables[52] and also others used by banks when assessing credit risk, namely the return on equity and the solvency ratio of applicant firms (see e.g. Louizis *et al.*, 2012; Chaibi and Ftiti, 2015), in order to control for the effectiveness of PIIS in counteracting debt and equity financing constraints. Indeed, firms with historically lower levels of these indicators are less attractive for new investors or banks, because they show lower performance and more financial vulnerability.

Macroeconomic factors in the year of submitting the application, measured by the regional GDP variation and the value of Euribor (Euro Interbank Offered Rate) are also taken into account with the aim of controlling for external factors which affect SMEs' access to finance and growth.

3. PORTUGUESE INNOVATION INCENTIVE SYSTEM[53]

The analysis is based on the case study of the Portuguese Innovation Incentive System (PIIS) and on the applications managed by the Alentejo Regional Operational Program in the period 2007 – 2013. The PIIS is an instrument of the National Strategic Reference Framework (NSRD) 2007 – 2013, included in the Operational Program for Competitiveness Factors (COMPETE) and funded by the European Regional Development Fund (ERDF). The budget allocated to PIIS is close to 2 billion euros, which represents about 10% of the total NSRD budget and 50% of the total COMPETE budget. Other instruments of COMPETE are namely the Incentive System for Qualification and Internationalization of SMEs and the Incentive System for Technology Research and Development in companies.

The beneficiaries of PIIS are companies from industry, commerce, services, tourism, energy, transport and logistics sectors. The incentive system provides financial support to innovative firms through subsidized loans. However, part of the loan could become non-refundable if the beneficiary achieves the established objectives.

The PIIS was designed with the aim of stimulating investment in innovation and the goals of :i) promoting innovation in businesses through the production of new goods, services and processes that foster their progression in the value chain; ii) making technological improvements and boosting their orientation towards international markets; iii) stimulating qualified entrepreneurship and structural investment in new areas with growth potential.

Assessment for effective project selection regarding the PIIS goals will be made introducing indicators linked to the project's expected impact, such as, the amount of investment, export intensity ratio, variation of skilled jobs and increased productivity.

4. ALENTEJO REGION: INNOVATIVE AND ENTREPRENEURIAL CAPACITIES

When the NSRD 2007 – 2013 was designed, the Portuguese Alentejo region NUTS level II was considered as a European region belonging to the Convergence Regions group[54],due to its major structural problems (CCDRA, 2015:2).

The Alentejo accounts for nearly one third of the Portuguese mainland, but its population only represents 7.16 % of the Portuguese total. The region has even a negative development trend - 757 thousand inhabitants in 2011, against 777 thousand inhabitants in 2001 (Census, 2001 and INE, 2015). The Alentejo has a population density which is about a fifth of the national average and an older than average population (INE, 2015).

Concerning education indicators for pre-primary and secondary education and the proportion of females in secondary education, the Alentejo has a more favorable position than the rest of the

[52] Firm as part of an enterprise group is not included in the model because this information is not available in our dataset.

[53]Section based on information on COMPETE Website: http://www.pofc.qren.pt/areas/incentives-to-companies/innovation (accessed on 15th February 2016).

[54]This kind of region is characterized by greater structural problems and a GDP per capita below 75% of the European average and they are consequently the main recipients of EU funds (CCDRA, 2015:2).

country (INE, 2015). However, when we look at indicators for higher education, the Alentejo's position is less favorable regarding the enrolment rate (19%), the proportion of students enrolled in S&T areas of tertiary education (18.9%) and graduates from tertiary education per 1.000 inhabitants (41.6%), compared to Portugal as a whole (INE, 2015).

Distribution of the employed population according to main occupation shows that the Alentejo has a smaller proportion of the population in activities requiring lower qualifications (INE, 2015).

Between 2007 and 2013, the Alentejo region, like the whole country, was hit by the economic crisis. GDP *per capita* decreased both in value and in relation to the national average, and in fact its contribution to the national GDP was less in 2013 than in 2007. Export intensity and the region's degree of openness also show results below the national average. However, between 2007 and 2013 the region recorded an increase in its labor productivity and its density of enterprises (Table 1).

Indicators	Portugal		Alentejo	
	2007	2013	2007	2013
GDP as % of total Portugal	100	100,0	6,9	6,4
GDP per capita (thousand euros)	15,400	16,282	14,700	14,605
GDP per capita (disparity index | Portugal=100)	100	100,0	95,6	89,7
Apparent labour productivity (GVA/Employment)	27,300	33,655	30,000	34,780
Density of enterprises (No./km2)	12	11,9	2,2	2,4
Export intensity	n.a	27,73	n.a	25,91
Degree of openness	n.a	62	n.a	46
GERD as percentage of GDP (%)	1,21	1,33	0,14	0,46
R&D personnel (FTE) in active population (‰)	0,6	8,8	0,3	2,9
Average expenditure on R&D per unit (thousand euros)	693,9	636,4	104,2	381,4

Table 1. Indicators of enterprises, Portugal and Alentejo (2007 and 2013)

Source: INE (2009, 2015). Legend: GDP - Gross domestic product, GVA - Gross value added; GERD – Expenditure on R&D; R&D - Research and Development; n.a - information not available.

Regarding the innovation capacities of the region, despite a significant increase in expenditure on R&D and R&D personnel between 2007 and 2013, the Alentejo is still far from the national average (Table 1).

As we can see from the brief description of the economic and social panorama of the Alentejo, the present study focuses on a region which, despite some improvement in absolute terms and the financial support of EU funds, is still short of the national average. Therefore, we can possibly question the effectiveness of public financial support and specifically, the selection process to award this.

5. DATA AND METHODOLOGY

The dataset was built with cross-information provided by the entity in charge of the PIIS in the Alentejo region, Commission for Coordination and Regional Development of the Alentejo (CCDRA) and statistical data from official entities (e.g. Portuguese National Institute of Statistics and PORDATA database).

The sample has 451 observations, which correspond to the number of applications submitted to PIIS by firms located in the Alentejo region. The approval rate is 48%[55]. The total amount of investment approved was 660 million euros associated with 306 million euros of subsidized loans. More than 66% of applications were submitted by micro-sized enterprises. Young enterprises represent almost 62% of the sample. Applications for industry and tourism activities account for nearly 70% of the observations (Figure 1).

[55] This result is even higher than Busom's (2000) finding. The author found an approval rate of 39% for Spanish firms applying for R&D public support.

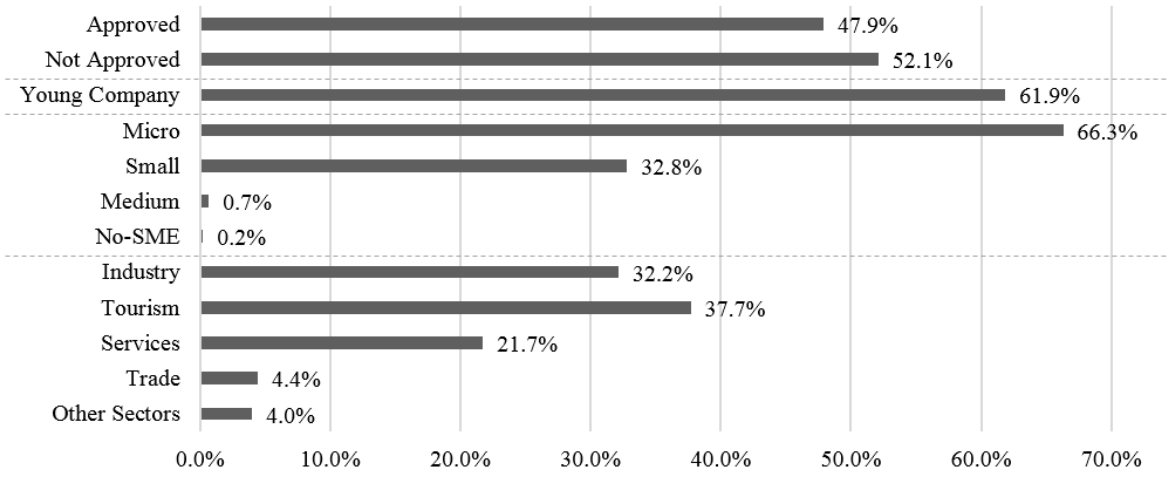


Figure 1. Main description of the sample

Source: Authors' own elaboration based on data from CCDRA (21.10.2014).
Note: The classification of SMEs is based on Commission recommendation of 6 May 2003, concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises.

Using a binary choice model – *cloglog*[56] (1) – the study aims to determine which factors influenced the probability of obtaining public support for an innovative investment.

$$G(x_i'\beta) = 1 - e^{-e^{x_{i\beta}'}} \quad (1)$$

The explanatory variables are connected to: i) Firms' characteristics (e.g. size, activity sector, financial performance and risk level); ii) Project or application's characteristics (e.g. amount of investment and expected impact); iii. Conjectural factors (Euribor and regional GDP variation).The expected impact of each of them on the probability of obtaining public support, based on the literature review, is presented in Table 2.

Variable name	Variable description	Expected sign
job_pre	Number of employees in the company the year before the application submission	+/-
Age	Age of firms in the year of application submission	+/-
young_company	Companies created after 2007 and with no activity (turnover near to zero).	+/-
Industry, Tourism Services, Trade Other_sectors	Activity sector of the application. Dummy variable. ***Other_sectors*** is the omitted reference category.	+/-
submit_before	*Has the company submitted an application to the Innovation Incentive System before this one?* Dummy variable, where Yes = 1 and No = 0.	+
ln_investment	Total amount of investment foreseen by the company in the application form. Variable expressed as a logarithm.	+
rd_pre	*Has the company a history of R&D activities in the year before the application submission?* Dummy variable, where Yes = 1 and No = 0.	+
var_patent	Variation of the National and European patent number foreseen by the applicant as the result of investment project.	+
financ_aut_pre	Financial autonomy (equity/assets) in the year before the application submission	+
solvability_pre	Solvability ratio (equity/debt) in the year before the application submission	+/-
roe_pre	Return on Equity ratio (net income/equity) in the year before the application submission	+/-

[56]The complementary log-log (cloglog) regression model is an alternative to the logit and probit ones. "Like the logit and probit model, the complementary log-log transformation ensures that predicted probabilities lie in the interval [0, 1]. Unlike the normal and logistic, the distribution function is not symmetric around zero but is skewed to the right" (Powers and Xie, 2008:64). In the present study the choice between a logit, probit and cloglog method is based on the model with a higher overall proportion of correct predictions. For more details see Appendix A.2.

exp_intens_post	Export intensity (exportation/total turnover) foreseen in the year after project investment conclusion.	+
var_net_inc	Variation of net income foreseen as result of the investment project. Values expressed in thousands of euros.	+
var_product	Variation of productivity (variation of net income/variation of job) foreseen as result of the investment project. Values expressed in thousands of euros.	+
var_job	Variation of jobs number foreseen by the applicant as the result of investment project.	+
var_skill_job	Variation of skilled jobs number foreseen by the applicant as the result of investment project. Under the program regulation, a highly qualified worker is a person with at least a post-secondary pre-tertiary level of education.	+
ln_euribor	Euribor 12 months in the year of application submission	+/-
reg_gdp_var	Variation of regional GDP at NUTS II in the year of application submission.	+/-

Table 2. Variable description and hypotheses

Source: Authors' own elaboration.

6. RESULTS AND DISCUSSION

6.1. Descriptive statistics

Approved applications, compared with non-approved ones, foresee a statistically significant higher amount of investment and a higher increase in total employees, skilled jobs and number of patents (Table 3). Having experience in the PIIS procedures, measured by the variable of application submitted before, is also higher in the group with applications approved.

Variable	Approved	Not approved	All sample	Diff means	
job_pre	4.991	4.804	4.894	0.186	
Age	6.329	5.234	5.758	1.095	
young_company	0.620	0.617	0.619	0.003	
Industry	0.394	0.255	0.322	0.138	***
Tourism	0.319	0.430	0.377	-0.110	**
Services	0.241	0.196	0.217	0.045	
Trade	0.032	0.055	0.044	-0.023	
other_sectors	0.014	0.064	0.040	-0.050	***
submit_before	0.194	0.106	0.149	0.088	***
Investment	3058.15	1913.12	2461.51	1145.02	**
rd_pre	0.079	0.043	0.060	0.036	
var_patent	0.435	0.196	0.310	0.239	**
financ_aut_pre	0.217	0.202	0.209	0.015	
solvability_pre	2.480	6.729	4.694	-4.248	
roe_pre	-0.034	-0.034	-0.034	0.000	
exp_intensity_post	0.506	0.374	0.437	0.132	***
var_net_income	1078.848	1184.198	1133.742	-105.350	
var_productivity	80.451	95.328	88.267	-14.877	
var_job	13.912	9.434	11.579	4.478	***
var_skill_job	6.630	4.217	5.373	2.413	***
Euribor	0.014	0.014	0.014	0.000	
reg_gdp_var	-0.022	-0.032	-0.027	0.010	***

Table 3. Comparison of means

Source: Authors' own elaboration.
Note: Number of observations 451. Approved applications 216 and not approved 235. ***, **, * indicate if the means are significantly different between 'approved' and 'not approved' application at the level of 1%, 5% and 10% respectively, based on t-Test.

The applicant's profile (*job_pre*, *age*, *young_company* and *rd_pre*) and its historical financial performance or risk (*finance_aut_pre*, *solvability_pre*, *roe_pre*) seem not to be statistically different between the groups – 'approved' and 'not approved' applications.

Applications from *industry*, *tourism* and *other_sectors* are the only ones that are statistically different in the groups.

If we look at indicators which measure the impact of the project on the company's competitiveness (*exp_intensity_post*, *var_net_income*, *var_productivity*), the only variable where the difference of means is statistically significant is the export intensity indicator after project implementation.

Finally,the macroeconomic environment represented by the regional GDP variation at NUTS II level appears to be statistically less unfavourable in areas where the application is approved. The value of Euribor in the year of application submission seems not to be statistically different between the groups.

6.2. Model estimation and interpretation of results

The medium-high correlation between some variables (see Appendix A.2.), namely: i) *age, young_company* and *job_pre*; ii) *financ_aut_pre* and *roe_pre*; iii) *var_job* and *var_skill_job;* iv) *var_net_inc, var_skill_job* and *var_product*, make it impossible to include all the variables in the model, due to possible problems of multicollinearity.

Considering that public policy is generally more focused on skilled job creation (*var_skill_job*) and on contribution to added value (*var_product*), we choose to include these two variables in the model. Financial autonomy (*financ_aut_pre*) being one of the requirements in the first stage of the selection process, it seems the most interesting one to study the impact of ROE (*roe_pre*) on the probability of having an application approved by the PIIS. The final model (2) is expressed as follows:

$$\begin{aligned}\Pr(Approved\ application = 1|\dots) &= G[\beta_0 + \beta_1 jobpre + \beta_2 industry + \beta_3 tourism + \beta_4 services + \beta_5 trade \\ &+ \beta_6 submit\ before + \beta_7 loginvestment + \beta_8 rdpre + \beta_9 varpatent \\ &+ \beta_{10} varpatent^2 + \beta_{11} solvabilitypre + \beta_{12} roepre + \beta_{13} exp\ intensity \\ &+ \beta_{14} varproductivity + \beta_{15} varskilljob + \beta_{16} varskilljob^2 + \beta_{17} logeuribor \\ &+ \beta_{18} reggdpvar]\end{aligned} \quad (2)$$

The estimation of function $G(.)$ present in (2) is through the maximum likelihood method and the *cloglog* model (1), because if we compare with the results of other binary choice models, such as the logit and probit ones (see Appendix A.3.), we can see that the overall proportion of correct predictions is higher in the *cloglog* model and so it is the most appropriate.

The result (Table 4) shows that the selection process is more focused on expected project impact than on firms' past performance. Factors that influence the credit risk and the decision to give a bank loan, such as solvability ratio (*solvability_pre)* and return on equity (*roe_pre)*, seem not to influence the government evaluator in funding some projects. Nor does previous experience in R&D activities (*rd_pre_yes*) seem to matter, despite Czarnitzki and Fier (2002) and Aschhoff (2009) finding a positive relationship between firms performing R&D on an occasional or continuous basis and the probability of receiving a subsidy. Indeed, the selection process of PIIS appears to give preference to companies that foresee an increase of patent portfolio (successful innovation) over those showing past R&D activities. However, as we can see in Table 4 the relationship between *var_patent* and the independent variable is not linear.

Variables	Coefficients (Std. Err)		Marginal Effects	
job_pre	-0.00617	(0.00832)	-0.002	
Industry	1.720***	(0.610)	0.487	***
Tourism	1.180*	(0.609)	0.334	*
Services	1.590***	(0.612)	0.450	***
Trade	1.007	(0.745)	0.285	
submit_before	0.701***	(0.203)	0.198	***
ln_investment	0.126*	(0.0652)	0.036	*
rd_pre_yes	0.388	(0.351)	0.110	
var_patent	0.334**	(0.154)	0.094	**
var_patent2	-0.0351**	(0.0171)	-0.010	**
solvability_pre	-0.00157	(0.00210)	0.000	
roe_pre	0.346	(0.214)	0.098	

exp_intensity	0.993***	(0.269)	0.281	***
var_productivity	-0.00141**	(0.000580)	0.000	**
var_skill_job	0.0671***	(0.0182)	0.019	***
var_skilljob2	-0.000674***	(0.000229)	0.000	***
ln_euribor	0.285**	(0.115)	0.081	**
reg_gdp_var	4.573**	(2.090)	1.294	**
Constant	-2.992**	(1.205)		
Observations	434			
Log likelihood function	-253.22751			

Table 4. Results of model estimation

Source: Authors' own elaboration with STATA output.
Legend: *** coefficient significant at 1%, ** coefficient significant at 5% and * coefficient significant at 10%. Standard errors in parentheses.The results for Reset Test are available in Appendix A.3.

The variation of patent number (*var_patent*) and the variation of skilled job (*var_skill_job*), as the result of the investment project, show an inverted U-shaped relationship with the probability of receiving the public incentive. This means that increasing the number of patents or the number of skilled jobs has a positive effect on the decision to fund an investment project, but at a higher level the effect tends to inverse and the probability of having an application selected decreases. One justification for this trend could be that projects with a higher number of additional patents in the short-term could be more risky and consequently have a higher risk of failure. Indeed, the process of patent registration could be hard and long. Then again, to hire a high number of new skilled workers could also be more risky because it requires a larger additional income in order to justify this and to make new jobs profitable.

The variation in productivity (*var_productivity*) shows a slight negative impact, which means that having a project funded is linked to a low increase in productivity. This finding could suggest long-term inefficiency in funded firms, as other authors (Bernini and Pelligrini, 2011; Jorge and Suárez, 2011; Cerqua and Pelligrini, 2014) also found. One possible explanation could be that in the selection process increased employment has priority over increased net income (see also Table 3 with comparison of means). However, on the other hand, projects with high growth rates may also be too ambitious and sometimes unrealistic in terms of execution, in a country and region affected by the economic crisis, namely between 2009 and 2013.

The export intensity ratio after project implementation (*exp_intensity*) shows, as expected, a positive impact on the probability of having an application funded, as Aerts and Thorwarth (2008) and Czarnitzki and Lopes Bento (2011) also found. Indeed, one goal of the program is to boost firms' presence in international markets.

The amount of investment (*ln_investment*) has a positive impact on the probability of being funded. If we take into account that, first, the amount of investment represents the sum of public incentive (percentage of the eligible investment) and private expenditure (equal to the remainder) and, second, the aim of the program is to stimulate innovative investment, it is expected that government will tend to approve applications with a higher amount of expenditure because this implies a greater private effort. This conclusion is also in line with Aerts and Thorwarth (2008:13), who found that receiving a subsidy has a positive impact on R&D efforts because funded companies show higher R&D expenditure than non-funded ones. Similarly, Santos *et al.* (2015) also find that the amount of funded investment has a positive impact on the probability of firm survival, because higher investments tend to be better planned. Because they are more risky, they need a higher additional cash-flow to be economically viable. So when governments choose to fund projects with a higher amount of investment, this tends to maximize the outcome: higher private effort and low failure rate.

Previous experience in the PIIS (*submit_before)* increases by 19.8% the probability of having an application approved. The positive relationship between experience in subsidies and being a funded

firm, was demonstrated by other authors, such as Aerts and Thorwarth (2008), Aschhoff (2009) and Hud and Hussinger (2015), based on the "pick the winner" principle. Nevertheless, in our model this conclusion is not necessarily good news. On one hand, this could reveal that the public incentive goes more to the same companies, and that firms could receive more than one subvention under the PIIS. Or it could reveal that firms familiar with the application process, with more defendable, but not necessarily more viable projects, have a higher probability of obtaining public support.

Company size, measured by the number of employees (*job_pre)*, seems not to influence the probability of having an application approved, contrary to the literature (Appendix A.1.). However, this finding is not very surprising because our sample is mainly composed of micro and small companies (Figure 1), and the average number of employees in both groups (approved and not approved applications) is almost the same and around 5 workers (Table 3).

The activity sector of the investment project also matters, particularly if it is in the industry, tourism and services sector. Compared to other sectors (reference category), applications in these areas have a higher probability of being approved, possibly because the regional policy is more focused on developing innovation in these sectors, due to regional specialization, namely in agri-business and tourism activities. Then again, services is a sector with high added value and growth potential.

The model shows that when firms have a higher cost of financing their project in the financial market, represented by the Euribor (*ln_euribor*), the probability of having an application approved increases. This conclusion could illustrate the mechanism of public support in trying to reduce the cost of innovation and in counteracting the financial market's failings.

In periods of economic growth (*reg_gdp_var*) the probability of getting a subsidy increases, which could mean that the public instrument is not effective in the period when it approves projects, because an inverse relationship should be the case. In periods of economic crisis, the aim of the public instrument is to improve conditions for launching more projects in the regions.

7. CONCLUSION

The Portuguese Innovation Incentive System was an important instrument of the NSRD 2007 – 2013, developed with the aim of stimulating innovation and promoting competitiveness. Between 2007 and 2013, 451 applications to PIIS were submitted under the Alentejo Regional Operational Program. The approval rate was 48%. Entities in charge of evaluating applications showed on average an effective selection process, particularly when the incentive is supposed to counteract financial market failings. Indeed, an interesting finding was that when firms have a higher cost of financing investment, the public policy instrument seems to provide additional financial support to innovative firms, in order to be more competitive. On the other hand, some firm characteristics that influence credit risk, such as size, profitability and solvency ratio, are not relevant factors in the PIIS selection process. However, government evaluators are also cautious, selecting projects with a low potential failure risk, in order to maximize the expected outcome for society.

Nevertheless, government preference for promoting employment is shown to be higher than the impact on firm productivity, which in the long-run could mean firm inefficiency. The Portuguese Innovation Incentive System seems to be more focused on short-term results, such as increasing the number of jobs and intensifying the external commercial relationship, than on the sustainability of the outcome. This finding could be useful for policy-makers in order to redirect policy objectives towards promoting efficiency in subsidized firms and putting the effectiveness of the instrument for job creation in the background. Increasing employment in the short-term in a country and/or region with a high unemployment rate is important, but supporting the creation of new jobs sustainable for firms' needs remains the priority.

In future research, special attention will be given to explaining the determinants of financial performance in subsidized firms, in order to better understand the long-term firm inefficiency

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

phenomena in the subsidized context. It could also be interesting to assess the differences between performance in firms subject to more and less financial constraints.

Acknowledgments

The authors are especially grateful to the Commission for Coordination and Regional Development of the Alentejo (CCDRA) for the information and data provided about the Portuguese Innovation Incentive System.

REFERENCES

Aerts, K. and Thorwarth, S. (2008). "Additionality effects of public R&D funding: "R" versus "D"", FBE Research Report MSI_0811, K. U. Leuven - Faculty of Business and Economics, pp. 1-19.

Aschhoff, B. (2009). "Who Gets the Money? The Dynamics of R&D Project Subsidies in Germany", *ZEW Discussion Papers*, No. 08-018 [rev.].

Blanes, J. V. and Busom, I. (2004). "Who participates in R&D subsidy programs?: The case of Spanish manufacturing firms", *Research policy*, 33(10), pp. 1459-1476, doi:10.1016/j.respol.2004.07.006

Bernini, C.; Pellegrini, G. (2011). "How are growth and productivity in private firms affected by public subsidy? Evidence from a regional policy", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 41(3), pp.253-265. doi:10.1016/j.regsciurbeco.2011.01.005

Busom, I. (2000). "An Empirical Evaluation of the Effects of R&D Subsidies", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 9, pp. 111 – 148. doi:10.1080/10438590000000006

CCDRA (2015). Os Fundos Comunitários na Região do Alentejo no período 2007/2014 – Alguns resultados e impactos, Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 94 p. Available at: http://webb.ccdr-a.gov.pt/docs/ccdra/gestao/Funds_Comun_Alentej_2007_2014.pdf (Accessed on 24th February 2016).

Cerqua, A.; Pellegrini, G. (2014). "Do subsidies to private capital boost firms' growth? A multiple regression discontinuity design approach", *Journal of Public Economics*, 109, pp. 114-126. doi:10.1016/j.jpubeco.2013.11.005

Chaibi, H.; Ftiti, Z. (2015). "Credit risk determinants: Evidence from a cross-country study", *Research in International Business and Finance*, Vol. 33, pp. 1-16. doi:10.1016/j.ribaf.2014.06.001

COMPETE Website: http://www.pofc.qren.pt/areas/incentives-to-companies/innovation (accessed in 15th February 2016).

Czarnitzki, D. and Fier, A. (2002). "Do Innovation Subsidies Crowd Out Private Investment? Evidence from the German Service Sector", *Applied Economics Quarterly*, Vol. 48 (1), pp. 1 – 25.

Czarnitzki, D. and Lopes Bento, C. (2011). "Innovation subsidies: Does the funding source matter for innovation intensity and performance? Empirical evidence from Germany",*LISER Working Paper Series*, 2011-42, 43 p.

Erden, L.; Holcombe, R. G. (2005)."The effects of Public Investment on private investment in developing economies", *Public Finance Review*, Vol. 33 n.° 5, September 2005, p.p. 575 – 602.

González, X. and Pazó, C. (2008). "Do public subsidies stimulate private R&D spending?",*Research Policy*, Vol. 37, pp. 371 – 389. dx.doi.org/10.1016/j.respol.2007.10.009

Hud, M. and Hussinger, K. (2015). "The impact of R&D subsidies during the crisis", *Research policy*, 44(10), pp. 1844 – 1855. doi:10.1016/j.respol.2015.06.003

INE (2009). *Statistical Yearbook of Alentejo Region 2008*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.

INE (2015). *Statistical Yearbook of Alentejo Region 2014*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.

INE (Statistics Portugal) website: http://www.ine.pt (accessed in 29th January 2016).

Jorge, J.; Suárez, C. (2011). "Influence of R&D subsidies on efficiency: the case of Spanish manufacturing firms", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, Vol. 14, pp. 185–193. doi:10.1016/j.cede.2010.11.001

Lee, N; Sameen, H. and Cowling, M. (2015). "Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis", *Research Policy*, 44(2), pp. 370 – 380, doi:10.1016/j.respol.2014.09.008

Louzis, D.; Vouldis, A.; Metaxas, V. (2012). "Macroeconomic and bank-specific determinants of non-performing loans in Greece: a Comparative study of mortgage, business and consumer loan portfolios", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 36(4), pp. 1012–1027. doi:10.1016/j.jbankfin.2011.10.012

Paunov, C. (2012). "The global crisis and firm' investments in innovation", *Research policy*, vol 41 (1), pp. 24 -35.

PORDATA website (Database of Contemporary Portugal): http://www.pordata.pt(accessed on 29th January 2016).

Powers, D. A.; Xie, Y. (2008). *Statistical Methods for Categorical Data Analysis*, 2nd Edition, Emerald Group Publishing Ltd, 200 p.

Santos, A.; Serrano, M. M. and Neto, P. (2015). "A long-term mortality analysis of subsidized firms in rural areas: an empirical study in the Portuguese Alentejo region", *Eurasian Economic Review*, [on-line], pp. 1 – 27. doi: 10.1007/s40822-015-0035-4

Appendix

Appendix A.1. Benchmark

Authors	Country	Methodology	Variables (significance and impact)
Czarnitzki and Fier (2002)	Germany	Probit (firm-level)	**Significant variables**: (+) n° of employees, (+) share of employees with university degree in the field of business administration; (+) firm located in eastern region; (+) firm with continuous R&D activities; (-) population density where firm is located; (-) traffic activity in relation to other business services **Not significant variables**: share of employees with university degree in the field of natural science and engineering; age; sectorial/industry growth rates where firm operated; firm legal forms with limited liability; industry dummy – wholesale, retail trade, ICT services, technical services.
Blanes and Busom (2004)	Spain	Multinomial logit (firm-level)	Doing R&D and participating in R&D programs results **Significant variables:** (+) share of university graduates and engineers in the firm; (+) n° of employees; (+) domestic firm. **Not significant variables**: age; firm's cash flow.
Aerts and Thorwarth (2008)	Belgium (Flanders)	Probit (firm-level)	**Significant variables**: (+) amount of subsidy by project; (+) number of project proposals submitted; (+) export quota. **Not significant variables**: n° of employees; firms' patent stock by employees; fixed assets by employees; cash-flow by employees; belonging to a group; domestic or foreign ownership.
González and Pazó (2008)	Spain	Probit (firm-level)	**Significant variables**: (+) firm has received a subsidy in the previous period; (+) n° of employees; (+) capital growth (in equipment and machinery goods); (+) age; (+) technological sophistication in production; (+) foreign capital; (+) domestic export; (+) Navarre and Basque County. **Not significant variables**: firm with market power.
Aschhoff (2009)	Germany	Logit (firm-level)	**Significant variables**: (+) previous experience in subsidy scheme; (+) firm received subsidy from other sources; (+) n.° of employees; (+) firm performed R&D on an occasional or continuous basis; (+) share of employees with a university degree; (+) deviation of firm patent stock from industry mean; (-) firm is part of domestic company group; (-) firm has foreign headquarters. **Not significant variables**: change in the n° of employees; age; firm located in eastern region.
Czarnitzki and Lopes Bento (2011)	Germany	Probit (firm-level)	**Significant variables**: (-/+) U-shaped relationship with firm size (n° of employees); (+) fixed assets by employee; (+) patent stock by employee; (-) availability of internal funds; (+) firm with an internal R&D lab; (-) firm headquarters in foreign territory; (+) age; (+) export intensity; (+) firm located in eastern region. **Not significant variables**: firm is part of group.
Hud and Hussinger (2015)	Germany	Probit (firm-level)	**Significant variables**: (+) firms has received a subsidy in the past; (+) patent stock by employees; (+) n° of employees; (+) export sales; (-) firm is part of an enterprise group; (-) age; (+) firm located in eastern region; (-) credit rating; (-) activity sector (mining; manufacturing; energy, water and recycling; wholesale; transportation and consulting). **Not significant variables**: firm group with foreign headquarters; industry-specific sales growth rate; ICT.

Table A.1. Benchmark studies focused on the probability of receiving a public subsidy

Source: Authors' own elaboration based on Czarnitzki and Fier (2002), Blanes and Busom (2004), Aerts and Thorwarth, (2008), González and Pazó (2008), Aschhoff (2009), Czarnitzki and Lopes Bento (2011), Hud and Hussinger (2015).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Table A2. Correlation matrix

Appendix A.2. Correlation matrix

	job_pre	*age*	*young_comp*	*sub_bef*	*invest*	*rd_pre*	*var_patent*	*fin_aut_pre*	*solv_pre*	*roe_pre*	*exp_int*	*var_skill*	*var_job*	*var_prod*	*var_net_inc*	*euribor*	*reg_gdp*
job_pre	1																
age	**0.6149**	1															
young_company	**-0.5633**	**-0.6019**	1														
submit_before	0.0313	0.0998	-0.0115	1													
investment	-0.0403	-0.0807	0.1229	-0.0005	1												
rd_pre	0.2744	0.1416	-0.2545	0.0593	-0.0217	1											
var_patent	-0.054	-0.0865	0.036	0.0585	-0.0271	0.2836	1										
financ_aut_pre	0.1414	0.2224	-0.2209	0.0522	0.0981	-0.1029	-0.2294	1									
solv_pre	-0.0221	-0.0174	0.0460	-0.0213	0.0185	-0.0163	-0.019	0.1473	1								
roe_pre	0.0822	0.0904	-0.1132	-0.0729	-0.0014	-0.1972	-0.246	**0.6157**	0.0057	1							
exp_intensity	-0.0356	-0.1104	0.0648	-0.0617	0.0741	0.0536	0.1174	-0.043	-0.0312	-0.0985	1						
var_skill_~b	-0.1141	-0.1590	0.1719	-0.0035	0.3253	-0.0521	0.0334	-0.0345	-0.0086	-0.0173	0.2138	1					
var_job	0.085	-0.1558	0.1211	-0.0191	**0.4489**	0.0461	0.152	0.0468	0.0123	0.0035	0.2128	**0.6287**	1				
var_productivity	0.0505	-0.0438	-0.0059	0.05	0.0823	0.0556	0.0638	0.0099	-0.0067	0.0071	0.248	0.1944	0.0355	1			
var_net_income	0.0094	-0.0812	0.0754	0.0165	0.131	0.0258	0.0311	-0.0295	-0.0006	0.0045	0.2099	**0.5728**	0.3700	**0.7184**	1		
euribor	0.0476	0.0059	-0.0005	-0.1704	0.0826	0.0693	0.0388	0.0207	0.0807	0.0346	-0.2329	0.0054	0.0194	-0.1079	-0.0563	1	
reg_gdp_var	-0.0154	-0.0504	0.0453	-0.0774	0.0287	-0.0004	-0.0208	0.0996	0.0159	0.0686	0.0608	-0.0096	-0.0064	-0.0902	-0.0701	-0.0029	1

Source: Authors' own elaboration with STATA output.

Appendix A.3. Logit, Probit, and Cloglog model estimation

Variables	Logit	Probit	Cloglog
job_pre	-0.00554	-0.00259	-0.00617
	(0.0125)	(0.00736)	(0.00832)
Industry	2.295***	1.393***	1.720***
	(0.733)	(0.423)	(0.610)
Tourism	1.537**	0.945**	1.180*
	(0.723)	(0.419)	(0.609)
Services	2.149***	1.308***	1.590***
	(0.737)	(0.428)	(0.612)
Trade	1.458	0.927*	1.007
	(0.921)	(0.528)	(0.745)
submit_before	1.069***	0.638***	0.701***
	(0.316)	(0.189)	(0.203)
ln_investment	0.184*	0.110*	0.126*
	(0.0994)	(0.0590)	(0.0652)
rd_pre_yes	0.510	0.309	0.388
	(0.508)	(0.307)	(0.351)
var_patent	0.424*	0.266*	0.334**
	(0.238)	(0.145)	(0.154)
var_patent2	-0.0434	-0.0273*	-0.0351**
	(0.0271)	(0.0163)	(0.0171)
solvability_pre	-0.00212	-0.00133	-0.00157
	(0.00250)	(0.00152)	(0.00210)
roe_pre	0.492*	0.302	0.346
	(0.299)	(0.184)	(0.214)
exp_intensity	1.533***	0.939***	0.993***
	(0.409)	(0.244)	(0.269)
var_productivity	-0.00203***	-0.00125***	-0.00141**
	(0.000778)	(0.000464)	(0.000580)
var_skill_job	0.0912***	0.0567***	0.0671***
	(0.0300)	(0.0178)	(0.0182)
var_skilljob2	-0.000938***	-0.000581***	-0.000674***
	(0.000353)	(0.000215)	(0.000229)
ln_euribor	0.409**	0.247**	0.285**
	(0.173)	(0.103)	(0.115)
reg_gdp_var	6.647**	4.057**	4.573**
	(2.854)	(1.722)	(2.090)
Constant	-3.620**	-2.187**	-2.992**
	(1.717)	(1.021)	(1.205)
Observations	434	434	434
Log likelihood function	-253.26581	-253.00828	-253.22751
Reset Test (Wald)	0.9929	0.9810	0.6306
Reset Test (LR)	0.9929	0.9810	0.6347
% Correctly Classified	67.51%	67.28%	71.20%

Table A.3.Results of Logit, Probit, and Cloglog model estimation

Source: Authors' own elaboration with STATA output.
Legend: *** coefficient significant at 1%, ** coefficient significant at 5% and * coefficient significant at 10%. Standard errors in parentheses.The results for Reset Test (Wald and LR) are the p-values.

039 - DINÂMICAS DO IPCB PARA A TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO

Sara Morgado Nunes, António Fernandes, Domingos Santos, Nuno Caseiro

Instituto Politécnico de Castelo Branco, Av. Pedro Álvares Cabral n.º 12, 6000-084 Castelo Branco - sara@ipcb.pt, amfernandes@ipcb.pt

RESUMO

O papel das Instituições de Ensino Superior no desenvolvimento das regiões tem vindo a captar uma crescente atenção nos países desenvolvidos. Em particular, a sua potencial contribuição para o dinamismo económico, social e cultural, através da inovação e transferência de conhecimento para a sociedade em geral, é considerado de vital importância para o desenvolvimento e crescimento económico. Por outro lado, considerando os desafios que as instituições de ensino superior enfrentam, é de extrema importância a sua articulação com o tecido empresarial e institucional onde se inserem. Importa, por um lado, adequar a oferta formativa às necessidades do mercado de trabalho e, por outro, fortalecer a cooperação em diferentes dimensões com as empresas e instituições da região. Neste contexto, o Instituto Politécnico de Castelo Branco (IPCB) tem vindo a desenvolver um conjunto de estudos que visaram, numa primeira etapa, a determinação do impacto económico do IPCB na economia regional e, posteriormente, a caracterização do tecido empresarial e institucional da região, identificação de áreas relevantes na atividade das empresas e instituições, caracterização da estratégia de formação interna das empresas e instituições, identificação das necessidades de formação das empresas e instituições e de cooperação entre as mesmas com o IPCB.

O estudo efetuado permitiu obter uma caracterização das empresas e instituições da região. O tecido empresarial e institucional é maioritariamente constituído por empresas do setor privado, predominando as indústrias transformadoras. A maior parte das empresas e instituições estão sediadas na região de Castelo Branco e são microempresas (menos de 10 colaboradores).

Os resultados obtidos evidenciaram a existência de diversas possibilidades ao nível da cooperação com o IPCB por parte das empresas e instituições. Verificou-se que, nas várias situações em que se estabeleceu cooperação com o IPCB, o grau de satisfação foi, na maior parte das vezes, médio ou elevado. Constatou-se que, para as situações em que nunca ocorreu uma cooperação com o IPCB, existe, na maior parte dos casos, interesse em cooperar. Foram identificadas três dimensões essenciais ao nível da colaboração entre o IPCB e o tecido empresarial e institucional: Acesso a Serviços de Baixo Conteúdo C&T, Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T e Colaboração envolvendo a Inserção nas Empresas de Estudantes e Diplomados.

Palavras-chave: *Desenvolvimento Regional, Instituições de Ensino Superior, Cooperação.*

ABSTRACT

The role of higher education institutions in regional development have attracted increasing attention in developed countries. In particular, their potential contribution to economic, social and cultural dynamism through innovation and knowledge transfer to society, is considered of vital importance for the development and economic growth. On the other hand, considering the challenges that higher education institutions face, is of utmost importance to its relationship with the business and institutional where they belong. On the one hand, adapt the training supply to labor market needs and, on the other, strengthen cooperation in different dimensions with companies and institutions in the region. In this context, the Polytechnic Institute of Castelo Branco (IPCB) has developed a set of studies that aimed, as a first step, determining the economic impact of the IPCB in the regional economy and, subsequently, the characterization of companies and institutions of the region, identifying relevant areas in their activity, characterization of internal training strategy of companies and institutions, identification of training needs of companies and institutions and cooperation between them with the IPCB.

The study made it possible to obtain a characterization of the companies and institutions in the region. The business and institutional fabric is mostly made up of private sector companies, predominantly manufacturing industries. Most companies and institutions are based in the region of Castelo Branco and are micro-enterprises (less than 10 employees).

The results showed the existence of different possibilities in terms of cooperation with the IPCB by companies and institutions. It has been found that in many situations where it has established cooperation with the IPCB, the degree of satisfaction was, in most cases, medium or high. It was found that, for situations never occurred cooperation with the IPCB, there is in most cases advantageous to cooperate. We identified three essential dimensions to the level of collaboration between the IPCB and the business and institutional fabric: Access to Low Services Content C&T, Access to High Services C&T Content and Collaboration involving the insertion of Student and Graduates at the Companies.

Keywords: *Regional Development, Higher Education Institutions, Cooperation.*

1. Introdução

Atualmente, os fatores dinâmicos de competitividade possuem um papel reconhecidamente cada vez mais importante na criação de vantagens competitivas sustentadas, indispensáveis para assegurar uma adequada inserção nos circuitos comerciais. Sendo a inovação, crescentemente, um eixo incontornável dessa estratégia, interessa saber, a este respeito, qual o posicionamento das empresas e instituições face às relações de cooperação com entidades do sistema C&T, e, em particular, o caso específico, das empresas e instituições localizadas em espaços territoriais periféricos com problemas estruturais de desenvolvimento, como é o caso do espaço territorial correspondente ao antigo distrito de Castelo Branco e, naturalmente, quais os caminhos de futuro que nesse campo se abrem à sua reestruturação qualificada.

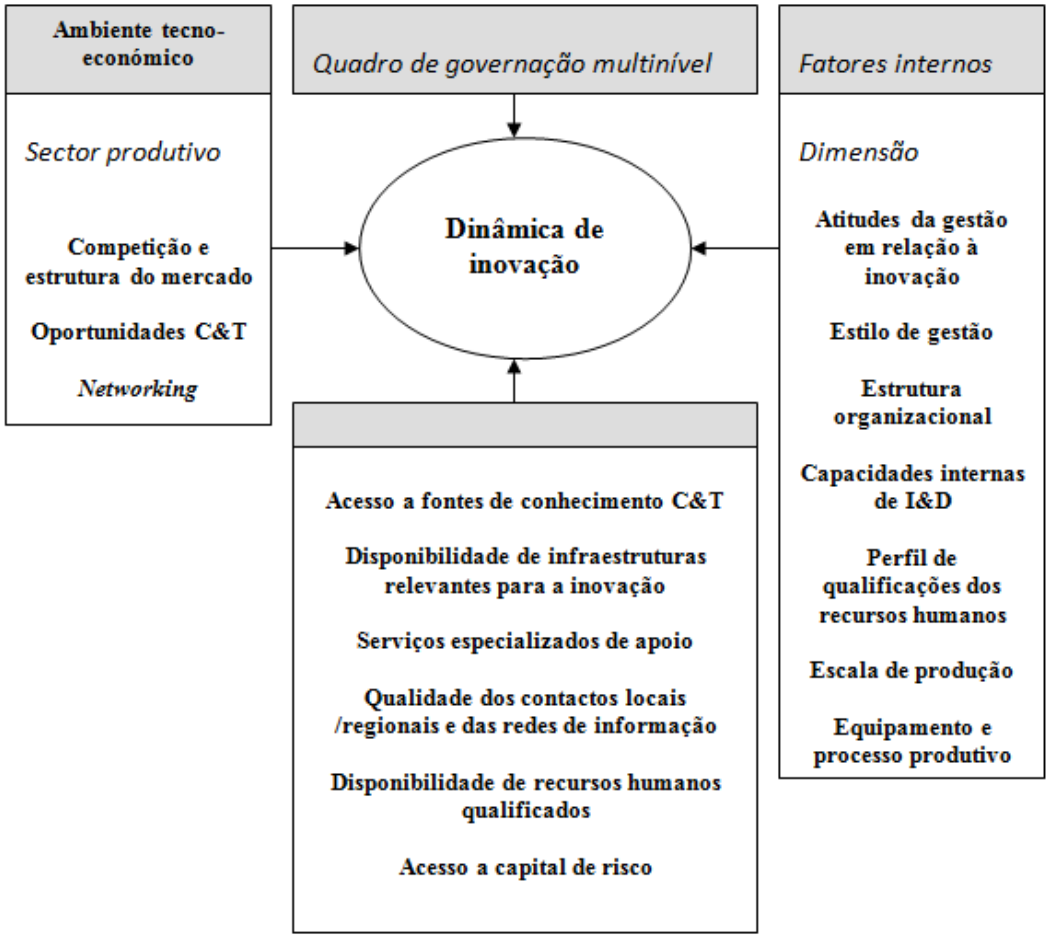
O papel das Instituições de Ensino Superior (IES) em regiões periféricas assume redobrada pertinência pela valorização e capitalização do conhecimento coligido às necessidades das empresas e instituições, e pela cooperação desejável entre IES e aquelas organizações. Neste designo, este trabalho pretende avaliar e caraterizar a cooperação entre o Instituo Politécnico de Castelo Branco (IPCB) e as empresas e instituições da região, detetando grupos homogéneos de empresas e instituições no que respeita à colaboração com o IPCB, em diferentes dimensões de cooperação identificadas por tipologia e, dessa forma, propor estratégias potenciadoras de cooperação para cada caso.

2. Inovação e território: os desafios da criação de valor e afirmação competitiva

Existe, atualmente, abundante evidência empírica de que a competitividade dos sistemas produtivos não é uma mera resultante da capacidade inovadora das empresas que os estruturam, mas depende, igualmente, da existência de uma envolvente institucional de apoio, no quadro da prestação de serviços complexos de fomento da inovação, da espessura e da qualidade do quadro relacional que associa as empresas e as instituições e, bem assim, da conectividade e fertilização desse sistema local/regional de inovação com as redes associadas aos fluxos de informação (Ferrão, 2002; Fujita *et al.*, 2004; Asheim, 2006; Asheim *et. al*, 2006).

Trata-se, na prática, de concatenar, a uma determinada escala territorial, estratégias que permitam melhorar a eficiência dinâmica com que os vários atores produzem, difundem e absorvem informação, conhecimentos e competências específicas, construindo, assim, uma capacidade territorial de fomento do potencial de inovação (Kirat *et al.*, 1999; Hassink, 2005; Coenen, 2006). Deste modo, pode efetivamente constituir um contributo ativo para o processo de ajustamento estrutural de regiões colocadas perante um cenário mais agressivo de concorrência externa.

Ora, a abordagem que defendemos parte precisamente da concetualização da inovação como uma atividade sistémica. Não está em causa, neste contexto, a *performance* individual de cada um dos componentes do sistema, mas antes o seu funcionamento conjunto e integrado, bem como as interações entre os vários agentes que compõem esse sistema territorial de inovação, que inclui, entre outros: o universo empresarial (grandes empresas, empresas de base tecnológica, as micro e PME), os institutos públicos de desenvolvimento científico e tecnológico, os centros tecnológicos, as associações empresariais, as instituições de interface universidade-empresa, as instituições de educação e formação, as associações de desenvolvimento local, os agentes financiadores da inovação, etc. Nessa abordagem sistémica e interativa da dinâmica inovatória (ver Fig. 1), tão importante quanto a existência de atores empresariais e institucionais, no quadro dos designados, sistemas territoriais de inovação é o fluxo de relações de *networking* que é desenvolvido – nesta aceção, é fulcral, e tem mesmo um papel absolutamente crítico, o conhecimento acerca dos mecanismos de transferência de conhecimento entre entidades do sistema C&T, como as instituições de ensino superior, e o tecido empresarial da envolvente regional (Hauser *et alii*, 2007; Asheim *et alii*, 2011; Lagendijk, 2011; Santos *et alii*, 2014).



Fonte: adaptado de Kuhlmann *et al.* (2001)

Fig. 1. Principais dimensões do processo de inovação

Sublinhe-se que esta renovada perceção das dinâmicas conducentes à inovação entronca na noção de território enquanto sujeito criador de recursos estratégicos e ativos específicos, que substitui o tradicional paradigma que encarava os territórios como suportes passivos e meros contextos locacionais para a atividade económica. Esta nova conceção do desenvolvimento territorial tem implícita a substituição do paradigma das vantagens comparativas pelo paradigma das vantagens competitivas, deslocando as alavancas dos processos de qualificação empresarial e territorial do

chamado *hardware* para o *software* do desenvolvimento, designadamente visando a criação de externalidades de aglomeração e a valorização do *milieu*, assente na densificação de estruturas reticulares de cooperação (Santos, 2009).

Acresce que, de acordo com as análises realizadas por diversos autores (Torre *et al*., 2005; Santos *et. al*, 2014) em áreas periféricas de baixa densidade com problemas estruturais de desenvolvimento uma fatia substancial do universo empresarial regional, nomeadamente o vasto contingente de micro e PME que vertebra o essencial da matriz empresarial dessas economias, permanece alheio aos mecanismos de transferência de informação e conhecimento implantados, não fazendo parte nem do sistema local/regional de inovação, porque são praticamente inexistentes, nem do sistema nacional de inovação, porque este se encontra demasiado afastado das reais necessidades desse vasto leque de empresas. A fertilidade económica destes territórios periféricos de baixa densidade está fortemente condicionada pela sua capacidade em incubar e encorajar o crescimento de PME e micro empresas, e esse processo é tanto mais sustentável a médio e longo prazo quanto essas empresas internalizam a inovação como objetivo nuclear do seu posicionamento nos mercados e, nesse sentido, adotem posicionamentos estratégicos com vista à obtenção e processamento de conhecimento C&T capaz de acrescentar diferenciação e valor ao seu *portfolio* produtivo.

Nesta discussão está igualmente implícita a análise da relação entre o comportamento inovador e a dimensão empresarial, debate que se tem mantido há décadas sem conclusões definitivas (Santos, 2002). Se bem que as vantagens comparativas no campo da inovação não estejam *a priori* correlacionados com o perfil dimensional das empresas, o que se verifica, porém, é que a dimensão empresarial parece não constituir variável essencial no respeitante ao potencial inovador mas só em contextos dinâmicos de mercado, com um bom suporte de serviços, onde existam canais de transferência de informação bem oleados, bem como todos os demais requisitos inerentes a um bom clima de inovação (Laranja, 2009; Rutten *et alii*, 2014). Isto é, a dimensão é apenas um fator a juntar a muitos outros quando se considera a sua atividade inovadora, como sejam variáveis intraempresariais (capacidade de decisão, estilo de gestão, qualificação de mão-de-obra,...) e variáveis extraempresariais (acesso a financiamento, existência de mercados, qualidade do sistema educativo e de formação profissional, vizinhança de centros de I&D, ...).

Nessa perspetiva, sobretudo em áreas periféricas com problemas estruturais de desenvolvimento, é forçoso, a este nível, atuar pelo lado da densificação e qualificação da oferta, no sentido de estruturar a envolvente institucional e empresarial para que possa ajudar a elevar e sustentar o padrão competitivo do respetivo universo empresarial, sobretudo nas vertentes da valorização dos recursos humanos, da provisão de informação relevante, da prestação de serviços de elevado conteúdo C&T e, bem assim, para algumas empresas, do desenvolvimento de atividades de I&D de suporte (Boschma, 2005; Cooke, 2007; Shearmur, 2011). Bem entendido, essa atuação enquadrada numa filosofia de abordagem *supply-side*, não esgota o quadro possível e desejável de ação no fomento da inovação empresarial, mas corresponde, como já justificámos, a uma área estratégica de política que necessita de ser devidamente equacionada e colmatada.

Fundamental é igualmente, sobretudo em espaços territoriais periféricos caracterizados por um tecido produtivo menos capacitado no exercício de uma função empresarial inovadora, cuidar dos mecanismos subjacentes à estimulação da procura, designadamente criando meios que permitam às empresas objetivar as suas necessidades tecnológica e organizacionais, extrovertendo-as, quer no sentido do fomento de relações de cooperação inter-empresarial, quer da ligação à envolvente de prestação de serviços complexos de apoio à inovação. As vantagens da abordagem sistémica com uma ênfase *demand-pull* justificam, em todo o caso, o foco contínuo nos mecanismos que ajudem o sector empresarial na intensificação da inovação e nas suas necessidades de I&D, procurando apoio em entidades de suporte externas.

Quer isso dizer, na prática, que as PME e micro empresas localizadas em áreas de baixa densidade devem, mais do que preocupar-se com o efeito dimensional sobre o padrão inovador das suas produções, combater, em primeira instância, a síndrome de *not small but lonely* que é basicamente o grande problema de que enfermam no respeitante ao seu posicionamento competitivo, inserindo-se

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

em redes de cooperação setoriais e institucionais, possibilitando-lhes garantir recursos complementares e aceder em tempo útil a informação empresarialmente relevante (Rosenfeld, 2002).

O reforço do potencial competitivo das empresas requer, assim, a promoção de redes consolidadas de PME, bem como de um ambiente propício à inovação. A transição de uma economia industrial *fordista* para uma economia cognitiva é uma realidade que as empresas não podem descurar, embora seja difícil enfrentar esses desafios isoladamente (Storper *et al*., 1995). De um modo geral, quanto mais forte é o *networking* territorial maior é a capacidade de adaptação e inovação dos respetivos tecidos produtivos (Koshhatzky, 2003; Miguélez *et alii*, 2011). Aliás, esta estratégia entronca numa renovada geração de políticas de desenvolvimento territorial que passa de políticas centradas nas infraestruturas e equipamentos (*hardware*) para políticas centradas na prestação de serviços, na disseminação de conhecimento e na organização (*software*).

O nosso quadro argumentativo e normativo vai, assim, no sentido de defender uma estratégia de cariz territorialista, favorecendo o desenvolvimento de uma abordagem que implique o reforço dos mecanismos de *networking* entre o universo de atores regionais, fortalecendo, nomeadamente, as relações de aproximação entre as esferas institucional e empresarial.

Neste novo cenário de ação, a racionalidade política e institucional deve prosseguir o objetivo estratégico de promover um processo de aprendizagem por via da interação (*learning-by-interacting*) e da colaboração entre atores associados por efeitos de proximidade e de comunhão de interesses, assumindo uma filosofia que reforce necessariamente a aproximação ao vasto espectro de micro e PME, assegurando o reforço da dimensão territorial da inovação – numa expressão feliz, Guimarães (1998: 134) fala de *atividades de inovação em ambiente de pequena dimensão*, cuja estimulação, nas palavras do mesmo autor (*op. cit.*), devem estar subordinadas a duas lógicas essenciais, *a contextualização dos saberes* e *os processos endógenos de aprendizagem*. A viabilidade destes sistemas territoriais de inovação embrionários passa por estar, assim, mais centrada e dependente das capacidades locais de recriação de recursos e saberes, e, em consequência, pode vir a diminuir a sua dependência extrema dos impulsos externos para promover uma dinâmica de inovação com reflexos sobre a competitividade das empresas e da região.

3. Instituições de ensino superior e território: o conceito de universidade empreendedora

Etzkowitz (1983) adotou a designação universidade empreendedora precisamente para descrever as diversas mudanças que refletem um papel mais ativo das Instituições de Ensino Superior (IES) na promoção direta e indireta na transferência do saber e do saber-fazer associados à investigação académica. A pressão social crescente sobre as universidades no sentido do alargamento das suas missões tradicionais e da adoção de uma participação mais proativa no desenvolvimento económico da sua região levaram-nas à definição de uma terceira missão – a universidade empreendedora, que, no quadro do presente artigo, fazemos equivalente a IES empreendedora.

Há, atualmente, uma abundante produção escrita especializada sobre o conceito de universidade empreendedora (Etzkowitz, 2004; Guerrero Cano, 2008; Pilbeam, 2008; Lehrera *et alii*, 2009). As IES empreendedoras envolvem um leque diversificado de instituições de ensino superior, umas mais associadas à produção de conhecimento por via das atividades de investigação, outras, porventura mais tradicionais, mais ligadas à função de ensino e à qualificação de recursos humanos de nível superior. Gibb *et alii* (2009) argumentam que este novo conceito surge associado a movimentos de fundo complementares, como são: o surgimento da necessidade de comercializar o *know-how* académico, como via de geração de receitas próprias adicionais; o aprofundamento da função de intermediação no campo da transferência de tecnologia, com vista à disseminação de saber codificado junto de potenciais utilizadores empresariais e institucionais; a pressão colocada nas IES por um universo alargado de *stakeholders*, no sentido da academia ser um interveniente mais proativo no campo do fomento da inovação e da promoção da competitividade económica e empresarial; a crescente aproximação entre os mundos empresarial e académico, até no quadro que

se plasmou na designação de *tripla hélice*, que envolve, de igual modo, a colaboração com o Estado, nomeadamente a nível local e regional (Etzokowitz *et. al*, 2000); o movimento de internacionalização (*o apelo do global*) das IES que acarreta uma crescente competição interinstitucional e um reposicionamento estratégico; um crescente enraizamento territorial (*o apelo do local*) que decorre do imperativo em responder aos desafios colocados pelos diferentes atores locais e regionais; e, finalmente, uma incerteza e complexidade galopantes na economia global.

É no quadro deste integral de condicionantes que surge o conceito de IES empreendedora. Trata-se, no fundo, no contexto de um profundo redesenho dos alicerces que vêm fundando a sociedade e a economia do conhecimento, de as IES darem uma resposta cabal e estarem à altura dos desafios que lhes são permanentemente levantados. Trata-se, igualmente, de uma questão de sobrevivência, de adaptação ao mundo em mudança a que não podem ficar alheias, como, por vezes justamente, eram acusadas – a síndrome da *torre de marfim* (Etzkowitz *et. alii*, 2000; Martin, 2006; Günther *et. al*, 2009).

Caseiro *et al*. (2012) sustentam que em regiões periféricas, a necessidade de fazer face aos desafios de inserção competitiva das empresas e dos territórios nos circuitos do comércio internacional redobra a acuidade de as IES, por um lado, encetarem trajetórias de valorização e capitalização do conhecimento codificado e, por outro, complementarmente assumirem estratégias de aproximação e de *networking* com potenciais utilizadores, nomeadamente com as empresas e instituições da sua envolvente local e regional.

É esse, na nossa perspetiva, o desafio a que o Instituto Politécnico de Castelo Branco quer dar resposta, assumindo a missão de se constituir como protagonista da renovação dos fatores de competitividade e sustentabilidade regionais.

Considerando que perante a atual conjuntura económica e social, marcada por cortes orçamentais, se torna essencial que as Instituições de Ensino Superior consigam quantificar o impacto que as suas atividades têm na comunidade envolvente e no respetivo desenvolvimento económico, o IPCB desenvolveu em 2012, um estudo que pretendeu avaliar o impacto da Instituição na economia da região (Nunes & Farinha, 2013).

Os resultados deste estudo demonstraram que o impacto anual total do IPCB na região de Castelo Branco correspondeu em 2012 a um total de 40.251.478,32 euros, o que equivale a 5,6% do PIB dos concelhos de Castelo Branco e Idanha-a-Nova onde o IPCB tem as suas Unidades Orgânicas. Desta forma, por cada euro gasto pelo Estado no financiamento do IPCB (13.568.280€), gera-se um nível de atividade económica de 2,91 euros.

4. METODOLOGIA, INSTRUMENTO E AMOSTRA

Com o objetivo de recolher informação relativa à caracterização e necessidades de formação do tecido empresarial e institucional da região solicitou-se às empresas e instituições da região de Castelo Branco (pontualmente responderam algumas fora do distrito) que procedessem ao preenchimento de um inquérito que foi disponibilizado *online*. O *link* para preenchimento do inquérito foi enviado a 1408 empresas e instituições com protocolo com o IPCB e/ou associadas da Associação Empresarial da Beira Baixa (AEBB) dia 08/06/2015, tendo posteriormente sido enviados vários lembretes. Obteve-se um total de 458 respostas, das quais 267 foram consideradas válidas.

Recolheu-se informação relativa à caracterização das empresas e instituições bem como às diversas vertentes de cooperação com o IPCB. A análise dos resultados foi feita com recurso ao *software* IBM SPSS Statistics 22.0.

A amostra em estudo é constituída por 267 empresas e instituições. A Tabela 1 contém a caracterização das empresas e instituições que integram a amostra em estudo. A maior parte das empresas e instituições inquiridas pertencem ao setor privado (78,3%), destacando-se as indústrias transformadoras (28,0%) e comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e

motociclos (18,9%). As empresas e instituições que integram a amostra em estudo são maioritariamente do distrito de Castelo Branco (89,5%) e do concelho de Castelo Branco (42,3%) e possui menos de 10 colaboradores (54,8%).

Tabela 1 - Informação relativa à caracterização das empresas e instituições em estudo.

	Total	
Setor	**N**	**%**
Privado	209	78,3
Público	31	11,6
Outro	27	10,1
Setor de Atividade	**N**	**%**
Indústrias transformadoras	68	28,0
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	46	18,9
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	29	11,9
Atividades de saúde humana e apoio social	19	7,8
Alojamento, restauração e similares	16	6,6
Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória	13	5,3
Educação	12	4,9
Outras atividades de serviços	10	4,1
Construção	7	2,9
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	7	2,9
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	4	1,6
Atividades de informação e de comunicação	4	1,6
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	4	1,6
Transportes e armazenagem	2	0,8
Atividades financeiras e de seguros	1	0,4
Atividades imobiliárias	1	0,4
Distrito de Localização	**N**	**%**
Castelo Branco	239	89,5
Outro	28	10,5
Concelho de Localização	**N**	**%**
Castelo Branco	113	42,3
Covilhã	37	13,9
Fundão	20	7,5
Idanha-a-Nova	17	6,4
Sertã	17	6,4
Proença-a-Nova	11	4,1
Belmonte	8	3
Penamacor	6	2,2
Oleiros	4	1,5
Vila Velha de Ródão	4	1,5
Vila de Rei	2	0,7
Outro	28	10,5
Número Total de Colaboradores	**N**	**%**
1 a 9	137	54,8
10 a 49	74	29,6
50 a 249	32	12,8
mais de 249	7	2,8

5. RESULTADOS OBTIDOS

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Perante diversos cenários de cooperação com o IPCB pediu-se às empresas e instituições que identificassem a frequência e grau de satisfação da cooperação entre o IPCB e a sua empresa/instituição. Foi ainda solicitado, relativamente aos aspetos para os quais nunca existiu qualquer tipo de cooperação, que assinalassem o interesse de cooperação futura. A Tabela 2 apresenta os resultados obtidos. Verifica-se por um lado que a maior parte das empresas/instituições nunca colaborou com o IPCB nas várias vertentes apresentadas. Por outro lado, verifica-se que, nas várias situações em que se estabeleceu cooperação com o IPCB, o grau de satisfação foi, na maior parte das vezes, médio ou elevado. Constata-se ainda que, para as situações em que nunca ocorreu uma cooperação com o IPCB, existe, na maior parte dos casos, um interesse em cooperar futuramente.

Tabela 2 – Frequência e grau de satisfação com situações de cooperação com o IPCB e interesse em cooperação futura.

Tipo de Cooperação	Frequência (%)			Grau de Satisfação (%)			Interesse numa cooperação futura (%)	
	Nunca	Uma vez	Várias vezes	Reduzido	Médio	Elevado	Sim	Não
Estudantes do IPCB para efeitos de estágio curricular.	67,4	9,2	23,4	5,0	46,7	48,3	83,1	16,9
Diplomados do IPCB para efeitos de estágio profissional.	70,7	15,2	14,1	5,6	35,2	59,3	76,9	23,1
Diplomados do IPCB para efeitos de contratação.	71,7	13,6	14,7	3,8	36,5	59,6	71,2	28,8
Realização de projetos conjuntos entre a empresa/instituição e o IPCB.	76,6	8,2	15,2	0,0	48,8	51,2	80,1	19,9
Acesso a resultados de investigação suscetíveis de exploração económica.	89,7	6,0	4,3	5,3	52,6	42,1	69,1	30,9
Acesso ao corpo docente/técnico do IPCB qualificado (assistência técnica, consultadoria, etc.)	82,6	7,1	10,3	0,0	18,8	81,3	73,0	27,0
Participação em ações de formação, seminários, workshops ou outros.	61,4	9,2	29,3	4,2	35,2	60,6	78,8	21,2
Participação em cursos de formação, pós-graduação ou outros.	76,6	12,0	11,4	4,7	37,2	58,1	69,5	30,5
Desenvolvimento de novos processos, produtos ou serviços.	92,4	3,3	4,3	14,3	42,9	42,9	76,5	23,5
Consultadoria para introdução de melhorias organizacionais (estratégia, marketing, qualidade,…).	93,5	3,8	2,7	8,3	50,5	41,7	72,7	27,3
Participação em projetos de desenvolvimento tecnológico, no âmbito de programas nacionais ou comunitários.	94,0	3,8	2,2	0,0	36,4	63,6	72,3	27,7
Prestação de serviços por parte do IPCB (realização de análises, estudos, testes laboratoriais, etc).	84,2	4,9	10,9	0,0	17,2	82,8	67,7	32,3
Utilização de infraestruturas ou espaços do IPCB (auditórios, instalações desportivas, etc).	84,8	3,3	12,0	0,0	17,9	82,1	55,8	44,2
Utilização de máquinas ou equipamento do IPCB	90,8	1,6	7,6	0,0	17,6	82,4	58,7	41,3
Contacto pessoal num contexto de prestação de serviços.	82,1	3,3	14,7	3,0	15,2	81,8	68,2	31,8
Contacto telefónico num contexto de prestação de serviços.	80,4	4,3	15,2	2,8	30,6	66,7	66,2	33,8

Numa fase inicial procedeu-se a uma Análise Fatorial dos 16 itens em estudo. A análise dos índices de consistência interna obtidos conduziu à exclusão de dois itens ("Realização de projetos conjuntos entre a empresa/instituição e o IPCB." e "Prestação de serviços por parte do IPCB (realização de análises, estudos, testes laboratoriais, etc).") melhorando significativamente a fiabilidade da escala. Aos 14 itens resultantes voltaram-se a aplicar as técnicas de Análise Fatorial e obteve-se um valor de 0,847 para o KMO e um valor de p<0,001 associado ao Teste de Bartlett, indicando que o modelo de análise aplicado se adequa à amostra em estudo. Para a extração dos eixos recorreu-se à Análise em Componentes Principais e para a determinação do número de eixos a reter, utilizou-se o *scree plot* de Cattell. Os três eixos retidos explicam 63,0% da variância total. Após a rotação Varimax obteve-se a distribuição dos itens pelos fatores que se apresenta na Tabela 3. De modo a facilitar a interpretação removeram-se as cargas fatoriais inferiores a 0,3.

Tabela 3 - Matriz Fatorial obtida após a Rotação Varimax

	Componente		
	1	2	3
Contacto pessoal num contexto de prestação de serviços.	**,875**		
Contacto telefónico num contexto de prestação de serviços.	**,858**		
Utilização de máquinas ou equipamento do IPCB.	**,754**	,310	
Acesso ao corpo docente/técnico do IPCB qualificado (assistência técnica, consultadoria, etc.)	**,655**	,452	
Utilização de infraestruturas ou espaços do IPCB (auditórios, instalações desportivas, etc.)	**,652**	,326	
Participação em ações de formação, seminários, workshops ou outros.	**,468**		,382
Consultadoria para introdução de melhorias organizacionais (estratégia, marketing, qualidade, etc.)		**,804**	
Desenvolvimento de novos processos, produtos ou serviços.		**,752**	
Participação em projetos de desenvolvimento tecnológico, no âmbito de programas nacionais ou comunitários.		**,656**	
Acesso a resultados de investigação suscetíveis de exploração económica.		**,651**	
Participação em cursos de formação, pós-graduação ou outros.		**,512**	,302
Diplomados do IPCB para efeitos de estágio profissional.			**,855**
Estudantes do IPCB para efeitos de estágio curricular.			**,797**
Diplomados do IPCB para efeitos de contratação.			**,783**
Variância Explicada	**40,9%**	**12,1%**	**10,0%**

Método de Extração: Análise de Componente Principal.
Método de Rotação: Varimax com Normalização de Kaiser.
a. Rotação convergida em 5 iterações.

A estrutura fatorial obtida evidencia que o Fator 1 reúne os itens relativos o Acesso a Serviços de Baixo Conteúdo C&T, o Fator 2 relaciona-se com os Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T e o Fator 3 concentra informação relativa a Colaboração envolvendo a Inserção nas Empresas de Estudantes e Diplomados. É o Fator 1 que explica uma maior proporção de variância.

Como medida de consistência interna utilizou-se o Alpha de Cronbach (**Tabela 4**), obtendo-se níveis satisfatórios que oscilam entre 0,742 (Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T) e 0,878 (Escala Completa).

Tabela 4 - Alpha de Cronbach para a totalidade dos itens em análise e respetivas subescalas

Escala	N (itens)	Alpha de Cronbach
ESCALA COMPLETA	14	0,878
Acesso a Serviços de Baixo Conteúdo C&T	6	0,856
Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T	5	0,742
Colaboração envolvendo a Inserção nas Empresas de Estudantes e Diplomados	3	0,824

Numa apreciação dos resultados obtidos, procedeu-se ao cálculo das pontuações observadas para cada uma das dimensões. De forma a tornar os resultados comparáveis, as pontuações foram ponderadas pelo número de itens que integra cada dimensão, assumindo por isso como valor

mínimo 1 e valor máximo 3. Na **Tabela 5** encontra-se a estatística descritiva básica para cada uma das dimensões obtidas.

Tabela 5 - Estatística Descritiva Básica para as Pontuações Ponderadas

Fatores	N	Min	Max	Média	Desvio Padrão
Acesso a Serviços de Baixo Conteúdo C&T	186	1	3	1,35	,54
Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T	186	1	3	1,16	,33
Colaboração envolvendo a Inserção nas Empresas de Estudantes e Diplomados	186	1	3	1,49	,67

Observa-se que é ao nível das dimensões "Colaboração envolvendo a Inserção nas Empresas de Estudantes e Diplomados" e "Acesso a Serviços de Baixo Conteúdo C&T" que a colaboração entre o IPCB e as empresas e instituições é mais sólida. Por outro lado, a colaboração envolvendo o "Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T " é a dimensão que regista uma pontuação média mais baixa, indicando uma colaboração mais débil ao nível desta dimensão. A dimensão "Colaboração envolvendo a Inserção nas Empresas de Estudantes e Diplomados" é aquela que regista respostas mais heterogéneas enquanto a dimensão "Acesso a Serviços de Elevado Conteúdo C&T" é a que regista respostas mais homogéneas.

Com o objetivo de detetar grupos homogéneos de empresas e instituições no que respeita à colaboração com o IPCB nas três dimensões identificadas, procedeu-se a uma Análise de Clusters Hierárquica, tendo-se utilizado como medida de proximidade entre os indivíduos o quadrado da distância euclidiana e como procedimento de ligação entre clusters o *between-groups linkage*. A análise dos resultados obtidos conduziu à criação de 5 clusters de empresas e instituições, cuja caracterização se encontra na **Fig. 2**, **Fig. 3** e **Fig. 4**. Ao cluster 1 pertencem 145 empresas/instituições, o cluster 2 contém 25 empresas/instituições, o cluster 3 engloba 8 empresas/instituições, o cluster 4 incluí 4 empresas/instituições e ao cluster 5 pertencem apenas 2 empresas/instituições.

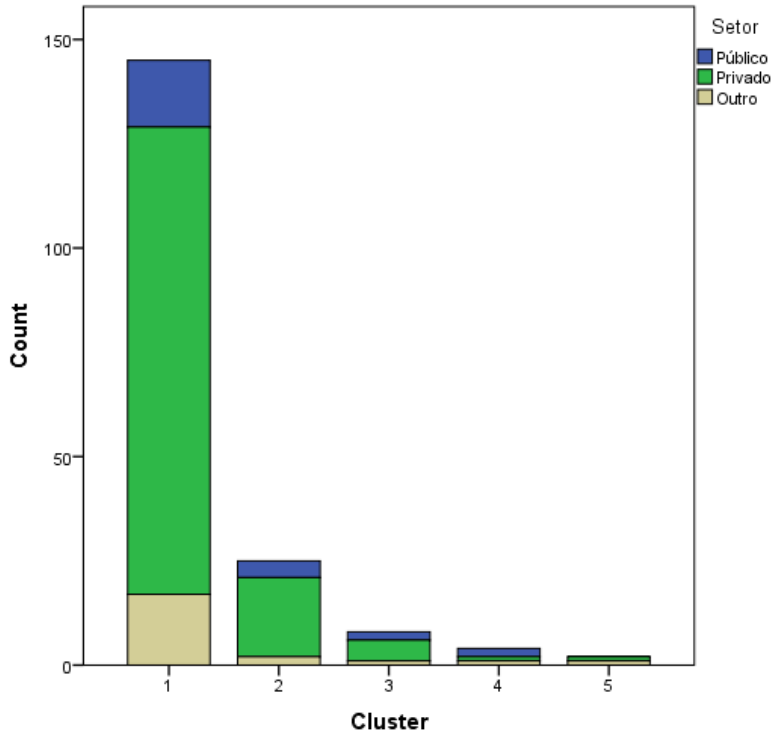


Fig. 2. Caracterização dos clusters obtidos relativamente ao setor das empresas e instituições.

Os clusters 1 e 2 são maioritariamente constituídos por empresas do setor privado (77,2% e 76,0% respetivamente), enquanto nos restantes clusters estas percentagens não são tão expressivas.

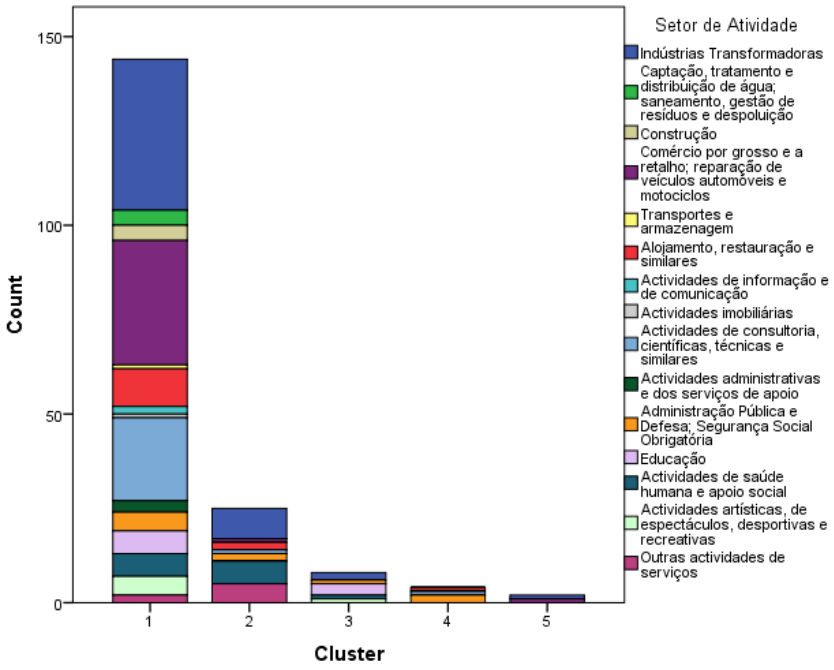


Fig. 3. Caracterização dos clusters obtidos relativamente ao setor de atividade das empresas e instituições.

O cluster 1 incluí sobretudo Indústrias transformadoras (27,6%), Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos (22,8%) e Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares (15,2%).

O cluster 2 incluí maioritariamente Indústrias transformadoras (32,0%), Atividades de saúde humana e apoio social (24,0%) e Outras atividades de serviços (20,0%).

No cluster 3 destacam-se as instituições do setor da Educação (37,5%), seguindo-se as Indústrias transformadoras (20,0%).

Embora os clusters 4 e 5 integrem um número muito reduzido de empresas/instituições, destacam-se no cluster 4 o setor da Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória (50,0%).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

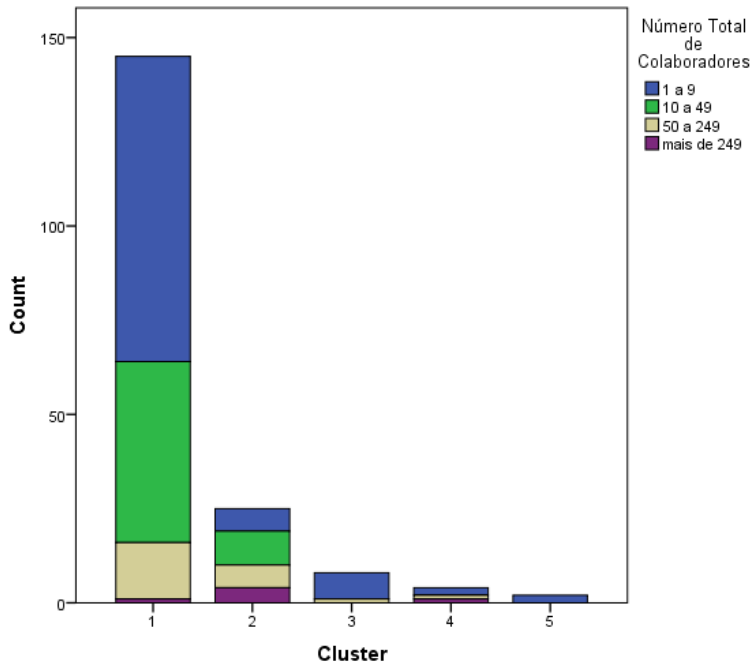


Fig. 4. Caracterização dos clusters obtidos relativamente ao número de colaboradores das empresas e instituições.

O cluster 1 é maioritariamente constituído por empresas/instituições com menos de 10 colaboradores. No cluster 2 destacam-se as empresas/instituições com 10 a 49 colaboradores (36,0%) e observa-se ainda uma percentagem de empresas com mais de 249 colaboradores superior à de qualquer outro cluster (16,0%). Nos clusters 3, 4 e 5 destacam-se as empresas/instituições com menos de 10 colaboradores.

A Fig. 5 contém os valores médios relativos às três dimensões identificadas no que concerne à colaboração entre o IPCB e as empresas e instituições para cada um dos 5 clusters obtidos.

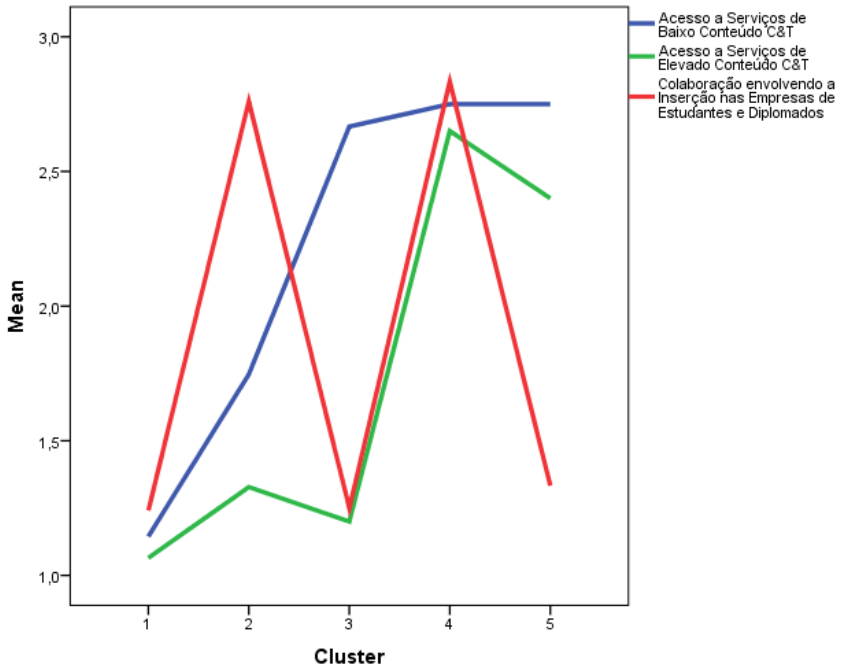


Fig. 5. Valores médios para as três dimensões em análise nos 5 clusters obtidos.

A grande maioria das empresas e instituições respondentes encontram-se no cluster 1, resultando assim um cluster que se caracteriza por uma grande diversidade ao nível dos setores de atividade, e com predominância de microempresas. A análise efetuada evidencia um enorme potencial ao nível da colaboração IPCB - Empresas/instituições, paras as três dimensões em análise. O cluster 2 concentra sobretudo empresas e instituições do setor da saúde humana e apoio social, tratando-se fundamentalmente de organizações de maior dimensão que já colaboram regularmente com o IPCB envolvendo a inserção de estudantes e diplomados. O cluster 3 reúne algumas instituições educativas e indústrias transformadoras e caracteriza-se por uma colaboração regular com o IPCB no que concerne a Serviços de Baixo conteúdo C&T. O cluster 4 é composto sobretudo por instituições da Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória, existindo já uma sólida colaboração com o IPCB no que respeita às três dimensões em análise.

6. CONCLUSÃO

Os territórios de maior sucesso são aqueles que são caracterizados pela capacidade das empresas e instituições em assumirem voluntariamente dinâmicas de aprendizagem – nos produtos, nos processos e nas estruturas organizacionais – e para se adaptarem às pressões induzidas pelas dinâmicas competitivas. Há, a este propósito, que evitar a multiplicação de estratégias erradas, como num passado recente, em que se injetavam recursos públicos nas regiões menos desenvolvidas para promover a entrada de mais "ciência" no sistema científico e tecnológico, o que, pelo facto de este último estar desfasado do perfil de procura do tecido industrial da região, não encontrava tradução no incremento do potencial de inovação regional, não se repercutindo esse esforço sobre a competitividade empresarial e territorial. É, assim, fundamental criar mais canais e pontes para melhorar a transferência de conhecimento científico e tecnológico para as empresas. A necessidade que emerge de diversificar as formas de aproximar, territorialmente, o sistema C&T ao tecido empresarial, exige políticas públicas e estratégias institucionais proactivas que promovam os projetos colaborativos e o emprego científico em associação com as diferentes áreas de especialização produtiva.

A investigação permitiu concluir que o relacionamento IPCB-comunidade empresarial e institucional é ainda débil, sobretudo no que toca às dimensões mais estratégicas de cooperação em projetos C&T de elevado valor acrescentado e essa é uma leitura que se coloca transversalmente aos diferentes setores que vertebram a economia da região. Nesse sentido, refutando embora uma visão *etapista* dos processo de relacionamento academia-empresa, parece-nos que podemos designar a atual fase de embrionária, no sentido em que existe, como o trabalho empírico cabalmente evidenciou, um amplo caminho de aprofundamento e maturação das relações de colaboração.

Nesse sentido, sobretudo em áreas periféricas com problemas estruturais de desenvolvimento, como é o caso do espaço territorial que abrange o antigo distrito de Castelo Branco, como o enquadramento teórico ilustrou, a transferência de conhecimento C&T deve ser encarada como estratégica pelos poderes públicos – sabe-se que a procura empresarial é, na generalidade das empresas, pouco estruturada e sofisticada em fatores de CT&I, pelo que é absolutamente curial tratar da sua ativação e dinamização. Só assim se poderão efetuar os desejáveis *matchings* entre as competências requeridas pelas organizações empresariais e a academia, neste caso, o IPCB. Acresce que a função de intermediação do conhecimento é largamente subvalorizada pelas políticas públicas que cuidam geralmente, por um lado, do incremento da oferta de fatores de diferenciação competitiva (políticas CT&I) e, por outro, da dinamização da procura de fatores de C&T (política industrial) – esquecendo, quase sistematicamente, esta atividade que, em espaços periféricos de baixa densidade socioeconómica, é decisiva na criação de vantagens competitivas.

Estes são, naturalmente, também desafios para o IPCB: o de, cada vez mais, se afirmar como instituição de ensino superior enraizada regionalmente, mas aberta ao mundo, um criador de dinâmicas de aprendizagem coletivas de inovação, assumindo-se como protagonista no

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

desenvolvimento regional – e constituindo-se, também assim, crescentemente, como uma IES empreendedora.

Bibliografia

Asheim, B.T. (2006), Economic geography as (regional) contexts, in Bagchi-Sem, Sharmistha and Lawton Smith, Helen (eds.) Economic Geography - Past, Present and Future, London, Routledge

Asheim, B.T. and Coenen, L. (2006), The role of regional innovation systems in a globalising economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters, in Vertova G. (ed.), The Changing Economic Geography of Globalization, London, Routledge, pp. 148-165

Asheim, B.T., Smith, H.L. and Oughton, C. (2011), Regional innovation systems: theory, empirics and policy, Regional Studies, vol. 45, nº 7, pp. 875-891

Boschma, R.A. (2005), Proximity and innovation. A critical assessment, Regional Studies, vol. 39, nº 1, pp. 61-74

Caseiro, N. e Santos, D. (2012) - Empreendedorismo em instituições de ensino superior: um estudo de caso. In Workshop da APDR, 14, Setúbal, Outubro - Atas: Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional. Setúbal, APDR, pp. 98-106

Coenen, L. (2006), "Faraway, so close" - the changing geography of regional innovation, CIRCLE, Lund University, Lund

Cooke, P. (2007). To construct regional advantage from innovation systems first build policy platforms. European Planning Studies, vol.15, pp. 179-194

Etzkowitz, H. (1983), Entrepreneurial scientists and entrepreneurial universities in American academic science, Minerva, 21, pp. 198-233

Etzkowitz, H. (2004), "The evolution of the entrepreneurial university", International JournalofTechnologyandGlobalisation, 1.1, pp. 64-77

Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C. e Terra, B. (2000), The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm, Research Policy, 29, pp. 313-330

Ferrão, J. (2002), Inovar para desenvolver: o conceito de gestão de trajectórias territoriais de inovação, Interacções - Revista Internacional de Desenvolvimento Local, vol. 3, nº 4, pp. 17-36

Fujita, M., and Krugman, P. (2004), The new economic geography: past, present and the future, Papers in Regional Science, vol. 83, nº 1, pp. 139-164

Gibb, Allan, Haskins, Gay e Robertson, Ian (2009), Leading the Entrepreneurial University. Meeting the Entrepreneurial Development Needs of Higher Education Institutions, Oxford, University of Oxford

Guerrero Cano, M. (2008), The Creation and Development of Entrepreneurial Universities in Spain. An Institutional Approach. Barcelona, Universitat Automona

Guimarães, Rui (1998), Política Industrial e Tecnológica e Sistemas de Inovação, Oeiras, Celta

Günther, Jutta e Wagner, Kerstin (2007), Getting out of the Ivory Tower – New Perspectives on the Entrepreneurial University,Chur:Swiss Institute for Entrepreneurship.

Hassink, R. (2005), How to unlock regional economies from path dependency? From learning region to learning cluster, European Planning Studies, vol. 13, nº 4, pp. 521–535

Hauser, C., Tappeiner, G. and Walde, J. (2007), The learning region: the impact of social capital and weak ties on innovation, Regional Studies, vol. 41, pp. 75-88

Kirat, T. and Lung, Y. (1999), Innovation and proximity: territories as *loci* of collective learning processes, European Urban and Regional Studies, vol. 6, nº 1, pp. 27-38

Koschatzky, K., 2003, "The regionalization of innovation policy: new options for regional change?", in Fuchs G. and Shapira P. (eds), Rethinking Regional Innovation: Path Dependency or Regional Breakthrough?, London, Kluwer

Kuhlmann, S. e Arnold, E. (2001), RCN in the Norwegian Research and Innovation System. Background report No 12 in the evaluation of the Research Council in Norway. Oslo, Royal Norwegian Ministry for Education and Research Affairs

Lagendijk, A. (2011), "Regional innovation theory between theory and practice", in B. Asheim, R.Boschma and P. Cooke (eds). Handbook of Regional Innovation and Growth, Cheltenham, Edward Elgar

Laranja, M. (2009), The development of technology infrastructure in Portugal and the need to pull innovation using proactive intermediation policies, Technovation, vol. 29, nº 1, pp. 23-34

Lehrera, M., Nell, P. and Gärber, L. (2009), A national systems view of university entrepreneurialism: inferences from comparison of the German and USAexperience, Research Policy, 38, pp. 268-280

Martin, Ron (2006), "Economic geography and the new discourse of regional competitiveness", in Bagchi-Sem, Sharmistha and Lawton Smith, Helen (eds.) Economic Geography - Past, Present and Future, London, Routledge

Miguélez, E., Moreno, R. and Artís, M. (2011, Does social capital reinforce technological inputs in the creation of knowledge - evidence from the Spanish regions, Regional Studies, vol. 45, nº 8, pp. 1019-1038

Nunes, S.M. & Farinha, L. (2013). Estudo do Impacto Económico do IPCB 2012-13, IPCB.

Pilbeam, C. (2008), Designing an entrepreneurial university in an institutional setting, Higher Education Policy,21, pp. 393-404

Rosenfeld, Stuart (2002), Creating Smart Systems. A Guide to Cluster Strategies in Less Favoured Regions. European Union- Regional Innovation Strategies, Brussels, Directorate General for Regional Policy and Cohesion

Rutten, Roel, Benneworth, Paul, Irawati, Dessy and Boekema, Frans (2014), The Social Dynamics of Innovation Networks, Regions and Cities, London, Routledge

Santos, Domingos (2009), "Teorias de inovação de base territorial", *in* Costa, J. S. and Nijkamp, P. (coords), Compêndio de Economia Regional - Teoria, Temáticas e Políticas, Cascais, Principia, pp. 319-352

Santos, D. (2012), Dinâmicas Territoriais de Inovação no Arco Urbano do Centro Interior. O Caso do Setor Têxtil-Confeções, V.N. Famalicão, Húmus

Santos, D. and Simões, M.J. (2014), Regional innovation systems in Portugal: a critical evaluation, Investigaciones Regionales, vol. 28, pp. 37-56

Shearmur, R. (2011), Innovation, regions and proximity: from neo-regionalism to spatial analysis, Regional Studies, vol. 45, nº9, pp. 1225-1243

Storper, M. and Scott, A J. (1995), The wealth of regions. Market forces and policy imperatives in local and global Context, Futures, vol. 27, nº 5, pp. 505-526

Torre, A., Wallet, F. (2013), "Innovation and governance of regional territories", in Tura, T. and Harmaakorpi, V. (2005), Social capital in building regional innovative capability, Regional Studies, vol. 39, pp. 1111-1125

040 - EMPREENDEDORISMO NA ATIVIDADE DE CONTABILIDADE EM PERSPETIVA: UM ESTUDO DE CASO DOS ALUNOS DE UMA IES PRIVADA

Ana Lucas Martins1, Pedro Ribeiro2

1 Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Lisboa, Portugal; Universidade Europeia |Laureate International Universities, Lisboa, Portugal; Escola Superior de Atividades Imobiliárias, Lisboa, Portugal - a_lucas@sapo.pt
2 Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Lisboa, Portugal - pedroscribeiro@gmail.com

RESUMO

Os dados dos últimos anos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) relativos á criação de novas empresas demonstram um otimismo crescente por parte dos países pertencentes a esta organização em geral, e Portugal não é exceção.

Neste contexto, o objeto deste estudo é avaliar as expectativas de empreendedorismo dos alunos do ensino superior privado, nomeadamente das licenciaturas de Gestão de Empresas e de Contabilidade.

A profissão de contabilista pode ser exercida por conta própria ou por conta de outrem.

As questões em estudo nesta investigação são: (1) aferir se estes alunos pretendem seguir uma via de empreendedorismo ou de vir a trabalhar por conta de outrem; (2) aferir se as expectativas dos alunos que pretendem seguir a via do empreendedorismo difere quanto á forma e atividade a exercer em função da licenciatura frequentada.

Para responder às questões de investigação é seguida uma abordagem metodológica constituída pela aplicação de questionários aos alunos das licenciaturas em Gestão de Empresas e em Contabilidade de uma IES privada portuguesa. A análise dos dados é feita por licenciatura: Gestão de Empresas e Contabilidade, possibilitando uma análise comparativa.

Os resultados demonstram que uma grande percentagem dos alunos de ambas as licenciaturas têm a expectativa de seguir a via do empreendedorismo, embora as formas e áreas de atividade sejam diferentes entre os alunos das duas licenciaturas.

Palavras-chave: contabilidade, empreendedorismo, ensino superior, expectativas

ACCOUNTING ENTREPRENEURSHIP IN PERSPECTIVE: A CASE STUDY OF STUDENTS ON A PRIVATE HEI

ABSTRACT

Last years data from Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) related to the creation of new companies shows a growing optimism in countries belonging to this organization in general. Portugal is no exception.

In this context, the aim of this study is to evaluate the entrepreneurial expectations of private higher education students, in particular, Business Administration and Accounting students.

The public accountant occupation can be exercised on their own or for hire and reward.

The issues under study in this research are: (1) assess whether these students intend to be entrepreneurs or to work for others; (2) evaluate whether the expectations of entrepreneurs students differs in the form and activity to exercise their occupation due to the Business Administration or Accounting degree.

To answer this research questions the methodological approach consists of the application of questionnaires to students of Business Administration and Accounting on a Portuguese private high education institution. Data analysis is done by degree: Business Administration and Accounting, allowing a comparative analysis.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

The results show that most of students from both degrees have the expectation to be entrepreneurs. However, the preferred forms and areas of activity are different between students of the two degrees.

Keywords: accounting, entrepreneurship, expectations, higher education

1. INTRODUÇÃO

A literatura sobre empreendedorismo é bastante abundante em análises comparativas de empreendedorismo em termos internacionais, muitas vezes seguindo critérios de comparação de países pertencentes aos mesmos grupos, ou geograficamente próximos, ou mesmo com características macroeconómicas comuns. Existem, por outro lado, diversas publicações com dados estatísticos, nomeadamente da OCDE e Eurostat, que permitem fazer estudos longitudinais sobre o empreendedorismo.

Os dados dos últimos anos da OCDE demonstram um crescimento de criação de empresas um pouco por todos os países do grupo, e Portugal não é exceção.

A vontade de empreender pode estar relacionada com a frequência do ensino superior, e com a vontade de exercer por conta própria uma atividade profissional relacionada com a licenciatura frequentada. Algumas licenciaturas de caracter mais genérico, como a de Gestão de Empresas (LGE), podem levar os alunos a pretender optar pela via do empreendedorismo em áreas mais abrangentes. Outras licenciaturas, mais direcionadas para determinadas áreas, podem orientar os alunos que pretendam seguir a via do empreendedorismo para essas áreas mais específicas, como a licenciatura em Contabilidade.

A profissão de contabilista, sendo uma profissão regulamentada, é regulada pela Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC). A inscrição na OCC pressupõe como condição prévia, entre outras, o grau académico de licenciado, mestre ou doutor na área de contabilidade, gestão, economia, ciências empresariais ou fiscalidade conferido por uma instituição de ensino superior (IES) portuguesa. Em 2016 encontram-se inscritos como contabilistas certificados (CC) na OCC 71.565 membros.

A atividade de contabilista certificado pode ser exercida: (a) por conta própria; (b) como sócios de uma sociedade de profissionais; (c) como funcionários públicos; ou (d) no âmbito da prestação de um contrato de trabalho individual. Em qualquer destas situações, o CC é responsável, pessoal e diretamente, pela regularidade contabilística e fiscal das entidades perante as quais assume essa responsabilidade.

Dada a grande influência que a obtenção da licenciatura tem na escolha da profissão e na forma de exercício da mesma, esta investigação analisou as expectativas da forma de exercício e da área da atividade profissional em alunos das LGE e em Contabilidade, Fiscalidade e Auditoria (LCFA) de uma IES privada portuguesa, localizada em Lisboa.

As questões de investigação a que se procurou resposta foram: (a) aferir se estes alunos pretendem seguir uma via de empreendedorismo ou de vir a trabalhar por conta de outrem; e (b) aferir se as expectativas dos alunos que pretendem seguir a via do empreendedorismo difere quanto á forma e atividade a exercer em função da licenciatura frequentada.

Para responder às questões de investigação foi seguida uma abordagem metodológica que utilizou um questionário aplicado ao público em questão. Este questionário incide sobre as expectativas de criação do próprio posto de trabalho ou de uma empresa, e se essa expectativa difere quanto á forma de exercício e área de atividade, pelos alunos das LGE e LCFA, de uma IES privada portuguesa.

Assim, os dados utilizados no estudo tiveram por base os inquéritos feitos a uma amostra constituída por alunos das licenciaturas indicadas na IES estudada, que estão matriculados no ano letivo de 2015/16 no 1º, 2º ou 3º anos, e que ainda não tenham terminado as respetivas licenciaturas.

A análise dos dados foi feita por licenciatura: LGE e LCFA, uma vez que os conteúdos das licenciaturas são diferentes, bem como os objetivos genéricos. O estudo contempla, no entanto, as duas licenciaturas, uma vez que são as que mais se poderão direcionar para empreendedorismo na área da contabilidade.

Foram definidas cinco hipóteses de trabalho, tendo os resultados apurados confirmado três destas hipóteses e não confirmado as outras duas.

Os resultados demonstraram que: (a) a expectativa do exercício da atividade profissional pela via do empreendedorismo é, em ambas as licenciaturas, superior à expectativa do exercício da atividade profissional por conta de outrem; (b) os alunos da licenciatura em LGE têm menor propensão para a expectativa do exercício da atividade profissional por via do empreendedorismo do que os alunos da LCFA; (c) as áreas de atividade esperadas pelos alunos da LGE são diversificadas; (d) as áreas de atividade esperadas dos alunos da LCFA são mais restritas, consistentes com os serviços, nomeadamente contabilidade e área financeira; e (e) a principal motivação para a opção pela via do empreendedorismo está, em ambas as licenciaturas, relacionada mais com a forma de exercício da atividade profissional do que com a situação financeira que essa opção pode proporcionar.

A construção metodológica deste estudo está estruturada nas seguintes seções: (a) fundamentação teórica dos conceitos de empreendedorismo, ensino superior e atividade de contabilidade; (b) apresentação e explicação das questões de investigação; (c) explicação da metodologia seguida; (d) análise estatística dos dados; (e) discussão dos resultados e (f) conclusões sobre os resultados obtidos.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1. Empreendedorismo

Entende-se genericamente por empreendedorismo a atitude de realizar por iniciativa própria ações, idealizar métodos que conduzam ao desenvolvimento de produtos, serviços ou qualquer atividade de criação.

Ahmad & Hoffmann (2008) apresentam o conceito de empreendedorismo da OCDE como "o fenómeno associado com a atividade empreendedora, sendo a atividade empreendedora toda a ação humana empresarial em busca da criação de valor através da criação ou expansão da atividade económica pela identificação e exploração de novos produtos, processos ou mercados."

O conceito de empreendedorismo foi definido por Schumpeter (1934) como sendo aquele agente que destrói a ordem económica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e matérias.

Um empreendedor localiza e aproveita uma oportunidade de mercado, criando a partir daí um novo negócio (Bhide, 1994). Este agente tem a capacidade de realizar por iniciativa própria ações, idealizar métodos que conduzam ao desenvolvimento de produtos, serviços ou qualquer atividade de criação.

O empresário distingue-se do empreendedor por ser o detentor do capital da empresa, sendo o empreendedor é aquele que é capaz de criar, conceber um produto ou serviço ou negócio e torna-lo uma realidade. Pode estar ou não presente na mesma pessoa.

Também entre um gestor e um empreendedor existem diferenças. O primeiro utiliza um conjunto de recursos procurando obter um determinado resultado, o segundo foca-se na criação, no alcance de um determinado resultado e, subsidiariamente, em encontrar os recursos que permitem alcançar o resultado pretendido.

Segundo Rothaermel, Agung, & Jiang, (2007), o ensino superior dota os indivíduos com capacidades e competências necessárias para que possam empreender e ser agentes produtores de riqueza na atividade económica.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

De acordo com os dados da PORDATA (2015c), em Portugal foram criadas cerca de 200.000 empresas em 2013 (Figura 1). Contudo, o número de dissoluções das empresas tem sido, nos últimos anos, superior ao número de empresas criadas.

O nível de sobrevivência das empresas aos primeiros anos também demonstra que, apesar da facilidade na criação de uma empresa, a manutenção da mesma apenas é conseguida por uma parte minoritária das mesmas.

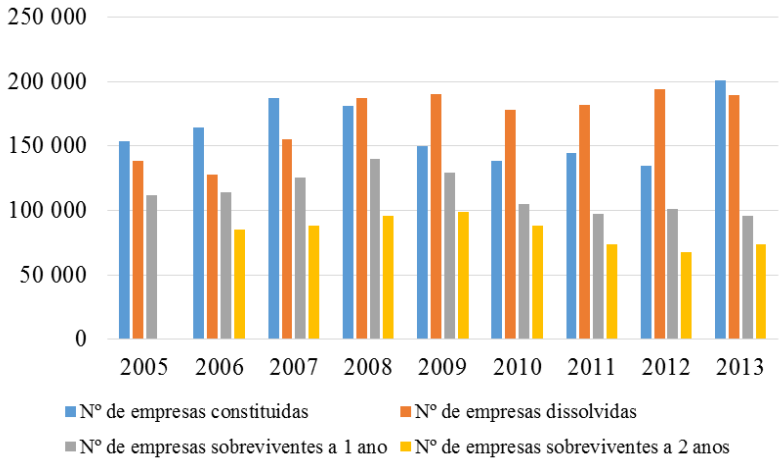


Figura 1 – Evolução do número de empresas criadas, dissolvidas e sobreviventes

2.2 Ensino superior

De acordo com o Ministério da Educação de Portugal, o ensino superior começou a proliferar em simultâneo por quase toda a Europa Ocidental. Portugal acompanhou o movimento, criando a sua primeira universidade, no Séc. XIII, mais propriamente no ano de 1288. Apenas muitas décadas depois foi dada importância ao ensino científico.

Na atualidade, as universidades têm um âmbito mais abrangente do que apenas a transmissão de conhecimentos. Santos (2013) considera como sendo as principais funções da universidade a investigação, o ensino e a prestação de serviços. Contudo, o relatório da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) de 1987, citado por Santos (2013), atribui às universidades 10 funções principais: (a) educação geral pós-secundária; (b) investigação; (c) fornecimento de mão-de-obra qualificada; (d) educação e treino altamente especializados; (e) fortalecimento da competitividade da economia; (f) mecanismo de seleção para empregos de alto nível através da credenciação; (g) promoção da mobilidade social; (h) prestação de serviços à comunidade local; (i) elaboração de paradigmas de aplicação de políticas; e (j) preparação para o desempenho de papéis de liderança social.

O ensino superior português caracteriza-se por dois sistemas: ensino público e ensino privado. Em cada um destes sistemas, encontram-se ainda dois subsistemas: ensino universitário e ensino politécnico (Tabela 1).

Tabela 1 – Ensino superior português

	Sistemas			
	Público		Privado	
Subsistemas	Universitário	Politécnico	Universitário	Politécnico

Segundo a Direção Geral de Estatísticas da Educação e Ciência (2006), o ensino público funciona na dependência direta da administração central, das regiões autónomas e das autarquias, ou seja,

apesar de os alunos estarem sujeitos ao pagamento de uma propina, o ensino público depende essencialmente do financiamento do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (MCTES), bem como da sua tutela pedagógica e cientifica direta.

De acordo com a mesma fonte, o que distingue o ensino privado é o facto de este ser promovido sob a iniciativa e responsabilidade da gestão de uma entidade privada, embora com tutela pedagógica e científica do MCTES.

Quanto aos subsistemas, o Conselho Coordenador dos Institutos Superiores Portugueses (2010) apresenta algumas diferenças entre os ensinos universitário e politécnico. Enquanto o foco do ensino universitário tem uma vertente científica, mais conceptual, o ensino politécnico tem vertentes vocacionais e formações técnicas avançadas, mais profissionalizante. Por este motivo, também o ensino universitário possui os graus de licenciatura, mestrado e doutoramento, tendo o ensino politécnico apenas os graus de licenciatura e mestrado.

De acordo com os dados publicados pela PORDATA (2015a), tem-se vindo a registar um decréscimo generalizado dos alunos matriculados no ensino superior desde 2012.

Esta tendência também se verifica na área das Ciências Sociais, Comércio e Direito, onde se incluem as licenciaturas em contabilidade e de gestão (Figura 2).

Contudo, também se trata da área com mais alunos inscritos, com uma grande vantagem sobre as restantes.

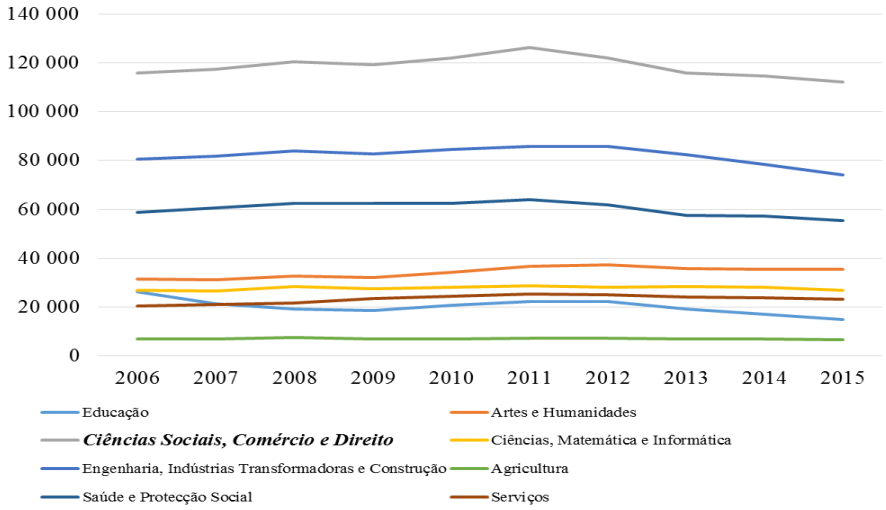


Figura 2 – Evolução do número de alunos matriculados no ensino superior

Ainda com base nos dados da PORDATA (2015b), relativos ao número de alunos inscritos em cada subsistema, verifica-se uma grande predominância do ensino público quando comparado com o ensino privado. Em ambos os sistemas, público e privado, o ensino universitário é mais frequentado quando comparado com o ensino politécnico (Figuras 3 e 4)

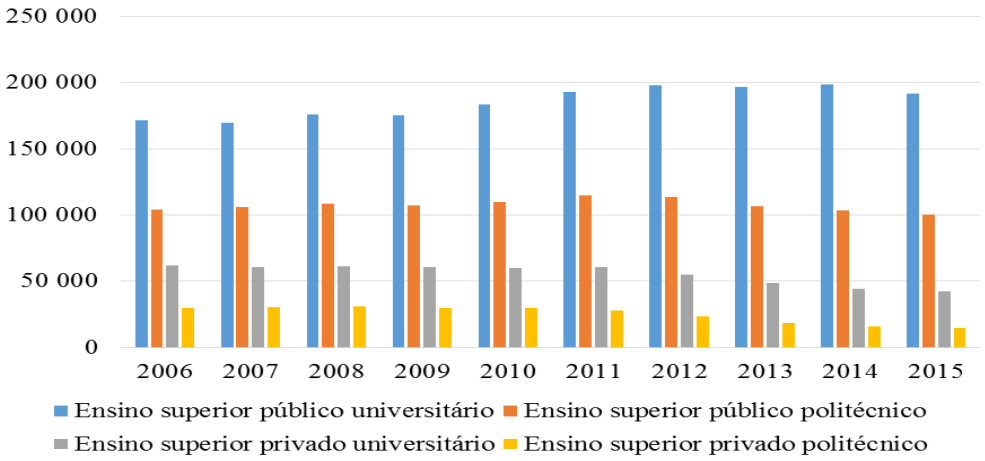


Figura 3 – Evolução do número de alunos matriculados no ensino superior por sistema e subsistema de ensino

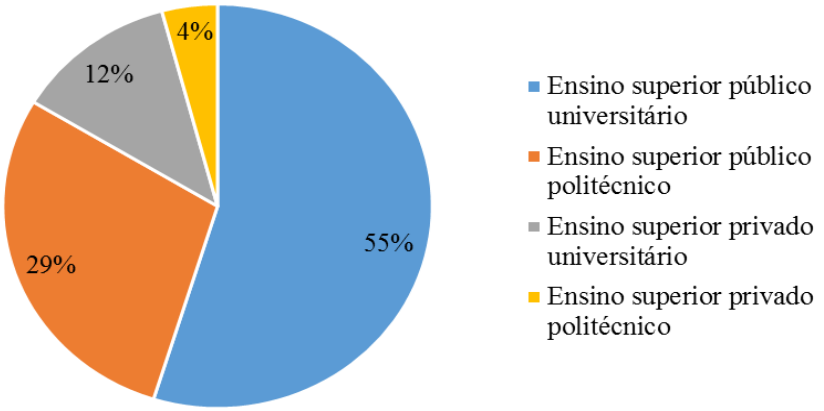


Figura 4 – Alunos matriculados no ensino superior em 2015

2.3 Atividade de contabilidade

De acordo com o Sitio Oficial da OCC (2016), "a profissão de TOC[57] surge pela primeira vez no ordenamento jurídico português através da exigência de uma figura consagrada no Código da Contribuição Industrial (1963), em consequência da reforma fiscal levada a efeito, entre 1958 e 1963."

De acordo com a mesma fonte, o primeiro estatuto dos CC surge no Estatuto dos Técnicos Oficiais de Contas (1995), regulando o exercício da profissão. A partir do surgimento do estatuto profissional, é então criada a comissão instaladora da Associação dos Técnicos Oficiais de Contas (ATOC), no ano de 1995.

Gonçalves (2013) refere que, com a publicação do Estatuto da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas (1999), a ATOC passou a designar-se Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas (CTOC). Em 2009, esta câmara profissional passou a ordem profissional, com a aprovação da Alteração ao Estatuto da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas (2009), ficando a denominar-se Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC).

Mais recentemente, em 2015, a ordem foi renomeada para Ordem dos Contabilistas Certificados, com a aprovação do respetivo Estatuto da Ordem dos Contabilistas Certificados (2015).

[57] A profissão de Técnico Oficial de Contas (TOC) mudou a designação para Contabilista Certificado (CC) com a publicação do Estatuto da Ordem dos Contabilistas Certificados (2015).

A partir de 2013 passou a ser obrigatório a obtenção prévia de uma habilitação académica de licenciatura ou superior para inscrição numa ordem profissional. Esta exigência está prevista na Lei n.º 2/2013 de 10 de janeiro (2013), que estabelece o regime jurídico de criação, organização e funcionamento das associações públicas profissionais para a inscrição numa ordem profissional. Esta exigência já existia contudo na OTOC desde 1999, com a publicação dos respetivos estatutos.

De acordo com o Sitio Oficial da OCC (2016), esta entidade reguladora da profissão é, neste momento, a maior ordem profissional portuguesa, com cerca de 71.565 membros. Existe uma predominância ligeiramente superior do género feminino, e cerca de 47% dos membros pertencem à faixa etária dos 35 aos 45 anos.

De acordo com o Estatuto da Ordem dos Contabilistas Certificados (2015), a atividade de CC pode ser exercida: (a) por conta própria; (b) como sócios de uma sociedade de profissionais; (c) como funcionários públicos; ou (d) no âmbito da prestação de um contrato de trabalho individual. Em qualquer destas situações, o TOC é responsável, pessoal e diretamente, pela regularidade contabilística e fiscal das entidades perante as quais assume essa responsabilidade.

De acordo com dados obtidos pela Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas[58] (2013) a partir de um inquérito realizado em 2013, 85% dos respondentes exercem a atividade de contabilista. Verifica-se igualmente que 70% dos respondentes trabalham por conta de outrem e apenas os restantes 30% exercem a atividade como profissionais liberais.

Ainda, de acordo com o estudo referido, mais de 58% dos contabilistas é possuidor de licenciatura, sendo cerca de 18% possuidores de bacharelato. Os detentores de doutoramento são ainda muito pouco comuns no exercício da atividade, constituindo apenas cerca de 0,16% (Figura 5).

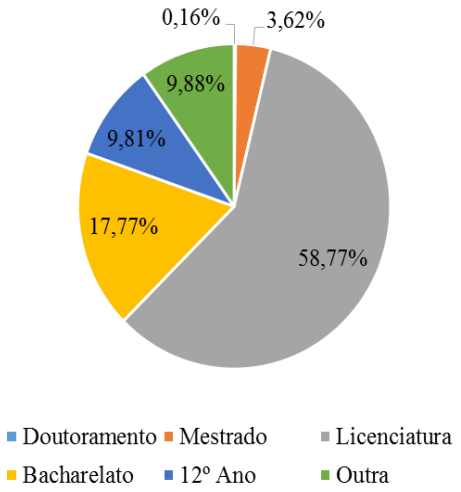


Figura 5 – Contabilistas Certificados por nível de habilitações literárias

Na Figura 6 é feita uma análise relativa à forma de exercício da atividade de contabilista, de acordo com dados oficiais da OCC (na altura OTOC) obtidos por declaração de preenchimento obrigatório. Estes dados reportam a 31/12/2014.

[58] Atual Ordem dos Contabilistas Certificados.

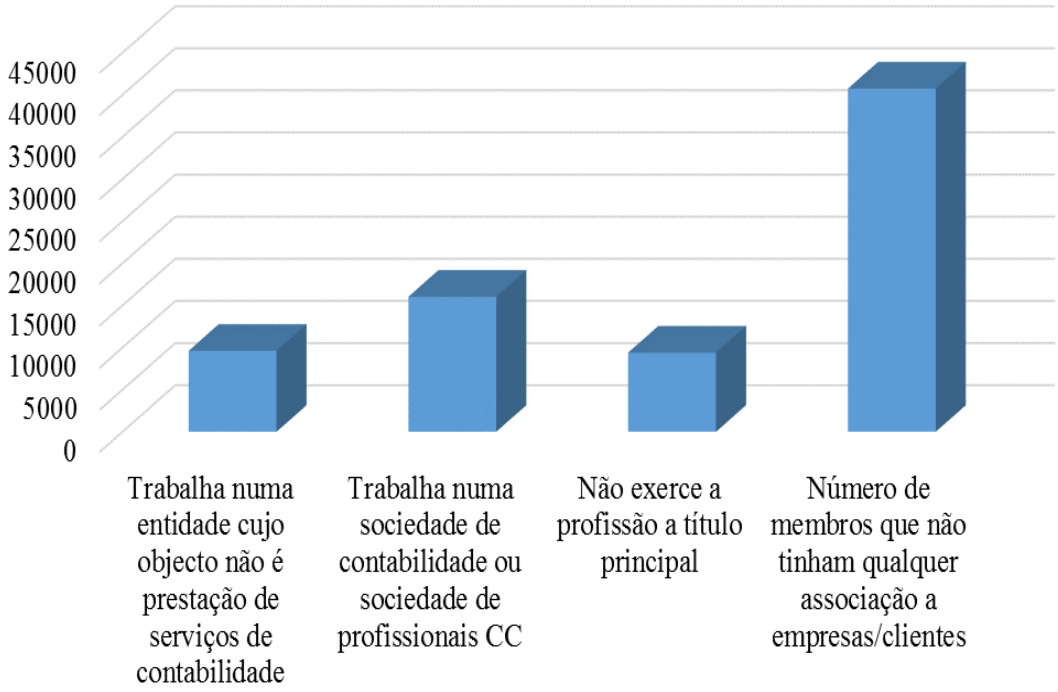


Figura 6 – Exercício da atividade de CC

3. QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO

A presente investigação tem por finalidade concluir se existe expectativa de empreendedorismo junto dos alunos do ensino superior português. Em particular, pretende-se aferir da existência de expectativa de empreendedorismo na área da contabilidade.

Na sequência do exposto, e relativamente aos alunos das LGE e LCFA de uma IES privada, as duas questões de investigação são:

(1) Os alunos pretendem seguir uma opção de empreendedorismo, ou trabalhar por conta de outrem?

(2) As expectativas dos alunos que pretendem seguir a via do empreendedorismo difere quanto á forma e atividade a exercer em função da licenciatura frequentada?

Na primeira questão de investigação pretende-se analisar se a opção do exercício da atividade profissional é maioritariamente pela via do empreendedorismo ou por conta de outrem. O exercício da atividade profissional por conta própria poderá envolver uma atividade de profissional liberal ou a criação de uma empresa, em qualquer área de atividade. Neste caso, o atual aluno pretenderá seguir a via do empreendedorismo. O exercício da atividade profissional por contra de outrem implica a expectativa de contratação do atual aluno por uma entidade já existente. Neste caso, o aluno não pretende seguir a via do empreendedorismo.

A segunda questão de investigação destina-se apenas aos alunos que pretendem seguir a via do empreendedorismo. Pretende-se averiguar a forma como pretendem exercer a atividade, se como empresário ou como profissional liberal. Pretende-se igualmente aferir sobre a área de atividade em que pretendem atuar no mercado. Ainda, e no caso concreto dos alunos das licenciaturas em questão, se esta área poderá estar relacionada com a contabilidade.

4. ABORDAGEM EMPIRICA

4.1 Metodologia de recolha, tratamento e análise de dados

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Para atingir os objetivos deste trabalho foi aplicada uma metodologia estruturada de acordo com a seguinte sequência: (a) identificação do público-alvo; (b) elaboração do questionário para a recolha de dados; (c) aplicação de um questionário piloto; (d) disponibilização do inquérito à população-alvo; (e) recolha dos dados; e (f) tratamento e análise dos dados obtidos.

A identificação do público-alvo foi feita na sequência do que se pretende investigar, ou seja, das expectativas dos alunos do ensino superior relativamente à forma de exercício futuro da sua atividade profissional. Desta forma, questionar o próprio público-alvo seria o mais adequado.

A elaboração do questionário para a recolha de dados foi feita através do Googledocs, incidindo as questões sobre a caracterização dos respondentes e sobre as suas expectativas relativamente à forma de exercício da sua atividade profissional.

Após a elaboração do inquérito, foi levado a efeito um questionário piloto, aplicado a alunos do ensino superior de diversas licenciaturas e IES, para aferir da possibilidade da existência de más interpretações ou dúvidas na resposta ao inquérito. Este inquérito piloto foi aplicado a 10 respondentes, e nenhum deles considerou que houvesse alguma alteração a efetuar.

Por fim, foi enviado o link para o inquérito ao publico alvo, através do secretariado da IES. O secretariado enviou o link para os delegados de todas as turmas das licenciaturas em questão e, por fim, os delegados de turma reencaminharam o link para todos os alunos das respetivas turmas. Os respondentes enviaram os inquéritos completos através do Googledocs, possibilitando a recolha das respostas pela parte dos autores.

Relativamente ao tratamento e análise dos dados, a metodologia seguida foi uma análise estatística a partir da utilização dos dados agregados, tendo em conta as respostas que permitem caracterizar a amostra e obter conclusões relativamente às questões de investigação.

4.2 Hipóteses em estudo

Face às questões apresentadas foram estabelecidas as seguintes hipóteses neste estudo:

H1: A expectativa do exercício da atividade profissional pela via do empreendedorismo é no geral inferior à expectativa do exercício da atividade profissional por conta de outrem.

H2: Os alunos da LGE têm maior propensão para a expectativa do exercício da atividade profissional por via do empreendedorismo do que os alunos da LCFA.

H3: Os alunos da LGE que têm a expectativa do exercício da atividade por via do empreendedorismo estão mais dispersos pela escolha da área de atividade da empresa ou negócio que pretendem criar.

H4: Os alunos da LCFA que têm a expectativa do exercício da atividade por via do empreendedorismo têm como área de atividade pretendida quase exclusivamente o exercício da contabilidade.

H5: A principal motivação para a opção pela via do empreendedorismo está, em ambas as licenciaturas, relacionada mais com a forma de exercício da atividade profissional do que com a situação financeira.

4.3 Caracterização da amostra

O público em análise são os alunos das LGE e LCFA inscritos no ano letivo de 2015/16 numa IES privada com o campus universitário localizado em Lisboa.

A IES em análise tem tradicionalmente alunos de várias nacionalidades além da portuguesa, em particular oriundos de países lusófonos.

A amostra é constituída por um total de 87 alunos com respostas válidas ao inquérito, após o mesmo ter sido divulgado para preenchimento a 379 alunos matriculados nas licenciaturas em referência. A taxa de resposta global é de 23%, contudo, a taxa de resposta não foi idêntica nas duas licenciaturas, nem nos anos de matrícula (Tabela 2).

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Tabela 2 – Taxas de resposta ao inquérito por ano de matrícula e por licenciatura

Ano de matricula	Licenciatura					
	Gestão de Empresas			Contabilidade, Fiscalidade e Auditoria		
	Inscritos	Respondentes	Taxa de resposta	Inscritos	Respondentes	Taxa de resposta
1º ano	160	25	16%	29	2	7%
2º ano	80	22	28%	30	18	60%
3º ano	55	11	20%	25	9	36%
Total	295	58	20%	84	29	35%

De seguida, faremos uma caracterização da amostra em função: (a) do género; (b) da idade; e (c) da nacionalidade.

Na LCFA os respondentes são maioritariamente do género feminino e o escalão etário mais representativo é dos 20 aos 25 anos (Figuras 7 e 8).

Na LGE, há mais respondentes do género masculino e o escalão etário mais representativo é dos 18 aos 22 anos (Figuras 7 e 8).

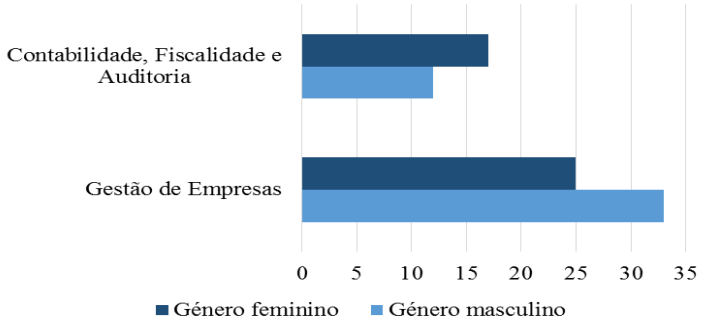


Figura 7 – Alunos matriculados por género

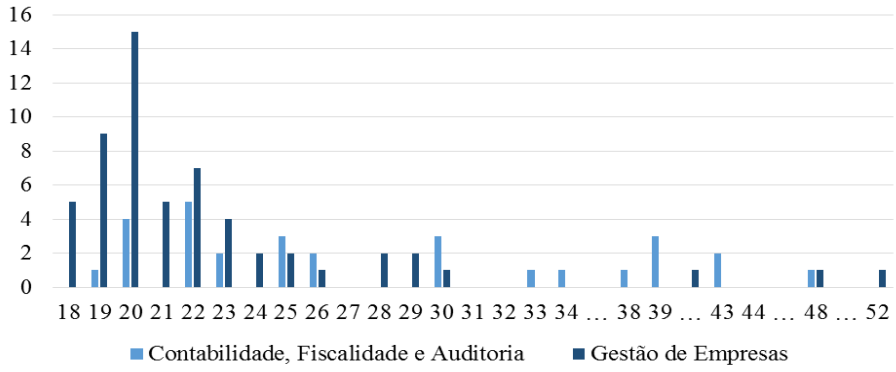


Figura 8 – Alunos matriculados por idade

Os respondentes encontram-se dispersos por seis nacionalidades (angolana, brasileira, chinesa, moçambicana, portuguesa e santomense), destacando-se a portuguesa seguida da angolana (Figura 9).

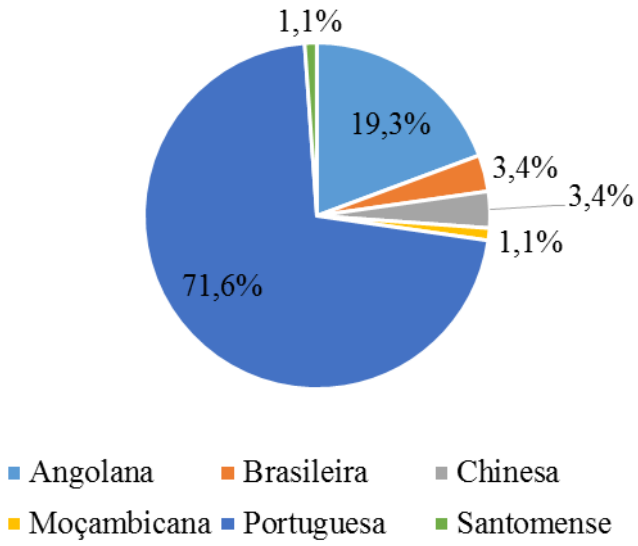


Figura 9 – Alunos matriculados por nacionalidade

4.4 Análise dos dados

A análise dos dados foi feita por licenciatura: LGE e LCFA, uma vez que os conteúdos das licenciaturas são diferentes, bem como os objetivos genéricos. O estudo contempla, no entanto, as duas licenciaturas, uma vez que são as que mais se poderão direcionar para empreendedorismo na área da contabilidade.

Relativamente às questões que estão a ser investigadas, os alunos da LGE têm como expectativa maioritária exercer a atividade profissional pela via do empreendedorismo, mas como empresário, e não como profissional liberal (Tabela 3). Uma minoria dos alunos espera exercer a atividade profissional como trabalhador por conta de outrem.

Já na LCFA, as expectativas de empreendedorismo também predominam, mas são repartidas entre a atividade como empresário e como profissional liberal, embora esta última tenha um peso muito inferior. Existe ainda alguma preferência para o exercício da atividade profissional por conta de outrem, mas inferior à LGE.

Tabela 3 – Expectativas da forma de exercício da atividade profissional

Expectativa da forma de exercício da atividade profissional	Licenciatura	
	Gestão de Empresas	Contabilidade, Fiscalidade e Auditoria
Como trabalhador por conta de outrem	32,8%	13,8%
Como empresário	65,5%	62,1%
Como profissional liberal	0,0%	13,8%
Como funcionário público	1,7%	6,9%
Outro	0,0%	3,4%

Os motivos para a escolha da opção pela via do empreendedorismo também são diversos entre as licenciaturas (Figura 10). Enquanto os alunos da LGE consideram como principal motivo para optarem pela via do empreendedorismo o prestigio associado ao empreendedor, os alunos da LCFA consideram como primordial motivo a criação do próprio posto de trabalho.

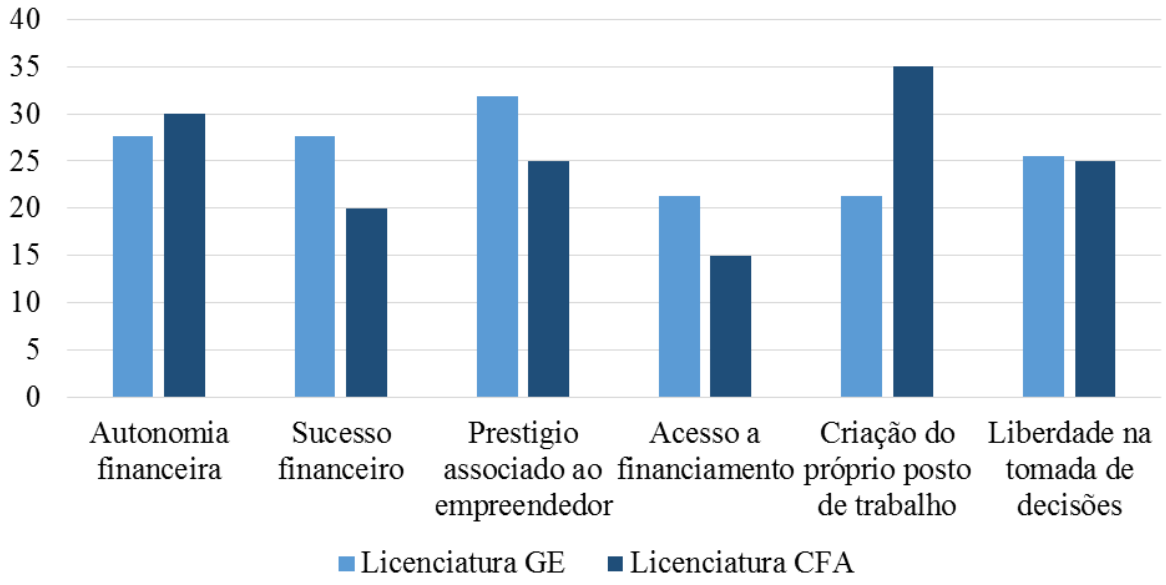


Figura 10 – Motivação para a opção pela via do empreendedorismo (em %)

Os alunos da LGE têm maior diversidade na escolha das áreas de atividade no exercício do empreendedorismo do que os alunos da LCFA (Figura 11). Os alunos de ambas as licenciaturas preferem a área de serviços, embora os alunos da LGE tenham opções mais abrangentes de outras áreas de atividade.

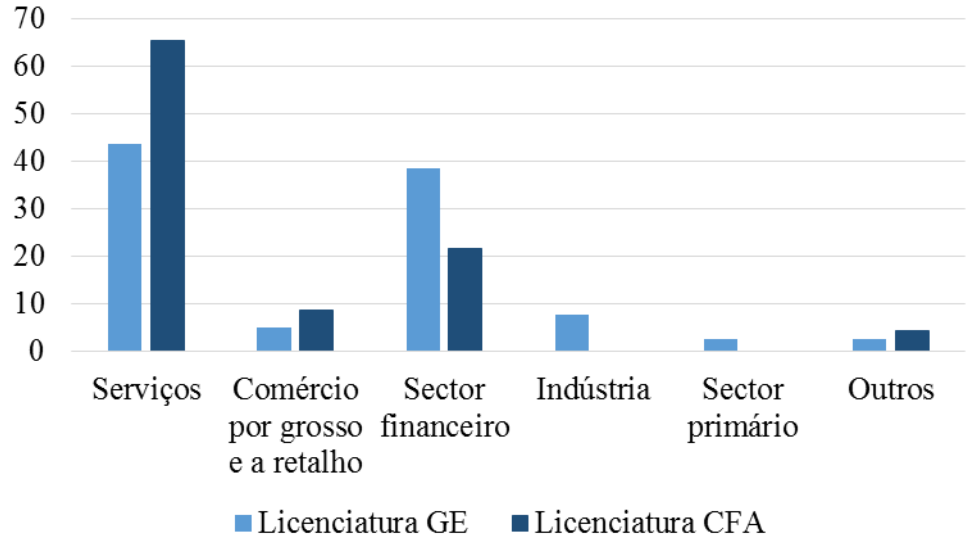


Figura 11 – Área de atividade (em %)

Dada a própria natureza mais específica da licenciatura, com uma vertente mais direcionada para a contabilidade, os alunos da LCFA são mais propensos a concordar em ter a atividade profissional como empresário ou profissional liberal na área da contabilidade (Figura 12). Os alunos da LGE têm as suas opiniões muito dispersas relativamente a concordarem com o exercício da atividade de empresário na área da contabilidade.

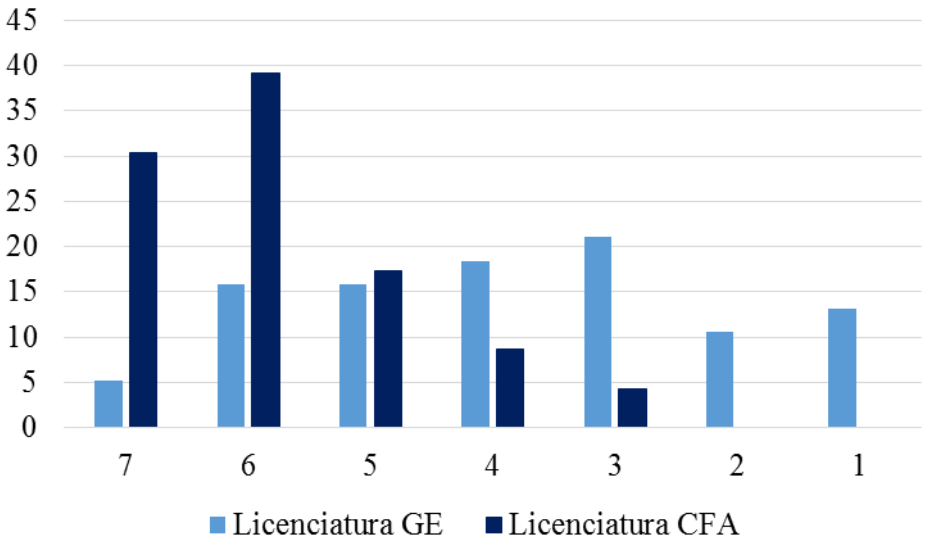


Figura 12 – Escala de concordância do exercício da atividade profissional na área de contabilidade, em que 7 é "concordo totalmente" e 1 é "discordo totalmente" (em %)

5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Relativamente às hipóteses anteriormente apresentadas, os resultados apresentados veem confirmar as hipóteses H3, H4 e H5, mas não confirmam as hipóteses H1 e H2.

Procedemos de seguida à discussão dos resultados obtidos relativamente a cada hipótese em particular:

H1: A expectativa do exercício da atividade profissional pela via do empreendedorismo é no geral inferior à expectativa do exercício da atividade profissional por conta de outrem.

Contrariamente ao que os autores esperavam, em ambas as licenciaturas as expectativas dos alunos são no sentido de exercer maioritariamente a atividade profissional pela via do empreendedorismo. No geral, quase 70% dos alunos esperam exercer a atividade profissional como empresários ou como profissionais liberais.

H2: Os alunos da LGE têm maior propensão para a expectativa do exercício da atividade profissional por via do empreendedorismo do que os alunos da licenciatura em Contabilidade.

Há diferenças entre ambas as licenciaturas, quer na preferência pela via do empreendedorismo, quer na forma de exercer o empreendedorismo. Os alunos da LGE optam exclusivamente pela figura de empresário, enquanto os alunos da LCFA se repartem entre a forma de empresário (62,1%) e de profissional liberal (13,8%). Mas, contrariamente ao previsto pelos autores, a opção pela via do empreendedorismo é de 65,5% entre os alunos da LGE e de 75,9% entre os alunos da LCFA.

H3: Os alunos da LGE que têm a expectativa do exercício da atividade por via do empreendedorismo estão mais dispersos pela escolha da área de atividade da empresa ou negócio que pretendem criar.

De facto, e confirmando a hipótese dos autores, apesar de a área de atividade preferencial dos alunos de ambas as licenciaturas ser a área de serviços, os alunos da LCFA restringem as suas preferências aos serviços, área financeira, e em menor proporção ao comércio por grosso. Já os alunos da LGE têm uma área mais alargada de preferência do exercício da atividade profissional como empresários.

H4: Os alunos da LCFA que têm a expectativa do exercício da atividade por via do empreendedorismo têm como área de atividade pretendida quase exclusivamente o exercício da contabilidade.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Esta hipótese também é confirmada, uma vez que uma grande percentagem dos alunos da LCFA concorda plenamente que a sua atividade profissional pela via do empreendedorismo venha a ser exercida na área da contabilidade. Os alunos que concordam totalmente, fortemente e bastante[59] com esta possibilidade constituem 87% dos respondentes.

H5: A principal motivação para a opção pela via do empreendedorismo está, em ambas as licenciaturas, relacionada mais com a forma de exercício da atividade profissional do que com a situação financeira.

Esta hipótese também se confirma. Apesar de existir uma diferença na motivação, o principal fator motivacional de qualquer uma das licenciaturas não se prende com o fator financeiro, mas sim com o exercício da própria atividade. Na LGE o principal fator apontado é o prestígio associado ao empreendedor, enquanto na LCFA o principal fator motivador apontado é a criação do próprio posto de trabalho.

6. CONCLUSÕES

Considerando o número de novas empresas criadas nos últimos anos em Portugal, constata-se que o empreendedorismo tem vindo a aumentar. Contudo, muitas destas novas empresas não resistem aos primeiros anos.

O ensino superior tem vindo a incentivar cada vez mais alunos a seguir a via do empreendedorismo, nomeadamente através da inclusão de capacidades e competências relacionadas com a temática nos currículos das licenciaturas.

A presente investigação teve como objetivos, por um lado, aferir se os alunos das LGE e LCFA de uma IES privada portuguesa estão mais disponíveis para exercer a sua atividade profissional pela via do empreendedorismo ou por conta de outrem. Por outro lado, observou também as diferenças entre os alunos das duas licenciaturas no que concerne á expectativa da forma de exercer a atividade de empreendedor e a área de atividade.

Os resultados obtidos permitem as seguintes conclusões:

Nas LGE e LCFA as expectativas dos alunos são no sentido de exercer a atividade profissional pela via do empreendedorismo mais do que pelo trabalho por conta de outrem.

No exercício da atividade pela via do empreendedorismo, os alunos da LGE optam exclusivamente pela figura de empresário, enquanto os alunos da LCFA se repartem entre a forma de empresário e de profissional liberal. No global, são os alunos da LCFA que mais expectativas têm de exercer a atividade pela via do empreendedorismo.

Apesar de a área de atividade preferencial dos alunos de ambas as licenciaturas ser a área de serviços, os alunos da LCFA restringem as suas preferências a áreas quase exclusivamente relacionadas com os serviços. Os alunos da LGE têm um espectro mais alargado das áreas de atividade preferidas.

Uma grande percentagem dos alunos da LCFA concorda plenamente que a sua atividade profissional pela via do empreendedorismo venha a ser exercida na área da contabilidade. Apesar de haver uma parte dos alunos da LGE dispostos a exercer a atividade na contabilidade, são em menor percentagem que os da LCFA.

O principal fator motivacional de qualquer uma das licenciaturas para seguir a via do empreendedorismo não se prende com o fator financeiro, mas sim com o exercício da própria atividade. Contudo, as motivações são diferneres: na LGE o principal fator apontado é o prestígio associado ao empreendedor, enquanto na LCFA o principal fator apontado é a criação do próprio posto de trabalho.

[59] Considerando que os que concordam totalmente, fortemente e bastante responderam na escala de 1 a 7, respetivamente 7, 6 e 5.

Seria interessante, em novos estudos, alargar o público-alvo a alunos do ensino superior de outras licenciaturas e IES, quer privadas, quer públicas. Seria ainda interessante analisar as diferenças nas expectativas dos alunos do ensino superior universitário e politécnico.

Referências bibliográficas

Ahmad, H., & Hoffmann, A. (2008). A framework for addressing and measuring entrepreneurship.

Alteração ao Estatuto da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, Pub. L. No. Decreto-Lei n.º 310/2009 de 26 de Outubro (2009).

Bhide, A. (1994). How entrepreneurs craft strategies that work. *Harvard Business Review*.

Conselho Coordenador dos Institutos Superiores Portugueses. (2010). Documentos do CCISP sobre o Ensino Superior Português.

Direção Geral de Estatísticas da Educação e Ciência. (2006). Glossário.

Estatuto da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, Pub. L. No. DL n.º 452/99, de 05 de Novembro (1999).

Estatuto da Ordem dos Contabilistas Certificados, Pub. L. No. Lei n.º 139/2015, de 7 de setembro (2015).

Estatuto dos Técnicos Oficiais de Contas, Pub. L. No. Decreto-Lei 265/95, de 17 de Outubro (1995).

Gonçalves, C. M. (2013). Profissões e mercados: notas de reflexão. (pp. p. 15–32.). Presented at the Forum Sociológico.

Lei n.º 2/2013 de 10 de janeiro - Estabelece o regime jurídico de criação, organização e funcionamento das associações públicas profissionais, Pub. L. No. Lei n.º 2/2013 de 10 de janeiro (2013).

OEI – Ministério da Educação de Portugal. (n.d.). Breve Evolução Histórica do Sistema Educativo.

Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas. (2013). Inquérito levado a efeito em 2013 pela OTOC sobre a atividade dos seus membros, tendo sido respondido por 9.677 contabilistas.

PORDATA. (2015a, November 9). Alunos Matriculados do Ensino Superior. PORDATA, Base de Dados de Portugal Contemporâneo.

PORDATA. (2015b, November 9). Alunos matriculados no ensino superior: total, por subsistema e por tipo de ensino. PORDATA, Base de Dados de Portugal Contemporâneo.

PORDATA. (2015c, November 12). Empresas nascidas, mortas e sobreviventes em Portugal. PORDATA, Base de Dados de Portugal Contemporâneo.

Rothaermel, F. T., Agung, S. D., & Jiang, L. (2007). University entrepreneurship: a taxonomy of the literature. *Industrial and Corporate Change*.

Santos, B. de S. (2013). *Pela Mão de Alice - O Social e o Político na Pós-Modernidade* (9ª edição). Almedina.

Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. *Transaction Publishers*.

Sitio Oficial da OCC. (2016, February 25).

043 - FATORES DE DESENVOLVIMENTO DERIVADOS DA IMPLEMENTAÇÃO DE PARQUES EÓLICOS PERCECIONADOS PELOS RESIDENTES DA REGIÃO DOURO-SUL

Rui Miguel Amaral Costa

Instituto Politécnico de Viseu – Escola Superior de tecnologia e Gestão de Lamego, Av. Visconde Guedes Teixeira, 5100-074 Lamego, Portugal - rmcosta.estgl@gmail.com

Resumo: A evolução das energias sustentáveis é um dos requisitos fundamentais para o desenvolvimento ambiental, onde as tecnologias alusivas às energias renováveis e de conservação de energia são duas soluções para o desenvolvimento sustentável de energia. O objetivo principal do presente estudo foi avaliar de que forma a implementação de projetos de energia eólica representa uma oportunidade adicional de desenvolvimento local para a região Douro-Sul, do ponto de vista das perceções dos seus residentes. Do ponto de vista metodológico, foi aplicado um inquérito, a uma amostra de 601 pessoas residentes nos diversos municípios da região Douro-Sul. De um modo geral, os resultados revelam que a perceção de desenvolvimento local e regional era moderada e o apoio à implementação de parques eólicos era elevado, observando-se diferenças entre os municípios. Além destas conclusões, este estudo permitiu definir e validar um novo modelo teórico que explica a importância de diversos fatores na perceção dos residentes sobre o desenvolvimento local e regional resultante de implementação de parques eólicos, podendo ser aplicado noutros contextos.

Palavras-chave: sustentabilidade, energia renovável, energia eólica, região Douro-sul.

THE FACTORS OF DEVELOPMENT DERIVED FROM THE IMPLEMENTATION OF WIND FARMS PRECIVED BY RESIDENTS OF DOURO-SUL REGION

Abstract: The evolution of sustainable energy is one of the fundamental requisites in order to develop the environment. Therefore, the technology related to the renewable energy and to the maintenance of energy are two possible solutions to sustainably develop the energy. The main goal of the present study was to evaluate how the implementation of wind energy projects represents an additional opportunity for local development at the Douro-South region, according to the perspective of its residents. In terms of its methodology, a questionnaire was applied to a sample constituted by 601 people that lived in the several municipalities in the Douro-South region. In general, the results reveal that the perception related to the local and regional development was moderated and that the support to the wind farm implementation was elevated, despite the fact that some differences between municipalities were observed. Besides such conclusions, this study allowed the definition and the validation of a new theoretic model, which explains the importance of several factors in the perception of the regions' residents in terms of local and regional development resulting from the wind farm implementation, which can be applied in different contexts.

Keywords: sustainability, renewable energy, wind farm energy, Douro-South region

1. INTRODUÇÃO

No início do século XXI, em muitos países desenvolvidos e em desenvolvimento, observou-se um intenso debate político sobre o futuro da energia e qual o seu impacto sobre o meio ambiente (Cicia et al., 2012).

Uma das caraterísticas fulcrais das energias renováveis é a multiplicidade de tecnologias e recursos, podendo estas ter uma contribuição muito importante para a procura mundial de energia (Gross et al., 2003). Apesar da sustentabilidade ambiental ser decorrente da energia renovável, com exceção da energia hídrica, uma vez que produzem resíduos secundários mínimos e são sustentáveis com base nas necessidades económicas e sociais, atuais e futuras da sociedade, as fontes renováveis de

energia são recursos que podem ser usados para produzir energia ilimitadamente (Panwar et al., 2011) e a sua penetração no mercado tem sido limitada (Owen, 2006). A geração de energia renovável é baseada na disponibilidade dos recursos primários, fazendo com que esta esteja condicionada, em oposição à produção com fontes não renováveis, em que o recurso é fornecido a pedido (Burgos-Payán et al., 2013). A possibilidade de sistemas elétricos com 100% de energia produzida por fontes renováveis tem gerado algum debate, no entanto sobressaem as preocupações com custos, capacidade de armazenamento e backup (Fernandes e Ferreira, 2014).

Atualmente a relevância dada às energias renováveis para a produção de eletricidade em Portugal é incontestável, tendo sida alcançada a meta da União Europeia (UE) para a produção de energias renováveis em 2010 (21% do consumo de energia final de origem renovável em 2010) e em 2011 já estava próximo da meta estabelecida para 2020 (a meta a atingir é 31% de energias renováveis no consumo de energia final, a quarta meta

mais elevada na UE, situando-se já no ano 2011 em 27,1% o consumo de energia final em Portugal). Entre 2000 e 2013, a capacidade de produção de energia eólica em Portugal Continental aumentou a potência instalada mais de 60 vezes.

Presentemente os distritos com maior potência instalada são Viseu, Coimbra, Vila Real e Castelo Branco (DGEG, 2014), correspondendo a mais de metade da capacidade instalada de produção de energia eólica em Portugal. A adjacência dos distritos de Viseu e Vila Real, em particular a região Douro-Sul, é a região que tem atualmente uma maior potência instalada em Portugal Continental, correspondente a quase um oitavo da potência instalada de energia eólica a nível nacional. Esta capacidade instalada regional fornece um case study de investigação especialmente aliciante, e também por não existirem estudos sobre a forma como economia local da região Douro-Sul percecionou os benefícios dos projetos de parques eólicos e de que forma estes projetos incrementaram o desenvolvimento local.

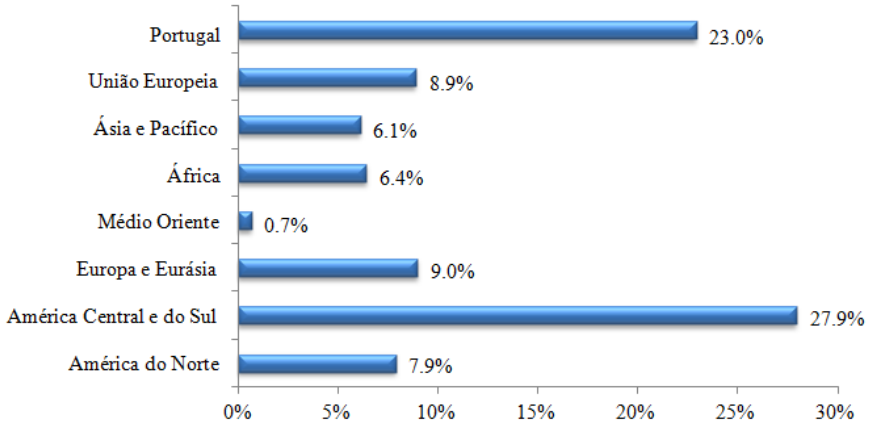
O texto que se segue apresentará o tema da energia eólica num breve referencial teórico, dando resposta à questão de partida: “Quais os determinantes da perceção de desenvolvimento local e regional originados pela implementação de parques eólicos na região Douro-Sul?”. Apresentam-se os dados através de um sucinto capítulo de análise e discussão dos resultados e descreve-se as principais considerações num apanhado geral, bem como as limitações do estudo.

2. ENERGIAS RENOVÁVEIS

As tecnologias renováveis são consideradas fontes limpas de uso de recursos energéticos com ótimos desempenhos ambientais, uma vez que produzem resíduos secundários mínimos e são sustentáveis com base nas necessidades económicas e sociais, atuais e futuras da sociedade (Panwar et al., 2011). As fontes renováveis de energia são recursos que podem ser usados para produzir energia ilimitadamente (Panwar et al., 2011) e incluem a energia hidráulica, energia solar, energia eólica, biomassa, energia geotérmica.

Gráfico 1 - Proporção de fontes renováveis no consumo de energia primária em 2011

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4



Fonte: BP, 2012

O Gráfico 1 apresenta a proporção de fontes renováveis no consumo de energia primária no ano 2011. Observa-se que os países da América Central e do Sul tiveram 27,9% da energia primária consumida resultante de fontes renováveis, no entanto, 93,7% destas fontes renováveis tiveram origem na energia hídrica (BP, 2012). A região Europa e Eurásia (9,0%) e em particular a UE eram as regiões que se sucediam (8,9%). Portugal com 23% do consumo de energia primária resultante de fontes renováveis é um dos países com maior incorporação de renováveis, e destas 49,4% eram resultantes da produção hidroelétrica (BP, 2012).

2.1 Energias renováveis e energia eólica

Uma das caraterísticas mais assinaláveis das energias renováveis é a diversidade de tecnologias e recursos, podendo estas ter uma contribuição muito significativa para a procura mundial de energia (Gross et al., 2003). Apesar da atratividade ambiental aparente de energia renovável, com exceção da energia hídrica, a sua penetração no mercado tem sido limitada (Owen, 2006). A geração de energia renovável é baseada na disponibilidade do recurso primário, fazendo com que esta esteja condicionada, em oposição à produção convencional, em que o recurso é fornecido a pedido (Burgos- Payán et al., 2013). A quantidade de energia produzida por um gerador baseado em fontes renováveis pode variar ao longo do tempo, contudo, a quantidade produzida não é intermitente ou imprevisível, uma vez que a disponibilidade do recurso principal é previsível, o tempo de produção dos geradores de energia renovável pode ser previsto e a produção de energia é totalmente integrada no mercado da eletricidade (Burgos-Payán et al., 2013). Além desse facto, as preocupações ambientais globais sobre as emissões de dióxido de carbono (CO2) e outros gases de efeito estufa, exerceram uma pressão significativa sobre os governos dos países industrializados para o incentivo à geração de energia através de tecnologias ambientalmente sustentáveis (Owen, 2006).

A poluição emitida pelos veículos e pela produção de energia baseada nos combustíveis fósseis resultam em danos tanto para as pessoas como para o meio ambiente. Os custos previstos e os benefícios da energia renovável para a sociedade dependem essencialmente da evolução do preço esperado dos combustíveis fósseis e do desenvolvimento das tecnologias associadas, sendo determinantes da sua competitividade no futuro. Ao incluir as externalidades, os custos para a sociedade de eletricidade a partir de combustíveis fósseis são maiores do que as tecnologias mais competitivas de energia renovável, nomeadamente a produção de energia eólica *onshore*[60] (Ea Energy Analyses, 2008). A externalidade com maior impacto negativo sobre o valor de geração de energia à base de combustíveis fósseis é a emissão de gases geradores do efeito de estufa (Bergmann e Hanley, 2012; Ea Energy Analyses, 2008; Owen, 2006; Wustenhagen e Menichetti, 2012). A política energética deve ter como objetivo corrigir as externalidades, fazendo com que o investimento em energias renováveis seja mais rentável, por exemplo, aumentando os retornos para os investimentos em energia renovável ou pela redução do risco, através da criação de condições de

[60] A produção de energia eólica *onshore* é a produção de energia eólica em terra.

concorrência equitativas e de ajuda ao mercado a valorizar externalidades positivas de energias renováveis (Wustenhagen e Menichetti, 2012). Devido a esse facto a energia renovável é subsidiada em muitos países, a fim de torná-la mais atraente para os investidores e, assim, aumentar a velocidade de implantação. Contudo é muitas vezes ignorado que as tecnologias de energia convencionais são também subsidiadas (Ea Energy Analyses, 2008).

A energia eólica tem revelado um potencial de inovação e crescimento do mercado para reduzir os custos, sendo atualmente uma tecnologia comprovada e eficaz com o potencial para se tornar uma opção de geração de eletricidade bastante competitiva, contudo, para que os custos sejam reduzidos, é necessária uma maior penetração de mercado e a existência de um maior crescimento da energia eólica para além de seus mercados tradicionais como os EUA e a UE (Gross et al., 2003).

O potencial dos mercados de energia renovável e do papel desempenhado pelo setor público dependem das condições específicas de cada país e região (Wustenhagen e Menichetti, 2012) e o fornecimento de energia utilizando tecnologias e energias renováveis eficientes é um bem público em muitos países em desenvolvimento, com uma ampla gama de benefícios para o desenvolvimento sustentável (Johansson et al.,

2004). A energia eólica está num estágio mais avançado de desenvolvimento, com um mercado global em rápida expansão e com avanços tecnológicos significativos na última década (Gross et al., 2003). Como resultado, os custos de produção nos melhores

locais *onshore* já estão próximos da competitividade em relação às alternativas fósseis,

existindo algumas evidências que sugerem que a taxa de redução de custos pode desacelerar nos próximos 10 a 20 anos, no enanto consideráveis reduções de custos são amplamente previstas (Gross et al., 2003). Desde o final do séc. XX, observa-se um crescimento exponencial à escala global do consumo anual de energia eólica, passando de menos de 50 TWh em 2000 para próximo dos 450 TWh em 2011. A UE assume o papel de principal região consumidora de energia eólica, sucedida pela América do Norte e pela região da Ásia-Pacífico.

O principal desafio para as políticas é facilitar a expansão contínua do mercado e assegurar que as reduções de custos são entregues ao consumidor, existindo razões para esperar que a energia eólica convirja para as alternativas fósseis. No entanto é provável que necessite de desenvolvimentos *offshore* e de uma expansão considerável em algumas regiões do mundo (Gross et al., 2003; Johansson et al., 2004).

2.1.1. Energias renováveis e energia eólica em Portugal

Nesta secção, inicialmente efetua-se um enquadramento das energias renováveis em

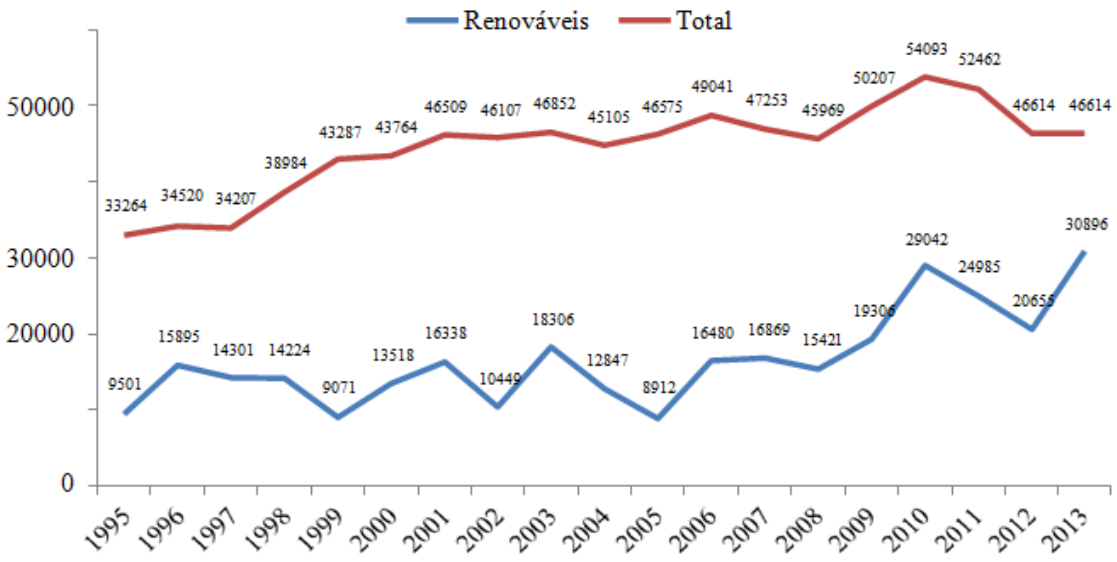
Portugal, sucedido por uma contextualização da energia eólica.

Energias renováveis em Portugal

Atualmente a importância dada às energias renováveis para a produção de eletricidade em Portugal é inegável, tendo sida alcançada a meta da UE para a produção de energias a partir de fontes renováveis em 2020. A evolução da energia produzida a partir de fontes renováveis tem vindo a aumentar, mas não de forma constante (Gráfico 2).

Gráfico 2 - Produção bruta de energia elétrica: total e por tipo de produção de energia elétrica (GWh)

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4



Fonte: DGEG

Como a parte mais significativa da produção de eletricidade com base nas renováveis se baseia na energia hidroelétrica, esta está sujeita ao perfil de chuva num determinado ano, levando a elevadas oscilações anuais (Ribeiro et al., 2014). No entanto as barragens hidroelétricas têm vindo a desempenhar um papel significativo em Portugal desde os anos 50.

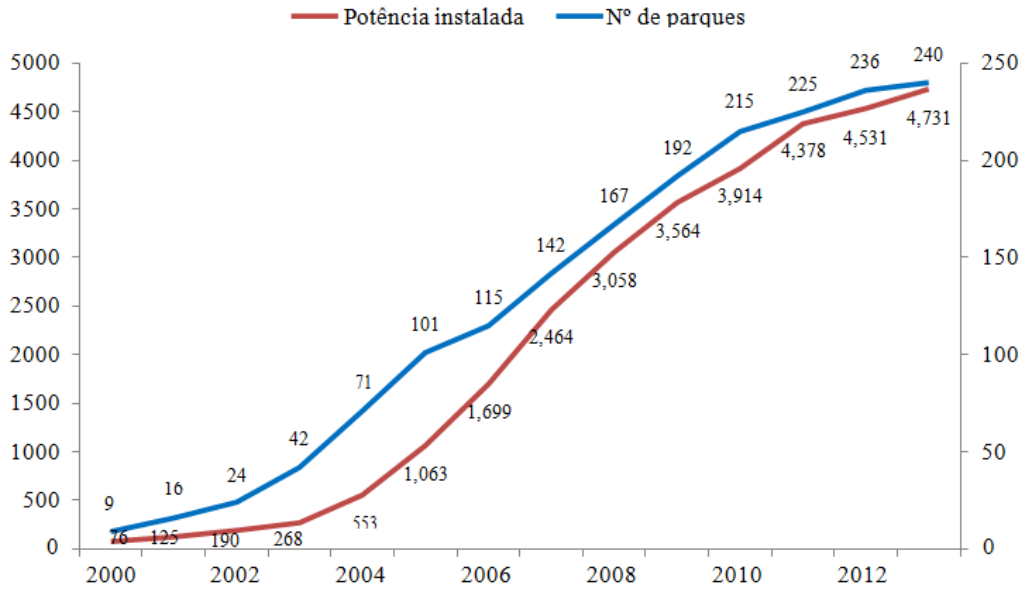
A Rede Elétrica Nacional (REN), a Direção Geral de Energia e Geologia (DGEG) e o Plano Nacional de Ação para as Energias Renováveis estabeleceram que a produção interna para os próximos anos seria fortemente subordinada à expansão da rede hidroelétrica e à capacidade eólica instalada, combinada com o desenvolvimento de energia solar e outras energias renováveis como a biomassa, biogás, geotérmica e energia das ondas (DGEG, 2012; Governo Português, 2013; REN, 2012).

A possibilidade de sistemas elétricos com 100% de energia produzida por fontes renováveis tem gerado algum debate, contudo prevalecem as preocupações com custos, capacidade de armazenamento e *backup* (Fernandes e Ferreira, 2014). Num estudo sobre a produção de eletricidade em Portugal, num cenário em que 100% da energia é produzida por fontes renováveis Krajačić et al. (2011), apresentam a aplicação de um modelo computacional demonstrando que a solução ideal para 100% renovável seria baseada energia hidroelétrica e eólica, embora esta última devesse ser implementada em combinação com a hidroelétrica reversível. Fernandes e Ferreira (2014) simulam cenários para um período de um ano, sendo teoricamente possível o cenário de 100% de energia renovável, mas seria necessário um aumento significativo na capacidade total do sistema para garantir que não ocorram falhas durante o período de verão, existindo excesso de produção de eletricidade durante o inverno, bem como um aumento significativo do custo total do sistema.

Energia eólica em Portugal

Entre 2000 e 2013 a capacidade de produção de energia eólica em Portugal Continental passou de uma potência instalada de 76 MW, para 4731 MW (DGEG, 2005, 2014), correspondendo a um crescimento de mais de 6000%. No Gráfico 3 visualizam-se as estatísticas entre 2010 e 2013 alusivas à potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica (MW) e ao número de parque eólicos em Portugal. O número de parques teve um incremento de 9 parques no ano 2000 para 240 parques em 2013, sendo este um acréscimo de mais de 2500%.

Gráfico 3 - Potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica (MW) e número de parque eólicos em Portugal



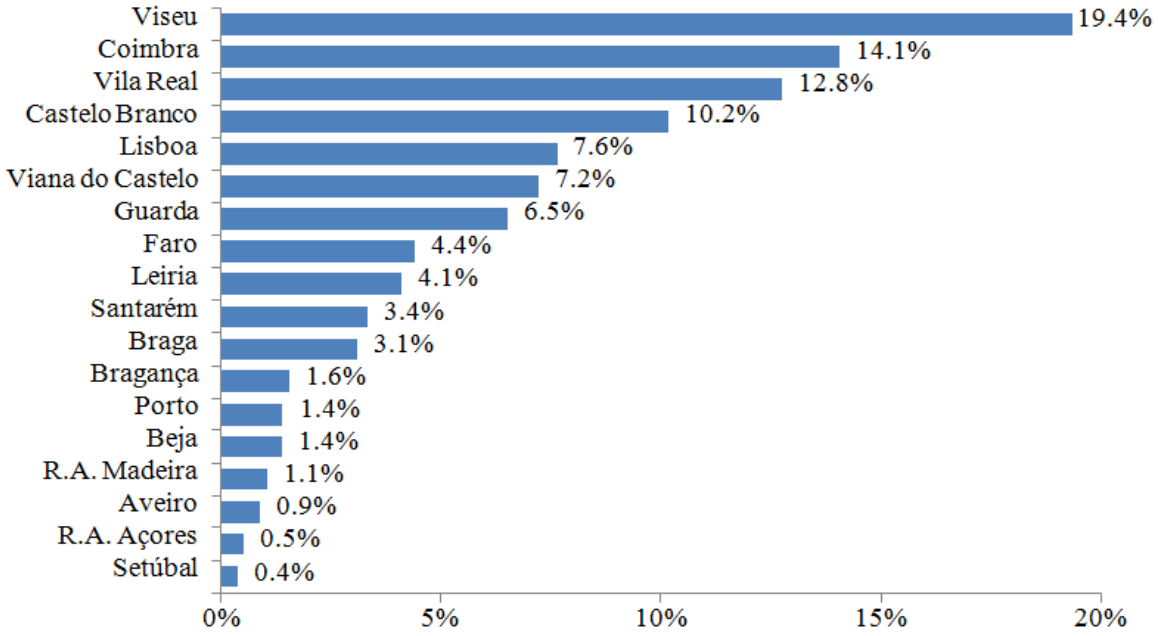
Fonte: DGEG

Em termos de crescimento anual da potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica, observa-se que os anos em que houve maior crescimento foram em 2004 (com um crescimento de 106,3% em relação a 2003) e 2005 (com um crescimento de 92,2% em relação a 2003). A partir de 2006, e em particular após 2008, houve um abrandamento do crescimento atingindo 3,5% e 4,4% nos anos 2012 e 2013, respetivamente.

Relativamente à produção bruta de energia elétrica a partir de energia eólica, observa-se que desde 1995 até 2013 ocorreu um crescimento da produção (somente no ano 2011 ocorreu um quebra na produção de 0,2% em relação a 2010). Após o ano 2000, os anos em que ocorreu um maior incremento da produção em relação aos anos anteriores foram 2004 (64,5%), 2005 (117,3%) e 2006 (65,0%), e os anos 2012 e 2013 foram aqueles em que o incremento anual foi inferior.

Em 2013 os distritos com maior potência instalada eram Viseu, Coimbra, Vila Real e Castelo Branco (DGEG, 2014).O Gráfico 4 apresenta a capacidade instalada em cada um dos distritos e regiões autónomas de Portugal. Os distritos de Viseu, Coimbra, Vila Real e Castelo Branco correspondem a mais de 56% da capacidade instalada de produção de energia eólica em Portugal, enquanto no plano oposto os distritos de Évora e Portalegre não têm qualquer parque instalado.

Gráfico 4 - Potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica por distrito (%)



Fonte: Energias Endógenas de Portugal (e2p)

2.2 Energia eólica na região Douro-Sul

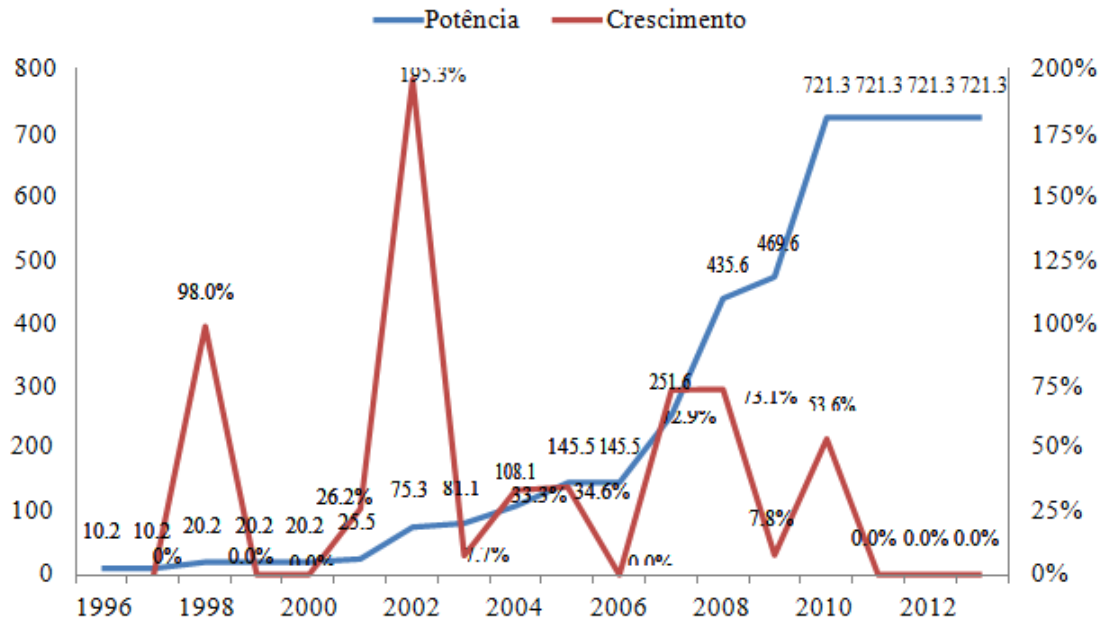
A região Douro-Sul, uma zona de contiguidade dos distritos de Viseu e Vila Real, possui atualmente a maior potência instalada em Portugal Continental. Além dos municípios de Armamar, Cinfães, Lamego, Moimenta da Beira, Penedono, Resende, São João da Pesqueira, Sernancelhe, Tabuaço e Tarouca, foram incluídos os municípios de Castro Daire e Vila Nova de Paiva, que são dois municípios contíguos à região Douro-Sul que têm alguma capacidade instalada de geração de energia eólica[61]. Esta região estudada tem uma potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica de 721,3 MW, correspondentes a 15,3% da potência instalada de energia eólica a nível nacional. Dos municípios estudados, Armamar (241,7 MW), Cinfães (170,6 MW) e Castro Daire (135,4 MW) são os que possuem atualmente os que possuem maior potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica.

No Gráfico 5 visualiza-se a evolução anual da potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica (MW), bem como o crescimento anual (%), na região Douro-Sul. Observa-se que após 2011 não foi instalado qualquer

parque de produção de energia eólica na região Douro-Sul. O facto de esta região ter uma capacidade instalada de mais de um sétimo da capacidade nacional instalada de produção de energia elétrica a partir de energia eólica nacional, fornece um *case study* de investigação especialmente aliciante, e também por não existirem estudos sobre a forma como economia local da região Douro-Sul percecionou os benefícios dos projetos de parques eólicos e de que forma estes projetos incrementaram o desenvolvimento económico local.

Gráfico 5 - Potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica (MW) e crescimento anual (%) na região Douro-Sul

[61] Quando nos referimos à região Douro-Sul está em causa o território composto pelos 12 municípios, e não pelos 10.



2.3 Síntese das ideias

A energia é um dos fatores mais importante na geração de riqueza e desenvolvimento económico e prosperidade social de um país e é um bem essencial para a vida de todos os cidadãos. O desenvolvimento socioeconómico dos últimos anos implicou um crescimento acentuado do consumo mundial de energia primária nos últimos 10 anos, continuando o petróleo a ser o combustível mais utilizado para produção de energia. Contudo, o facto de as energias fósseis serem um recurso limitado e dadas as alterações climáticas originadas pela sua emissão de CO2 e correspondente efeito de estufa, os governos de grande parte dos países desenvolvidos desencadearam a promoção da produção de energias renováveis, através de políticas e mecanismos para estimular a exploração de recursos renováveis com vista à produção de energia.

No futuro os recursos energéticos renováveis irão desempenhar um papel fulcral, uma vez que são recursos ilimitados, menos nocivos para o ambiente e de caráter local. Nos anos mais recentes a energia produzida com base no vento tornou-se numa das fontes de energia alternativa devido ao desenvolvimento tecnológico e maturação da tecnologia, sendo unicamente suplantada pela energia hidroelétrica, no que diz respeito a energias renováveis.

Em Portugal os principais recursos para a geração de energia elétrica ainda são igualmente os combustíveis fósseis, no entanto, as políticas públicas têm-se centrado na expansão das energias renováveis, como a produção hídrica e biomassa, e sobretudo a produção eólica, tornando-se gradualmente menos dependente dos combustíveis fósseis importados e líder no desenvolvimento de energias renováveis. Atualmente Portugal é

um dos países cuja proporção de energia eólica na produção de energia tem valores mais elevados. As áreas com maior potencial eólico estão concentradas em regiões do interior, essencialmente montanhosas e localizadas nos distritos contíguos de Viseu, Castelo Branco, Vila Real e Coimbra (DGEG, 2014).

A região Douro-Sul tem uma potência instalada nas centrais de produção de energia elétrica a partir de energia eólica de 721,3 MW, correspondentes a 15,3% da potência instalada de energia eólica a nível nacional, pelo que é importante estudar este *case- study* sobre a forma como a economia local da região Douro-Sul percecionou os benefícios dos projetos de parques eólicos.

3. METODOLOGIA

A metodologia de investigação deste estudo assumiu um caráter quantitativo com recurso a inquéritos por questionário (quantitativo). Distribui-se os questionários por 601 indivíduos, residentes nos municípios que constituem a região Douro-Sul (Armamar, Castro Daire, Cinfães, Lamego, Moimenta da Beira, Penedono, Resende, São João da Pesqueira, Sernancelhe, Tabuaço, Tarouca e Vila Nova de Paiva). O questionário é constituído por questões fechadas, com utilização de escalas de Likert e foram administrados pessoalmente, com a colaboração de 12 inquiridores. No que diz respeito aos métdos estaitsico utlizados foram: a análise de frequências e Métodos Gráficos; Estatísticas Descritivas (Média e Desvio Padrão), Correlação de Pearson e de Spearman; Análise Fatorial Confirmatória; Análise de Modelos de Equações Estruturais; e Análise de Covariância Multivariada, sendo que todos os cálculos foram efetuados recorrendo aos *software*s SmartPLS versão 3.2.0 (Ringle et al., 2014) e IBM SPSS versão 22.0 para Windows (IBM Corporation, New York, USA).

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A informação recolhida das variáveis sociodemográficas relativas aos inquiridos inclui o sexo, a idade, a escolaridade, a ocupação profissional e a posse de alguma propriedade onde tenha sido instalado algum parque eólico. Em termos etários, das 601 respostas consideradas para o estudo empírico, as idades variam entre os 18 e os 83 anos, tendo os inquiridos uma idade média de 39,9 ± 14,1 (Média ± DP) anos. No que respeita ao sexo 56,1% eram do sexo masculino.

Relativamente à escolaridade, constata-se que 38.9% possuíam o ensino secundário, 26,8% detinham formação superior, 12,1% e 11,8% possuíam, respetivamente, o 1º ciclo e o 3º ciclo, 9,2% tinham o 2º ciclo e 1,2% não tinham qualquer nível de escolaridade.

Relativamente à ocupação dos indivíduos inquiridos, observa-se que maioritariamente (62,9%) estavam empregados, 9,7% eram estudantes, 6,7% estavam desempregados, 5,8% estavam reformados ou eram donas de casa e 1,3% não tinham qualquer ocupação. Saliente-se que 7,8% dos inquiridos respondeu que possuía outra ocupação.

Finalmente no que respeita à posse de alguma propriedade onde tenha sido instalado algum parque eólico, 3,2% dos inquiridos referem que possuíam propriedades onde tenha sido instalado algum parque eólico.

Analisando o score médio do construto à *Perceção de desenvolvimento local e regional* segundo os municípios da região Douro-Sul, constata-se que os inquiridos dos municípios de Tabuaço (3,65), de Castro Daire (3,41) e Vila Nova de Paiva (3,27) eram os que percecionavam níveis mais elevados de desenvolvimento local e regional, enquanto os inquiridos de Armamar (2,16), Penedono (2,45), São João da Pesqueira (2,70) e Cinfães (2,77) percecionavam os níveis mais baixos de desenvolvimento local e regional. Estes resultados revelam que sendo Armamar o município com maior potência instalada de geração de energia eólica é aquele onde existe menor perceção de desenvolvimento local e regional. Resultado natural ocorre nos inquiridos de São João da Pesqueira, com níveis de baixos de perceção de desenvolvimento local e regional mas sem qualquer potência instalada. Os inquiridos de Castro Daire percecionaram dos níveis mais elevados de desenvolvimento local e regional, sendo também um dos municípios com maior potência eólica instalada.

Relativamente ao Apoio à implementação de parques eólicos segundo os municípios da região Douro-Sul, observa-se que os inquiridos do município de Armamar (4,66) eram os que possuíam maior apoio à implementação de parques eólicos, sucedidos pelos inquiridos de Vila Nova de Paiva (4,28), Tarouca (4,28), Resende (4,26) e Castro Daire (4,25). Pelo contrário os inquiridos dos municípios de Penedono (3,26) e de Cinfães (3,87) apresentaram os scores médios de apoio à implementação de parques eólicos, mais baixos. Efetivamente os municípios de Armamar e de Castro Daire correspondem a dois dos municípios com maior capacidade de produção de energia eólica instalada, sendo os que revelam maior apoio à implementação de parques eólicos, contudo o

município de Cinfães também possui uma elevada capacidade de produção de energia eólica instalada, mas o apoio à implementação de parques eólicos é dos mais baixos.

Examinando o score médio do construto Aspetos físicos/ambientais para os diferentes municípios da região Douro-Sul, observa-se que os inquiridos do município de Armamar (4,85) eram os que possuíam menor preocupação com os aspetos físicos e ambientais dos parques eólicos, sucedidos pelos inquiridos de Castro Daire (4,12), Moimenta da Beira (3,98) e Tarouca (3,93). Em plano oposto, os inquiridos do município de Penedono (2,88) apresentaram a maior preocupação com os aspetos físicos e ambientais dos parques eólicos. Estes resultados revelam que nos municípios de Armamar e de Castro Daire, os dois municípios com maior capacidade de produção de energia eólica instalada, são os que revelam menor preocupação com os aspetos físicos e ambientais dos parques eólicos.

Relativamente aos aspetos contextuais, que avaliam a concordância com a implementação de parques eólicos nas proximidades da residência, os níveis médios de apoio mais elevados ocorreram nos municípios de Armamar (3,66), Tarouca (3,52) e Vila Nova de Paiva (3,47), pelo que no município de Armamar, o que possui a maior capacidade de produção de energia eólica instalada, é onde existe maior apoio à implementação de parques nas imediações da residência. O apoio à implementação de parques eólicos nas proximidades da residência foi menor nos municípios de Moimenta da Beira (2,47), Penedono (2,59) e Tabuaço (2,70), não existindo qualquer parque eólico em Tabuaço e uma baixa capacidade instalada em Penedono.

No que toca ao score médio do construto Aspetos Pessoais para cada município da região Douro-Sul observa-se que, em geral, há uma elevada perceção de conhecimentos referentes à energia eólica, no entanto é mais elevado nos munícios de Sernancelhe (4,24), Resende (4,14) e São João da Pesqueira (4,13) e menos elevado nos municípios de Tabuaço (3,69) Tarouca (3,70) e Penedono (3,78).

Avaliando o score médio do construto Aspetos locais para os diversos municípios da região Douro-Sul, observa-se que os inquiridos dos municípios de Vila Nova de Paiva (4,47), Tarouca (4,28), São João da Pesqueira (4,23), Cinfães (4,22) e Castro Daire (4,20) sãos os que têm uma maior identidade com o local onde vivem, enquanto os inquiridos de Penedono (3,85) e Armamar (3,88) são os que possuem níveis médios de identidade com o local de residência menos elevados.

Relativamente ao score médio do construto Aspetos Sociais segundo os municípios da região Douro-Sul. Constata-se que os inquiridos de Armamar eram os que referiam menor participação e influência sociais, sendo mais elevada nos municípios de Tabuaço (1,85), Castro Daire (1,61) e São João da Pesqueira.

5. CONCLUSÕES

Os distritos de Viseu e Vila Real correspondem aos distritos que têm atualmente uma maior potência instalada em Portugal Continental, em particular a região Douro-Sul. A forma como a implementação de projetos representa uma oportunidade adicional de desenvolvimento local para essas zonas rurais, do ponto de vista das perceções dos residentes, é o objetivo principal deste trabalho.

Com base nos dados apresentado conclui-se que a perceção de desenvolvimento local e regional era moderada. Quanto ao apoio à implementação de parques eólicos, em termos globais existem níveis elevados de apoio à implementação de parques eólicos.

Inferiu-se que os aspetos locais e os aspetos sociais influenciam a perceção de desenvolvimento local e regional e o apoio à implementação de parques eólicos é predito significativamente pelos aspetos físicos/ambientais, contextuais e pessoais. Conclui-se ainda que quanto mais elevado é o apoio à implementação de parques eólicos mais elevada é perceção de desenvolvimento local e regional.

Observou-se que os inquiridos dos municípios de Tabuaço, de Castro Daire e Vila Nova de Paiva foram os que percecionaram níveis mais elevados de desenvolvimento local e regional, enquanto os

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

inquiridos de Armamar, Penedono, São João da Pesqueira e Cinfães percecionaram os níveis mais baixos de desenvolvimento local e regional. Quanto ao apoio à implementação de parques eólicos, foi mais elevada nos municípios de Armamar, Vila Nova de Paiva, Tarouca, Resende e Castro Daire.

Os resultados demonstram por um lado a existência de uma atitude positiva em relação à energia eólica, sendo ainda maior em municípios onde essa tecnologia está mais implementada, demonstrando que os instrumentos políticos utilizados para a promoção da energia eólica aparenta ser eficaz. No entanto devem existir políticas públicas para o incremento do desenvolvimento dessas regiões mais carenciadas, por exemplo com a atribuição de faturas de energia mais baixas ou a necessidade de existência de copropriedade dos parques com instituições ou empresas locais. Quanto às políticas empresariais, as atitudes positivas em relação à energia eólica devem ser devidamente reconhecidas, nomeadamente a criação de empregos locais fomentando assim o emprego e por conseguinte a atividade económica geradora de desenvolvimento local e regional.

Este estudo define ainda um modelo original que pretende explicar a perceção de desenvolvimento local e regional resultante da implementação de parques eólicos e o apoio à implementação de parques eólicos em função de vários aspetos psicométricos. A sua originalidade reside, não só, na perceção de desenvolvimento local e regional resultante da implementação de parques eólicos e no apoio à implementação de parques eólicos mas, também, na consideração de outros aspetos como influenciadores da perceção de desenvolvimento local e regional resultante da implementação de parques eólicos e do apoio à implementação de parques eólicos. Para além do interesse concetual, a definição dos diferentes conceitos propostos, poderá ser uma ferramenta interessante de diagnóstico para outras regiões ou países e até para outras atividades como a implementação de outro tipo de infraestruturas de produção energética através de fontes renováveis.

Apesar do presente estudo prover contribuições consideráveis, tanto do ponto de vista teórico, como do ponto de vista prático, apresenta também algumas limitações. Adicionalmente, o estudo contém um número reduzido de inquéritos aplicados nalguns municípios. Isto limita a generalização dos resultados para esses municípios. Pesquisas futuras podem estender/replicar o estudo nos municípios em que o número de inquiridos foi mais reduzido.

A utilização da metodologia quantitativa não permite compreender o porquê das perceções encontradas no estudo, pelo que a utilização da metodologia qualitativa, nomeadamente a utilização de *focus groups* poderia enriquecer os resultados nomeadamente a compreensão dos fenómenos em estudo.

A falta de uma base teórica substancial que interliga todos os construtos existentes neste estudo, pode ser apontada igualmente como uma das limitações do estudo.

Pesquisas futuras devem revalidar as escalas de medida desenvolvidas neste estudo, em populações similares. Essa mesma validação pode certificar o instrumento de pesquisa utilizado e permitir a sua generalização.

Referências Bibliográficas

Bergmann, A., & Hanley, N. (2012). *Report to the Expert Group on Environmental Studies: The Costs and Benefits of Renewable Energy in Scotland*. *Studies*.

BP. (2012). *BP Statistical Review of World Energy June 2012*. London, United Kingdom. Retrieved from http://www.bp.com/sectiongenericarticle800.do?categoryId=9037193&contentId=7068671

Burgos-Payán, M., Roldán-Fernández, J. M., Trigo-García, Á. L., Bermúdez-Ríos, J. M., & Riquelme-Santos, J. M. (2013). Costs and benefits of the renewable production of electricity in Spain. *Energy Policy*, *56*, 259–270. http://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.12.047

Cicia, G., Cembalo, L., Del Giudice, T., & Palladino, A. (2012). Fossil energy versus nuclear, wind, solar and agricultural biomass: Insights from an Italian national survey. *Energy Policy*, *42*, 59–66. http://doi.org/10.1016/j.enpol.2011.11.030

DGEG. (2005). *Renováveis - Estatísticas Rápidas, no 10, Dezembro de 2005*. Lisbon, Portugal: Direcção Geral de Energia e Geologia.

DGEG. (2012). *Grandes linhas de orientação para a revisão dos Planos Nacionais de Ação para : Eficiência Energética e Energias Renováveis*.

DGEG. (2014). *Renováveis - Estatísticas Rápidas, no 122, Dezembro de 2014*. Ea Energy Analyses. (2008). Renewable Energy Costs and Benefits for Society. *Renewable Energy Costs and Benefits for Society (RECaBS)*.

Fernandes, L., & Ferreira, P. (2014). Renewable energy scenarios in t he Portuguese electricity system. *Energy*, *69*, 51–57. http://doi.org/10.1016/j.energy.2014.02.098

Governo Português (2013). Resolução do Conselho de Ministros n.° 20/2013. *Diário da República, 1a Série*. http://doi.org/10.3000/17252555.L_2009.140.eng

Gross, R., Leach, M., & Bauen, A. (2003). Progress in renewable energy. *Environment International*, *29*(1), 105–22. http://doi.org/10.1016/S0160-4120(02)00130-7

Johansson, T. B., McCormick, K., Eij, L., & Turkenburg, W. (2004). *The Potentials of Renewable Energy*. (Secretariat of the International Conference for Renewable Energies, Ed.). Bonn.

Krajačić, G., Duić, N., & Carvalho, M. D. G. (2011). How to achieve a 100% RES electricity supply for Portugal? *Applied Energy*, *88*(2), 508–517. http://doi.org/10.1016/j.apenergy.2010.09.006

Owen, A. D. (2006). Policy Forum : The Future of Energy Markets Evaluating the Costs and Benefits of Renewable Energy Technologies. *The Australian Economic Review*, *39*(2), 207–215.

Panwar, N. L., Kaushik, S. C., & Kothari, S. (2011). Role of renewable energy sources in environmental protection: A review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, *15*(3), 1513–1524. http://doi.org/10.1016/j.rser.2010.11.037

REN. (2012). *Plano de Desenvolvimento e Investimento da Rede de Transporte de Electricidade 2012-2017*.

Ribeiro, F., Ferreira, P., Araújo, M., & Braga, A. C. (2014). Public opinion on renewable energy technologies in Portugal. *Energy*, *69*, 39–50. http://doi.org/10.1016/j.energy.2013.10.074

Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J.-M. (2014). SmartPLS 3. Hamburg: SmartPLS. Retrieved from http://www.smartpls.com

Wustenhagen, R., & Menichetti, E. (2012). Strategic choices for renewable energy investment : Concetual framework and opportunities for further research. *Energy Policy*, *40*, 1–10.

044 - O PAPEL DA CONTABILIDADE NAS INSTITUIÇÕES PARTICULARES DE SOLIDARIEDADE SOCIAL (IPSS) PORTUGUESAS

Rui Miguel Amaral Costa

Instituto Politécnico de Viseu – Escola Superior de tecnologia e Gestão de Lamego, Av. Visconde Guedes Teixeira, 5100-074 Lamego, Portugal - rmcosta.estgl@gmail.com

RESUMO

O objetivo do trabalho consiste na averiguação da importância da contabilidade nas IPSS, visto que o atual progresso destas instituições, dentro do terceiro setor, tem contribuído para a preocupação contabilística destas mesmas entidades. Nesta investigação procedeu-se a uma revisão de literatura, a qual engloba a abordagem de vários conceitos, tais como: IPSS, a contabilidade enquanto ferramenta essencial, a contabilidade organizada nas Entidades do Setor Não Lucrativo e a fiscalidade das IPSS. As principais conclusões retiradas após a revisão de literatura remetem para várias constatações. Uma delas está relacionada com o facto de as IPSS se terem vindo a expandir, nomeadamente devido ao desenvolvimento de atribuições de ação social relevantes em programas e em projetos em nome do estado ou em estreita cooperação com outros serviços públicos. A contabilidade assume, de facto, um papel bastante preponderante no controlo do património da instituição e na sua gestão, prevendo acontecimentos futuros e constituindo-se enquanto ferramenta de gestão fundamental para tal organização.

Palavras-chave: *Contabilidade; Setor Não Lucrativo; IPSS.*

THE ROLE OF ACCOUNTING IN PORTUGUESE SOCIAL WELFARE ORGANIZATIONS

ABSTRACT

The present work aims to assess the importance of accounting in the Social Welfare Organizations, given the fact that the current progress of such organizations in the services' sector has been contributing to the concern about their accounting. In this article, we proceed to a literature review, which includes the theorizing of several concepts: Social Welfare Organizations, the accounting as an essential tool, the organized accounting in Non-Profit Organizations and the control of Social Welfare Organizations. The main conclusions of the investigation derive in several acknowledgements. One of them is related to the fact that such organizations have been thriving, namely due to the development of social actions by implementing several programs and projects in collaboration with the State or with other public services. The accounting develops an important role in the control of the organizations' patrimony, as well as in their management, foreseeing future events.

Keywords: *Accounting; Non-Profitable Sector; Social Welfare Organizations.*

1. INTRODUÇÃO

As Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) inserem-se no terceiro setor, onde se enquadram todas as Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL). Consistem, portanto, em entidades privadas com caráter próprio e que assumem um papel de extrema relevância na sociedade, devido ao facto de responderem ao dever moral de solidariedade e de justiça entre todos os indivíduos e de produzirem bens e serviços de natureza diversa. Tais instituições surgem, então, como um pilar a par da sociedade, com o intuito de auxiliar a suprir determinadas lacunas existentes, bem como inerentes ao próprio desenvolvimento de uma sociedade no seu todo. Não obstante as ESNL não terem o lucro como objetivo principal, o facto de responderem a finalidades de interesse geral que transcendem a atividade produtiva e a venda de produtos ou a prestação de serviços, bem como o atual contexto socioeconómico em que se verifica a crescente importância do comummente designado «terceiro setor», traduzido na disseminação das entidades e no aumento do peso que

desempenham na economia, é cada vez mais justificado o reforço das exigências de transparência relativamente às suas atividades e aos recursos que utilizam mediante um processo de prestação de contas através do qual as entidades disponibilizem a todos os interessados (stakeholders) informação fidedigna sobre a gestão dos recursos que lhes são confiados, bem como sobre os resultados alcançados no desenvolvimento das suas atividades.

Em Portugal, o número destas Instituições tem vindo a aumentar, atingindo mais de cinco mil instituições em atividade, particularmente devido às necessidades de vária ordem e à crise (Instituto Nacional de Estatística, 2013). Muitas destas Instituições apresentam uma dimensão semelhante à de uma média empresa, compreendendo um número significativo de funcionários e de utentes, e angariam as suas receitas através de diversas fontes: frequentemente advindas dos próprios utentes, da Segurança Social, de patrocinadores e doadores, entre outras.

Não obstante, é importante referir que o Estado também procede para um significativo investimento nas IPSS, nomeadamente no que diz respeito ao recebimento da consignação de IRS num valor estimado superior a 14,6 milhões de euros, à restituição de um montante equivalente ao IVA suportado pelas IPSS (dado que se tratam de operações com confinamento público) e à restituição de metade do IVA pago na compra de bens alimentares, o que pode significar, de facto, uma poupança na ordem dos 11 milhões de euros (cerca de 0,39%) para o conjunto de todas as IPSS existentes (Maia, 2014). De salientar que a comparticipação financeira prevista no n.º 1 da Norma XXII, do Despacho Normativo n.º 75/92, de 20 de maio, que prevê a existência de acordos de cooperação celebrados para as respostas sociais como forma apoiar as ESNL, para as mesmas conseguirem atingir os seus objetivos sociais. Desta forma, apresentam-se os principais apoios e valores praticados durante o ano de 2015.

Resposta Social		Valor em €
Creche		250,33
Creche Familiar	3ª e 4ª Criança em ama	187,8
	1ª e 2ª Criança em ama	210,35
	Apenas 1 Criança em ama e esta for deficiente	375,61
	Mais de 1 criança em ama sendo uma delas com deficiência	420,68
Centro de atividades de Tempos Livres	Funcionamento Classico sem almoço	80,51
	Funcionamento Classico com almoço	64,56
	Extensões de Horário e interrupeções letivas com almoço	67,46
	Extensões de Horário e interrupeções letivas sem almoço	42,88
Lar de Infância e Juventude		700,00
Lar de Apoio		697,06
Centro de atividades ocupacionais		492,63
Lar residêncial		971,62
Estrutura residencial para pessoas idosas		362,49
Centro de dia		107,04
Centro de convivio		52,07
Apoio domiciliário		246,46
Centro de noite		259,29
Centro de Apoio à Vida	Atendimento	129,83
	Atendimento e Acolhimento	512,89

Quadro 13: Comparticipações financeiras da Segurança Social, utente/ mês para o ano de 2015

Fonte: CCSSS- PROTOCOLO PARA O BIÉNIO 2015-2016

Todos estes recursos referidos devem, efetivamente, ser geridos de um modo eficiente e criterioso, o que implica, por sua vez, a adoção de várias metodologias e práticas modernas de gestão, nomeadamente para garantir a qualidade dos seus serviços e bens para satisfazer as necessidades de todos os seus utentes, bem como a disposição de uma contabilidade que permita a possibilidade de analisar, de um modo bastante transparente, as suas contas e orçamentos para um funcionamento

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

adequado, bem como de obter as informações financeiras necessárias para todos os seus utilizadores.

Foi através da Lei 2120 de 19 de Julho de 1963 que foram instituídas as Instituições Particulares de Assistência, as quais eram consideradas como Pessoas Coletivas de Utilidade Pública Administrativa (PCUPA), que assumiam as formas de Associações de Beneficentes, Institutos de Assistência (de caráter religioso ou não) ou de Institutos de Utilidade Local (como as Fundações). É apenas na Constituição de 1976, no seu artigo nº 63, que surge, pela primeira vez, o termo de IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social).

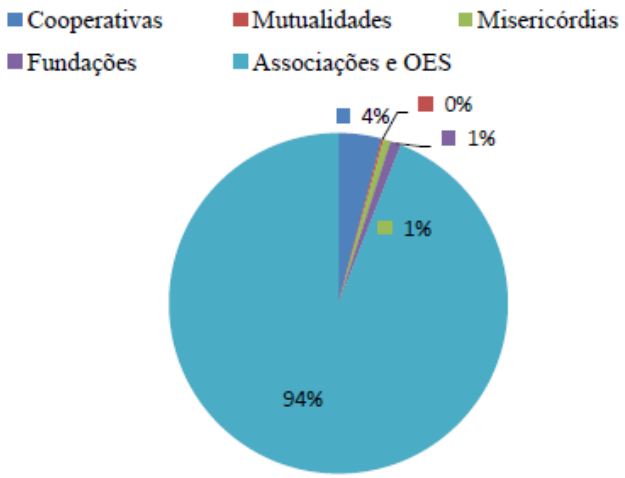
2. AS INSTITUIÇÕES PARTICULARES DE SOLIDARIEDADE SOCIAL (IPSS)

Tal como se encontra prescrito no Decreto-Lei nº. 119/83, de 25 de Fevereiro, as IPSS consistem em entidades que são constituídas sem qualquer tipo de finalidade lucrativa, por iniciativa de particulares, com o intuito de dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e de justiça entre os indivíduos e que não sejam, de facto, administradas pelo Estado ou por um corpo autárquico, para prosseguir, então, o apoio a crianças e jovens, à família, à integração social comunitária, à proteção dos cidadãos na sua velhice e invalidez. O seu propósito remete, ainda, para o apoio em todas as situações de falta ou de diminuição dos meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho, à promoção e proteção na saúde, educação e formação profissional de todos os cidadãos, à resolução de problemas habitacionais das populações, nomeadamente através da concessão de bens ou da prestação de serviços (Lopes, 2009).

Relativamente à sua natureza, as IPSS podem ser associativas solidárias e voluntárias e de socorro mútuo, fundacionais de solidariedade e Irmandades de Misericórdia, bem como uniões, federações e confederações. No entanto, é importante salientar que também pode ser concedida a equiparação a IPSS a cooperativas e a casas do povo. Como tal, todos os grupos de entidades referidos possuem condições para se constituírem em IPSS (art. 1º e 2º do Decreto-Lei n.º 119/83, de 25 de Fevereiro), seja por inerência legal, seja por deferimento do requerimento concedido pela própria Segurança Social (Barroco, 1996).

De acordo com as estatísticas realizadas em 2010 pelo INE e CSES, as IPSS representaram 36,8% da produção, 50,1% do Valor Acrescentado Bruto (VAB), 42,6% das remunerações, 40,9% da despesa de consumo final, 53,2% da Formação Bruta de Capital (FBC) e 38,2% da necessidade líquida de financiamento da Economia Social.

Através da esquematização por grupos em termos percentuais, as entidades que integram, na realidade, a economia social em Portugal são as seguintes e de acordo com a sua respetiva percentagem: Associações e Organizações da Economia Social (OES) (94%); Cooperativas (4%), Fundações (1%), Misericórdias (1%) e Mutualidades (0%) (Figura 1).



ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Figura 14: Entidades da Economia Social Portuguesa por grupos

Fonte: INE (2013: 20).

3. A CONTABILIDADE: FERRAMENTA ESSENCIAL PARA AS ENTIDADES

Ao longo de toda a sua história, a contabilidade encontra-se plenamente interligada ao desenvolvimento da humanidade. Tal fenómeno ocorre dentro de diferentes instituições, tais como entidades lucrativas e não lucrativas. De acordo com Freitas (2005: 17, cit. in Muehombo, 2013), "a informação financeira é importante na tomada de decisão bem como na necessidade de prestar contas". Já o IASB (1989, cit. in Muehombo, 2013) argumenta que o objetivo das demonstrações financeiras está relacionado com o fornecimento de informações acerca da posição financeira, a qual deve satisfazer o conjunto de utilizadores. Relativamente a estes últimos, é importante ressaltar que se caracterizam como sendo um grupo bastante heterogéneo, englobando as entidades que entregam os recursos, os credores, as pessoas que procedem para a realização de prestações gratuitas, o Governo e a Administração Pública, entre outros. De um modo bastante resumido, os utilizadores das demonstrações financeiras pretendem o seguinte:

a) Conhecer o grau de cumprimento dos objetivos desenvolvidos (doadores/financiadores/associados);

b) Obter informação acerca da capacidade da entidade solver os seus compromissos (credores);

c) Conhecer o modo como os donativos e outros fundos são aplicados nas atividades (membros da ESNL);

d) Conhecer os resultados da sua dedicação, bem como os programas realizados e as necessidades de recursos (voluntários);

e) Controlar os fluxos/meios que permitam cumprir os fins sem diminuir o património (Estado);

f) Avaliar o contributo da entidade no seu bem-estar ou no desenvolvimento económico do setor em que se insere (público em geral) (Art. n.º 1.7, Anexo I do Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho).

As demonstrações financeiras obrigatórias que as ESNL devem fornecer a todos estes utentes estão relacionadas com a faculdade de as mesmas serem uteis aos mesmos, e destas possibilitarem a interpretação das alterações patrimoniais, retratando de forma verdadeira e apropriada a composição do património de uma entidade.

Como se encontra preconizado no art. n.º 1.5 do anexo I do DL n.º 98/2015, de 2 de junho, a própria disseminação de ESNL, bem como o importante papel e peso que desempenham na economia, justificam o reforço das exigências de transparência relativamente às atividades que realizam, tal como aos recursos que utilizam, mais concretamente através da obrigação de prestarem informação fidedigna sobre a gestão dos seus recursos e dos resultados alcançados no desenvolvimento das suas atividades. Ainda relativamente à caracterização das ESNL, é importante mencionar que estas apresentam características básicas bastante distintas das entidades com finalidades lucrativas, designadamente:

1) O seu financiamento pode resultar do seu património ou de recursos que foram previamente atribuídos por pessoas singulares ou coletivas. De facto, em caso algum os recursos atribuídos estão sujeitos ou condicionados a contraprestações derivadas da obtenção de benefícios por parte da entidade;

2) Respondem a finalidades que remetem para um interesse geral, transcendendo a atividade produtiva e a venda de produtos ou prestação de serviços, o que acaba por se traduzir numa interpretação não económica do conceito de "benefício";

3) A ausência de títulos de propriedade-controlo que possam ser comprados, cedidos, trocados ou de que se espere algum tipo de contraprestação económica no caso de a entidade cessar as suas atividades e ser objeto de uma liquidação;

4) Acresce que estas entidades contam, efetivamente, e com bastante frequência, com o trabalho prestado pelos voluntários, sem que, por tal motivo, surja qualquer relação laboral entre os mesmos e a entidade em questão.

Iudícubus (2000: 29) argumenta que a "contabilidade é tão antiga quanto a origem do homem", visto que o homem sempre necessitou, e continua a necessitar, de recursos para a sua sobrevivência e desenvolvimento, criando e acumulando, portanto, bens e valores desde a antiguidade. É, então, neste contexto que surge a necessidade de recorrer a registos, com o objetivo de melhor conhecer e controlar os seus bens e valores, atualmente designado por património, e de perpetuar os factos nele ocorridos. Foi esta mesma consciência e a evolução natural da sociedade que deu azos ao desenvolvimento da contabilidade, a qual vai de encontro às necessidades mais profundas do meio empresarial, identificando as informações financeiras como elementos fundamentais no processo de tomada de decisão, constituindo, em si, um fator bastante determinante para o funcionamento eficaz das empresas ou das organizações.

A contabilidade surge, então, enquanto sistema de informação, o qual reúne e comunica determinadas informações económicas e financeiras sobre uma entidade a um conjunto diversificado de indivíduos, com interesses sobre tal entidade, tal como é o caso dos clientes e dos fornecedores. No entanto, é bastante pertinente, bem como relevante, salientar que a grande maioria das informações relacionadas com uma determinada organização resulta da própria entidade empresarial, sendo traduzida pelo departamento direcionado para a contabilidade da empresa (Nabais, 1993).

O desenvolvimento das tecnologias de informação financeira e da própria comunicação merece especial enfase, visto que tem contribuído enormemente para o aperfeiçoamento do conceito de oportunidade da informação, particularmente através de uma disponibilização mais rápida da mesma. Esta informação, de caráter financeiro, permite aos gestores e aos órgãos de direção o acompanhamento e a definição do seu processo de decisão (Muehombo, 2013).

Através da associação da contabilidade ao registo e ao relato acerca dos processos e fluxos financeiros, tanto económicos como monetários gerados no seio da organização bem como entre organizações, a elaboração das demonstrações financeiras acaba por refletir o ato de proporcionar informação sobre esses mesmos fluxos, mais concretamente sobre a posição financeira, o desempenho e as alterações da posição financeira da própria empresa.

Tal como é preconizado por Ferreira (2006), a conversão dos recursos em serviços sociais exige o estabelecimento de objetivos operacionais específicos. Como tal, verifica-se como necessária a existência de uma organização administrativa e contabilística que assegure, de facto, uma prestação correta e controlada, quer dos serviços da instituição, quer das contribuições por ela recolhidas para o seu funcionamento.

No caso em concreto de Portugal, e no âmbito da vigência do Plano Oficial de Contabilidade (POC), coexistiam diversos planos de contas setoriais que procuravam, na verdade, dar resposta às diversas especificidades do setor não lucrativo, designadamente:

a) O PCIPSS;

b) O PCAM;

c) O PROFAC;

Aos quais acresce, em determinadas circunstâncias, a obrigatoriedade de aplicação de outros planos setoriais baseados no próprio POCP, art. 2º. do DL 232/97: "2- O Plano Oficial de Contabilidade Pública é também aplicável às organizações de direito privado sem fins lucrativos que disponham de receitas maioritariamente provenientes do Orçamento do Estado".

Atentando agora no atual modelo de normalização contabilística, tanto para empresas de caráter comercial como de caráter industrial, bem como para outras entidades, este foi instituído através da publicação do DL 158/2009, de 13 de julho, o qual procedeu para a aprovação do SNC, inspirado, por sua vez, nas normas internacionais de contabilidade adotadas na União Europeia. No ano seguinte, a Lei 35/2010, de 2 de setembro, procedeu para a instituição de um regime especial simplificado das normas e informações contabilísticas aplicáveis às microentidades, com o intuito de reduzir a carga administrativa suportada por estas mesmas entidades, assegurando, portanto, uma informação considerada como adequada. No entanto, é importante salientar que a concretização do mesmo foi operacionalizada através do DL 36-A/2011, de 9 de março, culminando na atividade desenvolvida pelo grupo de trabalho denominado por Despacho 9.292-A/2001, que para além de aprovar o regime de normalização para tais entidades, também estabelece o regime de normalização contabilística para as ESNL.

Visto que consiste numa parte integrante do SNC, a NCRF-ESNL corresponde à criação de regras contabilísticas próprias, as quais são aplicáveis em específico a todas as entidades que prossigam atividades sem fins lucrativos e que não possam, de facto, distribuir qualquer ganho económico ou financeiro aos seus membros e contribuintes, mais concretamente associações, pessoas coletivas públicas de caráter associativo, fundações, clubes, federações e ainda confederações.

Por conseguinte, e neste mesmo contexto, apresenta-se revestido de especial relevância o enquadramento do setor cooperativo, visto que no seguimento do tratamento que lhe era prestado no âmbito anterior referente ao POC, também o DL 158/2009 dispõe, mais precisamente no n.º1 da alínea e) do seu artigo 3º que o SNC é, obrigatoriamente, aplicável às cooperativas. Em suma, o DL deixou bastante claro que o SNC é aplicável a todas as cooperativas e, ainda, que as ESNL são regidas por um regime transitório nos exercícios de 2010 e 2011 através da aplicação do SNC.

Por fim, é importante acrescentar que, e na sequência do DL 36-A/2011, foram publicados outros diplomas, ficando o ordenamento jurídico constituído da seguinte forma (Tabela 1):

Tabela 6- Ordenamento jurídico de acordo com os vários diplomas publicados.

Diploma	**Matéria**
DL 36-A/2011	Bases para a Apresentação das Demonstrações Financeiras (BADF)
Portaria 105/2011	Modelos de Demonstrações Financeiras (MDF): - Balanço; - Demonstração dos resultados por naturezas; - Demonstração dos resultados por funções; - Demonstração das Alterações nos Fundos Patrimoniais; - Demonstração dos Fluxos de caixa; - Anexo.
Portaria 106/2011	Código de Contas: - Quadro síntese de contas; - Código de contas; - Notas de enquadramento.
Portaria 105/2011	Mapas para Entidades Sujeitas ao Regime de Caixa: - Mapa de recebimentos e pagamentos; - Mapa de património fixo; - Mapa de direitos e compromissos futuros.
Aviso 6726-B/2011	Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF-ESNL); Normas Interpretativas.

4. A CONTABILIDADE ORGANIZADA NAS ESNL

Tendo a importância da contabilidade vindo a crescer, tornando-se cada vez mais uma ferramenta de gestão, e de carater obrigatório, é emitido o Aviso nº 8259/2015 que procede a revisão da Norma de Contabilidade e Relato Financeiro para Entidades do Setor não Lucrativo (NCRF- ESNL). Este aviso é

publicado em consequência das alterações ao DL 158/2009 que publica o SNC; e o DL 98/2015 que exprime a necessidade de reestruturar a normalização contabilística em entidades do setor não lucrativo. A disseminação destas entidades, bem como o importante papel e peso que desempenham na economia justificam que se reforcem as exigências de transparência relativamente às atividades que realizam e aos recursos que utilizam, nomeadamente através da obrigação de prestarem informação fidedigna sobre a gestão dos recursos que lhes são confiados, bem como sobre os resultados alcançados no desenvolvimento das suas atividades.

Relativamente ao enquadramento contabilístico das ESNL, é importante atentar no DL 98/2015, de 2 de junho, mais precisamente no seu artigo 3º, alínea g), que preconiza o seguinte:

g) Entidades do setor não lucrativo (ESNL), entendendo-se como tal as entidades que prossigam a título principal uma atividade sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto, designadamente associações, fundações e pessoas coletivas públicas de tipo associativo, devendo a aplicação do SNC a estas entidades sofrer as adaptações decorrentes da sua especificidade.

No mesmo diploma legal, observando também o seu artigo 9º - E, constata-se que existe um reforço da atenção dada a este setor, tendo existido a preocupação de reforçar a aplicação da norma NCRF – ESNL, pelo que o referido artigo menciona o seguinte:

Às entidades do setor não lucrativo aplica-se a Norma contabilística e de relato financeiro para entidades do setor não lucrativo (NCRF-ESNL), podendo estas entidades optar pela aplicação do conjunto das normas contabilísticas e de relato financeiro compreendidas no SNC, com as necessárias adaptações, ou pela aplicação das normas internacionais de contabilidade adotadas nos termos do artigo 3.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de julho de 2002, desde que observado o disposto no artigo 4.º.»

Atentando á normalização contabilística anteriormente referida para as ESNL, constata-se que a mesma é composta pelos seguintes instrumentos:

• Bases para a apresentação de demonstrações financeiras aplicáveis às entidades do sector não lucrativo (BADF-ESNL)

• Modelos de demonstrações financeiras aplicáveis às entidades do sector não lucrativo (MDF-ESNL)

• Código de Contas específico para as entidades do sector não lucrativo (CC-ESNL)

• Norma contabilística e de relato financeiro para entidades do sector não lucrativo (NCRF-ESNL)

• Normas interpretativas para entidades do sector não lucrativo (NI-ESNL)

A NCRF - ESNL faz parte integrante do SNC, pelo que substitui o Plano de Contas das Instituições Particulares de Solidariedade Social, o Plano de Contas das Associações Mutualistas e Plano oficial de contabilidade para as federações desportivas, associações e agrupamentos de clubes. A referida norma aplica-se às entidades que prossigam a título principal uma atividade sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto, designadamente associações, fundações e pessoas coletivas públicas de tipo associativo. Para as entidades abrangidas pela NCRF – ESNL, ficam obrigadas á apresentação de um conjunto completo de demonstrações financeiras compostas por: Balanço; Demonstração de Resultados; Demonstração de Fluxos de Caixa e Um anexo em que se divulguem as bases de preparação e políticas contabilísticas adotadas e outras divulgações exigidas pela NCRF-ESNL.

A aplicação da NCRF -ESNL pode por vezes ser desproporcionada face a dimensão económica da entidade; desta forma o legislador entendeu que seria benéfico dispensar de um conjunto de determinadas obrigações as ESNL de pequena dimensão e atividade, criando, então, o designado “Regime de Caixa”.

O DL 36-A/2011 preconiza, no seu artigo 10º, que quando as vendas ou outros rendimentos auferidos pelas ESNL não excederem os 150.000€, as mesmas podem ser dispensadas da aplicação

da normalização contabilística para as ESNL. Para além do mais, estabelece ainda que as mesmas ficam obrigadas a prestar contas em regime de caixa, tal como se encontra disposto no n.º3 do artigo 11º:

3- As entidades obrigadas à apresentação de contas em regime de caixa nos termos do disposto no n.º3 do artigo anterior divulgam a seguinte informação:

a) *Pagamentos e recebimentos;*

b) *Património fixo;*

c) *Direitos e compromissos futuros*.

No entanto, existem certas exceções neste regime especial, particularmente nos casos em que se verifique uma disposição legal ou estatutária em sentido contrário, quando ocorrer outro tipo de exigência por parte das entidades financiadoras públicas ou, inclusive, por própria opção pela aplicação da NCRF - ESNL por parte da própria entidade em questão.

Ficam dispensadas da aplicação da NCRF - ESNL as entidades cujas vendas e outros rendimentos não excedam 150.000€ em nenhum dos dois exercícios anteriores, salvo quando integrem o perímetro de consolidação de uma entidade que apresente demonstrações financeiras consolidadas ou estejam obrigadas à apresentação de qualquer das demonstrações financeiras exigidas às ESNL, por disposição legal ou estatutária ou por exigência das entidades públicas financiadoras.

As entidades dispensadas da aplicação da normalização contabilística para as ESNL e que não optem pela sua aplicação, ficam obrigadas à prestação de contas em regime de caixa. Cessa a dispensa quando for ultrapassado o limite nele referido, ficando a entidade obrigada a partir do exercício seguinte, inclusive, a aplicar a normalização contabilística para as ESNL.

5. ABORDAGEM FISCAL DAS IPSS

Em primeiro lugar, é pertinente, bem como relevante, fazer uma breve referência às influências da fiscalidade na contabilidade. Isto é, identificar os normativos "contabilísticos" que se encontram inseridos nas matérias fiscais. No que diz respeito ao IRC, nos artigos 123º a 125º do Código do Imposto Sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC), encontram-se estabelecidas as obrigações contabilísticas das empresas, e relativamente ao IVA é no artigo 44º do Código que se estabelecem os requisitos da contabilidade. De facto, trata-se de uma matéria de conhecimento generalizado dos Contabilistas Certificados, cuja aplicação não difere, na realidade, das entidades que exercem a título principal uma atividade de foro comercial, industrial ou agrícola.

Para além do mais, é ainda fundamental realçar, e relativamente ao IVA, o que se encontra disposto no n.º1 do art.º 53 do Código, designadamente:

1- Beneficiam da isenção do imposto os sujeitos passivos que, não possuindo nem sendo obrigados a possuir contabilidade organizada para efeitos do IRS ou IRC, nem praticando operações de importação, exportação ou atividades conexas, nem exercendo atividade que consista na transmissão dos bens ou prestações dos serviços mencionados no anexo E do presente código, não tenham atingido, no ano civil anterior, um volume de negócios superior a €10.000.

Isto quer dizer que uma ESNL, se não for obrigada a possuir uma contabilidade organizada por outros motivos, pode beneficiar de tal isenção prevista neste artigo referido, caso não tenha atingido um valor de negócios superior ao mencionado.

No que diz respeito ao Imposto de Selo, o Código preconiza ainda, no artigo 53º, as obrigações contabilísticas a que os sujeitos passivos deste imposto se encontram obrigados, sendo de aplicação semelhante a todos os sujeitos passivos. No entanto, vai mais além, particularmente ao preconizar, no seu n.º4 que: "As entidades que nos termos dos Códigos do IRC (…) não estejam obrigadas a

possuir contabilidade organizada (…) quando obrigados à liquidação e entrega do imposto nos cofres do Estado, devem possuir registos adequados ao cumprimento do disposto no n.º3".

Aprofundando a abordagem relativa à fiscalidade das ESNL, é importante salientar que estas se constituem enquanto sujeitos passivos de IRC, tal como se encontra disposto no n.º1 do artigo 2º do Código. Apesar de consistirem em entidades que não exercem atividades empresariais, o IRC incide sobre o seu rendimento global, o que inclui os incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito. Assim sendo, para as pessoas coletivas sediadas em território nacional, e que não exerçam uma atividade de foro comercial, industrial ou agrícola, a base do seu IRC corresponderá ao montante devidamente apurado e de acordo com as regras consideradas para efeitos de IRS, às quais acrescem os incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito. Esta norma aplica-se, de facto, a todas as entidades sem fins lucrativos.

Quanto às principais isenções das ESNL em sede do IRC, estas podem ser resumidas do seguinte modo (Tabela 2):

Tabela 7- Principais isenções das ESNL em sede de IRC.

IRC – Isenções	
Art.º 10º	UP Administrativa (Reconhecimento automático)
	IPSS (Reconhecimento automático)
	Mera UP (Reconhecimento prévio)
Art.º 11º	Atividades culturais, recreativas e desportivas (**condicionadas**: as que não distribuem os resultados e as que não dispõem de contabilidade)

Para além das isenções, as ESNL encontram-se também sujeitas ao cumprimento de determinadas disposições, tal como se encontra estipulado no artigo 117º do CIRC, que preconiza que as entidades são obrigadas a apresentar declarações: de inscrição, alteração ou cessação; periódicas de rendimentos; e anuais de informação contabilística e fiscal.

Quanto ao IVA, é importante salientar que todas as entidades se encontram sujeitas a este imposto em particular, bem como obrigadas ao cumprimento das disposições constantes do seu Código. Porém, é verdade que uma parte significativa das atividades desenvolvidas por estas entidades beneficia de isenções, ainda que sejam incompletas, dado que não liquidam o imposto nas transmissões de bens ou nas prestações de serviços que efetuam, não podendo, contudo, deduzir o imposto que suportaram para a realização de tais atividades, que podem pertencer a diferentes categorias, tais como:

1) Prestação de serviços médicos, sanitários e de transporte de doentes;
2) Transmissão de bens e prestações de serviços ligadas à segurança ou assistência sociais, creches, jardins-de-infância, lares e centros de reabilitação;
3) Ensino e formação profissional.

As obrigações declarativas das ESNL, em sede de IVA remetem para: a entrega de uma declaração de início, de alteração ou de cessação da sua atividade; o envio mensal de uma declaração relativa às operações realizadas no exercício da sua atividade no decurso do segundo mês precedente, com a indicação do imposto devido ou ainda do crédito existente, tal como dos elementos que serviram de base ao respetivo cálculo; a entrega de uma declaração de informação contabilística e fiscal, bem como anexos; a entrega de um mapa recapitulativo com a identificação dos sujeitos passivos seus clientes, onde conste o montante total das operações internas realizadas com cada um deles no ano anterior; e a entrega de um mapa recapitulativo com a identificação dos sujeitos passivos fornecedores (art. 2º do CIVA).

Porém, e em jeito de súmula conclusiva, é importante salientar que existem diversas taxas a serem aplicadas, as quais resultam, de facto, do que se encontra disposto no artigo 18º do CIVA, sendo que a esmagadora maioria das transmissões de bens e das prestações de serviços serão tributadas sempre de acordo com a taxa normal.

6. CONCLUSÃO

Partindo de toda a investigação realizada ao longo de todo o artigo, reconhece-se a extrema importância da abordagem e da investigação científica realizada em Portugal, nomeadamente sobre a contabilidade nas ESNL, visto que consiste num importante marco na promoção da compatibilização destas instituições com outras, tanto a nível nacional como a nível internacional. Por acréscimo, é importante também enaltecer o papel das IPSS, que se inserem nas ESNL, dado que estas desempenham uma função de apoio social bastante importante no seio da sociedade portuguesa, sem almejarem a obtenção de elevados lucros. De facto, as IPSS recorrem a todos os bens e fundos de que dispõem, os quais são adquiridos através de doações ou de investimentos por parte da população, para auxiliar a sociedade em diversas situações precárias. Tal importância é, de facto, bastante visível, não só devido à sua própria atuação, mas também pelo facto de existirem, na atualidade, normativos de contabilidade para a gestão das mesmas entidades (tanto nacionais como internacionais, tal como é o caso de algumas normas contabilísticas que são adotadas com base na sua vigência no seio da União Europeia), fator este que acaba, de igual modo, por enaltecer tais ESNL.

Para além do mais, constata-se a necessidade de se proceder para um melhor enquadramento legal das instituições, visto que, por se encontrar retratado em diversos diplomas de caráter legal, cria diversas dificuldades na sua compreensão, diminuindo, por conseguinte, o impacto do setor em Portugal, bem como nos stakeholders. Verifica-se, também, a necessidade de uma maior transparência e de uma capacidade superior na prestação de contas, com o intuito de se garantir um melhor serviço a todos os seus beneficiários, não consistindo apenas numa atuação que visa o recebimento de subsídios e de donativos.

Ao longo da presente investigação constatou-se, de igual modo, que existe uma crescente preocupação na criação de programas de formação académica para os gestores das entidades do setor não lucrativo, particularmente com o objetivo de conseguirem responder, de um modo mais eficaz, a todas as exigências de gestão no setor em que se inserem as suas organizações. É de salientar, por exemplo, as atividades do portal da CNIS (Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade) em Portugal, que são realizadas para minimizar as dificuldades e para responder a determinadas questões sociais, estruturais e formais das IPSS em geral.

Com base em toda a abordagem conduzida anteriormente, e em termos do relato financeiro das ESNL em particular, constata-se que a informação financeira estabelece um elemento bastante determinante no processo de tomada de decisão, visto que após a análise do antigo sistema (POC e PCIPSS) e do novo sistema (SNC-ESNL) ficou significativamente percetível, e neste último em concreto, um conjunto de regras bem mais rigorosas, bem como uma maior possibilidade de facultar informações financeiras com um nível de transparência bastante mais elevado, tal como uma maior comparabilidade. Este novo normativo permite, então, pensar a contabilidade numa perspetiva de balanceamento ao invés de uma mera lógica de resultados.

Em suma, e para finalizar o presente estudo, pode-se concluir que o terceiro setor em Portugal consiste num setor de economia muito importante, ainda que pouco visível, nomeadamente devido às relações que detém com as vertentes direcionadas para a política. Como tal, considera-se como sendo fundamental a integração nos estudos académicos da matéria contabilística, financeira e de gestão neste setor em específico, não só nas escolas como também em disciplinas autónomas. As referências proferidas na atualidade sobre este setor são de importante reconhecimento, ainda que seja fundamental, bem como crucial, promover uma maior visibilidade de tal setor.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Referências Bibliográficas

Barroco, Maria F. (1996), Pessoas coletivas e solidariedade social: Legislação e diplomas complementares, Lisboa, Edições Cosmos.

Compromisso de cooperação para o setor social e solidário - protocolo para o biénio 2015-2016

Decreto-Lei nº. 119/83, de 25 de fevereiro. Diário da República nº 46, série I. Lisboa: Ministério dos Assuntos Sociais.

Decreto-Lei n.º 232/97, de 3 de setembro. Diário da República nº 203, série I, parte A. Lisboa: Ministério das Finanças.

Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho. Diário da República nº 133, série I. Lisboa: Ministério das Finanças e da Administração Pública.

Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março. Diário da República nº 48, série I. Lisboa: Ministério das Finanças e da Administração Pública.

Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho. Diário da República nº 106, série I. Lisboa: Ministério das Finanças.

Ferreira, R. F. (2006). As instituições do terceiro sector. *Revista TOC,* 71.

Instituto Nacional de Estatística – INE (2013), Conta satélite da economia social 2010, Lisboa, INE.

Iudícubus, Sérgio (2000),Teoria da Contabilidade, São Paulo, Atlas.

Lei n.º 35/2010, de 2 de setembro. Diário da República nº 171, série I. Lisboa: Assembleia da República.

Lopes, Licínio (2009), As Instituições Particulares de Solidariedade Social, Coimbra, Edições Almedina, SA.

Maia, L. (2014). Orçamento de Estado para 2015. *Solidariedade, Jornal da Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade*. Disponível em http://www.solidariedade.pt/site/detalhe/12192. Consultado a 10 de Março de 2016.

Muehombo, Preciosa C. (2013), A contabilidade nas instituições particulares de solidariedade social em Portugal, Relatório de Estágio, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

Nabais, Carlos (1993), Noções práticas de auditoria, Lisboa, Editorial Presença.

Portaria n.º 778/83, n.º 1 da Norma XIII do Despacho Normativo n.º 75/92, de 20 de Maio.

Portaria n.º 105/2011, 14 de março. Diário da República nº 51, série I. Lisboa: Ministério das Finanças e da Administração Pública.

Portaria nº 106/2011, de 14 de março. Diário da República nº 51, série I. Lisboa: Ministério das Finanças e da Administração Pública.

046 - APOIOS PÚBLICOS E PERFORMANCE DAS SPIN-OFFS ACADÉMICAS - O CASO NEOTEC

Fernando Valente1, Pedro Dominguinhos2, José Dantas3

1 Escola Superior de Tecnologia de Setúbal/Instituto Politécnico de Setúbal, Campus do IPS, Estefanilha, 2914-761 Setúbal, Portugal - fernando.valente@estsetubal.ips.pt
2 Escola Superior de Ciências Empresariais de Setúbal/Instituto Politécnico de Setúbal Campus do IPS, Estefanilha - pedro.dominguinhos@esce.ips.pt
3 Escola Superior de Tecnologia e Gestão/Instituto Politécnico de Leiria, Morro do Lena – Alto do Vieiro, Apartado 4163, 2411-901 Leiria – Portugal - jose.dantas@ipleiria.pt

RESUMO

Durante vários séculos uma das tarefas centrais das universidades e outras organizações públicas de investigação tem sido a criação de novo conhecimento através da investigação científica e a sua posterior divulgação.

No entanto, fruto da conjugação de uma série de fatores, nas últimas décadas, as universidades foram assumindo gradualmente um papel cada vez mais ativo na comercialização direta dos resultados da investigação produzida intramuros. Um dos mecanismos diz respeito à criação de novas empresas que são responsáveis pela comercialização e tradução do conhecimento criado em valor económico.

Trata-se de empresas com especificidades próprias, vulgarmente denominadas de *spin-offs* académicas (ASO)[62] que definimos como novas empresas criadas por estudantes investigadores e professores com o objetivo de explorar comercialmente o conhecimento, tecnologia ou resultados de investigação desenvolvidos pelos próprios na sua atividade de investigação, financiada por fundos públicos.

Estas novas empresas são um importante instrumento de transferência de conhecimento, mas são ainda relativamente escassos os estudos sobre este mecanismo que necessita de ser melhor compreendido.

Desta forma, este estudo foca-se na influência que os apoios públicos podem ter no desempenho deste tipo de empresas ao longo dos seus estágios iniciais. Os apoios públicos estudados concernem: ao financiamento através de subsídios públicos, à incubação, à consultoria, à elaboração do plano de negócios (PN) e à prova de conceito.

Este estudo encontrou suporte empírico para a correlação positiva entre os subsídios públicos e o desempenho das ASO. Também encontrou suporte empírico para a influência dos apoios à incubação, de consultoria, ao PN e à prova de conceito no desempenho das ASO. Os apoios de consultoria e à prova de conceito estão relacionados de forma positiva e estatisticamente significativa com o desempenho. O apoio de incubação tendo uma relação positiva com o desempenho não é estatisticamente significativa e o apoio à elaboração do PN apresenta um comportamento misto.

Os resultados parecem indicar que os instrumentos de política pública de apoio às ASO académicas exercem uma influência diferenciada no seu desempenho, parecendo ser desejável ajustá-los em função da especificidade dos diferentes projetos e da avaliação das necessidades concretas dos mesmos.

Palavras-chave: performance, políticas públicas, programa Neotec, spin-offs académicas, transferência de conhecimento.

PUBLIC SUPPORT AND PERFORMANCE OF ACADEMIC SPIN-OFFS - THE NEOTEC STUDYCASE

[62] ASO – *Academic Spin-off*, sigla utilizada por alguns autores na língua inglesa que doravante adotaremos

ABSTRACT

The creation and diffusion of novel knowledge has been one of the main tasks of universities and other public research organizations for centuries.

However, along the last decades and due to the combination of several factors universities have been playing a more active role in the marketing of their own research. One of the mechanism that has been used for that purpose is the establishment of organizations which focuses on translating knowledge into economic value.

We define this particular type of organizations, usually called academic spin-offs (ASO), as new businesses set up by researcher students and teachers aiming at the commercial exploitation of the outputs of their research and financed be public funds.

These new businesses are an important tool of knowledge transfer although there are scarce research analysing this mechanism which needs to be better understood. Therefore, this research focuses in the influence that public incentives can have over the performance of this kind of businesses throughout their early phases. The public support analysed consists of financing through public subsidies, and support for incubation, for consulting services, for the elaboration of the business plan, and for the proof-of-concept.

We have found empirical support that there is a positive correlation between public subsidies and ASO's performance. Similarly, the support for consulting services and for the proof-of-concept are positively and in a statistically meaningful way related with performance. In turn, the support for incubation although showing a positive relation with performance is not statistically significant and the support for the elaboration of the business plan has demonstrated a mixed behaviour.

All in all, the results may be indicative that the instruments of public policy supporting ASO exercise a differentiated influence over their performance, so it seems desirable that they can be adjusted in accordance with the specific characteristics and needs of each ASO.

Keywords: performance, public policy, Neotec program, academic spin-offs, knowledge transfer.

1. INTRODUÇÃO

A literatura sobre empreendedorismo académico tem abordado uma grande diversidade de temas, nomeadamente: (i) o papel das universidades no processo de transferência de conhecimento; (ii) a criação de novas empresas (*start-up*), com diversas vertentes de investigação; (iii) o papel dos governos em processos de *spin-off*, incluindo formas de apoiar a sua criação e desenvolvimento e mecanismo para transferir o conhecimento produzido.

Estas novas empresas são um importante mecanismo de transferência de conhecimento, mas são ainda escassos os estudos sobre o mesmo, necessitando, por isso, de ser melhor compreendido. Trata-se de um fenómeno complexo, multidimensional, de elevado risco e influenciado por fatores de natureza diversa, onde se incluem os relacionados com a produção e transferência de conhecimento, o financiamento, a constituição das equipas de fundadores, ou os apoios disponibilizados por organismos públicos ou pelas instituições de origem, entre outros (Bozeman, 2000).

Entre a fase de investigação e a entrada no mercado, um dos desafios mais críticos é assegurar os recursos e os apoios adequados para o seu desenvolvimento, quer recursos financeiros, quer apoios ao desenvolvimento do plano de negócio, à consultoria, à prova de conceito, ou à incubação.

Os decisores públicos e os gestores universitários têm desenhado e implementado programas de apoio com o objetivo de mitigar riscos, cujos racionais de intervenção assentam, em grande medida, nas falhas de mercado ou nas falhas de aprendizagem.

Neste contexto, o objetivo central deste artigo é estudar a influência que esses apoios podem ter no desempenho das ASO.

Em termos metodológicos, utilizou-se o estudo de caso com recolha de dados efetuada em duas fases: reunião de informação de natureza qualitativa, através de fontes secundárias; e recolha de informação quantitativa com recurso a um questionário aplicado pelo método da entrevista aos fundadores.

O artigo está organizado em 8 pontos. Nos primeiros 5, além da introdução é feita a revisão da literatura sobre a importância das ASO, as políticas e programas públicos de apoio e apresentado o programa NEOTEC. No ponto 6 são formuladas as hipóteses. No ponto 7 é explanada a metodologia e no ponto 8 apresentam-se e discutem-se os resultados. No final extraem-se algumas conclusões e limitações do artigo e formulam-se algumas sugestões para estudos futuros.

2. IMPORTÂNCIA ECONÓMICA E SOCIAL DAS ASO

A questão central sobre a relevância económica e social das ASO é perceber como podem contribuir para as economias locais e regionais onde se inserem (Grandi & Grimaldi, 2005).

O contributo das ASO para a criação de emprego e para o crescimento é escasso, devido a serem poucas empresas e de reduzida dimensão. Assim, a sua relevância económico-social decorre, sobretudo, de constituírem um mecanismo de conversão do conhecimento produzido nas universidades em novos produtos e serviços e de contribuírem para a disseminação do conhecimento para outras empresas (Colombo *et al*., 2010), aumentando a diversificação do tecido empresarial e o avanço tecnológico de uma região (Chrisman *et al*., 1995), ou para apoiar a constituição de *clusters* regionais de empresas de alta tecnologia (Maine *et al*., 2010).

Nos seus estágios iniciais, estas empresas tendem a localizar-se perto das organizações de origem, contribuindo para o desenvolvimento da economia local (Di Gregorio & Shane, 2003). Estas ligações ajudam a criar novos conhecimentos e tecnologias, muitas vezes em programas conjuntos de pesquisa (Autio & Yli-Renko, 1998), contribuindo para a valorização da imagem da região.

Aguirre *et al*. (2006) sintetizaram o papel das ASO nos seguintes termos: (1) facilitam o trabalho conjunto e a colaboração entre os investigadores; (2) contribuem para que o conhecimento gerado seja transferido e aplicado em empresas externas; (3) maximizam o desempenho dos recursos de investigação universitários; (4) motivam os investigadores a responder aos pedidos das empresas e da sociedade, (5) criam empregos para os alunos e outros membros da universidade; (6) ajudam a desenvolver *clusters* regionais de alta tecnologia; e, (7) são relevantes para abrir e reforçar as relações com redes internacionais.

São estes aspetos sinergéticos que têm levado vários governos, um pouco por todo o lado, a formular políticas e programas públicos de apoio à sua criação e desenvolvimento.

3. POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO ACADÉMICO

Em termos de política pública uma questão central que se coloca é a de compreender o que leva os governos a ir além da melhoria das condições de investimento para criar e desenvolver novas empresas, em vez de deixar ao livre arbítrio do mercado a luta concorrencial.

Sendo relativamente consensual a necessidade de intervenção do estado para mitigar ineficiências no funcionamento dos mercados, existem diferentes visões sobre a justificação para essa intervenção, nomeadamente as abordagens neoclássica e evolucionista/estruturalista.

Enquanto os neoclássicos consideram estar-se perante um mero ''processo de transmissão de informação'' (Carpenter & Petersen, 2002), de elevado risco e avesso à iniciativa privada, conferindo legitimidade ao racional relativo às imperfeições de mercado e aos apoios de natureza mais “hard” (e.g. apoio à incubação ou subsídios públicos), a abordagem evolucionista concetualiza o processo como não linear e interativo, onde as entidades envolvidas têm capacidade técnica e organizacional para absorverem e desenvolverem o conhecimento inicial e aprenderem mutuamente e que justifica

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

a utilização de instrumentos de apoio de natureza "soft" (e.g. consultoria a formação) (Salter *et al*., 2000; Laranja, 2007).

Apesar de perspetivarem caminhos e quadros justificativos diferentes em termos de intervenção pública, é importante conciliar ambas as perspetivas numa abordagem integrada que conduza a um *mix* de medidas e instrumentos, capazes de apoiar e de valorizar os recursos públicos no apoio às novas empresas de base académica (Laranja, 2007).

Na revisão da literatura foi identificado um conjunto de medidas e instrumentos multifacetados que influenciam o empreendedorismo académico e o desempenho das ASO: orientação da política universitária para a transferência de conhecimento; existência de gabinetes de apoio à transferência de I&D e ao registo da propriedade intelectual; existência de incubadoras; acesso a recursos tecnológicos e financeiros; acesso a apoios de consultoria especializada, à elaboração do PN, à formação em gestão ou à realização da prova de conceito, entre outros.

Face a esta diversidade de fatores, a elaboração de programas públicos no campo do empreendedorismo académico pode tornar-se complexo (Lundström & Stevenson, 2005).

Segundo Stam *et al*., (2008) a formulação de programas públicos de apoio às novas empresas deve assegurar que apenas beneficiam deles os empreendedores que se enquadrem no modelo pretendido. No entanto, Laranja (2007) adverte que, no panorama atual, a diversidade de características do lado dos projetos empreendedores, parece contrastar com uma certa estandardização dos instrumentos de apoio, o que pode reduzir a sua eficiência.

Com efeito, existem relativamente poucos países[63] que tenham apoios específicos para as ASO. Na maior parte dos casos estes apoios estão incluídos em programas genéricos dirigidos às PME, com níveis de capacidade tecnológica muito diferenciados. Contudo, a análise dos resultados de países que implementaram incentivos específicos sugere que a focalização dos apoios nas ASO, sobretudo no caso em que há serviços de aconselhamento e acompanhamento, contribui substancialmente para o seu sucesso (De Cleyn, 2011).

Outro aspeto fulcral no âmbito do apoio à criação e desenvolvimento de ASO relaciona-se com as políticas públicas para a ciência, a inovação e a tecnologia. As oportunidades de criação de projetos empresariais inovadores de base tecnológica dependem, em grande medida, da capacidade de produção de novos conhecimentos científicos e tecnológicos num dado contexto. No entanto, sendo uma condição necessária, não é suficiente (Holcombe, 2007). Os gastos em I&D não produzem automaticamente mais inovações ou mais empreendedores que iniciam novos negócios. Este é apenas o primeiro passo de um processo sistémico e interativo de inovação e comercialização. Sem uma economia empreendedora que funcione bem, o potencial de aumento da I&D pode desvanecer-se (Bhidé, 2003).

Em síntese pode afirmar-se que entre a etapa inicial e a entrada no mercado o processo de criação de empresas tem riscos e incertezas, tão mais elevados quanto maior o nível de disrupção da inovação, sendo este é um dos racionais que justificam o apoio público ao empreendedorismo de base académica que pode desempenhar um papel importante na conversão e exploração do conhecimento (Lockett *et al*., 2005; Rothaermel *et al*., 2007; Grilli, 2014)

No que se refere às ASO, a operacionalização dos apoios é, geralmente, feita através de programas que disponibilizam determinados instrumentos, que trataremos no ponto a seguir.

4. PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO À CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE *SPIN-OFFS* ACADÉMICAS.

[63] Referem-se, a título de exemplo, os programas BTU e TOU na Alemanha, especificamente dirigidos para pequenas empresas de elevada capacidade tecnológica, bem como o caso dos apoios disponibilizados pelo NUTEK na Suécia, o programa SMART no Reino Unido ou o programa SIBR nos EUA.

No que se refere aos programas de apoio à criação e desenvolvimento de ASO, a revisão da literatura permitiu identificar diversos modelos e programas com objetivos e formas de ação diferenciados entre si. Para Klofsten (2000), o primeiro e principal objetivo é a criação de *spin-offs* e o apoio à sua sobrevivência e desempenho nos primeiros anos. No entanto, perseguem outros objetivos complementares, como a educação dos estudantes, docentes e investigadores que estão interessados na criação de empresas, ou a difusão da cultura empreendedora dentro da universidade. Embora estes três objetivos sejam relativamente comuns na prática, as ações que preconizam são bastante diferentes (Aguirre *et al*., 2006).

Van der Sijde e Ridder (2002) analisaram alguns programas de apoio às ASO na Europa e concluíram que não é possível identificar um modelo que sintetize as finalidades e ações desenvolvidas por todos. Estes autores dividiram os elementos identificados nesses programas em duas categorias: os elementos "soft" (serviços de consultoria, apoios à integração em redes sociais, à formação em negócios, ao PN, à gestão da propriedade intelectual ou à prova de conceito) e elementos "hard" (incubadoras, parques de ciência e tecnologia ou outros elementos corpóreos como subsídios para aquisição de equipamentos ou prestação de garantias à subsidiação de juros de empréstimos bancários).

No que se refere aos instrumentos de apoio "hard" destacam-se os centros de incubação, em alguns casos associados a Parques de Ciência e Tecnologia, habitualmente propriedade individual ou conjunta de entidades públicas (universidades ou entidades ligadas ao apoio ao empreendedorismo qualificado) (Bathula *et al*., 2011; Ganotakis, 2012).

As incubadoras têm sido criadas um pouco por todo o mundo: São estruturas de apoio e estímulo à atividade económica (Phan *et al*., 2006), visando apoiar a comercialização do conhecimento, através de iniciativas empreendedoras e inovadoras e atuam como estímulo ao desenvolvimento local ou regional (Fritsch, 2011). Contudo, a sua eficácia da sua ação não é consensual (Amirahmadi & Saff, 1993).

Outra forma de apoio é o suporte à criação e desenvolvimento de ASO na forma de consultoria e acompanhamento, fornecida pelas instituições de origem, pelas incubadoras ou através dos KTO[64] (Scillitoe & Chakrabarti, 2010). Os fundadores das ASO são académicos das áreas tecnológicas que frequentemente não possuem conhecimentos adequados de gestão e de negócios (Mosey & Wright, 2007). O acesso a fontes externas de consultoria (na organização-mãe, no centro de incubação, etc.) reforça o capital humano e proporciona uma visão externa, diferenciada e especializada na abordagem aos problemas da empresa (Aaboen *et al*., 2006).

Um terceiro instrumento é o apoio à elaboração do PN. Contudo, o valor do PN tem sido objeto de muita controvérsia ao longo dos últimos anos, com diferentes estudos a investigar se vale a pena fazer o PN antes de iniciar o negócio, ou seja, "olhar antes de saltar", expressão utilizada por Gruber *et al*. (2008), ou simplesmente saltar por cima do plano e ir em frente "just do it" (Lange *et al*., 2007). Trata-se de duas perspetivas opostas associadas às denominadas escolas de planeamento e escola da aprendizagem.

Os investigadores ligados à primeira consideram o planeamento (em qualquer circunstância) como um pré-requisito para a criação de um novo projeto de sucesso. Os críticos, por outro lado, colocam a dúvida sobre se escrever um PN acrescenta valor ao desenvolvimento e desempenho da empresa (Karlsson & Honig, 2009; Lange *et al*., 2007). Ao contrário da escola de planeamento, os investigadores ligados à escola de aprendizagem sugerem a focalização na aprendizagem permanente e a busca de flexibilidade para adaptar as estratégias para enfrentar graus de incerteza elevados (Hough & White, 2003).

Brinckmann *et al*. (2010), com base na análise de 51 estudos sobre os efeitos do PN no desempenho abrangendo 11.046 empresas, adotam uma posição intermédia. Sugerem que a divergência pode ser

[64] KTO – *Technology Transfer Office*, são estruturas de apoio á transferência de conhecimento e ao empreendedorismo criadas por universidades e outras entidades produtoras de conhecimento.

mediada através da introdução de variáveis de contexto, ou seja, além de saber se uma abordagem baseada no PN formal e detalhado é benéfica, interessa perceber as condições e os contextos em que mostra aumento de eficácia. Concluíram que o PN apresenta maior eficácia nas firmas estabelecidas do que nas novas e que também é mais eficaz em ambientes de negócios mais estáveis em contraposição com ambientes onde a incerteza é mais elevada.

Em quarto lugar, ganha relevância o apoio à pré-validação das ideias de negócio e à prova de conceito. Auerswald e Branscomb (2003) consideram que uma das fases mais críticas ocorre entre a invenção e desenvolvimento, quando os conceitos comerciais estão a ser criados e testados, os mercados são identificados e se tem de promover a propriedade intelectual. Assim, segundo Kakati (2003), a criação da nova empresa deve assegurar a aceitação do produto pelo mercado desenvolvendo pelo menos um protótipo. Gupta *et al*. (2002) demonstraram que os financiadores privilegiam os projetos com protótipo, devido ao menor risco envolvido.

No caso das ASO estes serviços estão, frequentemente associados às universidades e prestados pelos KTO, que podem auxiliar na pré-validação das invenções académicas. Noutros contextos, como por exemplo nos EUA, existem estruturas direcionadas para a pré-validação da ideia, denominados Proof of Concept Centers (PoCCs). Bradley *et al*. (2013) verificaram que o número de *start-up* universitárias nos EUA, aumentou nos anos seguintes à fundação deste tipo de centros, frequentemente junto de universidades.

Em quinto lugar, outro aspeto de relevante no âmbito dos programas públicos de apoio prende-se com o financiamento. Numerosos estudos identificam a dificuldade de acesso a financiamento adequado como um obstáculo à criação e desenvolvimento de novas empresas (Davidsson & Klofsten 2003; Gregory *et al*., 2005; Clarysse *et al*., 2007). No caso das ASO, um subgrupo direcionado para a comercialização de produtos inovadores e propensão à internacionalização, as necessidades de financiamento são, em muitos casos, muito elevadas. Acresce uma perceção de elevado risco por parte dos financiadores tradicionais (banca comercial), sendo, por isso, necessário recorrer a outras fontes financiamento, nomeadamente a capitais de risco ou a subsídios públicos (Clarysse *et al*, 2007; Brinckmann *et al*, 2011).

Em comparação com as empresas estabelecidas, as novas empresas, durante os seus primeiros anos, enfrentam uma desvantagem crítica, especialmente aquelas que têm ciclos longos de desenvolvimento de produto e de entrada no mercado (Dollinger, 1995; Shrader & Simon, 1997). Face a estas dificuldades e ao reconhecimento do papel destas empresas na transferência de conhecimento alguns governos têm criado fundos públicos visando financiar empresas de base tecnológica nas fases iniciais do seu processo de criação e desenvolvimento (Mosey & Wright, 2007; Bathelt *et al*., 2010). Podem referir-se os casos da Finlândia, Holanda, França ou Alemanha (Wright *et al*., 2006) e também nos EUA, Áustria, Espanha e Reino Unido foram implementados[65] e continuam a ser desenvolvidos programas deste tipo.

Em Portugal, pode referir-se o caso do programa NEOTEC, especificamente orientado para a criação e desenvolvimento de ASO. Trata-se de um programa dirigido a estudantes, docentes e investigadores, que visava potenciar a criação de novas empresas baseadas em conhecimento gerado nas universidades e outras instituições de produção de conhecimento e que, apresentamos de forma genérica, no ponto a seguir.

5. PROGRAMA NEOTEC PORTUGAL - DESCRIÇÃO E CARACTERIZAÇÃO

As empresas inquiridas neste estudo foram criadas no âmbito do programa "INICIATIVA NEOTEC", pelo que se justifica uma breve caraterização do mesmo. O programa NEOTEC foi lançado em 2005 tendo o período de apresentação de candidaturas decorrido entre 22 de Fevereiro de 2005 a 31 de

[65] Programas descritos no anexo III: Programa Neotec em Espanha; programas SBIR - Small Business Innovation Research e SBTR - Small Business Technology Transfer, nos EUA; programa Smart - Small firms' Merit Award for Research and Technology, no Reino Unido; programas ligados à agência AWS (Austria Wirtschaftsservice), na Austria; programas FUTOUR e EXIST, na Alemanha

Outubro de 2006. O objetivo central do programa foi o apoio à criação de empresas de base tecnológica com potencial de crescimento, focado especialmente nos estudantes e investigadores do ensino superior.

De acordo com o documento de lançamento do programa "Enquadramento de Candidaturas à Iniciativa NEOTEC"[66], este visava suprir uma lacuna de financiamento no processo criação de Novas Empresa de Base Tecnológica com elevado potencial de crescimento.

Foi dirigido a estudantes, investigadores e professores pertencentes a instituições do Sistema Científico Nacional. O programa contemplava duas linhas de apoio. Uma linha dirigida a equipas promotoras de iniciativas empresariais e a outra dirigida a entidades do Sistema Científico e de Empreendedorismo Nacional que visassem a valorização do conhecimento nelas gerado.

Esta segunda linha denominada VPE - Valorização do Potencial Empreendedor, que não é objeto deste artigo, e por isso não irá ser analisada, tinha por objetivo valorizar os resultados das atividades de I&D através da criação de *spin-offs*.

No que se refere à linha de apoio dirigida a estudantes e investigadores o programa foi dividido em três fases sequenciais mas distintas, com uma duração máxima cumulativa de 24 meses, estando associado a cada fase uma etapa do processo de criação e desenvolvimento da empresa. Na fase 1 era disponibilizado apoio ao desenvolvimento de conceitos de produtos, serviços ou processos a partir de tecnologias inovadoras e a análise da sua potencial aceitação pelo mercado, com a duração de 6 meses e apoio financeiro máximo de 15.000 euros. A fase 2 era consagrada ao desenvolvimento de um modelo e de um plano de negócio, com a duração máxima de 6 meses e apoio financeiro máximo de 15.000 euros. A fase 3 focava-se no apoio à constituição e arranque da empresa, com a duração máxima de 14 meses e apoio financeiro máximo de 70.000 euros.

No que se refere à avaliação, os critérios explicitados nas regras de execução eram de carácter muito genérico, nomeadamente: base tecnológica e potencial de crescimento; contributo para crescimento e o desenvolvimento da região ou do sector nos quais se viessem a inserir; na fase 3, o financiamento por parte de entidades privadas era considerado uma mais-valia.

Quanto a resultados do programa, atualizados a Março de 2012[67], foram submetidos 227 projetos, 116 aprovados, e constituídas 79 empresas. Destas 51 ainda se encontram ativas em diferentes estádios de desenvolvimento em abril de 2013.

A análise das candidaturas permitiu extrair algumas características associadas aos projetos candidatos, nomeadamente: um elevado nível de capital humano das equipas promotoras; alguma expressão do financiamento por capitais de risco; o suporte tecnológico do projeto ser resultado de valorização de atividades de I&D nas instituições do Sistema Científico e Tecnológico Nacional; e, a ambição de elevado crescimento e internacionalização.

No que se refere à distribuição por área tecnológica, constata-se a predominância das áreas das Tecnologias de Informação e Comunicação e das Biotecnologias com uma distribuição muito concentrada no eixo Lisboa – Porto incluindo Aveiro e Coimbra. Estes quatro polos representam 87% do total de candidaturas.

O montante global de financiamento atribuído foi de 5.996.469 euros e o valor do apoio médio por empresa criada foi de 71.387 euros.

Em suma, o NEOTEC foi um programa especificamente desenhado para o fomento e apoio à criação de *spin-offs* académicas com resultados que se podem considerar interessantes não apenas pelo número de empresas criadas, mas também pela taxa de sobrevivência ao fim de 5 anos (65%).

[66] Disponível em: http://www.umic.pt/images/stories/NEOTEC/NEOTECenquadramentocandidatura.pdf

[67] Última atualização que consta do site da UMIC - http://www.umic.pt/index.php?option=com_content&task= view&id=22&Itemid=62, acedido em 26 de fevereiro de 2016.

6. FORMULAÇÃO DE HIPÓTESES

As hipóteses foram estruturadas em torno de cinco instrumentos de apoio público. O primeiro refere-se aos recursos financeiros. Numerosos estudos identificam a dificuldade de acesso a financiamento adequado como um obstáculo em termos de desempenho das novas empresas (Davidsson & Klofsten, 2003; Gregory *et al*., 2005; Clarysse *et al*., 2007). No caso das ASO, por constituírem um subgrupo direcionado para a comercialização de produtos inovadores as necessidades de financiamento são, em muitos casos, muito elevadas. Acresce, uma perceção de risco muito alto por parte dos financiadores sendo, por isso, necessário recorrer a outras fontes de financiamento, nomeadamente subsídios públicos (Brinckmann *et al*., 2011).

Colombo *et al*. (2011) concluíram que os subsídios públicos de apoio às novas empresas de base tecnológica podem ter um efeito positivo sobre o crescimento do emprego, mas apenas quando o processo de seleção de projetos leva em conta a especificidade destas empresas.

Assim, apesar da escassa literatura sobre o assunto, os argumentos expostos levam-nos a formular a primeira hipótese:

Hipótese 1: O acesso a subsídios públicos influencia positivamente o desempenho das ASO.

O segundo instrumento inclui o apoio à incubação. A influência das incubadoras no desempenho das empresas incubadas é bastante controversa. Bathula *et al.* (2011) verificaram que o apoio de incubadoras para empresas baseadas em ciência é fundamental para o seu desempenho. No entanto, Siegel *et al*. (2003), por exemplo, com base numa ampla revisão da literatura sobre o efeito dos parques de ciência e tecnologia na sobrevivência e desempenho das empresas incubadas, concluíram que o apoio de incubação seria insignificante. Embora os parques de ciência e tecnologia sejam estruturas mais caras e diferentes das incubadoras, em muitos casos os serviços disponibilizados são bastante semelhantes. Tendo em consideração que em Portugal as incubadoras são estruturas muito recentes e por isso ainda pouco experientes, com escassa oferta de serviços, para além de serviços administrativos (Ratinho & Henriques, 2010)), antevê-se que:

Hipótese 2: O apoio à incubação não tem uma influência significativa no desempenho das ASO.

Em terceiro lugar, surge a consultoria. Como enfatizado na revisão da literatura, as equipas fundadoras das ASO são dominadas por académicos de áreas tecnológicas, não possuindo muitas vezes conhecimentos de gestão e de negócios adequados (Mosey & Wright, 2007). O acesso a fontes externas de consultoria de negócios pode tornar-se um complemento para o capital humano e proporcionar uma visão externa, diferenciada e especializada na abordagem aos problemas da empresa, influenciando o seu desempenho (Aaboen *et al*,. 2006). Face ao exposto pode conjeturar-se que:

Hipótese 3: O acesso a serviços de consultoria influencia positivamente o desempenho das ASO.

O valor do PN tem sido objeto de muita controvérsia ao longo dos últimos anos, encontrando-se diferentes estudos empíricos que têm sido usados para investigar se vale a pena fazer o PN antes de iniciar o negócio.

A literatura consultada sugere que os efeitos do plano de negócio no desempenho das novas empresas são contraditórios, com autores a considerá-lo indispensável (Delmar & Shane, 2003, entre outros) e, outros, uma perda de tempo (Carter *et al*., 1996).

Um estudo levado a cabo por Lange *et al*. (2007) junto de novas empresas criadas por antigos alunos do Babson College entre 1985 e 2003 conclui que não houve diferença entre o desempenho de novos negócios lançados com ou sem planos de negócios escritos. Tendo em conta a dificuldade em prever o comportamento do mercado perante produtos e serviços com elevado nível de inovação (como, regra geral, é o caso das ASO) e a dinâmica do contexto externo nos mercados de alta tecnologia, formulamos a seguinte hipótese:

Hipótese 4: O plano de negócio inicial não tem uma influência significativa no desempenho das ASO.

Uma das fases mais críticas no processo de comercialização de novo conhecimento ocorre entre a invenção e desenvolvimento de produtos (Auerswald & Branscomb, 2003). Gupta *et al*. (2002) demonstraram que a validação do conceito associado à ideia original é um fator que pode influenciar o desempenho futuro das ASO e que os financiadores têm menor apetência por projetos sem esta validação, que tem por objetivo expor as tecnologias disponíveis aos potenciais utilizadores, recolher o seu feedback e testar propostas de valor (Bradley *et al*., 2013). Um dos aspetos que conferem importância a este fator e que pode influenciar o desempenho das ASO, é a precocidade com que conseguem realizar a validação do conceito, rejeitá-lo ou levar à sua reformulação evitando, desta forma, minimizar os riscos de insucesso no mercado e a destruição de valor (Davidsson & Klofsten, 2003). Tendo em consideração a argumentação anterior é considerada a hipótese seguinte:

Hipótese 5: a realização da prova de conceito influencia positivamente o desempenho das ASO.

Concluída a formulação das hipóteses iremos, no ponto seguinte, explicitar a metodologia seguida para a escolha da amostra e para a recolha e tratamento de dados.

7. METODOLOGIA

Em termos dos indicadores de desempenho, após ponderação dos diferentes argumentos quanto aos que melhor se podem ajustar à sua medição nas ASO, optámos pelo volume de vendas, número de trabalhadores, peso nas vendas dos produtos lançados nos últimos dois anos e capital de risco angariado. Uma das razões que justificam esta escolha prende-se com o facto de a literatura consultada indicar que critérios contabilísticos e financeiros não são os mais adequados, porque muitas *start-ups* não conseguem alcançar resultados positivos nos primeiros anos de atividade (Shane & Stuart, 2002)

No que se refere à amostra, tendo constatado a inexistência de uma base de dados devidamente estruturada para este tipo de *start-ups*, optámos por recorrer a uma amostra intencional, ou seja, às empresas criadas no âmbito do programa NEOTEC. Esta seleção intencional foi feita tendo a convicção que as ASO escolhidas possuem características típicas ou representativas da população, tal como defende Collins *et al*. (2006).

A recolha de dados primários foi feita por questionário preenchido através de entrevista aos fundadores das empresas. O tratamento de dados foi feito recorrendo a diversos testes. Com o intuito de avaliar a qualidade dos dados, agrupar informação e testar a fiabilidade dos mesmos foi, em primeiro lugar, testada a normalidade aproximada das variáveis. De seguida foi utilizada a técnica de análise fatorial exploratória sobre a matriz das correlações, com extração dos fatores pelo método das componentes principais para o agrupamento dos itens do questionário em variáveis não diretamente observáveis. Foi ainda calculado o coeficiente alfa (□) de Cronbach para testar a robustez destes constructos.

Para a análise de dados utilizou-se o coeficiente de correlação de Pearson para avaliar a intensidade e o sentido da associação ou correlação existente entre as duas variáveis em análise (cada um dos fatores referidos e o desempenho da ASO).

A análise estatística foi efetuada com o SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) versão 20.0 para Windows.

8. ANÁLISE DE RESULTADOS

As diferentes hipóteses desenvolvidas anteriormente serão agora analisadas. Em paralelo, será feita a discussão dos resultados. Na tabela 1 apresentam-se os resultados da correlação entre os indicadores de desempenho e os apoios públicos às ASO.

Tabela 1 – Correlação entre apoios públicos e indicadores de desempenho

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

	Subsídios públicos	*Sig*	Incubação	*Sig.*	Consultoria	*Sig.*	Plano de negócio	*Sig.*	Prova de conceito	*Sig.*
Vendas	,625**	*,000*	,200	*,110*	,360*	*,019*	,250	*,110*	,362*	*,018*
Número de trabalhadores	,630**	*,000*	,146	*,104*	,390*	*,011*	,306*	*,049*	,429**	*,005*
Peso nas vendas dos produtos lançados nos últimos dois anos	,667**	*,000*	,257	*109*	,332*	*,036*	,261	*,104*	,434**	*,005*
Capital de risco	,404**	*,008*	,242	*,123*	,318*	*,040*	,347*	*,025*	,426**	*,005*
Desempenho Global	,698**	*,000*	,255	*,112*	,423**	*,007*	,328*	*,039*	,473**	*,002*

** $p \leq ,01$; * $p \leq ,05$

A hipótese 1 afirma que existe uma influência positiva dos subsídios públicos no desempenho das ASO. A conjetura que subjaz à formulação da hipótese pode traduzir-se na ideia de que os subsídios públicos não reembolsáveis aumentam o valor intrínseco de uma empresa, permitindo a efetivação de investimentos em equipamentos necessários, recursos humanos qualificados, estudos de mercado, campanhas de marketing dispendiosas ou outras despesas elegíveis, que podem influenciar o desempenho das ASO.

A correlação entre os subsídios públicos recebidos e o desempenho global é positiva, forte e estatisticamente significativa. Os resultados apurados e a sua análise levam-nos a considerar que a hipótese 1 é confirmada.

Estes resultados estão alinhados com estudos anteriores. Vários autores têm apontado o efeito positivo dos subsídios públicos, na medida em que aumentam a credibilidade inicial e o valor intrínseco das ASO, podendo funcionar como fator de confiança para investidores potenciais (Fini *et al*., 2009).

A hipótese 2 afirma que as incubadoras não têm influência positiva sobre o desempenho das ASO. A conjetura para a formulação da hipótese é que estas infraestruturas estão focadas na oferta de instalações físicas e apoio administrativo, instrumentos de natureza mais "hard", em detrimento de outros apoios de natureza mais "soft" que, de acordo com a literatura consultada, parecem ser mais importantes para o desempenho das ASO.

Os resultados apresentados na tabela 1sugerem uma associação positiva entre desempenho e o acesso a incubação, sendo no entanto muito baixa e estatisticamente não significativa relativamente a todos os indicadores, confirmando a hipótese 2.

A conjetura de partida para a formulação da hipótese 3 foi que a consultoria pode ser uma das formas de colmatar a baixa formação em gestão e na área comercial das equipas fundadoras de ASO. A análise dos resultados da tabela 1 sugerem uma correlação positiva, moderada mas estatisticamente significativa entre a consultoria e os diferentes indicadores de desempenho confirmando a hipótese 3. Os resultados estão em linha com estudos anteriores sugerindo que a consultoria pode proporcionar a melhoria do desempenho das ASO (Aaboen *et al*., 2006).

A hipótese 4 refere-se ao apoio ao PN. A literatura consultada mantém viva a controvérsia quanto aos seus efeitos no desempenho das novas empresas. No caso presente, sendo a amostra constituída por empresas que operaram em mercados que evoluem permanentemente e sofrem mudanças muito rápidas, a nossa conjetura foi que o plano de negócio formal teria pouca capacidade preditiva e por isso a sua influência no desempenho seria reduzido.

Os resultados apresentados mostram uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa entre o plano de negócio e o desempenho global. No entanto, no que se refere às vendas e ao peso nas vendas dos produtos lançados nos últimos a correlação, embora seja positiva, não é estatisticamente significativa. Os resultados estão alinhados com alguma literatura anterior que tem sido inconclusiva no que diz respeito à importância de planos de negócios formais (Lange *et al*., 2007).

A hipótese 5 afirma que realização de prova de conceito por parte da empresa influencia positivamente o seu desempenho. A análise dos resultados sugerem a confirmação desta hipótese dada a correlação positiva, moderada mas estatisticamente significativa entre a prova de conceito e todos os indicadores de desempenho.

Os resultados apurados estão também em linha com estudos anteriores que sugerem uma maior probabilidade de sobrevivência das ASO que previamente testaram o conceito, a evolução e o tamanho do mercado (Auerswald & Branscomb, 2003).

9. CONCLUSÕES

Os governos e as universidades têm encorajado o envolvimento de estudantes, investigadores e docentes universitários na criação de ASO, tendo sido criadas diversas infraestruturas de apoio (KTO, incubadoras, parques de C&T…) e programas públicos direcionados especificamente para este tipo de empresas (e.g. NEOTEC) ou outros que tendo uma abrangência mais geral, dedicam linhas específicas a este tipo de *start-ups*.

Estas empresas, criadas para explorar os resultados da investigação científica, são consideradas importantes porque, por um lado, são um mecanismo essencial para a transferência de conhecimento produzido na academia que é crucial para a inovação (Shane, 2004), por outro lado, porque contribuem para a criação de algum emprego e para o desenvolvimento económico local (Fritsch & Amoucke, 2013).

No que se refere especificamente aos resultados apurados neste estudo, verifica-se que a correlação entre os fatores considerados e os indicadores de desempenho apoiam a maioria das expectativas formuladas.

No que se refere aos subsídios públicos, regista-se uma associação positiva e significativa com todos os indicadores mas com menor expressão no que refere à angariação de capital de risco, sugerindo algum efeito substituição dos subsídios em relação ao financiamento por capital de risco. Nos restantes indicadores os resultados sugerem que a capacidade em atrair subsídios públicos é bastante importante, uma vez que estes reforçam a capacidade de realizar investimentos em I&D ou marketing sem interferência do financiador na gestão da empresa nem a tomada de qualquer posição no capital social.

Na dimensão apoios não financeiros os resultados mostram que a influência sobre o desempenho varia consoante os instrumentos considerados. Num primeiro patamar os resultados mostram que o apoio à incubação não tem influência sobre o desempenho das ASO, sugerindo que os modelos de gestão destas infraestruturas não estariam alinhados com as necessidades das ASO.

Os resultados relativos à influência do PN no desempenho das ASO, estão em linha com os apurados em estudos anteriores mostrando que não tendo um efeito significativo sobre as vendas tem, por sua vez, influência positiva e significativa sobre a angariação de capital de risco. Esta dualidade de efeitos sobre aqueles fatores sugere que o PN não terá capacidade preditiva sobre a evolução do mercado mas poderá ser um instrumento necessário para a angariação de financiamento via capital de risco e mesmo de subsídios públicos.

A consultoria tem um efeito positivo e significativo sobre todos os indicadores de desempenho. Este tipo de apoio tem sido visto como uma das formas de colmatar eventuais lacunas nas competências das equipas de fundadores (principalmente nas áreas comercial e de gestão) facultando adicionalmente um efeito aprendizagem com repercussões sobre a qualidade das decisões da equipa, consoante defende a abordagem evolucionista. Os resultados sugerem que este tipo de apoio de natureza mais "soft" orientado para potenciar o efeito aprendizagem revela maior eficácia do que os apoios físicos ou até financeiros de natureza mais "hard".

No que se refere à prova de conceito os resultados mostram um efeito positivo e significativo em todos os indicadores de desempenho, sugerindo que as ASO que previamente tenham testado os

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

seus produtos e serviços (e.g., através de um protótipo) e que simultaneamente tenham investigado a concorrência, a evolução e o tamanho do mercado e realizado testes no mercado alvo deverão ter maior probabilidade de sobrevivência.

Em termos de implicações os resultados sugerem que os decisores políticos deverão tentar reequilibrar os mecanismos de apoio, dando maior atenção aos denominados apoios "soft" em detrimento dos apoios "hard". No que concerne aos empreendedores, sugerem que apenas devem constituir legalmente as ASO após uma avaliação do modelo de negócio e o potencial de mercado. Avançar precocemente pode influenciar negativamente o desempenho das ASO.

No que se refere às universidades sugerem que deverão apostar em incentivos que os seus investigadores reconheçam como motivadores na utilização do mecanismo de criação de ASO e que implementem políticas integradas de produção e conversão de conhecimento em valor económico e social, utilizando diferentes mecanismos mas com especial foco nas ASO.

Como qualquer outro trabalho de investigação, também este possui limitações. As duas mais significativas prendem-se com o número relativamente limitado de casos e a generalização estatística dos resultados. Foi possível alguma generalização das hipóteses teóricas para a tipologia de ASO analisada, no entanto, não foi possível estender a análise a outras tipologias de ASO, nem tampouco a outro tipo de empresas em início de ciclo de vida.

Finalmente, sugere-se para pesquisas futuras a realização de estudos que possam integrar outras dimensões influenciadoras do desempenho das ASO num modelo empírico abrangente, integrado e longitudinal que permita aprofundar a dinâmica de sobrevivência e desempenho de longo prazo das ASO, desde antes da sua constituição legal até um dos possíveis "endpoints" (falha, fusão, aquisição...).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aaboen, L., Lindelof, P., Koch, C. e Loften, H. (2006). Corporate Governance and Performance of Small High-Tech Firms in Sweden. *Technovation,* 26(8), pp. 955-968.

Aguirre, I., Parellada, F. e Campos, H. (2006), University Spin-off Programmes: How can they Support the NTBF Creation? International Entrepreneurship Management Journal, 2(2), pp. 157-172.

Amirahmadi, H. e Saff, G. (1993), Science parks: a critical assessment, Journal of Planning Literature, 8 (2), pp. 107-123.

Auerswald, P, e Branscomb, L. (2003), Valleys of Death and Darwinian seas: Financing the invention to innovation transition in the United States, *Journal of Technology Transfer*, 28(3-4), pp. 227-239.

Autio, E. e Yli-Renko, H. (1998), New Technology-Based Firms in Small open Economies - An analysis based on the Finnish Experience, Research Policy, 26(9), pp. 973-987.

Bathelt, H., Kogler, D. e Munro, A. (2010), A Knowledge-Based Typology of University Spin-Offs in the Context of Regional Economic Development, Technovation, 30(9-10), pp. 519-532.

Bathula, H.; Karia, M. e Abbott, M. (2011), The Role of University-Based Incubators in Emerging Economies. [Working Paper nº 22], Centre for Research in International Education, AIS St. Helens.

Bhidé, A. (2003), The Origin and Evolution of New Businesses, Oxford University Press.

Bozeman, B. (2000), Technology transfer and public policy: a review of research and theory, Research Policy, 29, pp. 627-655.

Bradley S., Hayter C. e Link A., (2013), Proof of Concept Centers in the United States: An Exploratory Look, Journal of Technology Transfer, 38, pp. 349-381.

Brinckmann, J., Grichnik, D. e Kapsa, D. (2010), Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning-performance relationship in small firms, Journal of Business Venturing, 25, pp. 24–40.

Brinckmann, J., Salomo, S. e Gemuenden, H. (2011), Financial management competence of founding teams growth of new technology-based firms, Entrepreneurship: Theory and Practice, 35(2), pp. 217-243.

Carpenter, R. e Petersen, B. (2002), Capital market imperfections, high-tech investment, and new equity financing, Economic Journal, 112, pp. F54-F72.

Carter, N., Gartner, W. e Reynolds, P. (1996), Exploring start-up event sequences, Journal of Business Venturing, 11 (3), pp. 151-166.

Chrisman, J., Hynes, T. e Fraser, S. (1995), Faculty entrepreneurship and economic development: the case of the University of Calgary, Journal of Business Venturing, 10(4), pp. 267-281.

Clarysse, B., Wright, M., Lockett, A., Mustar, P. e Knockaert, M. (2007), Academic spin-offs, formal technology transfer and capital raising, Industrial and Corporate Change, 16, pp. 609-640.

Collins, K., e Onwuegbuzie, A. e Jiao, Q. (2006), Prevalence of Mixed-methods: Sampling Designs in Social Science Research, Evaluation and Research in Education. 19(2), pp. 83-101.

Colombo, M., D'Adda, D. e Piva, E. (2010), The contribution of university research to the growth of academic start-ups: an empirical analysis, Journal of Technology Transfer, 35(1), pp. 113-140.

Colombo, M., Grilli, L. e Murtinu, S. (2011), R&D subsidies and the performance of high-tech start-ups, Economics Letters, 112 (1), pp. 97-99.

Davidsson, P. e Klofsten M. (2003), The Business Platform: Developing an Instrument to Gauge and to Assist the Development of Young Firms, Journal of Small Business Management, 41(1), pp. 1-26.

De Cleyn, S. (2011), The early development of academic spin-offs: a holistic study on the survival of 185 European product-oriented ventures using a resource-based perspective, Doctoral tesis, University of Antwerp.

Delmar, F. e Shane, S. (2003), Does business planning facilitate the development of new ventures? Strategic Management Journal, 24, pp. 1165-1185.

Di Gregorio, D. e Shane, S. (2003), Why do some universities generate more start-ups than others? Research Policy, 32, (2), pp. 209-227.

Dollinger, M. (1985), Environmental contacts and financial performances of the small firm, Journal of Small Business Management, 23, pp. 24-31.

Fini, R., Grimaldi, R. e Sobrero, M. (2009), Factors Fostering Academics to Start Up New Ventures: An Assessment of Italian Founders' Incentives, Journal of Technology Transfer, 34(4), pp. 380-402.

Fritsch, M. (2011), New Business Formation and Regional Development: A Survey and Assessment of the Evidence, German Institute for Economic Research, DIW Berlin.

Fritsch, M. e Amoucke, R. (2013), Regional public research, higher education, and innovative start-ups: An empirical investigation, Small Business Economics, 41, pp. 865-885.

Ganotakis, P. (2012), Founders' human capital and the performance of UK new technology- based firms, Small Business Economic, 39, pp. 495-515.

Grandi, A. e Grimaldi R. (2005), Academic's Organizational Characteristics and Generation of Successful Business Ideas, Journal of Business Venturing, 20(6), pp. 821- 845.

Gregory, B., Rutherford, M., Oswald, S. e Gardiner, L. (2005), An Empirical Investigation of the Grow Cycle Theory of Small Firm Financing, Journal of Small Business Management, 43(4), pp. 382-392.

Grilli, L. (2014), High-tech entrepreneurship in Europe: a heuristic firm growth model and three "(un-) easy pieces" for policy making, Industry and Innovation, 21 (4), 267-284.

Gruber, M., MacMillan, I. e Thompson, J. (2008), Look before you leap: market opportunity identification in emerging technology firms, Management Science, 54, pp. 1652-1655.

Gupta, J., Chevalier, A. e Dutta, S. (2002), Multicriteria Model for Risk Evaluation for Venture Capital Firms in an Emerging Market Context, European Journal of Operational Research, Autumn (Special Issue).

Holcombe, R. (2007), Entrepreneurship and economics progress, Routledge, London.

Hough, R. e White, M. (2003), Environmental dynamism and strategic decision making rationality: an examination at the decision level, Strategic Management Journal, 24 (5), pp. 481-489.

Kakati, M. (2003), Success Criteria in High-Tech New Ventures, Technovation, 23 (5), pp. 447-457.

Karlsson, T. e Honig, B. (2009), Judging a business by its cover: an institutional perspective on new ventures and the business plan, Journal of Business Venturing, 24, pp. 27-45.

Klofsten, M. (2000), Training Entrepreneurship at Universities: A Scandinavian Case Study, Journal of European Industrial Training, 24 (6), pp. 337-344.

Lange, J., Bygrave, W., Mollov, A., Pearlmutter, M. e Singh, S. (2007), "Do business plans make no difference in the real world? A study of 117 new ventures", in: The 25th annual Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC), Massachusetts.

Laranja, M. (2007), Uma Nova Política de Inovação em Portugal? A Justificação, o Modelo e os Instrumentos, Edições Almedina, Coimbra.

Lockett, A., Siegel, D., Wright, M. e Ensley, M. (2005), The creation of spin-off firms at public research institutions: managerial and policy implications, Research Policy, 34, pp. 981-993.

Lundström, A. e Stevenson, L. (2005), Entrepreneurship Policy – Theory and Practice, Springer Science, New York.

Maine, M., Shapiro, D. e Vining, A. (2010), The role of clustering in the growth of new technology-based firms, Small Business Economics, 34, pp. 127-146.

Mosey, S. e Wright, M. (2007), From Human Capital to Social Capital: A Longitudinal Study of Technology-Based Academic Entrepreneurs, Entrepreneurship Theory and Practice, 31, (6), pp. 909-935.

Phan, P. e Siegel, D. (2006), The effectiveness of university technology transfer: lessons learned from qualitative and quantitative research in the US and UK, Rensselaer [Working Papers in Economics, nº 0690] Rensselaer Polytechnic Institute, Department of Economics.

Ratinho, T. e Henriques, E. (2010), The role of science parks and business incubators in converging countries: Evidence from Portugal, Technovation, 30 (4), pp. 278-290.

Rothaermel, F., Agung, S. e Jiang, L. (2007), University Entrepreneurship: a taxonomy of the literature, Industrial and Corporate Change, 16, pp. 691-791.

Salter, A., D'Este P., Pavitt K., Scott A., Martin, B., Geuna A., Nightingale P. e Patel, P. (2000), Talent, Not Technology: The impact of publicly fundeded Research on innovation in the UK, report by, SPRU University of Sussex.

Scillitoe, J. e Chakrabarti, A. (2010), The role of incubator interactions in assisting new ventures, Technovation, 30 (3), pp. 155-167.

Shane, S. e Stuart, T. (2002), Organizational endowments and the performance of university start-ups, Management Science, 48 (1), pp. 154-171.

Shrader, R. e Simon, M. (1997), Corporate versus independent new ventures: resource, strategy and performance differences, Journal of Business Venturing, 12 (1), pp. 47-66.

Siegel, D., Westhead, P. e Wright, M. (2003), Science parks and the performance of new technology-based firms: a review of recent U.K. evidence and an agenda for future research, Small Business Economics, 20 (2), pp.177-184.

Stam, E., Audretsch, D. e Meijaard, J. (2008), Renascent entrepreneurship, Journal of Evolutionary Economics, 18(3-4), 493-507.

Van der Sijde, P. e Ridder, A. (2002), "Infrastructures for university spin-off programs: An introduction", in Van der Sijde, P., Ridder, A., Gómez, J., Shepherd, J., Galiana, D. e Mira, I. (Eds.), Infrastructures for spin-off companies. Elche, Spain: Universidad Miguel Hernández & European Commission.

Wright, M., Lockett, A., Clarysse, B. e Binks, M. (2006), University spin-out companies and venture capital. Research Policy, 35, pp. 481-501.

048 - A IMPORTÂNCIA DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA NAS EMPRESAS PORTUGUESAS: O JUSTO VALOR DO ATIVO FIXO TANGÍVEL

Mariza Silva, Inna Sousa Paiva, Ana Lorga da Silva

Lusófona University of Humanities and Technology, Lisbon, Portugal - marizasilva2002@yahoo.com.br, innapaiva@hotmail.com, ana.lorga@ulusofona.pt

RESUMO

Motivação: A União Europeia preconizou, através do Regulamento 1606/2002, a obrigatoriedade da adoção das normas do IASB nas contas consolidadas de todas as empresas cotadas em bolsas europeias, a partir de 1 de Janeiro de 2005. A transição para as IAS/IFRS em 2005 na Europa proporciona uma oportunidade única para estudar forças e fatores explicativos das práticas contabilísticas, particularmente na adoção do justo valor. O modo de mensuração tradicionalmente adotado pelas empresas europeias, no relato financeiro, é o custo histórico, enquanto as normas do IASB apresentam-se mais próximas do critério do justo valor.

Objetivo do estudo: O presente estudo investiga a importância da informação financeira para investidor, nomeadamente o justo valor nas empresas portuguesas cotadas em bolsa de valores, no que concerne aos ativos fixos tangíveis. Assumindo que as escolhas contabilísticas são influenciadas por um conjunto de variáveis e que as empresas ponderam e reconhecem a importância da informação financeira, procurou-se neste estudo identificar se a informação sobre o valor do ativo fixo tangível, endividamento, o resultado líquido e o ganho de revalorização está incorporado no preço das ações.

Metodologia: O presente estudo empírico baseia-se em empresas cotadas portuguesas, incluídas na Bolsa de Valores de Lisboa, tendo sido analisado o período de 1995 a 2014. Para o efeito, utilizamos a base de dados *Thomson Worldscope Database*. Para identificar se a informação financeira está incorporada no preço das ações, utilizamos o modelo de avaliação de Ohlson (1995).

Resultados / Contribuições: No geral, os resultados obtidos vão de encontro às nossas expectativas. Eles indicam que, tanto antes da adoção das IFRS, como após a adoção das IFRS, a informação representada no valor das ações pelas empresas, é influenciada, de modo significativo, pelo valor dos ativos, o nível de endividamento e o resultado líquido.

Palavras-chave: Ativo Fixo Tangível, Justo Valor, IFRS, Portugal

1. INTRODUÇÃO

Com o crescente aumento das relações económicas e comercias, a globalização da economia é de extrema importância a harmonização contabilística internacional, de modo a defender os interesses de todos os utentes da informação financeira, permitindo ultrapassar as dificuldades de comparação e interpretação dos diversos formatos e critérios adotados pelos diferentes países. A contabilidade deve refletir a realidade da situação financeira das empresas, baseando-se em normas comuns, e evitando diferenças no apuramento dos resultados e na avaliação da própria entidade.

Nestas últimas décadas têm sido desenvolvidos inúmeros esforços, a fim de atingir a tão desejada comparabilidade das demonstrações financeiras. A União Europeia preconizou, através do Regulamento 1606/2002, a obrigatoriedade da adoção das normas do IASB nas contas consolidadas de todas as empresas cotadas em bolsas europeias, a partir de 1 de Janeiro de 2005. A transição para as IAS/IFRS em 2005 na Europa fornece uma oportunidade única para estudar forças e fatores explicativos das práticas contabilísticas, particularmente na adoção do justo valor. O modo de mensuração tradicionalmente adotado pelas empresas europeias, no relato financeiro, é o custo histórico, enquanto as normas do IASB apresentam-se mais próximas do critério do justo valor.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Apesar de o normativo internacional e nacional utilizar o do justo valor, a utilização deste critério para valorização dos ativos não é pacífica, quanto ao impacto que a sua adoção tem na qualidade da informação contabilística produzida. O justo valor é referenciado pelos alguns investigadores como o modelo mais adequado para a gestão, dado que as demonstrações financeiras preparadas com base no custo histórico não refletem a real posição financeira e os resultados das operações da empresas (Barlev e Haddad, 2003; Barth et al., 2005; Baker, 2004). Para outros autores o custo histórico é visto como o princípio que garante maior fiabilidade e objetividade da informação financeira, enquanto o justo valor representa o princípio que prevê maior relevância (Lemos e Rodrigues, 2007; Richard, 2004).

O presente estudo investiga a importância da informação financeira para investidor, nomeadamente o justo valor nas empresas portuguesas cotadas em bolsa de valores, no que concerne aos ativos fixos tangíveis. O objetivo deste estudo consiste em verificar se a reserva da revalorização no capital próprio tem valor relevante para o investidor, e com a introdução do IFRS em 2005. Assumindo que as escolhas contabilísticas são influenciadas por um conjunto de variáveis e que as empresas ponderam e reconhecem a importância da informação financeira, procurou-se neste estudo identificar se a informação sobre o valor do ativo fixo tangível, endividamento, o resultado líquido e o ganho de revalorização está incorporado no preço das ações. O presente estudo empírico baseia-se em empresas cotadas portuguesas, incluídas na Bolsa de Valores de Lisboa, tendo sido analisado o período de 1995 a 2014. Para o efeito, utilizamos a base de dados *Thomson Worldscope Database*. Para identificar se a informação financeira está incorporada no preço das ações, utilizamos o modelo de avaliação de Ohlson (1995).

Os resultados obtidos vão de encontro às nossas expectativas. Em geral, resultados demonstram que, tanto antes da adoção das IFRS, como após a adoção das IFRS, a informação representada no valor das ações pelas empresas, é influenciada, de modo significativo, pelo valor dos ativos, o nível de endividamento e o resultado líquido. Adicionalmente, os resultados demonstraram que após a introdução das normas do IAS/IFRS, o valor relevante das revalorizações aumentou para o investidor.

O presente estudo empírico é constituído primeiramente por uma revisão da literatura que inclui uma breve passagem pelos estudos empíricos realizados sobre o tema, seguindo-se de uma descrição da metodologia utilizada, apresentando-se em seguida os resultados do estudo.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Enquadramento institucional

A adoção das normas do *International Accounting Standards Board* (IASB) pela UE é já considerada um dos grandes eventos da história do relato financeiro, que tem contribuído para que este corpo normativo se torne o modelo ou sistema contabilístico até agora mais aceite a nível mundial. Com o crescente aumento das relações económicas e comercias, a globalização da economia é de extrema importância a harmonização contabilística internacional, de modo a defender os interesses de todos os utentes da informação financeira, permitindo ultrapassar as dificuldades de comparação e interpretação dos diversos formatos e critérios adotados pelos diferentes países. A contabilidade deve refletir a realidade da situação financeira das empresas, baseando-se em normas comuns, e evitando diferenças no apuramento dos resultados e na avaliação da própria entidade.

Nas últimas décadas têm sido desenvolvidos inúmeros esforços, a fim de atingir a tão desejada comparabilidade das demonstrações financeiras. São vários os organismos que se têm dedicado ao processo de harmonização a nível mundial, designadamente a EU e o IASB. A norma sobre ativos fixos tangíveis, desde anos 80, sofreu várias alterações. O IASB emitiu a IAS 16 e apresentou a exposição projeto E18 com a denominação de *Accounting for Fixed Assets and Equipment* no contexto do sistema de custo histórico. Em março de 1982, finalizaram o projeto que deveria ser aplicado para os períodos anuais com o início em ou após 1 de janeiro de 1983. Em maio de 1992, o IASB emendou a IAS 16 e publicou um novo projeto designado como E43, *Property and Equipment;*

em dezembro de 1993, o projeto foi revisto como parte de comparabilidade das demonstrações financeiras e entrou em vigor a 1 de Janeiro de 1995.

Um dos principais objetivos do IASB é usar o justo valor como critério de mensuração. Em 2000, foi efetuado um acordo entre o IASB e o IOSCO (International Organization of Securities Commissions, para a formação e edição de um grupo básico de normas nas quais o modelo de justo valor começasse a ser utilizado como critério de mensuração pelos organismos representativos das entidades reguladoras do mercado bolsista o que permitiria às empresas usar essas normas na preparação e elaboração das demonstrações financeiras consolidadas.

Em Portugal, e até à publicação da Diretriz Contabilística (DC) 16 Reavaliação de Ativos Imobilizados Tangíveis (1995), pela Comissão de Normalização Contabilística (CNC), os Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites (PCGA) referentes à revalorização eram definidos pelo POC (1989)[68]. Todas as empresas cotadas foram obrigadas a apresentar os seus relatórios e contas com base nas IFRS, a partir de 2005. Em 4 de julho de 2007 pelo Conselho Geral da CNC foi proposto um novo modelo de normalização da contabilidade denominado de Sistema de Normalização Contabilística (SNC), o qual inclui um novo conjunto de normas baseadas nas normas de IASB, em 1 de janeiro de 2010.

As normas portuguesas, relativamente às normas do IASB, apesar de baseadas nestas e com a designação de Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF). Também são aplicáveis às pequenas entidades, existe uma única norma com a denominação de Norma Contabilísticas e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades (NCRF – PE) que inclui vários aspetos de algumas das normas do segundo nível mas com um menor grau de exigência.

O princípio do custo histórico recomenda, de um modo geral, que um ativo deve estar contabilizado pelo seu valor de compra (no caso dos ativos adquiridos), pelo valor de produção (no caso dos ativos gerados internamente) ou pelo preço de substituição (no caso dos ativos obtidos gratuitamente). No contorno deste método, o valor do ativo corresponderá ao seu custo adquirido (de produção ou preço de substituição), descontando todos os valores amortizados e depreciações acumulada.

Uma das principais vantagens inerentes à utilização deste critério de valorização é a fiabilidade, a objetividade e a neutralidade, uma vez que não depende de juízos de valor elaborados por terceiros, nem se baseia em estimativas, garantido a prudência na valorização. Trata-se informação baseada em fatos registados em documentos que podem ser consultados e confirmados a qualquer momento. Para além disso, muitas das decisões futuras a serem tomadas, no seio empresarial, baseiam-se em fatos históricos, informação passada e desta forma o o custo histórico é a forma de medir tais factos com fiabilidade, ou seja, quando os utilizadores da informação financeira, têm necessidade de tomar as decisões futuras, é fundamental que tenham acesso a informação passada. O custo histórico dificulta a comparabilidade do ativo fixo ao não identificar semelhanças entre itens semelhantes e ao não distinguir as diferenças entre os diferentes itens, permite manipular os resultados, e prejudica a comparabilidade. Um outro ponto fraco do custo histórico é a falta da relevância, visto que não transmite os valores dos ativos de forma mais adequada à realidade, acabando por basear-se em custo registados no momento da aquisição.

O justo valor, de acordo com o IAS16, é "a quantia pela qual um ativo pode ser trocado ou um passivo líquidado, entre as partes conhecedoras e disposto a isso, numa transação em que não existe relacionamento entre as mesmas". O IFRS13 e o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) com o SFAS 157 (2006) definem o justo valor como o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou pago para transferir um passivo numa transação ordenada entre participantes no mercado, à data da mensuração. O justo valor beneficia a comparabilidade, dado que os ativos estão representados por valores económicos do mercado. O justo valor, assim, introduz a noção de mercado e proporcionar aos investidores e demais utentes da informação financeira a possibilidade de tomarem decisões com base nos preços reais e na maioria das vezes facilmente verificáveis. Enquanto o uso do custo histórico tem a relevância como o ponto fraco, o uso do justo valor para mensurar ativos e passivos

[68] Aprovado pelo Decreto-Lei n-º410/89, de21 de novembro, e posteriormente alterado pelo Decreto –Lei nº 238/91, de 2 de julho, Decreto-Lei nº 44/99, de 12 de fevereiro, Decreto-Lei nº 79/2003 de 23 de abril e Decreto-Lei nº35/2005, de 17 de fevereiro.

tem como ponto forte a relevância que confere à informação, uma vez que este critério permite atribuir preço atuais do mercado aos ativos, ou seja, através da utilização do justo valor é possível informar acerca da capacidade de cada entidade obter recursos financeiros através da alienação dos seus ativos e liquidação dos passivos.

Para Herman (2006) a neutralidade e a fiabilidade representacional são vantagens reconhecidas do justo valor quando a utilização na mensuração dos ativos fixos. O justo valor é portanto, um critério influenciado, não raras vezes, pelas correntes especulativas que invadem os mercados e que desvirtuam, de algumas formas o valor dos ativos em causa. A Tabela 1 representa resumo das diferenças entre o justo valor e o custo histórico.

Tabela 1 - Diferenças entre o justo valor e o custo histórico

JUSTO VALOR	CUSTO HISTÓRICO
Subjetivo	Objetivo
Característica qualitativa: Relevância	Característica qualitativa: Fiabilidade
Encara valores próximos da realidade.	Encara valores, por vezes, desadequados da realidade atual.
Útil para a tomada de decisões, no entanto não apresenta os valores tão fiáveis.	Informação mais fiável, contudo não é relevante para a tomada de decisões.
Satisfaz a comparabilidade	Satisfaz a objetividade, verificabilidade e a imparcialidade
Corresponde a uma informação do passado.	Corresponde a uma informação do presente.
É necessário a um mercado ativo.	Não é necessário a existência de um mercado ativo.
Envolve maior nível de incerteza e maior risco.	Envolve maior nível de certeza e menor risco.

Fonte: Elaboração própria

2.2 Informação financeira e sua importância para utilizadores

O reconhecimento da utilidade como fator preponderante da informação financeira e a sua importância começa por ser defendido pela própria estrutura conceptual refere que as demonstrações financeiras devem ser separadas com o propósito de proporcionar informação que seja útil à tomada de decisões económicas, respondendo às necessidades comuns à maior parte dos utentes. Segundo a estrutura concetual do SNC, o objetivo das demonstrações financeiras é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade que seja útil a um vasto leque de utentes na tomada de decisões económicas. A estrutura conceptual também reforça a utilidade da informação financeira, designadamente proporcionar informação aos utentes sobre a posição financeira, o desempenho e as alterações na posição financeira da empresa.

De acordo com a estrutura conceptual, para a informação financeira ser útil é necessário que seja relevante e que tenha a noção do justo valor presente. Todavia, se houver demora indevida no relato da informação financeira, ela pode perder a sua relevância. O órgão de gestão pode necessitar de balancear os méritos relativos do relato tempestivo com o fornecimento de informação fiável, sendo aqui presente a noção do custo histórico. Se a divulgação da informação financeira for demorada, até que se conheçam todos os factos, a informação pode ser muito fiável mas não relevante, uma vez que tem pouca utilidade para os utentes que tenham que tomar as decisões. Para conseguir um equilíbrio entre a fiabilidade e a relevância, deve ter-se em consideração qual a melhor forma de satisfazer a necessidade dos utentes das informações financeiras. Estas duas condições, relevância e fiabilidade, requisitam a seleção do método de valorização aplicável aos itens da demonstração financeira

A literatura prévia demonstra ampla investigação sobre a relevância da informação contabilística. O estudo de Barth et al. (2001) salienta que os valores relevantes sobre o justo valor como base de mensuração na contabilidade se podem classificar das formas seguintes: (1) Pelos diferentes estudos que ainda analisaram se as estimativas de justo valor de ativos fixos tangíveis são fiáveis, sabendo que estes têm o mesmo problema apontado para intangíveis como a de não haver tipicamente mercados ativos onde os mesmos ativos são transacionados; (2) Pelos que investigaram a revalorização dos benefícios de reforma dos empregados, concluindo que esses mesmos benefícios são ativos e passivos pelo que a mensuração se torna menos fiável; (3) Pelos que examinaram as questões relativas à revalorização de instrumento de débitos e de capital próprio, especialmente os débitos por bancos, companhias e seguros; (4) Pelos que pesquisaram questões referentes a estimativas de justo valor de empréstimos bancários. A questão fundamental investigada é se o justo valor dos instrumentos financeiros é estimado com fiabilidade. As análises finalizaram de forma convincente que a estimativa do justo valor para os instrumentos de débito e de capital próprio tem maior valor relevante do que o custo histórico. Concluíram ainda que os instrumentos com menor transação estão sujeitos a maiores erros de estimativas e evidenciam menos custos.

Os estudos de Sharpe and Walker, (1975), Standish and Ung, (1982) e Emanuel, (1989), salientam que, uma das formas de se investigar se a revalorização tem ou não valor relevante consiste em analisar qual o resultado do anúncio da revalorização no preço das ações. Tal como várias análises empíricas da mesma época que estudaram a réplica do preço das ações às modificações nos métodos contabilísticos, igualmente Sharpe and Walker (1975) observaram as modificações nos preços de ações de entidades que anunciaram revalorizações, durante a década de 60 a 70, tendo pesquisado o movimento dos preços de ações no ano da revalorização, utilizando o valor de mercado. Desta pesquisa, concluíram que o anúncio da revalorização de ativos está ligado de forma fundamental aos aumentos dos preços das ações e que, inclusive, movimentos que estão geralmente sustentados nos meses após o anúncio da revalorização são acompanhados, em media, por aumentos na rendibilidade em cerca de 18 a 19 por cento acima do que se esperava do valor do mercado. Ainda, o mercado de ações parece digerir rapidamente a recente informação no preço das ações até que o ajustamento esteja quase concluído, no fim do mês do anúncio. Assim como Sharpe and Walker (1975) e ainda Standish and Ung (1982) chegaram à conclusão que acontece sempre um aumento do preço das ações, nos meses posteriores ou em decurso ao anúncio da revalorização, o qual permanece nos meses seguintes ao mesmo.

Cahan and Courtenay (2004) investigaram se o valor relevante da revalorização de ativos não correntes depende do nível de endividamento. No fundo, o que está mais uma vez em causa é se a razão, a fim de revalorizar, é oportunista ou para diminuir assimetrias de informação. Para as entidades com rácios de endividamento muito alto, o mercado pode acreditar que a revalorização foi feita no sentido de inflacionar os ativos e o capital próprio e, por conseguinte, diminuir o rácio, refletindo a revalorização, uma decisão oportunista. De acordo com a regressão que relaciona a rendibilidade das ações com o resultado líquido do período, variações no resultado líquido e revalorização de ativos correntes e não correntes, os autores concluíram que a revalorização está significativamente relacionada com a rendibilidade das ações para as empresas com níveis de endividamento baixos. Todavia, não encontraram qualquer evidência de que a revalorização tenha valor relevante quando as entidades apresentam um alto grau de endividamento. Daqui decorre, segundo a conclusão dos autores, que os investidores têm diferentes reações à revalorização, dependendo da maneira como se apercebem da credibilidade da informação financeira. Assim, o mercado enfrenta a revalorização feita por entidades que apresentam níveis de endividamento baixos como uma medida para reduzir a assimetria de informação e logo, os custos de agências, enquanto considera a revalorização feita por entidades que apresentam níveis altos de endividamento como sendo oportunistas.

No outro estudo, Barth et al. (2005), com base em várias empresas que adotaram as IFRS, nomeadamente em Países como Suíça, Alemanha e China, obtiveram resultados que contrariam as conclusões de estudo anterior, uma vez que o fenómeno do alisamento diminuiu. Também Yu (2005)

aponta resultados semelhantes, uma vez que estabeleceu uma relação negativa entre a utilização das normas IFRS e a gestão de resultados, tendo por base empresas de 77 países.

Em matéria de comparação dos normativos nacionais com as IFRS, Ding et al. (2007) realizaram um estudo em que comparam as regras internas de contabilidade de 30 países (incluindo Portugal e Espanha) com as IFRS. Para efetuar esta comparação, os autores (com a colaboração de empresas de auditoria) elaboraram dois índices. O primeiro, denominado de ausência, tem por base a ideia de que certas situações estão reguladas pelas IFRS e não pelo normativo doméstico. Assim, quanto maior for o índice, mais se afastam as regras internas das regras IFRS, pelo que será de esperar níveis de gestão de resultados superiores, uma vez que há vários tópicos não contemplados pelo normativo interno, dando maior liberdade ao gestor. Os resultados obtidos por Ding et al. (2007) demonstraram que, quanto maior for o índice da ausência, maiores são os níveis de gestão de resultados. Estes resultados sugerem que regras menos sofisticada leva a que as empresas as aproveitem para fazer gestão de resultados. O estudo também demonstra que este índice é maior em países com mercados de capitais menos desenvolvidos, uma vez que os mercados são supostamente menos exigentes ao nível da informação. Há uma relação positiva entre o índice obediência e o grau de concentração acionista. Este fenómeno deve-se ao facto de as estruturas menos concentradas exigirem informação financeira de maior qualidade. Não foi observada nenhuma relação entre o índice divergência e os níveis de gestão de resultados. Portugal apresenta valores médios para este índice. Este índice tem relação positiva com o nível de desenvolvimento económico e a importância dos mercados de capitais. A principal explicação tem a ver com o facto de estes países já terem normas de boa qualidade (dado o desenvolvimento dos mercados financeiros e tendo as várias situações contabilísticas previstas), apesar de ter um peso diferente das IFRS.

A informação da reserva de revalorização do balanço independente da forma como é mensurada poderá estar incorporada no preço das ações. O preço é assim usado para testar se a informação contabilística traduz informação relevante e ajuda a definir o preço das ações. Se a revalorização de ativos fixos tangíveis refletir alterações de valor, deverão ser apercebidas pelo mercado, e então, incorporadas no preço das ações. De acordo com os estudos empíricos, existe uma relação significativa entre com o preço das ações, ativo fixo tangível, endividamento, o resultado líquido e o ganho de revalorização. Assim, a primeira hipótese do estudo visa testar, se a informação sobre o ativo fixo tangível, endividamento, o resultado líquido e ganho de revalorização está incorporada no preço das ações:

H1: *O Ativo fixo tangível, o nível endividamento, o resultado líquido e o ganho de revalorização estão positivamente associados com o preço das ações.*

3. METODOLOGIA

3.1 Amostra e a base de dados

O objetivo deste estudo consiste em verificar se a reserva da revalorização no capital próprio tem valor relevante para o investidor, e com a introdução do IFRS em 2005, nas empresas portuguesas contadas em bolsa de valores, e se essa perceção altera por parte do investidor num período de 1995 a 2014 em todas as empresas cotadas.

Foram identificadas total de 54 empresas cotadas na data de 1 de janeiro de 2014. Foram excluídas empresas do setor financeiro. Os dados para variáveis independentes e dependentes foram recolhidas da Tomson Wordscope Data. Foram excluídas as empresas com falta de dados. A amostra final é construída por 43 empresas. A Tabela 2 apresenta as empresas por sector de atividade. 23, 26% e 20,93% das empresas correspondem ao setor de construção e diversos. Atividade de utilitários representa 13,95%.

Tabela 2 – Empresas por sector da atividade

Sectores	Cód, ind.	Empresas	%
Automative (Automática)	1900	2	4,65
Beverages (Bebidas)	2200	1	2,33
Consctruction (Construção)	2800	10	23,26
Electronics (Eletrônica)	4000	3	6,98
Metal Product Manufacturers(Fabricantes de Produtos de Metal)	5500	1	2,33
Meiscellaneous (Diversos)	8500	9	20,93
Oil,Gas,Coal &Related Services (Gás, óleo e serviços relacionados)	5800	1	2,33
Paper (Papel)	6100	3	6,98
Printing & Publishing (Impressão e publicação)	6400	3	6,98
Recreation (Recreação)	6700	2	4,65
Retailers (Retalista)	7000	2	4,65
Utilities (Utilitários)	8200	6	13,95
Total		43	100%

Elaboração própria

3.2 Modelo

No sentido de apurar as hipóteses apresentadas, o modelo dos preços das ações é representado pela equação (1) preço das ações, ativos, passivos, capital próprio, resultado líquido e revalorização.

$$Y_{ti} = f(X_{jti,} \omega_{ti}) \quad (1)$$

Em que:

Y_{ti} - variável dependente que corresponde ao preço das ações da empresa i à data t.

j – variáveis.

t – período.

i – Empresa.

X_{jti} - variáveis independentes j representando quantias contabilísticas da empresa i no período t.

ω_{ti} - Variável aleatória residual eu descreve os efeitos em y_{ti} não explicados por $x_{jti.}$

De acordo com os estudos realizados sobre a relevância da informação (Easton et al., 1993; Barth and Clinch, 1998; Abbody et al., 1999; Lin e Peasnell, 2000), o modelo para testar a relevância da informação é o seguinte:

$$P_{ti} = \beta_0 + \beta_1 A + \beta_2 L + \beta_3 NI + \beta_4 RS + \varepsilon_{ti} \quad (2)$$

Em que:

P_{ti} - Preços por ação anual da empresa *i* à data *t*;

t – Período

$\beta_{j;\, j = 0,1,2,3,4,5}$ – Coeficientes

A_{ti} - Total dos ativo da empresa *i* no ano à data do balanço;

L_{ti} - Total do passivo da empresa no *i* ano à data do balanço;

EQ_{ti} - Total do capital próprio da empresa *i* no ano à data *t*;

IN_{ti} - Total do resultado líquido da empresa *i* ano à data *t*;

RR_{ti} - Total da revalorização da empresa *i* no ano à data *t*;

β_0 – costante do modelo

ε_{ti} - captura a porção do preço das ações não explicados pelas restantes variáveis explicativas.

4. RESULTADOS

A Tabela 3 apresenta as estatísticas descritivas de todas as variáveis utilizadas em modelo, para o período integral de 1995 a 2014.

Tabela 3 - Estatísticas descritivas

Variáveis	Preço	Ativos	Passivos	Resultado	Reserva
Média	6,0634	19,7196	14,9910	0,3999	0,6767
Mediana	2,4900	4,8483	3,7799	0,1100	0,1460
sd	14,2360	79,4146	71,5772	1,4775	1,4778
N	225	225	225	225	225

Elaboração própria

Nota: O preço das ações é à data da abertura ao 1 de janeiro de cada ano. Ativo é o total do ativo dividido por ação. Passivos é o total do passivo dividido por ação. Resultado é o resultado líquido por ação. Reserva é o ganho da revalorização total do balanço por ação.

Os resultados demonstram que existe uma grande distância entre os valores das médias e medianas, nomeadamente, que a média (mediana) da reserva de revalorização de balanço é de 0,67 (0,15) e os montantes médios reconhecidos do ativo correspondem a 19,7 (4,85), a média (mediana) do passivo corresponde a 14,9 (3,78) e demonstra, também, que as empresas da amostra são lucrativas (empresas com reserva de revalorização do balanço e preços à data da abertura), com uma média (mediana) de resultado liquido por ação de 0,39 (0,11). Podendo pode concluir-se que, em termos médios, a maior parte dos ativos das empresas analisadas são ativos fixos tangíveis.

A Tabela 4 apresenta os resultados do modelo para testar hipótese 1 do estudo empírico, onde se relaciona o preço das ações com o ativo, passivo, resultado líquido e reserva de revalorização no balanço, todos por ação. Utilizando o teste de *Hausman,* determinou-se que um modelo de efeitos fixos é adequado (para α=0.05). Com valor- p = 0.0130 <0.05, rejeita-se a hipótese nula de que nos levaria a usar um modelo de efeitos aleatórios. Conforme previsto, a reserva de revalorização de balanço está positivamente relacionado com o preço das ações, confirmando que a reserva de revalorização de balanço tem valor proeminente. Também, como esperado, os coeficientes dos ativos e resultado líquido são positivos e estatisticamente significativos. Para qualquer nível de significância, existe evidência estatística de que o modelo é globalmente válido ou significativo (valor-p = 0,000). Para qualquer nível de significância, assume-se, que o ativo, passivo, resultado líquido e reserva de revalorização são relevantes para explicar o preço das ações (valor-p = 0,000), logo, rejeita-se a hipótese nula de que os coeficientes sejam idênticos. De acordo com o modelo de Ohlson (1995), o coeficiente do capital próprio é inferior ou igual a um. De acordo com Aboody et al. (1999), verifica-se uma associação positiva e significativa entre a reserva de revalorização de balanço e o preço das ações mas com o grau de significância ligeiramente inferior ao que se verifica, quando se trata do preço das ações à data da abertura.

Tabela 4 – Relação de preço das ações com ativo, passivo, resultado e revalorização

V. Ind.	Coeficientes	se	Valor- p
Constant	0.457	(0.4071)	0.263
A	1.475	4.760	0.002***
L	0.622	0.024	0.000***
NI	9.368	3.983	0.019**
RS	-0.157	0.169	0.355
N	225		
R^2	0.89		
$\overline{R}_a^{\,2}$	0.81		

Estatística F	296.75	1.505

Modelo Efeitos-fixos ***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1

Notas: o preço das ações é à data da abertura ao 1 de janeiro de cada ano. A é o total do ativo por ação. L é o total do passivo por ação. NI é o resultado líquido por ação. RS é o ganho da revalorização total do balanço (Revalorização do balanço) por ação.

5. CONCLUSÃO

O presente estudo investiga a importância da informação financeira para investidor, nomeadamente o justo valor nas empresas portuguesas cotadas em bolsa de valores, no que concerne aos ativos fixos tangíveis. O objetivo deste estudo consiste em verificar se a reserva da revalorização no capital próprio tem valor relevante para o investidor, e com a introdução do IFRS em 2005. Assumindo que as escolhas contabilísticas são influenciadas por um conjunto de variáveis e que as empresas ponderam e reconhecem a importância da informação financeira, procurou-se neste estudo identificar se a informação sobre o valor do ativo fixo tangível, endividamento, o resultado líquido e o ganho de revalorização está incorporado no preço das ações. O presente estudo empírico baseia-se em empresas cotadas portuguesas, incluídas na Bolsa de Valores de Lisboa, tendo sido analisado o período de 1995 a 2014. Para o efeito, utilizamos a base de dados *Thomson Worldscope Database*. Para identificar se a informação financeira está incorporada no preço das ações, utilizamos o modelo de avaliação de Ohlson (1995).

Os resultados obtidos vão de encontro às nossas expectativas. Em geral, resultados demonstram que, tanto antes da adoção das IFRS, como após a adoção das IFRS, a informação representada no valor das ações pelas empresas, é influenciada, de modo significativo, pelo valor dos ativos, o nível de endividamento e o resultado líquido. Adicionalmente, os resultados demonstraram que após a introdução das normas do IAS/IFRS, o valor relevante das revalorizações aumentou para o investidor.

Este estudo pode ser o alvo das melhorias e dos estudos futuros. No campo das empresas portuguesas cotadas, podem ser testadas outras características das empresas que poderão influenciar o preço das ações de uma empresa cotada, nomeadamente, a dimensão do corpo de gestão, concentração dos investidores da empresa, nível de internacionalização. Adicionalmente, pode ser desenvolvido o estudo semelhante, comparando as características das empresas de dois países. É importante desenvolver um estudo empírico no campo das pequenas e médias empresas portuguesas que aplicam NCRG regra geral a partir de 1 de janeiro de 2010.

Bibliografia

Aboody, D., Barth, M. e Kasznik, R. (1999), Revaluations of Fixed Assets and Future Firm Performance: Evidence from the UK, Journal of Accounting and economics, 26, 149 - 178.

Barker, R. (2004), Reporting Financial Performance, Accounting Horizons,18, 2, pp. 157 - 172.

Barlev, B. e Haddad, J. (2003), Fair Value Accounting and Mangement of the Firm, Critical Perspectives in Accounting, 14, pp. 383 - 415.

Barth, M., Beaver, W. e Landsman, W. R. (2001), The Relevance of the Value Relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting: Another View, Journal of Accounting and Economics, 31, 77 - 104.

Barth, M.W. Landsman e M. Lang (2005), International Accounting Standards and Acounting quality, SSRN (www.ssm.com)

Barth, M. e Clinch, G. (1998) Revalued Financial Tangible and Intangible Assets: Association With Share Prices and Non-Market Based Value Estimates, Journal of Accounting Research, 26 199 A 233.

Cahan, S.F. e *Courtenay, S.M.* (2004), The Impact of Debt on Market Reactions to the Revaluation of Noncurrent Assets, Pacific – Basin Finance Journal, 12, 219 a 243.

Cairns, David (2006), "The use of fair value in IFRS", Accounting in europe, VOL. 3, Nº 1, PP. 5 – 22.

Ding, Y. O. K. (2007), " Differences betwen Domestic Ac-counting Standards and IAS: Mesuraments, Determinants and Implications. *Journal of Ac-counting & Publicy, Vol. 26, Nº 1* , 1-38.

Emanuel, D. (1989), Asset Revaluations and Share Price Revisions, Journal of Business Finance and Accounting.

Easton, P. D., Eddey, P. H. e Harris, T. S. (1993), An Investigation of Revaluations of tangible Long Lived Assets, Journal of Accounting Research, 31, supplement, 1 - 38.

Herman, D. Saudagaran, S. M. e Thomas, W.B.(2006), "The quality of faire value measures for Property, Plant and Equipament", accounting Forum, 30, PP 43 - 59.

Lemos , K. M. e L. L. Rodrigues (2007), "Divulgação de informação sobre Operação com Instrumentos Dirivados: Evidência Empirica no mercado de Capitais Portugês", Revista de Estudos Politécnicos, Vol. 4, Nº 7, pp. 149-188.

Sharpe, I. G. e Walker, R.G. (1975), Asset Revaluations and Stock Market Prices, journal of Accounting Research, Vol. 13, 2, 293 -310.

Standish, P e Ung, S. (1982), corporate Singnaling, Asset Revaluations and Stock Prices of British companies, The Accounting Review, 4, 57, 701 - 715.

Yu, M. D. (2005), "International Earnings Management and Accounting Standards ", SSRN (www.ssrn.com).

050 - PERFIL EMPRENDEDOR EN LAS SOCIEDADES LABORALES DE EXTREMADURA. ESTUDIO DE CASOS

Francisco M. Generelo-Miranda1, Pedro E. López-Salazar2, Joaquim Vaz do Rosário Gomes 3

1 Departamento de Dirección de Empresas y Sociología, Escuela de Ingenierías Industriales, Universidad de Extremadura, España, fgenmir@unex.es
2 Departamento de Dirección de Empresas y Sociología, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Extremadura, España, pelopez@unex.es
3 Joaquim Vaz do Rosário Gomes, España, joaquimmvaz@gmail.com

RESUMEN

Analiza la figura del emprendedor en sus tres vertientes más importantes: rasgos psicológicos, factores socioculturales y habilidades como gestor, proponiendo finalmente un modelo de emprendedor.

Mediante un estudio de casos múltiple, se observa en qué medida está presente este modelo teórico de emprendedor en los socios trabajadores de las sociedades laborales, en la que los emprendedores son los propietarios, trabajadores y gestores de la empresa.

Los resultados muestran unas características definitorias del perfil emprendedor.

Palabras clave: Estudio de casos, Extremadura, perfil emprendedor, sociedades laborales.

ABSTRACT

Analyzes the role of the entrepreneur in three major aspects: the psychological traits, the socio-cultural factors and the skills as a manager, finally proposing an entrepreneurial model.

Through a case study, it has been analyzed to what extent is present this theoretical model of entrepreneurial workers in labour companies, where entrepreneurs are the owners, employees and managers of the company.

The results show a few defining features of the enterprising profile.

Keywords: Entrepreneurial profile, Extremadura, labour company, case study

1. INTRODUCCIÓN

Desde el año 2007 la crisis económica ha provocado una destrucción de empleo y un aumento del desempleo de tal magnitud que no se conoce ningún ejemplo en los países de nuestro entorno. La crisis en su vertiente financiera supuso una pérdida de liquidez que afectó al consumo y a la inversión, trasladándose negativamente al sector de la construcción, a las industrias manufactureras y a los servicios de comercio, hostelería y restauración, que están muy vinculados a la marcha del consumo.

En este entorno tan complicado para encontrar un trabajo, el *emprendimiento* se plantea como una opción para salir del desempleo, y así lo ha entendido el Gobierno de España, al aprobar la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización.

Si nos centramos en el emprendimiento colectivo, la *sociedad laboral* se convierte en un modelo de empresa utilizada para iniciar una actividad generadora de valor[i].

2. MODELO DE EMPRENDEDOR

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

La definición de las características del emprendedor presenta diferentes perspectivas: las características psicológicas, los factores socioculturales, y las habilidades y conocimientos relacionados con la gestión de la empresa.

Los rasgos psicológicos están relacionadas con su personalidad y pueden considerarse innatos y producto de su experiencia vital, los factores socioculturales, serían el mundo en el que se halla inmerso el sujeto, y con el que se relaciona (las personas, la sociedad, la cultura), en este sentido el emprendedor es él y las circunstancias que le rodean; por un lado determinado por sus atributos innatos, y por el otro con el entorno sociocultural o institucional en el que se desenvuelve, la conjunción de ambos facilitarán el desarrollo de la iniciativa empresarial (Lumpkin y Dess,1996; Gibb y Ritchie, 1982).

Por otra parte, el emprendedor ideal no sólo debe tener unos rasgos psicológicos y unos factores socioculturales idóneos, que podrían ser determinantes para poner en marcha la empresa, sino que, si se quiere que ésta tenga continuidad, el emprendedor debe poseer conocimientos y habilidades relacionadas con la dirección de la empresa (Padilla y Serarols i Tarres, 2006; Sexton y Bowman, 1986).

Todo ello, rasgos psicológicos, factores socioculturales y habilidades directivas conforman la esencia del emprendedor, que nos va a permitir aproximarnos a una definición amplia del mismo (Figura 1).

En relación a los **rasgos psicológicos**, el emprendedor sería aquella persona que:

- Tiene la habilidad de detectar una oportunidad de negocio (Kirzner, 1973), (Ardichvili y Cardozo, 2000), (Hisrich et al., 2005), (Veciana, 2005), (Gilad, 1982) y de llevarla a cabo, ser proactivo, (Lumpkin y Dess, 2001), (Aktan y Bulut, 2008), (Shamsuddin et al., 2012), buscando la mejor forma de combinar y de transformar los factores productivos que necesita, en productos y/o servicios que satisfagan una necesidad (Menger,1983) y con iniciativa (Schumpeter, 1934), (Tarapuez y Botero, 2007), y liderazgo (French & Bell, 1996 citado por Gómez-Rada, 2002), (Mintzberg, 1983), (Gibson y Donelly, 1996).
- A pesar de la incertidumbre (Cromie y Johns, 1983) que conlleva la actividad empresarial, es capaz de controlar los riesgos inherentes (Cantillon, 1755), (Knight, 1921), (Sexton y Bowman, 1983), (Miner, 1997) , (Parker, 2002), basándose en la confianza en sus posibilidades (Rotter, 1966), su habilidad para controlar los acontecimientos (Shapero,1975), (Borland, 1974), (Brockhaus y Nord,1979), (Harper, 1998), (Veciana, 2005), (Gilad, 1982), su creatividad (Taneja y Gupta, 2001), (Huidobr, 2004), e innovación (Drucker, 1986), (Schumpeter, 1978), (Taneja y Gupta, 2001), (Parker, 2002).
- Todo ello con los fines últimos de obtener unos beneficios (Menger, 1983) o por el placer de conseguir aquello que se ha propuesto (McClelland, 1961).

Tomando en consideración los **factores socioculturales** con los que interacciona, el emprendedor podría tener las siguientes características:

- Cuenta con experiencia vital, profesional y empresarial (Pinillos, 2001), (Díaz, 2002) y con un nivel formativo superior a la media (Hisrich et al., 2005), mayoritariamente de género masculino (Hisrich et al., 2005), y con una edad comprendida entre los 30 y 40 años (Peacock, 2000), (Pinillos, 2001), (Hisrich et al., 2005).
- Su principal motivación para iniciar una actividad empresarial es la de salir de una situación negativa desde el punto de vista económico, social o personal (Shapero, 1982) como pueden ser la falta de empleo, o en el caso de estar trabajando, la precariedad del mismo. También podría ser la búsqueda de reconocimiento social o mejorar el status social o su bienestar (Cooper y Dunkelberg, 1987).
- Tiene y mantiene una importante red de relaciones sociales (Planellas, 2003), (Leitão, 2004), (Alonso y Galve, 2008) que le permite estar en contacto con el entorno cambiante que le rodea.

Es importante en el inicio, como fuente de información de nuevas oportunidades y de recursos, y a lo largo de la vida de la empresa, como ayuda ante momentos de dificultad.

- Interacciona con un entorno familiar o geográfico eminentemente empresarial (Díaz, 2002), (Hisrich et al., 2005), en el que los valores culturales de la sociedad en la que vive, incorpora al emprendimiento como un rasgo más identitario de la misma (Cardozo, 2011), (Yurrebaso, 2012).
- Dispone de facilidades legales para iniciar una actividad empresarial, y cuenta con determinados organismos públicos y asociaciones empresariales que le ayudan para la creación de la empresa, fundamentales en los primeros meses de constitución del negocio, que van desde la orientación empresarial hasta la cesión de la inversión inicial necesaria en lo que se denomina el período de incubación (Veciana, 2005).

En relación con la **gestión**, se pueden extraer las siguientes capacidades, habilidades o conocimientos que debería tener un emprendedor:

- Cuando la empresa es de reducido tamaño el emprendedor realiza las funciones que son propias de un gestor, por ello es necesario que cuente con capacidad de planificar, organizar, dirigir y controlar (Katz, 1955), (Drucker, 1973), (Mintzberg, 1983), (Cogligser y Brigham, 2004), (Codina, 2005) la actividad de la empresa, que no dejan de ser las principales funciones del subsistema de dirección. Pero además debe ir acompañado de unos conocimientos económico-financieros (Katz, 1955), (Drucker, 1973), que le permitan tomar las decisiones adecuadas en cada momento.

Por tanto, las premisas que se establecen son las siguientes:

FACTORES SOCIOCULTURALES:

- **Premisa 1.Edad:** El emprendedor tiene una edad comprendida entre 30 y 40 al iniciar la actividad empresarial.
- **Premisa 2. Sexo:** Es mayoritariamente de sexo varón.
- **Premisa 3. Formación:** Tiene un nivel formativo elevado.
- **Premisa 4. Experiencia:** Posee experiencia laboral, empresarial y/o de gestión.
- **Premisa 5. Familia:** Pertenece a una familia en la que alguno de sus miembros es o ha sido empresario, y en la que la educación se basa en valores relacionados con la independencia, la responsabilidad y la consecución de objetivos.
- **Premisa 6. Causa de la constitución:** Pertenece a grupos sociales marginales (por clase social, inmigración, educación o falta de empleo), o se encuentra en una situación de precariedad en el empleo.
- **Premisa 7. Entorno geográfico:** El entorno geográfico próximo tiene abundante tejido empresarial que ha influido positivamente en la creación de la empresa.
- **Premisa 8. Entidades de apoyo:** Recibe apoyo de entidades que facilitan la creación de la empresa y sus primeros meses de existencia.
- **Premisa 9. Valores culturales:** Forma parte de una sociedad en la que el emprendimiento es una parte de la cultura o de los valores y creencias de la misma.
- **Premisa 10. Entorno institucional:** Existe un marco regulatorio facilitador e incentivador de la iniciativa empresarial.
- **Premisa 11. Redes sociales: personales, organizacionales:** Dispone de una red social de contactos que le permite estar en continua relación con el entorno, resultando beneficioso para la empresa.

RASGOS PSICOLÓGICOS:

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

- **Premisa 12. Espíritu de riesgo o propensión a asumir riesgos:** Tiene una predisposición a asumir riesgos en las decisiones que toma.
- **Premisa 13. Necesidad de logro:** Necesita alcanzar los objetivos propuestos y sentirse responsable de la consecución de los mismos.
- **Premisa 14. Innovador:** Está en permanente cambio, realizando cosas nuevas, buscando nuevas formas de combinar los medios de producción, nuevos productos o servicios, y/o nuevos mercados.
- **Premisa 15. Control interno:** Es consciente de que los resultados que obtiene, tanto si son positivos como si son negativos, lo son por las decisiones que ha tomado y no por la predestinación o por la influencia del entorno.
- **Premisa 16. Autoestima:** Tiene gran fe en sus posibilidades.
- **Premisa 17. Tolerancia a la ambigüedad e incertidumbre:** Puede trabajar en un entorno confuso, y toma decisiones en situaciones de incertidumbre
- **Premisa 18. Capacidad para detectar oportunidades empresariales- Proactividad:** Es capaz de detectar las oportunidades que le brinda el entorno, mediante el reconocimiento de las mismas, y tiene la iniciativa para actuar sobre ellas.
- **Premisa 19. Liderazgo:** Es capaz de ejercer una influencia sobre los demás para que les sigan en la consecución de los objetivos marcados, más por razón de su capacidad o habilidad que por su posición jerárquica.

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN:

- **Premisa 20. Planificar, organizar, dirigir y controlar:** Desarrolla una planificación estratégica, fijando la visión, misión, valores, estableciendo los objetivos y estrategias, asignando los recursos, estructurando la organización y evaluando los resultados obtenidos.
- **Premisa 21. Conocimientos económico-financieros:** Posee los conocimientos suficientes que le permiten conocer la situación financiera, económica y patrimonial de la empresa, y los aplica a la gestión de la empresa.

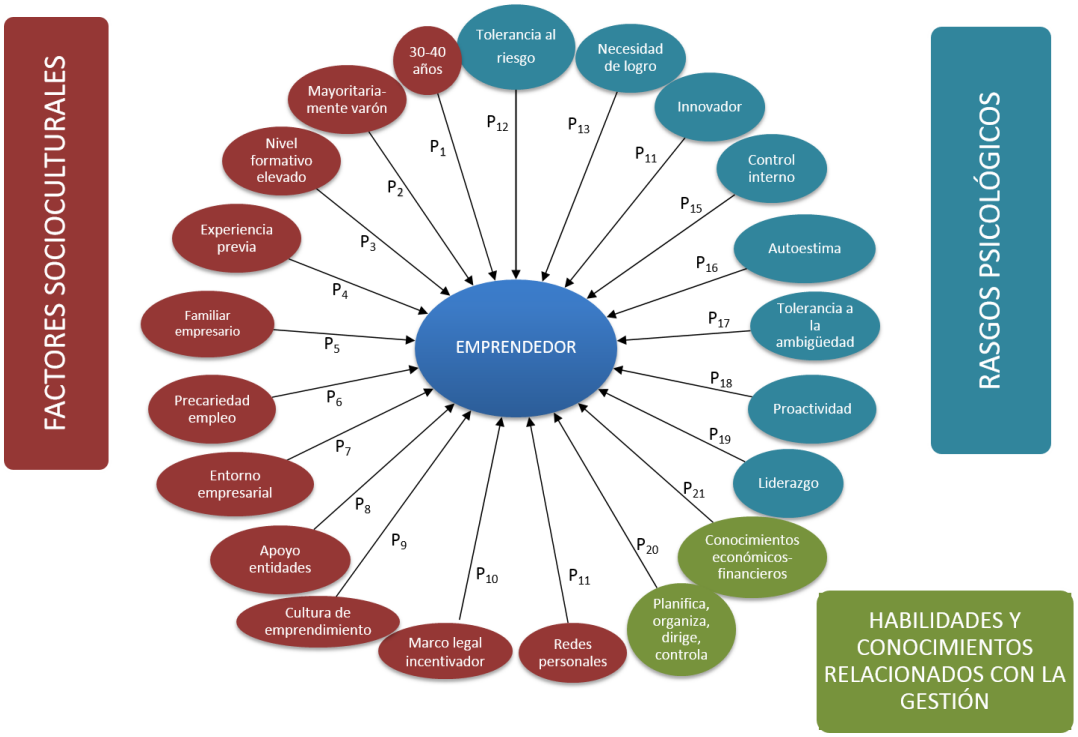


Figura 1: Modelo de emprendedor. Marco teórico.

3. METODOLOGÍA

Para la realización del estudio de casos se plantea la siguiente estructura de trabajo conforme a las fases establecidas por Yin (1989).

- *Propósito:* definir el perfil emprendedor de la persona promotora o emprendedora perteneciente a una *sociedad laboral*.
- *Diseño:* múltiples casos, diseño holístico, persiguiendo la replicación lógica de los resultados repitiendo el mismo estudio sobre casos diferentes para obtener más pruebas y mejorar la validez externa de la investigación, realizándose con una unidad de análisis. Se realiza un estudio exploratorio, descriptivo y explicativo.
- *Unidad de análisis:* la persona emprendedora que está al frente de una sociedad laboral.
- *Muestra:* No ha sido aleatoria, sino que ha sido lógica y teórica, ha tenido en cuenta las características de los emprendedores y de las empresas en la medida en que pueden ser definitorios del objeto de la investigación. Se han elegido a seis empresas de la Comunidad Autónoma de Extremadura que por sus características son representativas de las sociedades laborales, como se expone en la Tabla 1.
- *Métodos para la recogida de la información:* observación directa y realización de entrevista personal en las instalaciones de la empresa (con preguntas abiertas, cerradas y semiestructuradas), grabada inicialmente y posteriormente transcrita.
- *Fuentes de información*: fuentes internas, entrevista en profundidad y el entorno en el que se ha realizado, permitiendo corroborar la existencia o no de determinados rasgos relacionados con el carácter emprendedor.
- *Métodos de análisis de la evidencia:* de tipo cualitativo, identificando factores explicativos clave que proporcionarían una evidencia de que las características que definen el perfil de emprendedor en el modelo diseñado, se encuentran presentes en los sujetos estudiados.

Tabla 1: Características de las empresas participantes

	Localización	**Sector de actividad**	**Tamaño (nº trabajadores)**
Empresa 1	Cáceres	Producción de software	7
Empresa 2	Almendralejo	Fabricación, reparación y mantenimiento de maquinaria industrial agrícola	22
Empresa 3	Villafranca de los Barros	Consultoría de empresas	4
Empresa 4	Almendralejo	Fabricación de envases de plásticos	11
Empresa 5	Badajoz	Servicio de ayuda a domicilio	19
Empresa 6	Mérida	Agencia de comunicación	3

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Del análisis de las entrevistas, se han extraído los siguientes resultados en relación a las variables que configuran el modelo de emprendedor, que se muestran en las Tablas 2, 3 y 4:

Tabla 2: Análisis de los factores socioculturales

FACTORES SOCIOCULTURALES	**EMPRESA 1**	**EMPRESA 2**	**EMPRESA 3**	**EMPRESA 4**	**EMPRESA 5**	**EMPRESA 6**
EDAD AL INICIAR LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL	29	43	35	25	50	35
SEXO	Varón	Varón	Varón	Varón	Mujer	Mujer
FORMACIÓN	Ingeniero en Informática	F.P. Tornero	Ingeniero Superior	Bachiller	Bachiller	Licenciada en

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

			Industrial			Periodismo
EXPERIENCIA (años)	3	37	15	6	30	15
FAMILIAR EMPRESARIO	Sí	No	Sí	Sí	Sí	No
CAUSA CONSTITUCIÓN EMPRESA	Detección de una oportunidad de negocio.	Jubilación empresario donde estaba trabajando por cuenta ajena: "cambiamos la indemnización por la maquinaria".	Detección de una oportunidad de negocio unido a la pérdida del trabajo por cuenta ajena y a la situación de crisis económica.	Detección de una oportunidad de negocio.	"Salir de una situación económica inestable y porque me gusta mucho el trabajo que hago".	"Salir de una situación de desempleo, y también porque vimos una oportunidad de negocio, durante mi anterior trabajo".
ENTORNO GEOGRÁFICO EMPRESARIAL	No	Sí	No	"Extremadura con España no, pero Almendralejo con Extremadura sí".	"No, pero empresas de mi sector hay muchísimas".	"No, además en Extremadura nos encontramos con el problema de que el 97-98% de las empresas son pequeñísimas".
RECIBIÓ APOYO ENTIDADES	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EMPRENDIMIENTO INCLUIDO EN LA CULTURA	"Antes no había cultura del emprendimiento, ya que la familia y la Universidad fomentaban el trabajo por cuenta ajena, pero ahora con la crisis sí".	"Sí, en Almendralejo"	"En otros sitios sí, pero creo que en Extremadura no".	En Almendralejo sí.	"Creo que está empezando a impregnarse, porque mucha gente ante la situación que tienen lo ven como una salida".	"No, en absoluto. El emprendimiento tiene que ver la asunción de responsabilidades y riesgos pero aquí se utiliza como una palabra relacionada con la empresa"
MARCO LEGAL FACILITADOR E INCENTIVADOR	"No, mucha burocracia".	"No, no es eficaz".	"No, no sólo por la burocracia sino también por la no consideración social".	"Sí por el hecho de ser SLL para obtener subvenciones, pero no los procesos burocráticos asociados a la constitución".	"No es incentivador, …si te explicaran desde el principio lo que tienes que pagar y todas las obligaciones que se tienen, yo quizá no hubiera montado la empresa".	No, te lo ponen muy complicado, …hay que visitar diferentes puntos de información donde además te dan información contradictoria.
REDES PERSONALES	Sí, en todos los ámbitos: instituciones académicas, asociaciones, clientes y proveedores, y amigos.	Sólo con clientes, proveedores y amigos.	Sólo con clientes y proveedores.	Sobre todo con clientes y proveedores.	Sí, pero sólo con clientes, proveedores y amigos.	Sí, pero sólo con clientes, proveedores y amigos.

Tabla 3: Análisis de los rasgos psicológicos

RASGOS PSICOLÓGICOS	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 5	EMPRESA 6
TOLERANCIA AL RIESGO	Sí, en los productos que desarrollan, menos en las decisiones de gestión.	Sí	"Siempre hay que arriesgarse para poder seguir consiguiendo proyectos".	"Sí, aprendiendo siempre de los errores".	"Sí, siempre tomo las decisiones con todas las consecuencias".	Sí
NECESIDAD DE LOGRO	"Sí, siempre estamos buscando la excelencia".	Sí	"Sí, aprendiendo de los errores y evaluándonos constantemente".	Sí	"Sí, constantemente mi cabeza está trabajando para mejorar".	"Sí, todos los días".
INNOVACIÓN	"Sí, ya que es el leitmotiv de la empresa".	Sí	"Sí, siempre nos cuestionamos el porqué de las cosas y buscamos cualquier tipo de innovación".	Sí, aunque a veces sigo las pautas marcadas.	"Es complicado porque tenemos que seguir unos protocolos de actuación".	"Totalmente, me fijo en lo que quieren los clientes, y siguiendo las reglas del cliente, les planteo nuevas formas más efectivas de trabajar".
CONTROL PERCIBIDO	"Sí, pero contando con la ayuda de la expansión del mercado de los móviles".	"Sí, pero no hacemos planificación".	"Sí, somos responsables de lo que le pasa a la empresa, no nos escudamos en el entorno".	"Sí, me considero responsable último, pero hay que tener un poco de suerte".	"Mi negocio no depende de mí que no vaya bien,…".	"Me considero responsable última, además es un problema mío, por eso mi frustración y nerviosismo, porque me siento responsable".
AUTOESTIMA	"Sí, en todos los aspectos, incluso en el comercial a pesar de tener menos habilidades".	"Sí, pero a veces no realizo bien mi trabajo".	"Sí, pero antes que buen profesional valoro la honestidad y la bondad de la persona".	"Sí, basada en mis habilidades y por la constancia y trabajo".	"Intento hacer bien mi trabajo, lo mejor lo posible. Pero no soy tajante en este aspecto".	"Sí, cada uno hacemos lo que mejor sabemos".
TOLERANCIA A LA AMBIGÜEDAD	"Sí, prefiero trabajar en un entorno cambiante".	"Sí, prefiero estar innovando constantemente"	"Las situaciones a las que nos enfrentamos siempre son cambiantes".	"Prefiero un plan preestablecido aunque luego cambie constantemente".	"Prefiero vivir en un entorno cambiante, pero es que en nuestra empresa no puedes	"Por un lado me gusta la tranquilidad y por lado quiero hacer cosas nuevas. Para planificar

					moverte mucho".	necesito tranquilidad "
PROACTIVIDAD	"Sí, rozamos ser los pioneros en el mercado".	"Sí, y me baso en la vida cotidiana para buscar nuevos productos".	"Sí, y hay oportunidades que no las desarrollamos por falta de tiempo".	"Sí, siempre he detectado oportunidades que luego han fructificado".	"Siempre planteo cosas nuevas".	"Sí, después ya me daré de bruces, pero hago aquello en lo que creo".
LIDERAZGO						
CREAR Y DIRIGIR EQUIPOS	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	"Unas veces sí y otras no"-
CREAR ENTORNO INNOVADOR	"Sí, es la filosofía de la empresa".	Sí	"Sí, nos reunimos todos los martes para ver qué podemos mejorar".	"Sí, pero luego los trabajadores no quieren afrontar la responsabilidad".	"Sí, el caso es que no la toman, porque o bien no quieren o si quieren no asumen la responsabilidad".	Sí
DEFINIR OBJETIVOS PRINCIPALES	"Sí, tenemos claro el objetivo final"	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Tabla 4: Análisis de las habilidades y conocimientos relacionados con la gestión

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN	**EMPRESA 1**	**EMPRESA 2**	**EMPRESA 3**	**EMPRESA 4**	**EMPRESA 5**	**EMPRESA 6**
PLANIFICACIÓN	Sí	No	Sí	Sí	Sí	No
ORGANIZACIÓN	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
DIRECCIÓN	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	-
CONTROL	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
CONOCIMIENTOS ECONÓMICO-FINANCIEROS	"Al inicio ninguno, pero nos hemos ido formando"	"No, reconozco que es importante pero los datos me lo proporciona la asesoría"	"Además de los que tengo por mi formación universitaria, estoy formándome continuamente desde la apertura"	"He ido aprendiendo con la empresa, los conocimientos teóricos pero enriquecidos con experiencia diaria"	"Ninguno, y no hago por saber"	"Ninguno, cero patatero. Además no me gustaban ni las matemáticas"

5. CONCLUSIONES

Para la validación de las premisas se estableció como criterio, que una premisa estaría validada si se cumple en al menos un 83% (cinco de los seis casos estudiados), parcialmente validada si se cumple al menos en un 33% (dos de los seis casos estudiados) y no validada cuando se cumple sólo en un 17% (uno o en ninguno).

El perfil del emprendedor encontrado (Figura 2) es un varón con experiencia previa, proactivo e innovador, con necesidad de logro y capacidad de liderazgo que ha recibido apoyo institucional para desarrollar una actividad emprendedora en su inicio y primeros meses de existencia.

No parece que incida de manera importante para su actividad emprendedora, la existencia de una determinada edad, así como un alto nivel formativo; por otra parte su vocación emprendedora no deviene de la inspiración en un entorno emprendedor (familiares emprendedores, cultura emprendedora, existencia de redes personales), ni de la necesidad de supervivencia.

Finalmente en cuanto a sus habilidades y conocimientos de gestión, parece predominar una buena parte de su intuición con la existencia de apoyos externos de asesoría financiera necesaria.

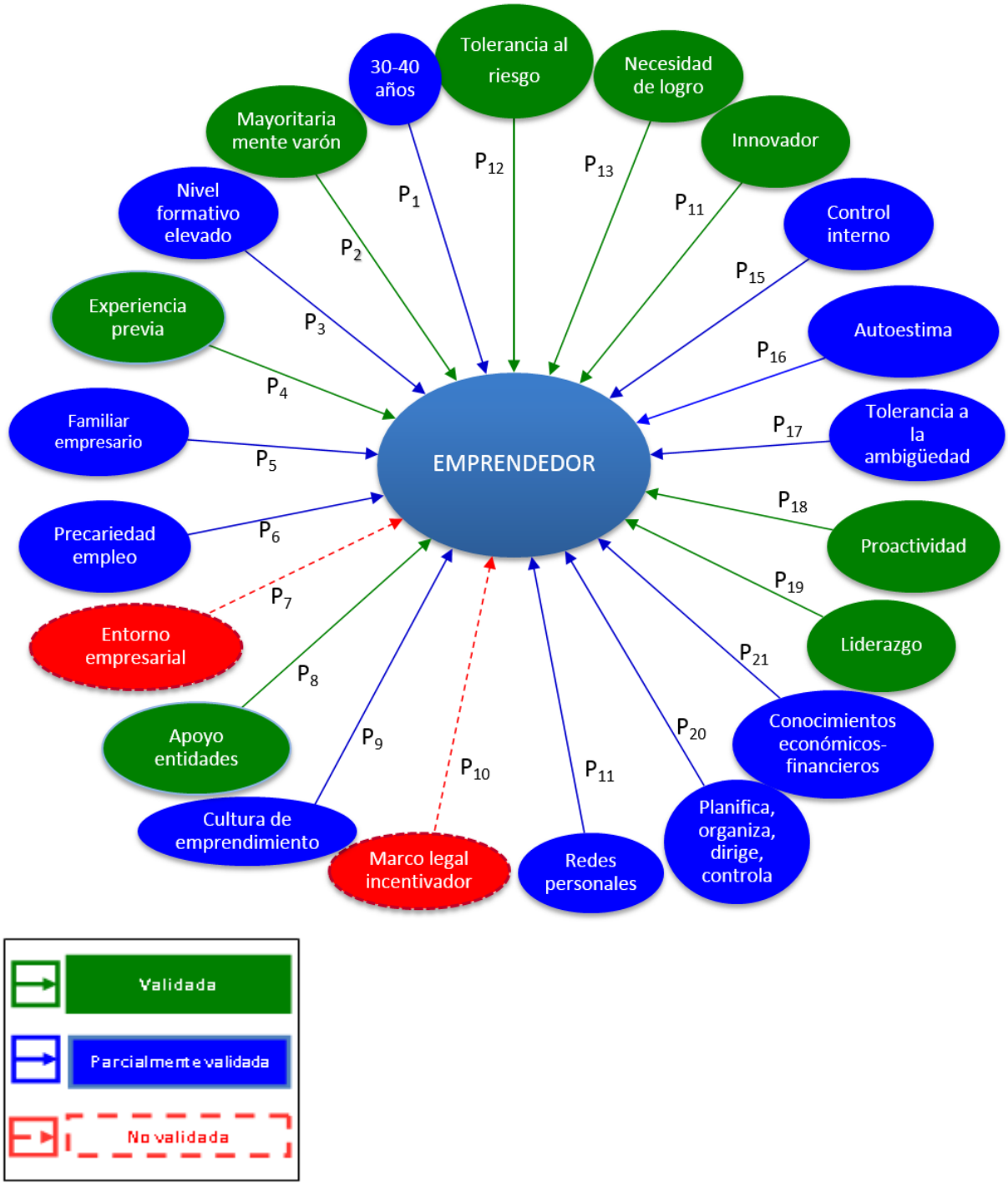


Figura 2: Modelo de emprendedor. Estudio empírico.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

Bibliografía

Aktan, B., y Bulut, C. (2008). Financial performance impacts of corporate entrepreneurship in emerging markets: A case of Turkey. European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, 12, 69-79.

Alonso Nuez, M. J., & Galve Górriz, C. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. Acciones e Investigaciones sociales, (26).

Ardichvili, A, Richard N., Cardozo. A. Model of Entrepreneurial Recognition Process. Journal of Enterprising Culture, vol 8, nº 2, pag. 103-119.

Borland, C. M. (1975). Locus of control, need for achievement and entrepreneurship (Doctoral dissertation, ProQuest Information & Learning).

Brockhaus, R. H., & Nord, W. R. (1979). An Exploration of Factors Affecting the Entrepreneurial Decision: Personal Characteristic vs. Environmental Conditions. In Academy of Management proceedings (Vol. 1979, No. 1, pp. 364-368). Academy of Management.

Cantillon, R. (1755). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

Cardozo Crowe, A. P. (2011). La motivación para emprender: evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos. Tesis Doctoral UNED.

Codina. A. (2005). ¿Qué hacen los directivos y qué habilidades necesitan para un trabajo efectivo? Resumen y análisis de Investigación. México.

Cogliser, C. C., & Brigham, K. H. (2004). The intersection of leadership and entrepreneurship: Mutual lessons to be learned. The Leadership Quarterly, 15(6), 771-799.

Cooper, A. C., & Dunkelberg, W. C. (1987). Entrepreneurial research: Old questions, new answers and methodological issues. Purdue University, Krannert Graduate School of Management.

Cromie, S., y Johns, S. 1983. Irish entrepreneurs: Some personal characteristics. Journal of Organizational Behaviour, 4: 317–324.

Díaz, C. (2002). La creación de empresas. Revisión histórica de teorías y escuelas. Ediciones La Coria.

Drucker, P. (1973). La Gerencia, tareas, responsabilidades y prácticas. Editorial El Ateneo, 1984, Buenos Aires, Argentina. 6ª edición.

Drucker, P. (1986): "La disciplina de la innovación". Harvard Deusto Business Review, Nº 26, págs. 3-10.

Gibb, A., & Ritchie, J. (1982). Understanding the process of starting small businesses. International Small Business Journal, 1(1), 26-45.

Gibson, I. Donelly (1996) Las Organizaciones. Editorial McGraw Hill, 8ª Edición, España.

Gilad, B. (1982). On encouraging entrepreneurship an interdisciplinary analysis. Journal of Behavioral Economics, 11(1), 132-163.

Gómez Rada, C.A. (2002). Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología, Vol. 2, Nº 2, p. 61-77.

Hisrich, R; Peters, M y Shepherd, D. (2005). Entrepreneurship. Ed. McGRAW-HILL.

Huidobro Salas, T. (2004). Una definición de la creatividad a través del estudio de 24 autores seleccionados (Doctoral dissertation, Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones).

Katz, R. L. (1955). Habilidades para una administración efectiva. Biblioteca Harvard (edición original en 1955, revisada en 1974).

Kirzner, I. M. (1973): Perception, Opportunity, and Profit, the University of Chicago Press, Chicago.

Knight, F. (1921). Risk, uncertainty and profit. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx, Houghton Mifflin.

Leitão, A. (2004). Empresarialidade em meios rurais e periféricos (Doctoral dissertation, Tesis Doctoral, Universidade da Beira Interior).

Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. Academy of Management Review, 21(1), 135-172.

Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. Journal of business venturing, 16(5), 429-451.

McClelland, D.C. (1961). The achieving society, Van Nostrand, Princeton.

Menger, C. (1983). Principios de economía política. Madrid: Unión Editorial

Miner, J. B. (1997). A psychological typology of successful entrepreneurs. Greenwood Publishing Group.

Mintzberg, H. (1983). La naturaleza del trabajo directivo. Editorial Ariel, S.A.

Padilla Meléndez, A y Serarols i Tarres, C (2006). Las características del empresario y el éxito de las empresas puramente digitales. Tribuna de Economía Noviembre-Diciembre 2006. N. º 833.

Parker, S. C. (2002). On the dimensionality and composition of entrepreneurship. Barclays Centre for Entrepreneurship Discussion Paper, 1.

Peacock, R. (2000): Entrepreneurs and small business owner-managers. Extraído de http://www.sbeducation.info/serv03.htm.

Pinillos, M.J. (2001): "Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la Comunidad de Madrid", Papeles de Economía Española, núm. 89/90, pp. 343-361.

Planellas, M. (2003). Factores de éxito en la creación de empresas: el empresario, el sector y la estrategia. Iniciativa emprendedora y empresa familiar, (40), 8-20.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological monographs: General and applied, 80 (1), 1.

Schumpeter, J. A. (1934): The Theory of Economic Development, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Schumpeter, J. (1978). Teoría del desarrollo económico. Publicado como Teoría del desenvolvimiento económico, México, DF, FCE, reimpresión.

Sexton, D.L. y Bowman, N. (1983). Determining entrepreneurial potential of students: Comparative psycological characteristics analysis. Dallas: Academy of Management, Proceedings.

Sexton, D. L., y Bowman, N. (1986). The entrepreneur: A capable executive and more. Journal of business venturing, 1(1), 129-140.

Sexton, D. L., y Bowman-Upton, N. B. (1991). Entrepreneurship: Creativity and growth. New York: Macmillan.

Shamsuddin, S., Othman, J., Shahadan, M. A., & Zakaria, Z. (2012). The Dimensions of Corporate Entrepreneurship and the Performance of Established Organization. ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives, 1(2), 111-131.

Shapero, A. (1975). Entrepreneurship and economic development. Proceedings of Project ISEED, the Center for Venture Management. Milwaukee, Wisconsin, 640.

Shapero, A. (1982). "Social Dimensions of Entrepreneurship" en C. Kent et al... (eds.), The Encyclopedia of Entrepreneurship, (pp. 72-90), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Taneja, S., & Gupta, S. L. (2001). Entrepreneur Development: New Venture Creation.

Tarapuez, E y Botero, J. J. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. Cuadernos de Administración, vol. 20, no 34, p. 39-63.

Veciana, J.M. (2005). La Creación de Empresas: un enfoque gerencial, Colección de estudios económicos, La Caixa, Barcelona.p17-18.

Yin, R.K. (1984/1989). Case Study Research: design and Methods, Applied social research. Methods Series, Newbury Park CA: Sage.

Yurrebaso Macho, A. (2012). La personalidad y los valores sociales: influencia en el emprendizaje.

RESUMOS

003 - OPORTUNIDADES PARA O ENVOLVIMENTO DAS UNIVERSIDADES NO EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO SOCIAL: UMA EXPERIÊNCIA PILOTO NA REGIÃO DE AVEIRO

Liliana Ávila 1, Marlene Amorim 2, Marta Ferreira Dias 2, Teresa Franqueira 3, João Sampaio 4

1 Department of Economics, Management, Industrial Engineering and Tourism, University of Aveiro, Aveiro, Portugal - liliana.avila@ua.pt
2 Department of Economics Management Industrial Engineering and Tourism, Research Unit in Governance, Competitiveness and Public Policies, University of Aveiro, Aveiro, Portugal - mamorim@ua.pt, mfdias@ua.pt
3 Department of Communication and Art, ID+ Research Unit, University of Aveiro, Aveiro, Portugal - teresa.franqueira@ua.pt
4 Department of Communication and Art, University of Aveiro, Aveiro, Portugal - joao.sampaio@ua.pt

A promoção do empreendedorismo e da inovação social tem sido recorrentemente apresentada como uma resolução chave no contexto europeu, como um modelo económico capaz de promover um crescimento que é mais justo, verde e ancorado nas comunidades locais. Há sinais encorajadores de que nos estamos a mover nessa direção, como sociedades que testemunham uma onda de modelos de negócio híbridos, i.e. que perseguem uma missão social ao mesmo tempo que desenvolvem atividades comerciais, como forma de gerar receitas para sustentar as suas operações. Considerando os passos que estão a ser dados tanto ao nível europeu como ao nível regional para a promoção de ecossistemas adequados para as empresas sociais, os atores regionais necessitam melhorar e aumentar a sua capacidade para cooperar e apoiar o crescimento das empresas sociais. Este contexto coloca uma chamada importante ao papel das universidades no ecossistema da inovação social. As universidades têm sido reconhecidas como atores chave na persecução do objetivo de um desenvolvimento inteligente e inclusivo que tem sido adotado pelas economias europeias, uma vez que detêm recursos importantes que podem ser mobilizados para contribuir para a resolução de problemas sociais. As universidades podem contribuir para a avaliação do conhecimento, das capacidades e competências presentes numa região apoiando a identificação das áreas de especialização mais promissoras para essa região. Este artigo descreve a experiência e os resultados de uma iniciativa piloto liderada pela Universidade de Aveiro para envolver os atores regionais na identificação de oportunidades para o desenvolvimento de projetos de inovação e empreendedorismo social. A iniciativa envolveu a colaboração de uma equipa multidisciplinar da Universidade (incluindo investigadores das áreas da Economia, Gestão, Design e Ciências Sociais) e atores chave dos 11 municípios da Região de Aveiro com o objetivo de promover a criação de serviços baseados em estilos de vida sustentáveis. O trabalho de campo seguiu uma metodologia passo-a-passo que incluiu: i) um conjunto de ações preliminares para sensibilizar, aumentar o conhecimento e motivação de atores chave regionais para a área do empreendedorismo e inovação social; ii) uma fase de trabalho de campo exploratório, onde os investigadores interagiram com as populações locais para identificar as principais oportunidades relacionadas com o património local, a partir do qual foi desenvolvido um portfólio de oportunidades; iii) a seleção de uma amostra de oportunidades para o desenvolvimento de negócios sociais; iv) a condução de um conjunto de workshops, baseados numa metodologia orientada para o projeto; v) o acompanhamento dos resultados dos workshops, incluindo sessões de mentoria para as oportunidades de negócio social mais promissoras e definição da estratégia para a região. Neste artigo, toda a metodologia é descrita e discutida, levando à identificação de fatores críticos de sucesso e dificuldades enfrentadas pelas universidades que pretendem participar no desenvolvimento regional.

005 - A CONSTRUÇÃO DE CIDADES MAIS INTELIGENTES ATRAVÉS DO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Susana Bernardino1, J. Freitas Santos2

1 Politécnico do Porto, CECEJ/ISCAP, Porto, Portugal - susanab@iscap.ipp.pt
2 CECEJ/ISCAP, Politécnico do Porto and NIPE, Braga, Portugal - jfsantos@iscap.ipp.pt

O objetivo do presente estudo é analisar a extensão com que as organizações sociais são capazes de tornar as cidades mais inteligentes. Para alcançar esse propósito é adotada uma metodologia qualitativa, com base no método do estudo de caso, de modo a compreender as diferentes características e estratégias da Associação Cais (uma organização sem fins lucrativos que visa ajudar públicos desfavorecidos em áreas urbanas). Partindo da análise das atividades desenvolvidas pela Cais, procura-se avaliar em que medida a inovação social prosseguida vai de encontra às dimensões propostas por Giffinger et al. (2007) para classificar o desempenho das cidades inteligentes, nomeadamente se baseiam em: (i) economia inteligente; (ii) pessoas inteligentes: (iii) governança inteligente: (iv) mobilidade inteligente; (v) ambiente inteligente; e (vi) vida inteligente. A investigação realizada indica que as ações prosseguidas compreendem elementos de todas as dimensões supra referidas. A análise revela ainda que a Cais é capaz de aumentar a inteligência das cidades onde atua (nomeadamente por via dos atributos vida, economia, pessoas e ambiente mais inteligentes).

006 - EMPREENDEDORISMO: UM IMPORTANTE CATALISADOR DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO CENTRO DE PORTUGAL

Alexandra Rodrigues

Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro, Coimbra, Portugal - alexandra.rodrigues@ccdrc.pt

O crescimento económico de uma região beneficia da maior ou menor capacidade empreendedora dos seus atores regionais. É por isso que, nos últimos anos, as políticas públicas apostaram fortemente no incentivo e na promoção do empreendedorismo. O objetivo deste trabalho consiste em demonstrar o contexto favorável que existe na Região Centro para promover atividades de Empreendedorismo, quer do ponto de vista da mão-de-obra qualificada e disponível, quer do conjunto de infraestruturas existentes de apoio à inovação. Por outro lado, a disponibilidade de instrumentos financeiros, no âmbito das políticas públicas, tem propiciado uma multiplicação de iniciativas de apoio que é importante compreender e quantificar. O empreendedorismo tem sido por isso assumido no Centro de Portugal como uma verdadeira estratégia de (des)envolvimento. E considera-se que estão criadas as condições para o Centro de Portugal se assumir enquanto ecossistema regional, como um verdadeiro living lab para novos modelos de negócios e soluções inovadoras que promovem o crescimento inteligente e sustentável da economia regional, nomeadamente nas quatro plataformas de inovação consideradas prioritárias na Estratégia de Especialização Inteligente (RIS3) da região.

013 - O EMPREENDEDORISMO COMO MOTOR DO DESENVOLVIMENTO LOCAL: EVIDÊNCIA DE DOIS MUNICÍPIOS PORTUGUESES

Patricia Jardim da Palma

Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Universidade de Lisboa, Rua Almerindo Lessa, 1300-663 Lisboa – Portugal - ppalma@iscsp.ulisboa.pt

O empreendedorismo é hoje entendido como uma ferramenta estratégica para o desenvolvimento económico e social dos países e regiões (OECD, 2015). Ao nível das regiões, este processo denota grandes vantagens: para além de aproveitar os recursos da região, o empreendedorismo de base local consegue estabelecer mais facilmente sinergias e alianças com as organizações da região

(Johnstone & Lionais, 2004; Palma, 2011). Consequentemente, o empreendedorismo de base local é encarado como uma estratégia de fixação de pessoas num dado concelho (ELINOV, 2015a). Dado o carácter colectivista do empreendedorismo em Portugal (Hofstede, 1997), o arranque bem-sucedido de novos negócios requer a sua adequação aos recursos endógenos da região, bem como às necessidades da própria comunidade. Neste contexto, a presente comunicação tem como objetivo evidenciar o empreendedorismo como estratégia de desenvolvimento local, com base na apresentação de 2 estudos de caso. Concretamente, pretende-se apresentar a aplicação do Programa "Empreendedorismo Estratégico e Desenvolvimento Local" em dois municípios de baixa densidade do distrito da Guarda - Fornos de Algodres e Sabugal – discutindo a sua implementação e o impacto que produziu na comunidade. Com recurso às metodologias do Estudo de Caso e da Investigação-ação, este Programa desenrolou-se em 4 fases (ELINOV, 2015a). A primeira fase, de Diagnóstico, visou a identificação dos recursos endógenos e das oportunidades de negócio do concelho, recorrendo à análise documental e ao focus-group; a segunda fase, de Avaliação do Perfil Empreendedor, procurou analisar as competências técnicas, comportamentais e motivacionais dos futuros empreendedores, baseando-se, para tal, numa metodologia de avaliação e desenvolvimento elaborada especialmente para este fim (Palma & Silva, 2014). Esta metodologia assenta em três pilares fundamentais: (1) as competências técnicas, para a elaboração de um plano de negócio viável; (2) as competências comportamentais, como a auto-eficácia, a resiliência ou a propensão para o risco, consideradas determinantes para a abertura de um negócio próprio (Palma, & Lopes, 2007); e (3) a identidade empreendedora, que indicia a motivação para "colocar as mãos na massa" e dar vida a um negócio próprio (Palma, Lopes & Cunha, 2013). A terceira fase, a Formação, compreendeu o "Curso Avançado de Empreendedorismo", constituído por um conjunto de módulos experienciais de cariz técnico (essenciais à elaboração do plano de negócios), comportamental e motivacional. Este curso abrangeu, ainda, dois momentos de mostra e validação dos novos negócios à comunidade. A quarta fase, visou o Acompanhamento dos novos negócios, através do alojamento dos empreendedores numa incubadora de negócios e do desenvolvimento de um Clube de Empreendedores. Relativamente ao impacto económico e social nestes municípios, este programa contribuiu, no imediato, para a elaboração de 25 Planos de Negócios – 7 em Fornos de Algodres e 18 no Sabugal. A médio-prazo, por influência da quarta fase do Programa, decorre a materialização destes planos em negócios concretos, com mais-valias para o município e para os próprios empreendedores (ELINOV, 2015b). Espera-se, igualmente, um impacto deste Programa no longo-prazo, em termos da geração de emprego (através da criação de postos de trabalho por parte de alguns dos novos negócios) e do desenvolvimento de um ecossistema local empreendedor.

014 - EXPLORING AN ENERGY SERVICE STARTUP FIRM: A SYSTEM DYNAMICS APPROACH

Carlos Capelo

ULHT - Universidade Lusófona das Humanidades e Tecnologias, ECEO – Escola de Ciências Económicas e das Organizações, Campo Grande, 376, 1749-024 Lisboa, Portugal - p2632@ulusofona.pt

This paper describes the development of a system dynamics model for exploring and learning about the dynamics of an energy service company (ESCO) startup which business is based on energy performance contracting (EPC). The simulation of that model provides a helpful basis for analysing and explaining the development of key variables, and for accelerating learning on the policies and managerial processes that are critical for the success of the venture. The simulation of the modelled firm produces an overall insignificant market value added mainly due to long sales cycles, indicating a low probability of success. The model is sensitive to changes in the word-of-mouth contact rate parameter which suggests that effective management or policy interventions should consider initiatives that accelerate word-of-mouth among EPC adopters and prospects. Also, the model simulations point out that public policies to promote energy services such as reduced interest rate,

energy audit subsidy, and demonstration projects would provide significant support to this business venture.

019 - EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO: UMA ABORDAGEM SCORECARD PARA AVALIAR O IMPACTO REGIONAL DOS PROGRAMAS UNIVERSITÁRIOS

Helena Silva[1], Hilma Caravau[1], Marlene Amorim[2], Marta Ferreira Dias[2]

[1] Department of Economics Management, Industrial Engineering and Tourism, University of Aveiro, Aveiro, Portugal, helenavasconcelos@ua.pt , hilmacaravau@ua.pt

[2] Department of Economics Management, Industrial Engineering and Tourism, Research Unit in Governance Competitiveness and Public Policies, University of Aveiro, Aveiro, Portugal, mamorim@ua.pt , mfdias@ua.pt

As Universidades desempenham um papel importante no desenvolvimento das regiões, decorrentes da sua tripla missão (Brennan et al., 2004): Ensino, Investigação e "Envolvimento da Comunidade" (B-HERT, 2006). As Instituições de Ensino Superior estão equipadas com recursos humanos altamente qualificados e desempenham um papel fundamental na criação de conhecimento, bem como no desenvolvimento e na evolução das sociedades (European Union, 2011). Assim, é crucial uma efetiva incorporação destes conhecimentos no desenvolvimento de produtos e inovações (European Union, 2011).

Ao longo das últimas décadas, as atividades de transferência de conhecimento foram alvo de especial atenção, nomeadamente pelo seu potencial para expandir o impacto das Universidades (Sánchez-Barrioluengo, 2014), através do desenvolvimento de relações com a comunidade. Assim, os países europeus estabeleceram políticas promotoras da transferência de conhecimentos da Universidade para as regiões europeias (Berbegal-Mirabent et al., 2013).

A União Europeia (2011) elencou um conjunto de quatro áreas a partir das quais as Universidades estimulam o desenvolvimento regional: reforçar a inovação regional através das suas atividades de investigação; promoção das empresas, desenvolvimento e crescimento de negócios; contribuição para o desenvolvimento do capital humano regional e competências, e melhorar a igualdade social através da regeneração e desenvolvimento cultural. Este artigo centra-se na segunda área, abordando os projetos universitários que visam a promoção do empreendedorismo. O empreendedorismo tem um papel crucial no crescimento económico e na criação de emprego. A educação no empreendedorismo está incluída no leque de ferramentas através das quais se espera que as Universidades contribuam para o desenvolvimento regional (Laukkanen, 2000).

Desde uma fase inicial que a educação ganhou relevância e foi definida como uma prioridade, tanto para a Comissão Europeia, como para as regiões europeias. Neste contexto, as Universidades têm beneficiado das oportunidades criadas pelos programas educacionais que promovem o desenvolvimento de um conjunto variado de competências, promovidos por Políticas de Educação Europeias (Cankaya et al., 2015). Atualmente o programa Erasmus+ cobre uma ampla gama de projetos destinados a aumentar as qualificações e a empregabilidade. O programa apoia parcerias transnacionais no campo da educação, formação e instituições e organizações jovens que promovam a cooperação e estabeleçam pontes entre o mundo da educação e do trabalho, com o objetivo de colmatar as lacunas de competências na Europa. A educação em empreendedorismo está no centro destas preocupações. O Erasmus+ promove o desenvolvimento de competências empresariais que criam um ambiente propício para o empreendedorismo (European Commission, 2010; European Commission, 2016), e oferece suporte para a promoção da educação empreendedora pelas Universidades, (Jansen et al., 2015).

Este artigo propõe uma abordagem inspirada na abordagem de *scorecard* para desenvolver uma metodologia para aferir os impactos regionais dos projetos de empreendedorismo universitários desenvolvidos no âmbito do programa Erasmus+.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

020 - O PERFIL DO LÍDER EMPREENDEDOR: O CASO DOS ESTUDANTES DE MESTRADO DO IPCA

Fátima Ferreira 1, Teresa Dieguez 2

1 Instituto Politécnico do Cávado e do Ave - fatimaferreira73@gmail.com
2 Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Portugal & Instituto Politécnico do Porto, Portugal - teresadieguez@gmail.com

Este estudo incidirá sobre a temática do perfil do líder empreendedor e pretende 1) caracterizar o estudante e a sua experiência profissional, 2) analisar a sua perspetiva sobre liderança e empreendedorismo, 3) averiguar quais são as principais qualidades e competências dos líderes empreendedores e 4) verificar se os mestrados lecionados no Instituto Politécnico do Cávado e do Ave (IPCA) estimulam o empreendedorismo e a liderança. Será apresentado um estudo aplicado aos estudantes dos diversos mestrados do IPCA, através de um inquérito com recolha de dados presencial, num contexto de sala de aulas. Por último, será traçado o esboço do perfil de líder empreendedor do aluno de mestrado do IPCA. Assume-se por um lado, que existem efetivamente alguns fatores que poderão provocar um determinado impacto no comportamento do líder empreendedor, designadamente o facto de pertencerem a famílias que trabalham ou já trabalharam por conta própria ou terem experiência profissional. Por outro lado, o perfil do líder empreendedor parece estar relacionado com a ideia de que as características inerentes aos líderes e aos empreendedores não são inatas, podendo por isso, ser adquiridas e aprendidas. Deste estudo destacam-se algumas conclusões, nomeadamente a pertinência de incluir algumas unidades curriculares de opção relacionadas com a temática do empreendedorismo e da liderança nos cursos do IPCA, e de apostar numa aprendizagem orientada para estes temas, desde os primeiros anos de ensino. Também é de realçar o papel estratégico que o Gabinete para o Emprego, Empreendedorismo e Ligação às Empresas do IPCA pode assumir ao investir mais na sua divulgação, a fim de ser mais conhecido pelos alunos e valorizar o empreendedorismo académico. Não é de desprezar a relevância de em tempos de mudança estar atento às alterações que ocorrem no comportamento do líder empreendedor. É sugerido o interesse de vir a ser reconhecida a necessidade de estimular “um líder empreendedor”, ou ainda, “um empreendedor líder”, em vez do empreendedor."

021 - A RELEVÂNCIA NA ORGANIZAÇÃO DO LÍDER EMPREENDEDOR”. ESTUDO DE CASO – RAMO AUTOMÓVEL NO CONCELHO DE VILA NOVA DE FAMALICÃO

Penélope Gomes 1, Teresa Dieguez 2

1 Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal - penelopegomes.vnf@hotmail.com
2 Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal & Polytechnic Institute of Porto, Portugal - teresadieguez@gmail.com

O empreendedorismo é um conceito cada vez mais presente nas organizações empresariais ou nos sistemas educacionais, assumindo um destaque incremental no debate público no que concerne ao futuro das políticas económicas para a competitividade, no âmbito da economia do conhecimento e da sociedade da informação. A sua pertinência instigou o seu estudo nas suas diferentes valências, agudizada pela crise estrutural do capital. Este trabalho visa a análise do conceito empreendedorismo, assente na caracterização do perfil comportamental do empreendedor e na identificação do seu papel nas organizações. Anui-se uma relação estreita entre o conceito de empreender e a descoberta profícua de oportunidades, que se fundeiam num espírito de mudança e inovação, central ao empreendedor. A competitividade afigura-se como uma premissa basilar na criação de valor e no progresso sustentável das organizações. O desafio consiste na mudança de paradigmas ao nível de: i) modelos de desenvolvimento, pela valoração do conhecimento e tecnologia em detrimento da dependência de recursos físicos e financeiros; e ii) fomentação da audácia e consolidação de uma cultura em inovação, competitividade e mudança. A intrínseca aliança do empreendedorismo-inovação assevera-se como fator crítico de desenvolvimento,

dependente do perfil comportamental do indivíduo, líder, empreendedor. Essa dependência não imiscui a preponderância da formação para o empreendedorismo, que deve instigar e promover as competências vitais à criação inovadora e sustentável de novos empreendimentos. O presente estudo asseverar uma dissimilitude de conceitos e aceções, alicerçados em evidências empíricas e científicas ainda exíguas. O trabalho perscrutado objetiva primordialmente uma maior sensibilização das comunidades organizacionais e académicas a esta temática que permita contribuir para uma compreensão mais abrangente e atual da sua relevância no seio das organizações, que vivenciam uma mudança de paradigma nas suas múltiplas dimensões. Esta mudança de paradigma insurge-se num contexto situacional económico-financeiro estrutural e globalmente debilitado, em que se assevera a premência do progresso sustentável das organizações aliada à pertinência do fator diferenciação, que se traduzem por uma transfiguração dos conceitos e padrões observados até aqui. O empreendedorismo assume uma capital importância, salientando-se a perspetiva comportamental do líder empreendedor no processo eficaz de criação de valor: incremental, diferenciador e sustentável. A análise privilegiadamente comportamental que instigue a diferenciação como fator de inovação e criação de valor nas organizações atuais é corroborada por um estudo de caso que visa a elaboração de um modelo estrutural conceptual e um modelo de correlações canónicas de empresas do ramo automóvel, em Portugal, concelho de Vila Nova de Famalicão, que: 1) tendeu a observar a tipificação e influência do perfil de empreendedor deste concelho e ramo de atividade nas múltiplas dimensões do empreendedorismo sustentável; 2) deu origem à construção de um modelo estrutural conceptual e de um modelo de correlações canónicas que conduziu a quatro tipologias de empreendedor e a sua envolvente; 3) Intentou a ilustração de uma pertinência empírica futura para o seu desenvolvimento e aplicabilidade nas organizações.

024 - ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR: LISBOA COMO UMA CIDADE START UP

Luísa Cagica Carvalho

1 Open University of Portugal, Lisbon and CEFAGE, University of Évora - LuisaM.Carvalho@uab.pt

O desenvolvimento regional depende da existência de territórios dinâmicos e da existência de parceiros que contribuam para melhorar as condições de vida, o ambiente de negócios, a criação de emprego e a competitividade regional. O ecossistema empreendedor emerge com a possibilidade de promover o empreendedorismo e o desenvolvimento num contexto regional. Porém, os estudos aplicados a este tema são ainda incipientes e não existem evidências do impacto das políticas públicas na criação de ecossistemas empreendedores. Este artigo tem dois objetivos. Em primeiro lugar, pretende discutir a definição de ecossistema empreendedor, considerando as suas características e sua origem. E, ainda apresentar um exemplo de um ecossistema empreendedor, o caso da cidade de Lisboa que se pretende assumir como uma start up city e tem vindo a estabelecer um ecossistema empreendedor cada vez mais forte.

026 - SUSTAINABILITY REPORTING IN EUROPE: DIFFERENCES IN TERMS OF LEGISLATION AND VALUATION

María del Mar Miralles-Quirós1, José Luis Miralles-Quirós1, María Isabel Sánchez-Hernández1, Irene Guia-Arraiano2

1 University of Extremadura, Av. de Elvas s/n 06006, Badajoz, Spain - marmiralles@unex.es, miralles@unex.es, isanchez@unex.es
2 Polytechnic Institute of Lisbon, Av. Miguel Bombarda 20, Lisbon, Portugal - iarraiano@iscal.ipl.pt

Over the past few years, the number of socially responsible companies has been increasing significantly throughout the world and predominantly in Europe. This trend has accelerated the need to provide credibility, and also to create legislation that supports the information provided. As a

result, the Global Reporting Initiative (GRI) was created with the aim of helping organisations to provide information about sustainability, as well as to assist stakeholders in interpreting it. However, the publication of social responsibility reports represents an additional cost and effort for the companies since it is necessary to provide extra resources and, for this reason, not all companies adopt this measure. Moreover, social responsibility can be a mandatory or voluntary requirement, depending on the country and the rules imposed by the government where the companies operate. In this context, the aim of this study is two-fold. Firstly, we provide a deep analysis about the evolution as well as the similarities and differences among European countries in terms of sustainability reporting over the 2001-2013 period following the GRI criteria. Secondly, we provide evidence about the value relevance of this practice for European firms.

028 - CITIES REALLY SMART AND INCLUSIVE. POSSIBILITIES AND LIMITS OF ICT FOR SOCIAL INCLUSION AND DEMOCRATIC PARTICIPATION

Cristina Pinto Albuquerque

Universidade de Coimbra/ FPCE, Rua do Colégio Novo, 3001-802 Coimbra, Portugal - albuquerque.cristina05@gmail.com

The political and scientific interest around the concept of "smart city" has grown exponentially in the last two decades. However the term remains inconsistent, and because of that, it is applied, by some cities, as a self-defining conception not always correctly confirmed by concrete data. Even if the criteria of a smart city classification are clearly defined by several authors: a) availability and quality of ICT infrastructure and usage: b) business-led urban development; c) social inclusion of urban residents in public services; d) high-tech and creative industries; e) role of social and relational capital; f) social and environmental sustainability. Considering these criteria a really smarter city needs not only to innovate in technologies, but also to assure that these innovations will increase the social capital and the participation possibilities of all citizens. In this domain the potential of ICT to promote new forms of democratic engagement, collective collaboration, creativity stimulation and application, preservation of the natural environment, informed choices, etc., are very important components of a really smart city, not only more technological but also with added social-value and more "human" (in the sense of people-centered and in the sense of connected "organically"). The community, in a smart city, needs to learn and adapt in a very efficient way. In the same way the use of technologies by citizens, governments, job creators etc. must be conceived in terms of relational capital and evaluated considering their potentialities, but also the possible polarization (integrated/ excluded) and negative outcomes. In this communication we will reflect, and present some examples, about the potential of ICT to develop new possibilities to reduce social isolation of vulnerable populations, to increase new forms of autonomy of dependent citizens and to enhance and improve forms of collective engagement (networks…), open innovation, entrepreneurial initiatives and democratic participation. In the other way we will also discuss the factors to have in consideration to avoid isolation and exclusion (by not having access to technologies or adequate information/ knowledge), as well as questions associated with liberty vs security and the right to privacy and confidentiality. To articulate potentialities and avoid negative impacts in the construction of really smart cities it's thus essential the existence of integrated evaluations (technological, social, political and economic) and public policies engaged, not only with technology development, but also with sustainable and cohesive social and human development.

029 - IMPROVING ENTREPRENEURIAL SKILLS IN PORTUGAL HIGHER EDUCATION - A CASE STUDY IN ALTO MINHO REGION

Helena Sofia Rodrigues1,3, Luis Barreto1,2

1 Business School, Polytechnic Institute of Viana do Castelo, Valença, Portugal - sofiarodrigues@esce.ipvc.pt
2 Institute of Telecommunications, University of Aveiro, Aveiro, Portugal - lbarreto@esce.ipvc.pt
3 CIDMA - Center for Research & Development in Mathematics and Applications, University of Aveiro, Aveiro, Portugal

Entrepreneurship skills are identified as a switch gear to enhance economic and job growth and as an important driver for changing society. In particular, it should be used as a counter response strategy to the current crisis and as a mean to combat apathy and inertia, and the lack of entrepreneurial initiative. It is known that entrepreneurship education increases individual self-reported intentions to begin a new business. The biggest challenge in higher education is to overcome traditional studies methods, where students and their families are oriented to create new employees for other companies and not to create a new employer/entrepreneur. Education desire to produce graduates with a set of skills and an entrepreneurial mindset, in order to come up with original ideas in response to identified market shortfalls and needs. At the Business Sciences School of the Polytechnic Institute of Viana do Castelo, a set of integrated projects and activities are trying to contribute to the improvement/development of entrepreneurial skills of the region. Some of the objectives of these integrated initiatives refer to: develop the ability to apply concepts and theories covered during the course in an integrated and oriented manner, provide them with the opportunity to confront the theories studied with existing professional practices aimed at experience consolidation and professional performance; fill specific gaps in areas considered relevant to the progression and development of their future professional activity; provide a practical view of business reality through the preparation of business and marketing plans; provide a set of tools for implementation, monitoring and proper business management; encourage the entrepreneurial spirit and an ethical culture and proactive by implementing projects that lead to the solution of problems and improvements of organizational processes and, also, demonstrate how important is the need for self-training during a professional career. Such kind of efforts cannot be evaluated in a short period of time. However, since workshops open to the surrounding community, to individual projects of students to prepare a startup company, the contributions to enhance new capacities and a better entrepreneurial identity are raising a new mindset in Alto Minho.

033 - AS PME E A SUA INTERNACIONALIZAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO

Marlene Pinto1, Raquel Pereira2

1 Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto - IPP, Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta, Porto, Portugal - marlenearpinto@hotmail.com
2 Centro de Estudos em Ciências Empresariais e Jurídicas (CECEJ). Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto Institution - Instituto Politécnico do Porto. Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta, Porto, Portugal - rpereira@iscap.ipp.pt

A crescente interdependência dos países e mercados é uma realidade incontornável. As empresas concorrem num mercado global, que lhes coloca novos e constantes desafios nos negócios e determina a relevância que a internacionalização assume para as mesmas. Assim o referem Hagiu e Clipici (2009, p. 375), "As a result of growing globalization and competition the issue of internationalization is becoming more and more important and relevant for companies all over the world". No contexto português, esta afirmação assume uma pertinência muito relevante. O tecido empresarial é fortemente caraterizado por Pequenas e Médias Empresas (PME), representando 79% do emprego e 66,5% do valor acrescentado (Comissão Europeia, 2014). Vários autores defendem que a internacionalização das empresas portuguesas é fundamental para o desenvolvimento da economia (Fernandes, 2014; Pais 2002; Simões 2010). Contudo, as exigências e constante evolução dos mercados internacionais requerem esforços crescentes das empresas portuguesas. Esta passagem exige dedicação, requer a introdução de novos comportamentos e mudanças estruturais, ou seja, é imprescindível que a empresa possua vantagens competitivas que lhe permitam usufruir do vasto leque de oportunidades que o fenómeno da globalização propicia. Todas estas razões justificam o interesse e a pertinência em estudar e analisar o processo de internacionalização (PI) adotado pelas PME portuguesas. Utilizando a metodologia qualitativa, através do estudo de caso, os objetivos fundamentais são analisar e perceber, fazendo o enquadramento com a literatura, de que forma as PME abordam os mercados internacionais procurando, desse modo, dar resposta às

seguintes questões: Quais são as razões que motivam e influenciam o processo de internacionalização? Que estratégias/modalidades escolhem? Que fatores de diferenciação possuem que lhes permitem competir nos mercados internacionais? Especificamente, o nosso objetivo será estudar e analisar o processo de internacionalização de três PME portuguesas, situadas na região Norte, que operam em áreas de negócio completamente distintas. A opção de escolher PME justifica-se pela relevância que estas empresas assumem na economia do nosso país. Adicionalmente, não podemos esquecer que para a grande parte das PME, a falta de recursos humanos e financeiros, de experiência e conhecimento limita o processo de internacionalização (PI), além de que estão mais expostas a choques internos e externos (Amal, Filho & Miranda, 2008; Jarillo,1989; Knight, 2000). Por outro lado, a escolha de três casos de ramos de atividade muito distintos poderia, à partida, evidenciar diferenças na forma como abordam os mercados internacionais. Os resultados indicam que o modelo Uppsala é útil para compreender o processo de internacionalização das PME. Contudo, também indicam que há empresas que iniciam a sua expansão internacional muito rapidamente e para mercados geograficamente dispersos, contrariando alguns princípios do modelo Uppsala. Para os casos em análise, as razões/fatores que motivam e influenciam a internacionalização, associados a fatores como o perfil dos gestores, o modelo de negócio, as networks em que a empresa poderá estar inserida, podem potenciar a decisão de e de reforço do processo de internacionalização, o qual acontece usando como principal modo de entrada a exportação.

041 - A PRIVAÇÃO MATERIAL: UM CONCEITO IMPORTANTE NA AVALIAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Paula C.R. Vicente

ECEO, ULHT, Campo Grande 376, Lisboa, Portugal - p951@ulusofona.pt

Frequentemente o estudo da pobreza baseia-se no rendimento disponível das famílias, mas nem sempre esta abordagem permite refletir a realidade para alguns grupos da população, como por exemplo os trabalhadores por conta própria ou pessoas cujos rendimentos são gerados pela chamada economia paralela. Por outro lado, algumas famílias podem ter disponibilidade de outros recursos, tais como, poupanças ou ajudas de familiares e amigos. Assim, o nível e a qualidade de vida das famílias podem ser medidos através de outros indicadores, tais como a capacidade para aceder a um conjunto de necessidades básicas, a posse de bens duradouros, as condições de habitabilidade e mesmo ainda condições ambientais do local onde residem, ou seja, através de um conceito de privação material. O número de dimensões a considerar na definição do conceito de privação material não é uma questão consensual entre os vários autores que têm vindo a estudar esta temática, sendo ainda naturalmente condicionado pelas perguntas disponíveis nas bases de dados utilizadas. O ICOR (Inquérito às Condições de Vida e ao Rendimento) é um painel com uma periodicidade anual, tendo sido implementado pelo INE como propósito de assegurar a participação portuguesa na base de dados europeia denominada EU-SILC, (European Statistics on Income and Living Conditions), cujos objetivos são a produção de estatísticas sobre a distribuição do rendimento, as condições de vida e exclusão social, em condições de comparabilidade entre os vários países da União Europeia. O presente estudo visa avaliar a privação material das famílias portuguesas, considerando este conceito como medido em várias dimensões. As dimensões consideradas foram: constrangimentos económicos; posse de bens duradouros; condições da habitação; e vizinhança; para cada uma destas dimensões foi calculado um indicador como uma soma de itens. Utilizando os dados do ICOR 2011 foi considerado um modelo de análise fatorial confirmatória com o objetivo de validar a estrutura fatorial proposta, bem como avaliar o peso das diferentes dimensões da privação material na definição deste conceito, não se tendo mostrado relevante a dimensão vizinhança, a dimensão condições da habitação mostrou um valor no limite do aceitável. Posteriormente, com o objetivo de explicar o conceito de privação material foi considerada a variável caracterizadora área de urbanização do local de residência. Esta modelação recorrendo a um modelo de equações estruturais foi realizada utilizando o pacote estatístico LISREL 8.8.

042 - ENTREPRENEURSHIP AS DEPENDENT VARIABLE OF CULTURE AND TRUST IN FAMILY FIRMS

Ascensión Barroso Martínez, Ramon Sanguino Galván

University of Extremadura, Avda. Elvas, s/n, Badajoz, 06006, Spain - sanguino@unex.es

This study examines the relationships between entrepreneurial orientation, firm performance, knowledge transfer, culture, and trust using survey data from firms belonging to Spanish Regional Associations of Family Businesses. Using a SEM analysis the results indicate that the significance of the direct effect of culture on entrepreneurial orientation is increased when the indirect effect of knowledge transfer is included in the total effect model. One of the most innovative aspects of this research (family business culture) stems from the combination of different behavioral patterns which result from the history of the family business, the social relations within it and the beliefs and values embedded in the family. The owner-manager in small firms builds and shapes organizational culture. The latter reflects the unique conditions and circumstances of its foundation, the unique personalities of its founders and the unique circumstances of its developments. Culture is difficult replaceable, hardly transferable, but it does not represent a threat when it becomes an organizational capability. Consequently, knowledge transfer is used as the mediating variable for explaining the relationship between culture and entrepreneurial orientation and, in turn, firm performance. Moreover, trust is positively related to knowledge transfer. The purpose of this study has been to examine the relationships between entrepreneurial orientation, performance, knowledge transfer, culture and trust. According to our initial expectation, the empirical results of this study indicate that the relationship between EO and PERF is positive and significant as many studies demonstrate. We have confirmed that family businesses that show higher levels of EO have a better performance and greater likelihood of overcoming and growth. Within EO, proactiveness is the construct with more influence on business performance. As such, what defines the potential of a family firm is what an organization is able to learn faster and better than their competitors. This study provides theoretical and empirical bases for further studies on family businesses. From a practical point of view, we can conclude that EO is explained by an extensive process of transferring knowledge among family members, who will contribute to the implementation of new ideas, processes, products or services. From our results we can also note that knowledge transfer, culture and trust will lead to an effective value creation (performance) when family members acquire, develop and maintain those resources that encourage behaviors simultaneously directed to the search for entrepreneurial opportunities and advantages. In addition, this finding may help managers to pay attention to family relationships in order to develop the competences that allow them to strengthen the relationship among trust, culture, knowledge transfer, EO and performance.

049 - CONTRIBUIÇÃO DOS RECURSOS DE MARKETING COMO FERRAMENTA PARA A INOVAÇÃO: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS EM EMPRESAS ALENTEJANAS.

Joaquim Vaz do Rosário Gomes 1, Pedro E. López-Salazar 2, Francisco M. Generelo-Miranda 3

1 Joaquim Vaz do Rosário Gomes, España - joaquimmvaz@gmail.com
2 Departamento de Dirección de Empresas y Sociología, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Extremadura, España - pelopez@unex.es
3 Departamento de Dirección de Empresas y Sociología, Escuela de Ingenierías Industriales, Universidad de Extremadura, España - fgenmir@unex.es

Este trabalho consolida o estado da investigação académica sobre a inovação de marketing articulada na teoria de recursos no contexto da inovação. Baseados numa revisão sistemática da literatura publicada nos últimos 23 anos, sintetizamos diversas perspetivas numa estrutura

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

multidimensional abrangente de inovação de marketing unida à inovação como um processo e como um resultado. Também sugerimos medidas de determinantes da inovação de marketing e apresentamos implicações tanto para a investigação e como a prática empresarial.

ATAS/PROCCEDINGS | 24º WORKSHOP DA APDR | ISBN 978-989-8780-03-4

APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional

University of Azores, Office 155-156 | Rua Capitão João D'Ávila

9700-042 Angra do Heroísmo, Azores, Portugal

www.apdr.pt