

Research paper

Impacto das barreiras económico-financeiras na criação de novas organizações

Submitted in 16, December 2016

Accepted in 14, July 2017

Evaluated by a double blind review system

ANTÓNIO OLIVEIRA¹
ORLANDO LIMA RUA², MARIA CLARA RIBEIRO³

Resumo

Propósito: Este estudo tem como objetivo fundamental avaliar o impacto das barreiras económico-financeiras que condicionam a criação de novas organizações.

Metodologia/abordagem: Os dados foram recolhidos de uma amostra longitudinal de 1985 a 2006, composta por 323 observações individuais de um universo de 569 potenciais empreendedores de uma base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), tendo adotado uma abordagem metodológica quantitativa com recurso a técnicas de estatística descritiva e inferencial.

Resultados: Os resultados permitem concluir que 69.0% dos inquiridos não criaram qualquer tipo de organização e destes 85.2% alegaram as barreiras económico-financeiras como justificação, contrariando os resultados que se esperavam, tendo em conta os Relatórios GEM Portugal. Evidencia-se, ainda, a importância da intervenção do Estado, sendo estatisticamente relevante o efeito, fortemente penalizador, no número de novas organizações criadas após a reposição das barreiras. Conclui-se finalmente, que as barreiras económico-financeiras têm impacto, estatisticamente significativo, em função do maior ou menor envolvimento do indivíduo no processo, no tempo necessário para criar a organização, na estrutura de financiamento e da maior ou menor disponibilidade de fontes de financiamento pessoal.

Limitações da investigação: Amostra por conveniência respeitante exclusivamente a base de dados nacional da ANJE.

Implicações práticas: Fornece orientações aos indivíduos com intenção empreendedora para a necessidade de encontrar fontes de financiamento que lhes possibilitem ultrapassar as barreiras económico-financeiras, assim como, fundamentação para a alteração das orientações políticas e institucionais de apoio ao desenvolvimento e promoção do empreendedorismo em Portugal.

Originalidade/valor: Estudo pioneiro em Portugal que, face à sua natureza e amplitude, estimula o estudo desta problemática.

Palavras-chave: Ação empreendedora, *entrepreneurial intention-action gap*, barreiras económico-financeiras, remoção de barreiras.

¹ Politécnico do Porto/ISCAP. E-mail: ajmo@iscap.ipp.pt,

² Politécnico do Porto/ISCAP/CEOS.PP; Unidade de Investigação Aplicada em Gestão/UNIAG. E-mail: orua@iscap.ipp.pt.

³ Politécnico do Porto/ISCAP/CEOS.PP. E-mail: diamar.clara@gmail.com.

1. Introdução

Neste trabalho propomo-nos identificar e avaliar o efeito condicionador das barreiras económico-financeiras que se interpõem entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora.

Partimos da constatação de que apesar da relação entre o indivíduo empreendedor, a intenção empreendedora e a ação empreendedora estar amplamente demonstrada (*e.g.* Comissão Europeia, 2006; Elfving *et al.*, 2009; Gielnik *et al.*, 2015; Krueger, 2009; Liñán & Fayolle, 2015), nem sempre a intenção origina uma ação (Townsend *et al.*, 2010; Wilson & Martin, 2015).

A partir de duas perspetivas de investigação alternativas: (1) *causal* e (2) *efectual* (Chandler *et al.*, 2011; Fisher, 2012; Sarasvathy, 2001a) e antagónicas (Sarasvathy, 2001b) e do seu enquadramento teórico, analisamos a problemática relativa à classificação das barreiras económico-financeiras e a caracterização, definição e impacto das barreiras económico-financeiras. Concluímos com a descrição do processo da sua remoção e reposição ocorrido em Portugal, 1983–2000 e 2001–2006, respetivamente.

Desta reflexão emergem as hipóteses de investigação, que testamos a partir de uma amostra recolhida da base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários de Portugal (ANJE): amostra longitudinal de 22 anos (de 1985 a 2006), composta por 323 potenciais empreendedores de um universo de 569 indivíduos, subdivididos entre *empreendedores pretendentes* e *empreendedores potenciais*. Foi adotada uma abordagem metodológica quantitativa com recurso a técnicas de estatística descritiva e inferencial.

Após a análise e discussão dos resultados obtidos, finalizamos com uma síntese do trabalho desenvolvido e com propostas para futuras linhas de investigação.

2. Revisão de literatura e derivação de hipóteses de investigação

2.1. Delimitação teórica

Entender o que promove ou inibe a criação de uma nova organização requer um entendimento da forma como o indivíduo apreende e percebe a oportunidade de o fazer, sendo que a perceção dessa oportunidade é um processo orientado pela intenção (*e.g.* do Paço *et al.*, 2015; Elfving *et al.*, 2009; Kautonen *et al.*, 2015; Krueger, 2009; Joensuu-Salo *et al.*, 2015; Liñán & Fayolle, 2015; Rauch & Hulsink, 2015; van Gelderen *et al.*, 2015).

A questão é que, apesar da relação entre o indivíduo empreendedor, a intenção empreendedora e a ação empreendedora estar amplamente demonstrada (*e.g.* Comissão Europeia, 2006; Elfving *et al.*, 2009; Gielnik *et al.*, 2015; Krueger, 2009; Liñán & Fayolle, 2015), nem sempre a intenção origina uma ação (Townsend *et al.*, 2010; Wilson & Martin, 2015).

Muitos indivíduos formulam intenções empreendedoras, mas apenas um reduzido número é capaz de as concretizar (*e.g.* Blanchflower, *et al.*; 2001; Grilo & Irigoyen, 2006; Townsend *et al.*, 2010; van Gelderen *et al.*, 2015; Wilson & Martin, 2015), tendo Carter *et al.* (1996) concluído que o comportamento dos indivíduos que efetivamente iniciam uma nova organização é diferente do comportamento daqueles que falham a sua concretização.

No estudo deste comportamento diferenciador emergem duas perspetivas de investigação alternativas: (1) *causal* e (2) *efectual* (Chandler *et al.*, 2011; Fisher, 2012; Sarasvathy,

2001a; 2001b) e antagónicas “a palavra “*effectual*” é o inverso de “*causal*” (Sarasvathy, 2001b, p. 2).

A perspetiva causal é fundamentada em comportamentos deterministas de planeamento estratégico. Implica o desenvolvimento de Planos de Ação, entendidos como simulações que especificam as sub-etapas (o que fazer), os detalhes operacionais (como fazer) e os tempos de execução (quando fazer), relevantes para a concretização da ação (Karlsson & Honig, 2009). Assim, *ex-ante*, é possível perceber se a opção é exequível, aceitável e adequada, num processo de interação multidimensional que evolui e se constrói ao longo do tempo (Audretsch, 2012), mas sempre condicionado, pelo objetivo inicialmente definido (Heckhausen, 2007; van Gelderen *et al.*, 2015). Deste modo, o indivíduo pode considerar nem sequer tentar, ou porque *à priori* assume que essa não é uma opção válida (Kew *et al.*, 2013), ou porque conscientemente se abstém de o fazer (Bagozzi *et al.*, 1989; Bagozzi & Warsaw, 1990; Cacciotti *et al.*, 2016).

A partir da perspetiva causal, emergem três abordagens complementares de investigação. (1) O Comportamento Direcionado a um Objetivo que resulta da constatação da relação causal entre a intenção e a ação (Elfving *et al.*, 2009; Krueger *et al.*, 2000; Liñán & Fayolle, 2015). (2) O Modelo de *Rubicon*; fundamentado na distinção entre motivação e vontade, sendo motivação definida em função do porquê do empenho para atingir o objetivo; e a vontade definida em função *do como* do empenho para atingir o objetivo (Brandtstädter, 2009; Heckhausen, 2007; Heckhausen & Gollwitzer, 1987). E por último, (3) o Conceito de Ponto de não Retorno, definido por Abbott (2001, p. 249) como “*a característica irrevogável da opção selecionada no processo de decisão*”, ou seja, a assunção “*fundamental no processo de tomada de decisão*” (Turcan, 2013, p. 229).

A perspetiva efectual é fundamentada no desenvolvimento de comportamentos pragmáticos, “*sem que existam objetivos pré-determinados*” (Sarasvathy, 2001b, p. 2; Sarasvathy *et al.*, 2011), consistentes com estratégias emergentes e onde não faz sentido adotar comportamentos causais (Sarasvathy, 2001a; 2011). Os recursos existentes “*assumem-se como um dado*” (Sarasvathy, 2001a, p. 246) a partir dos quais se desenvolvem as múltiplas possíveis oportunidades: “*oportunidades acessíveis*” (Sarasvathy, 2001b, p. 3). A decisão de agir é fundamentada na experimentação, na perda aceitável, na flexibilidade e nos acordos prévios (Chandler *et al.*, 2011), a que se associam comportamentos pró-ativos orientados para a ação (Fisher, 2012).

Portanto, independentemente das perspetivas ou abordagens de investigação, o processo de criar uma organização não é uma tarefa imediata é um objetivo que se concretiza ou vai concretizando, a médio longo/prazo (Chandler *et al.*, 2011; Carsrud & Brännback, 2011; Elfving *et al.*, 2009; Krueger, 2009) e que está condicionado pela interposição de barreiras que, em última análise, impossibilitam a concretização de intenções empreendedoras potencialmente válidas.

Deste enquadramento teórico emerge a delimitação e a questão central do nosso trabalho: a dimensão da *lacuna de criação* (*entrepreneurial intention-action gap*), que decorre da interposição de barreiras económico-financeiras no processo empreendedor (Kautonen *et al.*, 2015; Schlaegel & Koenig, 2014), porque, se intenções empreendedoras potencialmente válidas não são realizadas (van Gelderen *et al.* 2015; Wilson & Martin, 2015), então está-se a travar o desenvolvimento e o crescimento económico e social, a nível local, regional e nacional (*e.g.* Gielnik *et al.*, 2015; Kew *et al.*, 2013; Martins *et al.*, 2004; van Gelderen *et al.*, 2015) e, de acordo com a literatura, esta é a razão pela qual devem estudar (*e.g.* Carsrud & Brännback, 2011; Kautonen *et al.*, 2015; Kouriloff, 2000; Sequeira *et al.*, 2007; Schlaegel & Koenig, 2014).

2.2. Classificação das Barreiras

Diferentes trabalhos académicos e institucionais abordam a problemática relativa à classificação das barreiras que se interpõem entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora (e.g. Gnyawali & Fogel, 1994; Kew *et al.*, 2013; Klapper *et al.*, 2006; Kouriloff, 2000; Martins *et al.*, 2004; Rauch & Hulsink, 2015; Schoof, 2006), mas pela sua relevância, destacamos a classificação que emerge dos trabalhos de Gnyawali & Fogel (1994) e de Kouriloff (2000), proposta por Martins *et al.* (2004) para a Comissão Europeia e na qual as barreiras se classificam em três grupos: normativo-regulamentares; socioculturais e económico-financeiras. Gnyawali e Fogel (1994) agrupam as barreiras em cinco dimensões, após reconhecerem que, “até à data a grande maioria dos estudos é fragmentada, profundamente descritiva e focalizada em apenas alguns aspetos condicionadores da criação de novas organizações” (p. 43). Mais importante ainda, constataram que esses estudos não se adequavam, não respondiam aquilo que consideravam ser as necessidades dos indivíduos empreendedores e, mais importante ainda, não descreviam as barreiras em termos do processo de criação de novas organizações. Assim, para além de uma estrutura concetual integrada, estabeleceram e explicitaram as relações entre cada uma das cinco dimensões e os elementos fundamentais do processo de criação, desenvolvendo um modelo “que expõe as inter-relações entre os vários elementos que o compõem” (p. 45).

Como dissemos, os autores definiram cinco dimensões: (1) políticas e procedimentos governamentais; (2) condições socioeconómicas; (3) competências empreendedoras e técnicas; (4) apoio financeiro e (5) apoio técnico não financeiro. A cada uma das dimensões associaram diferentes barreiras respeitando a natureza intrínseca de cada uma delas. Fica deste modo assegurada a possibilidade de desdobramento para o estudo detalhado de cada uma das barreiras e se necessário os desdobramentos, a dois ou mais níveis que vemos adotados em Martins *et al.* (2004).

No seguimento do trabalho de Gnyawali e Fogel (1994), Kouriloff (2000) efetua uma revisão de literatura onde identifica e avalia 150 barreiras, número que inicialmente reduz para 46 e seguidamente para 28. O autor justificou estas reduções quer pela redundância, quer “pelo carácter demasiadamente específico dessas barreiras” (p. 69). À classificação de Gnyawali e Fogel (1994) acrescenta um nível de agregação superior, definindo barreiras visíveis e barreiras invisíveis. As barreiras visíveis foram agrupadas em três classes: (1) barreiras político-económicas; (2) barreiras socioculturais; e (3) barreiras psicológicas, agrupamento que corresponde às três primeiras dimensões de Gnyawali e Fogel (1994). As barreiras invisíveis incluem, entre outras, da inconsistência governamental e discriminação de género.

Na classificação proposta por Martins *et al.* (2004) mantém-se a estrutura das barreiras socioculturais, que passam a incorporar as questões pessoais (as barreiras psicológicas). A estrutura das barreiras político-económicas, relativamente à proposta de Kouriloff (2000), é subdividida em dois grupos, barreiras normativo-regulamentares e barreiras económico-financeiras, mas em linha com a proposta inicial de Gnyawali e Fogel (1994). Na perspetiva efetual, destacamos os trabalhos de sistematização de Sarasvathy (2004) e o trabalho de validação comparada de escalas de medida de Chandler *et al.* (2011), que na prática, se podem enquadrar na classificação proposta por Martins *et al.* (2004).

Na literatura a ampla utilização desta classificação (e.g. Klapper *et al.*, 2006; Kew *et al.*, 2013; Rauch & Hulsink, 2015; Schoof, 2006) justifica-se pelo facto de estar validada, possibilitar comparações sistemáticas (Kouriloff, 2000) e possibilitar uma utilização mais ou menos agregada de acordo com os objetivos da investigação (Klapper *et al.*, 2006; Schoof, 2006), razões pelas quais também a adotamos.

2.3. As barreiras económico-financeiras

As barreiras económico-financeiras subdividem-se em económicas e financeiras.

As barreiras económicas condicionam o desenvolvimento operacional da nova organização e decorrem das envolventes externas e internas que são específicas de cada setor (Lofstrom *et al.*, 2014; Sarasvathy *et al.*, 2008). Dependem dos recursos e das capacidades estratégicas individuais, uma vez que o indivíduo seleciona a indústria/setor conjuntamente com a decisão de entrar (Cacciotti *et al.*, 2016). São transversais às perspetivas, causal e efectual, anteriormente caracterizadas. De acordo com Schoof (2006) e também Kessler e Frank (2009), é de esperar que as barreiras económicas se desvançam à medida que o processo de entrada avança e a intenção se vai concretizando.

As barreiras financeiras condicionam os processos de financiamento de novas organizações, quer na fase inicial, *start-up capital* ou capital semente, quer no financiamento a médio e longo prazo (e.g. Cacciotti *et al.*, 2016; Cassar 2004; Edelman *et al.*, 2008; Fluck *et al.*, 1998; Kew *et al.*, 2013; Rotefoss & Kolvereid, 2005).

No estudo dos processos de financiamento é “*comumente aceite distinguir as fontes de financiamento indiferentemente em “empréstimos e capital” ou “internas e externas”*” (Gartner *et al.*, 2012, p. 747). Para os autores, esta categorização faz sentido no estudo da estrutura de financiamento de organizações já estabelecidas mas não é adequada no estudo da estrutura de financiamento de novas organizações, tendo em conta a natureza de incerteza e de risco associada.

No âmbito deste trabalho, mais do que perceber a forma; a estrutura de financiamento e a sua adequação ao modelo de negócio; e/ou ao perfil de risco *empreendedor nascente*; e/ou do mercado, interessa-nos perceber se existe ou não possibilidade de escolha. Assim, interessa-nos considerar como fontes de financiamento internas todos os financiamentos assegurados diretamente pelo *empreendedor nascente* ou pelos membros constituintes da equipa inicial e como fontes de financiamento externas todos os outros financiamentos (Gartner *et al.*, 2012), aqueles sobre os quais *empreendedor nascente* não pode, nem tem, qualquer controlo.

Relativamente às fontes externas interessa perceber os apoios governamentais (Jacob *et al.*, 2016), não só pelo tipo de obrigações subjacentes como principalmente pela influência que podem ter nas outras fontes de financiamento (Leitner, 2016), situação que, como adiante veremos, ocorreu em Portugal entre 1983 e 2000 e cujo impacto se deve avaliar (Owen & Mason, 2017).

De acordo com a literatura as barreiras financeiras tendem a ser a mais importante barreira que se interpõe entre a intenção e a ação empreendedora (e.g. Cassar 2004; Edelman *et al.*, 2008; Grilo & Irigoyen, 2006; Lofstrom *et al.*, 2014; Robertson *et al.*, 2003; Rotefoss & Kolvereid, 2005).

Empiricamente verifica-se discriminação, não só, na disponibilidade de fontes de financiamento, como também, na disponibilidade de acesso a essas mesmas fontes. Por outras palavras, mesmo quando o mercado de capitais é eficiente para as organizações instaladas, discriminam-se as novas organizações na disponibilização e no acesso às fontes de financiamento necessárias à sua criação (e.g. Cassar, 2004; Egelin *et al.*, 1997; Grilo & Irigoyen, 2006; Lofstrom *et al.*, 2016) “*mesmo para quantias relativamente modestas de capital de risco*” (Martins *et al.*, 2004, p. 20). A consequência é a penalização a ação empreendedora (Cacciotti *et al.*, 2016; Leitner, 2016).

Já Sarasvathy (2001a, 2004) partilhava esta conclusão, dando particular ênfase à discriminação de acesso às fontes de financiamento, porque a considerava “*em*

contradição com os princípios fundamentais da teoria económico-financeira” (2004, p. 710).

O recurso a fontes alternativas de capital de risco, tais como sociedades de capital de risco, ou *business angels* (Sarasvathy, 2004), também não tem permitido ultrapassar o problema (Grilo & Irigoyen, 2006; Lofstrom *et al.*, 2014; Schoof, 2006) e, portanto, continuamos a verificar *“uma evidência anedótica que nos diz que a principal fonte de financiamento das start-up de jovens empreendedores são as poupanças pessoais, os salários vindouros ou dinheiro conseguido junto da família e dos amigos”* (Schoof, 2006, p. 45; Cassar, 2004, p. 266; Gartner *et al.*, 2012).

2.4. Apoio financeiro do Estado Português

O apoio público, governamental e institucional, ao desenvolvimento e promoção do empreendedorismo e da criação de empresas em Portugal deve ser dividido em dois períodos distintos, de 1983 até ao final de 2000 e de 2001 à atualidade (2017).

O primeiro período é por sua vez subdividido em dois, de 1983 até ao final de 1996 e de 1997 a 2000.

Entre 1983 e 1996 os diferentes apoios disponíveis não discriminavam os diferentes promotores, no âmbito da igualdade de oportunidades, dos diferentes programas de apoio às pequenas e médias empresas.

Entre 1997 e 2000, reconhecidas *“as especificidades do apoio à criação, expansão e modernização de empresas por jovens”* (Decreto-Lei 22/97, de 23 de janeiro) é criado o Sistema de Apoio aos Jovens Empresários – SAJE, com o objetivo de apoiar e promover *“projetos que visem a criação, expansão e modernização de empresas detidas maioritariamente por jovens empresários”* e *“que responda com maior eficácia às solicitações verificadas”* (Decreto-Lei 22/97, de 23 de janeiro).

O programa cobria até 50% das necessidades de capital, que passavam a 60% no caso de o novo negócio ser implementado em regiões desfavorecidas. A esta percentagem acresciam-se 10%, no caso de o promotor estar desempregado ou à procura de emprego.

No âmbito do programa estavam ainda contempladas medidas de apoio à obtenção de financiamento bancário, nomeadamente, a prestação de garantias bancárias até um montante máximo de 50.000€ de financiamento e taxas de empréstimo bonificadas.

Uma característica de apoio exclusivamente desenvolvida e aplicada em Portugal (Curtain, 2000) era o apoio concedido em função da criação de novos postos de trabalho, na forma de um subsídio a fundo perdido, determinado pelo número de postos de trabalho criados pelo projeto, a multiplicar por um valor equivalente até 12 salários mínimos nacionais e até um máximo de 250 novos trabalhadores. A estes valores acrescia-se uma majoração entre 1.7% a 1.5% no valor do salário mínimo nacional, no caso de os novos postos de trabalho serem ocupados por jovens à procura do 1º emprego, desempregados ou mulheres (OECD, 2001).

O segundo período está definido entre 2001 e a atualidade (2017). Pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 120/2000, de 25 de setembro, cria-se o SAJE 2000, que impõe a não participação no capital social e deixa de contemplar medidas de apoio à obtenção de financiamento bancário. Estas determinações prevaleceram na revisão intercalar de 2004; no Quadro de Referência Estratégico Nacional – QREN (em vigor de 2007 a 2013) e, finalmente; no QREN/Portugal 2020 (em vigor de 2014 – 2020). Podemos portanto concluir que entre 2001 e a atualidade, se dificultou o acesso às fontes de financiamento

necessárias à criação da nova organização, ou de acordo com Sarasvathy (2004), foi reposta a barreira financeira.

Para Owen e Mason (2017) existe pouca literatura sobre as implicações da remoção e/ou reposição das barreiras financeiras por partes dos Estados e Leitner (2016) refere que o impacto desta medida tem não só implicações ao nível privado, mas principalmente de favorecimento de instituições públicas.

Da revisão de literatura efetuada derivam as seguintes hipóteses de investigação:

H1. A barreira financeira limita a criação de uma nova organização.

H2. A menor facilidade de acesso fontes financiamento externo limita a criação de uma nova organização.

H3. A menor disponibilidade de fontes financiamento pessoal limita a criação de uma nova organização.

H4. A menor facilidade de acesso fontes financiamento externo altera a estrutura de capitais da nova organização.

Seguidamente, apresentamos e caracterizamos a base amostral e os procedimentos metodológicos empíricos que nos permitem testar as hipóteses formuladas.

3. Metodologia

3.1. Amostra

A partir dos registos da ANJE, considerou-se os 569 inscritos em todos os programas de Empreendedorismo e Criação de Empresas, promovidos pela associação de *per si*, em parceria com outras entidades tais como o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (IAPMEI), o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e diferentes instituições bancárias e financeiras. Pela estreita ligação desenvolvida, foram também incluídos todos os participantes no programa Jovens Empresários de Elevado Potencial (JEEP), ainda que nem todos eles estivessem incluídos na base de dados da ANJE^[1]. Seguindo um conjunto de questões previamente definidas e pela ordem definida, todas as questões foram colocadas de forma sistemática e consistente a cada um dos participantes. Na tabela seguinte apresenta-se a caracterização da amostra recolhida.

Tabela 1 - Caracterização da amostra

Universo de análise – Potenciais Empreendedores ANJE
Tipo de amostragem - amostra não probabilística e de conveniência
Dimensão da população – 569 elementos
Dimensão da população do 1º Grupo – 254 elementos (44.64% do Total)
Dimensão da população do 2º Grupo – 315 elementos (55.36% do Total)
Dimensão total da amostra – 323 observações
Dimensão da amostra do 1º Grupo – 136 observações (42.11% do Total)
Dimensão da amostra do 2º Grupo – 187 observações (57.89% do Total)
Taxa de resposta – 56.77%
Taxa de resposta do 1º Grupo – 53.54%
Taxa de resposta do 2º Grupo – 59.37%

Fonte: Elaboração própria.

Do ponto de vista técnico, a amostra resulta de uma técnica de amostragem conveniente, sendo garantida a aleatoriedade estrita, mas condicionada pela não aleatoriedade subjacente à técnica de amostragem referida (Marôco, 2007).

3.2. Instrumento e medida das variáveis

Partindo de Martins *et al.* (2004), procedeu-se à realização de entrevista telefónica semiestruturada aleatória a 30 indivíduos de cada um dos grupos, com vista à construção do inquérito por questionário. Aos entrevistadores foi dada total liberdade de expressão, para conseguir a verdadeira resposta a cada uma das questões. Para além disso, fez-se respeitar os princípios fundamentais que garantem “a validade, a confiança e o compromisso empenhado do entrevistado” (Creswell, 2009, p. 170). Ou seja, em primeiro lugar estabeleceu-se um vínculo comprovável de legitimidade que, obrigatoriamente funcionasse nos dois sentidos. Em seguida, assegurou-se que se realçava a importância na participação da entrevista como algo de essencial para a concretização do trabalho. Finalmente, registou-se os dados materialmente relevantes (Berg, 2009, Fink, 1995). A triangulação metodológica foi assegurada através da utilização de distintos métodos, contemplando-se a triangulação de dados, do investigador, teórica e disciplinar (Berg, 2009; Creswell, 2009).

Tabela 2 - Escalas de medida das variáveis do questionário

Variáveis	Escala
Grupo	0 – Grupo 1 1 – Grupo 2
Criação da organização	0 – Não abriu 1 – Abriu
Barreira	0 – Abriu 1 – Normas e regulamentos 2 – Financeiras 3 – Psicológicas/Pessoais
Estrutura de Financiamento	0 – Não abriu 1 – Capitais próprios 2 – Capitais próprios + Apoios do Estado 3 – Capitais próprios + Banca 4 – Capitais próprios + Apoios do Estado + Banca
Facilidade de acesso fontes financiamento externo	0 – Não existe 1 – Existe
Disponibilidade de fontes financiamento pessoal	0 – Não disponha 1 – Disponha

Fonte: Elaborado a partir de Martins *et al.* (2004).

Do referido resultou um questionário composto por seis questões fechadas (Tabela 2). Segundo Fink (1995), as questões fechadas, por um lado, proporcionam informações padrão que permitem o seu tratamento estatístico e, por outro, facilitam a resposta ao inquirido que apresenta dificuldades de expressão.

Os dados são expressos numa escala nominal e cada um deles foi identificado pela atribuição de um nome que designa uma classe. As classes definidas são exaustivas, mutuamente exclusivas e não ordenáveis e, entre elas, não existe (nem se pode estabelecer) qualquer relação de ordem (Marôco, 2007).

3.3. Pré-teste

Um pré-teste foi submetido a académicos e aos indivíduos previamente entrevistados (Berg, 2009; Fink, 1995), para garantir que não existiam dificuldades na interpretação e preenchimento do questionário, com a pretensão de se reduzir situações de “não resposta” (Monteiro, 2013). Neste pré-teste não foram detetadas dificuldades.

3.4. Operacionalização e recolha de dados

O instrumento utilizado foi o inquérito por questionário, porque é o mais adequado para tipo de pesquisa (Berg, 2009; Bernard, 2011).

A recolha de dados ocorreu ao longo de três períodos: 1º período – de abril a maio de 2009, 2º período – de abril a maio de 2012 e 3º período – de abril a maio de 2015. Tal deveu-se à necessidade de garantir um acompanhamento periódico que possibilitasse desenvolver o trabalho de acordo com uma abordagem comparativa de grupos (*Comparative Group Approach*), enquanto método capaz de permitir a concretização de uma análise estatística separada por grupos, com a vantagem desta fornecer um contexto para a compreensão dos resultados (Berg, 2009).

O período é definido entre a data da primeira edição do JEEP e a data de conclusão da última edição do Curso de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação de Empresas – PAECE. Corresponde a serie temporal homogénea de 22 anos, definida entre 1985 e 2006, ou seja, corresponde a um período em que à partida está garantida a comparabilidade de dados (Bernard, 2011; Marôco, 2007). Entre 1985 e 2006 o modelo de desenvolvimento e promoção do Empreendedorismo e da Criação de Empresas da ANJE estava assente nos Processos Educativos e na Formação, definidos pela Escola Pessoal (Nueno, 2001). A partir de 2007, por força da generalização, sobretudo no ensino superior, de unidades curriculares associadas ao empreendedorismo, a ANJE passa a adotar os processos definidos pela Escola Reticular (Nueno, 2001) o que estabelece o limite temporal da análise.

Consideramos que a população está naturalmente dividida dois grupos homogéneos (Bernard, 2011; Marôco, 2007).

O 1º Grupo é composto pelos participantes que já tinham um projeto de criação de uma organização e que, de acordo com a classificação de Kouriloff (2000), definimos como *empreendedores pretendentes*. Neste grupo são incluídos todos os participantes dos cursos JEEP e dos cursos PAECE.

O 2º Grupo é composto pelos participantes que não tinham um projeto de criação de uma organização e que, de acordo com a classificação de Kouriloff (2000), definimos como *empreendedores potenciais*. Neste grupo são incluídos todos os participantes de todos os outros cursos.

Destas opções emerge a primeira característica relevante da nossa amostra: a validação da intenção empreendedora prévia. Podemos assumir que todos os participantes, pelo menos, expressavam a intenção de agir (Krueger *et al.*, 2000; Elfving *et al.*, 2009; Liñán & Fayolle, 2015). Se a não concretizaram então é porque existem barreiras que a limitam.

Um outro aspeto, relacionado com a formação ministrada, tem de ser relevado. De acordo com a literatura podemos verificar-se que, quer a atividade formativa desenvolvida (*e.g.* Carter *et al.*, 1996; Frese *et al.*, 2012), quer os métodos pedagógicas utilizados, potenciam ou restringem a intenção empreendedora (*e.g.* Fiet, 2001a,b; Neck & Greene, 2011; Gielnik *et al.*, 2015) o que nos colocaria, não só, um problema relativamente ao objeto do

trabalho, mas também, de enviesamento na análise. Todavia, tal não se coloca, porque toda a formação ministrada teve características idênticas.

No ponto seguinte apresentamos e discutimos os resultados obtidos e computados em *software* SPSS v.22. Começamos por avaliar a confiabilidade dos dados, de seguida a matriz de correlações e, finalmente, os resultados que decorrem da aplicação do método de segmentação e de estimação CHAID – *Chi-square Automatic Indentificator Detector*. O método permite a análise do relacionamento das variáveis categóricas desdobradas em árvore de decisão (Perreault & Barksdale, 1980), ou seja, a probabilidade de uma observação específica pertencer a um determinado grupo, sendo que, o grupo está definido *à priori*, em função dos critérios de classificação anteriormente expressos e tendo em conta os procedimentos de aplicabilidade definidos por Magidson (2005) e Magidson & Vermunt (2005).

4. Apresentação e Discussão de Resultados

4.1. Confiabilidade

A avaliação da consistência interna das medidas das variáveis da amostra foi efetuada com recurso ao cálculo do *Alfa de Cronbach* e apresenta valores acima de 0.8 (Tabela 3), isto é, bom em termos dos valores de referência e apesar de neste estudo “*o alfa de Cronbach fornecer uma sub-estimativa da verdadeira fiabilidade da medida porque os itens da escala são heterogéneos, são dicotómicos ou definem estruturas multi-fatoriais*” (Marôco & Garcia-Marques, 2006, p. 27).

Tabela 3 - Valores do Alpha de Cronbach

	<i>α</i>	Crítério
Amostra Global com 4 variáveis explicativas: Organizações criadas / não criadas Facilidade de acesso a fontes financiamento externo Tempo necessário para criar organização Forma de financiamento	0.851	Boa
Amostra 1º Grupo com 4 variáveis explicativas: Organizações criadas / não criadas Facilidade de acesso a fontes financiamento externo Tempo necessário para criar organização Forma de financiamento	0.822	Boa
Amostra 2º Grupo com 3 variáveis explicativas ^{a)}: Organizações criadas / não criadas Tempo necessário para criar organização Forma de financiamento	0.860	Boa

^{a)} As medidas obtidas para a variável “Facilidade de acesso a fontes financiamento externo” são sempre iguais, o que torna impossível a estimação da sua variabilidade (Marôco & Garcia-Marques, 2006).

Fonte: Elaboração própria.

4.2. Teste de independência

Com base no teste do Qui-Quadrado, testamos a independência de cada uma das Variáveis (X_i), presentes na amostra, relativamente ao Grupo a que pertencem; respetivamente: $i=1$ número de novas organizações criadas, $i=2$ barreira identificada, $i=3$ existência de facilidades de acesso a fontes financiamento externo, $i=4$ tempo necessário para criar a organização e $i=5$ forma de financiamento. Isto é, testamos se a *variável* (X_i) é ou não diferente entre o Grupo 1 e o Grupo 2:

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

H₁: A variável X_i não é independente do Grupo a que pertence a observação.

Tabela 4 - Testes de Independência

	Qui-quadrado de <i>Pearson</i>		Razão de verossimilhança		Associação Linear Linear	
	Valor	Significância Assintótica (Bilateral)	Valor	Significância Assintótica (Bilateral)	Valor	Significância Assintótica (Bilateral)
Grupo por Não Criou vs Criou	89,888 ^a	,000	93,302	,000	89,610	,000
Grupo por Barreiras	31,703 ^b	,000	27,390	,000	15,219	,000
Grupo por Acesso a fontes financiamento externo	122,880 ^c	,000	149,261	,000	122,500	,000
Grupo por Financiamento	29,990 ^d	,000	31,509	,000	22,784	,000
Grupo por Tempo	17,182 ^e	,001	14,249	,003	,036	,849

- a. 0 células (,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 42,11.
- b. 2 células (33,3%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 1,23.
- c. 0 células (,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 29,47.
- d. 2 células (25,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 3,23.
- e. 3 células (37,5%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 1,14.

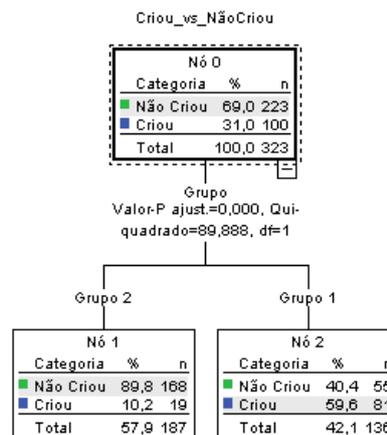
Fonte: Elaboração própria.

Os resultados obtidos (Tabela 4) apresentam evidência estatística suficiente ($\chi^2 > 30$; $p < 0,001$), para que, com um nível de confiança de 99.9%, possamos afirmar que, o Grupo 1 é distinto do Grupo 2 para todas as relações, justificando-se portanto a estratificação amostral que realizámos.

4.3. Discussão de Resultados

De acordo com os valores estatísticos obtidos ($\chi^2 > 30$; $p < 0,001$), podemos concluir que 31.0% dos potenciais empreendedores com intenção empreendedora expressa Criaram uma organização e 69.0% Não Criaram (Figura 1). Estes resultados são substancialmente diferentes quando consideramos a partição por grupo. No 1º Grupo (empreendedores pretendentes) 59.6% Criaram e 40.4% Não Criaram, no 2º Grupo (empreendedores potenciais) 10.2% Criaram e 89.8% Não Criaram, ou seja, o efeito das barreiras é muito mais acentuado no 2º Grupo.

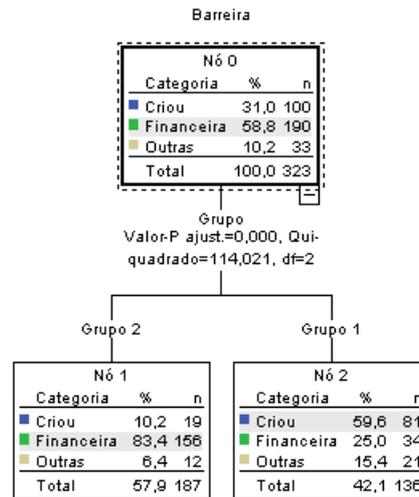
Figura 1 - Diagrama CHAID de relacionamento entre o ato de Criar ou Não Criar, por Grupo



Fonte: Elaboração própria.

Pela análise da Figura 2, podemos constatar que a principal barreira que se interpõe entre a intenção e a ação empreendedora, é a barreira financeira condicionando a Não Criação em 58.8%. das observações, o que valida H1. Uma vez mais o valor do impacto é muito mais acentuado no 2º Grupo: em média, 83.4% não a concretizam.

Figura 2 - Diagrama CHAID de relacionamento entre as Barreiras e o Grupo



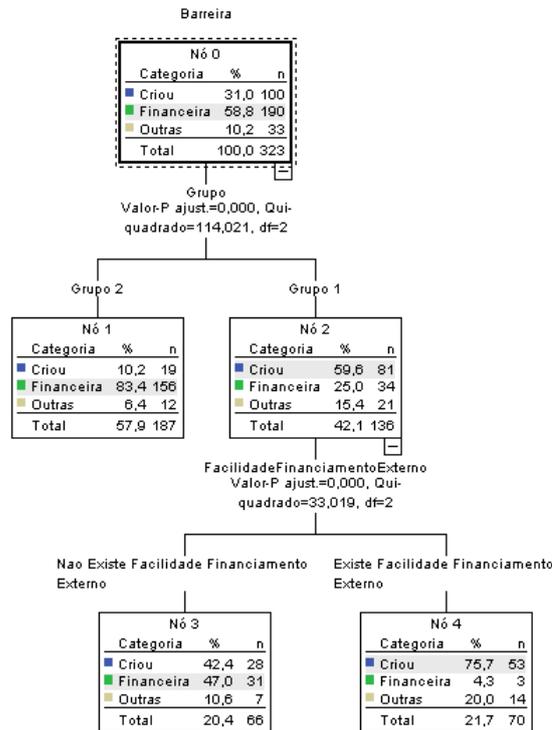
Fonte: Elaboração própria.

Resultado que está de acordo a literatura, como vimos anteriormente, mas contraria absolutamente as conclusões apresentadas nos relatórios GEM Portugal, que a partir das opiniões de 27 especialistas, referem a irrelevância da barreira financeira. Os relatórios GEM Portugal 2004 e 2007 referem a barreira associada às normas e regulamentos como a mais importante. Esta apreciação não se altera no relatório GEM Portugal 2012, onde se afirma “A condição estrutural Políticas Governamentais foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais, que apontam como principais obstáculos ao fomento da atividade empreendedora no País a existência de um excesso de burocracia” (p. IX), nem no relatório GEM Portugal 2013: “A condição estrutural Políticas Governamentais foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais” (p. 50).

Apesar das diferenças nas metodologias, nos atores e nos períodos de tempo considerados nos impossibilitarem comparações, não podemos deixar de referir que “*neste contexto as pretensões de irrelevância que encontramos são inconsistentes com os resultados*” (Lofstrom et al., 2014, p. 232) e, portanto, considerar que diferenças desta amplitude merecem reflexão. Reflexão que podemos e devemos estender à perspetiva efectual, uma vez que “*a remoção das barreiras pode promover mais e melhor empreendedorismo do que qualquer incentivo*” (Sarasvathy, 2004, p. 709).

Ainda relativamente à barreira financeira é de salientar (Figura 3) a relação obtida nos Nós 3 e 4 e que nos permite verificar que a menor de facilidade de acesso a fontes financiamento externo limita a criação de novas organizações, 42.4% contra 75.7% para as observações pertencentes ao 1º Grupo.

Figura 3 - Diagrama CHAID de relacionamento entre as Barreiras, o Grupo e o período em que existe facilidade de acesso a a fontes financiamento externo



Fonte: Elaboração própria.

A computação relativa ao 2º Grupo não é possível porque não existem observações. Mas, o mais importante é verificar que a facilidade de acesso a fontes financiamento externo altera a ordem de impacto das barreiras. A barreira associada às Outras Razões (Normas e regulamentos e Psicológicas/Pessoais) passa a ser a principal barreira.

Este resultado fundamenta a nossa questão de partida. Ou seja, se o processo de concretização é condicionado pelas barreiras que se interpõe entre a intenção e a ação empreendedora, se empiricamente constatamos que a principal barreira é financeira (H1 validada), então é de esperar que se se remove, então deve perder importância. Conclusão que é reforçada pelos resultados relativos ao ato de *Criar* ou *Não Criar* a organização.

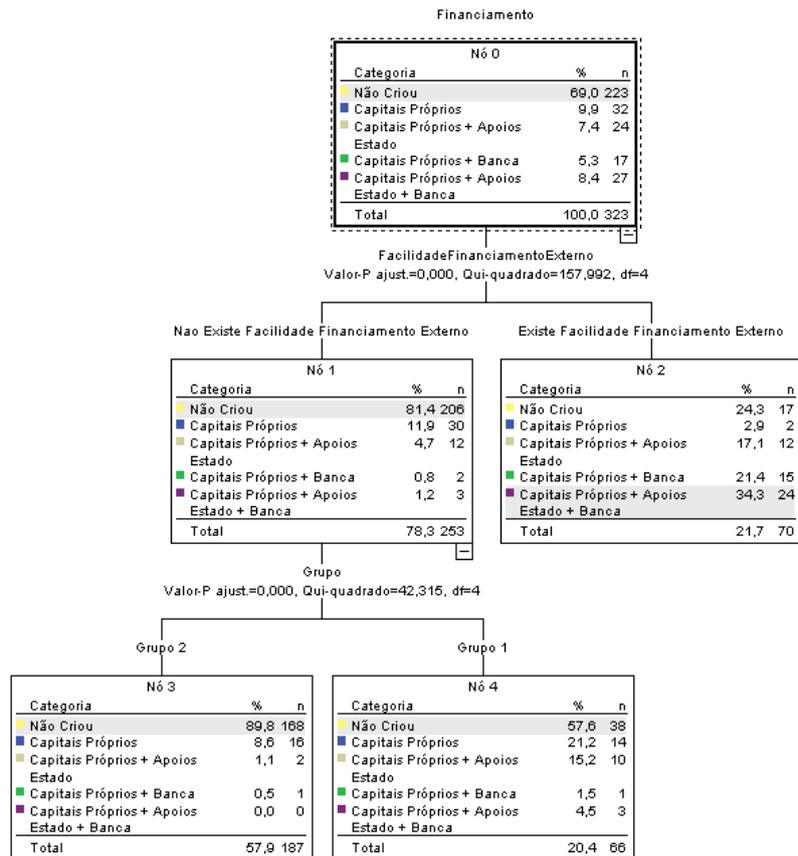
Se apenas considerarmos as observações relativas ao período em que não existiam facilidades de acesso a fontes financiamento externo, 42.4% (de organizações Criadas observações pertencentes ao 1º Grupo – Nó 3) contra 10.2% (de organizações Criadas observações pertencentes ao 2º Grupo – Nó 2), então, ainda podemos concluir que o menor envolvimento e desenvolvimento do projeto limita a criação de uma nova organização corroborando o debate teórico que descreve os comportamentos de passagem da intenção empreendedora à ação empreendedora.

Os resultados inesperados de organizações Criadas no 1º Grupo (empreendedores pretendentes) obrigaram-nos a uma análise mais aprofundada. Globalmente 59.6% dos inquiridos afirma ter criado uma nova organização, percentagem que passa para 75.7% no período em que existe facilidade de acesso a fontes financiamento externo.

Tendo presentes os estudos realizados para o contexto português seriam expectáveis valores muito mais baixos. No relatório do GEM Portugal (2013, p.14) lê-se que “Portugal em 2012 registou uma Taxa TEA de 7.7%, o que significa que, no País, existem

entre 7 e 8 empreendedores early-stage (indivíduos envolvidos em start-ups ou na gestão de novos negócios) por cada 100 indivíduos em idade adulta. Este resultado representa um aumento marginal em relação a 2011, ano em que o valor registado da TEA foi de 7.5%.”. Esta disparidade de valores motivou a validação dos resultados obtidos no estudo, tendo sido possível materialmente identificar as organizações criadas por 78 empreendedores (alguns criaram mais do que uma organização) dos 81 que afirmaram tê-lo feito e desta forma garantir que 96.3% dos inquiridos disse a verdade.

Figura 4 - Diagrama CHAID de relacionamento entre Estrutura de Financiamento, o Grupo e o período em que existe facilidade de acesso a a fontes financiamento externo



Fonte: Elaboração própria.

Deste resultado emerge não só a validação de H2, como um contributo para questão de Owen e Mason (2017) relativamente à avaliação do impacto da remoção e/ou reposição das barreiras. Na linha de pensamento de Sarasvathy (2004) podemos verificar que a remoção da barreira financeira implicou a criação de um número muito superior (do que seria expectável) de novas organizações, ou *a contrario*, respeitando a linha temporal do estudo, a reposição das barreiras financeiras reduziu acentuadamente o número de organizações criadas, tendo sempre presente as limitações que o estudo apresenta.

Na Figura 4 analisam-se os resultados obtidos relativamente à estrutura de financiamento subjacente às organizações criadas.

Verifica-se que globalmente o financiamento assegurado exclusivamente por Capitais Próprios é a modalidade mais utilizada, o que valida H3. Tal como seria de esperar, tendo em conta a literatura, a situação altera-se no período em que existe facilidade de acesso a fontes financiamento externo, validando H4.

De salientar que 100% dos inquiridos que criaram uma organização, independentemente do grupo a que pertenciam, afirmaram que não a criavam se não dispusessem das fontes internas de financiamento necessárias à sua criação. Podemos assim concluir que o processo de financiamento não foi uma decisão ponderada e fundamentada na teoria financeira (e.g. Cassar, 2004; Gartner *et al.*, 2012), foi uma imposição decorrente da barreira financeira.

5. Conclusões

Neste trabalho propusemo-nos estudar o efeito condicionador das barreiras económico-financeiras que se interpõem entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora com base numa amostra, que possibilitou uma análise estratificada em dois grupos homogéneos: empreendedores pretendentes e empreendedores potenciais. A amostra foi obtida por inquérito por questionário, a partir dos registos da ANJE, considerando-se todos os 569 inscritos de todos os cursos de empreendedorismo e criação de empresas promovidos pela associação de *per si* ou em parceria com outras entidades.

Os resultados permitem-nos concluir, 69.0% dos inquiridos não criaram qualquer tipo de organização, contra os 31% que a criaram.

A barreira económico-financeira é a mais importante, evidência empírica que contraria os valores dos relatórios GEM Portugal, que a consideram irrelevante. Apesar das diferenças nas metodologias, nos atores e nos períodos de tempo considerados nos impossibilitarem comparações, não podemos deixar de referir que que diferenças desta amplitude merecem reflexão.

58.8% dos inquiridos que não criaram uma organização, alegam a barreira económico-financeira. Considerando a estratificação amostral, em média, 25% dos empreendedores pretendentes e 83.4% dos empreendedores potenciais não a concretizam a intenção.

O impacto da barreira financeira é ainda reforçado por força dos resultados relativos à disponibilidade de capital, uma vez que, 100% dos inquiridos que criaram uma organização, independentemente do grupo a que pertenciam, afirmaram que não a criavam se não dispusessem das fontes internas de financiamento necessárias à sua criação.

No período em que a barreira foi removida 1983–2000 em média, 75.7% dos empreendedores pretendentes e 42.4% dos empreendedores potenciais criaram uma nova organização, evidencia empírica que uma vez mais contraria os valores dos relatórios GEM Portugal.

A disparidade de valores motivou a validação dos resultados obtidos, tendo sido possível materialmente identificar as organizações criadas por 78 empreendedores dos 81 que afirmaram tê-lo feito e desta forma garantir que 96.3% dos inquiridos disse a verdade.

Podemos ainda verificar que no período em que existe facilidade de acesso a fontes financiamento externo a ordem de impacto das barreiras altera-se. O impacto da barreira associada às Outras Razões passa a ser a principal barreira. Neste período altera-se também a estrutura de financiamento subjacente às organizações criadas. Estes resultados que fundamentam a nossa questão de partida, ou seja, se o processo de concretização é condicionado pelas barreiras que se interpõe entre a intenção e a ação empreendedora, se empiricamente constatamos que a principal barreira é financeira, então é de esperar que se se remove, então deve perder importância.

5.1. Implicações teóricas e práticas

A principal e mais relevante implicação teórica deste estudo reside no contributo de empiricamente fundamentar o impacto negativo da barreira económico-financeira na concretização de intenções empreendedoras potencialmente válidas e simultaneamente relevar as implicações da remoção e/ou reposição das barreiras financeiras por partes do Estados. O estudo alerta os indivíduos que têm a intenção de empreender para a necessidade de encontrar formas para ultrapassar a barreira com que se podem confrontar no processo de concretização e fundamenta a necessidade de reavaliar as orientações políticas e institucionais de apoio ao desenvolvimento e promoção do empreendedorismo em Portugal.

5.2. Limitações do estudo

A principal limitação diz respeito à utilização de uma amostra por conveniência, o que limita a possibilidade de comparação e generalização. A amostra estudada apenas diz respeito à base de dados da ANJE, que apesar da sua abrangência nacional, exclui outras entidades (e.g. Associação de Mulheres Empresárias, Sociedade Portuguesa de Inovação, Associação Empresarial de Portugal), que desenvolveram modelos similares.

Outra limitação diz respeito ao facto de se ter alterado o modelo de promoção e desenvolvimento do empreendedorismo e criação de empresas o que se traduziu na limitação temporal da amostra.

Uma última limitação está associada à agregação efetuada relativamente aos constituintes da barreira económico-financeira, o que se justifica porque o estudo é exploratório, mas reduz a informação disponível por observação.

5.3. Linhas futuras de investigação

Pretende-se que este estudo seja o início sobre o estudo das barreiras que se interpõem entre a intenção e a ação empreendedora e que condicionam a criação de novas organizações.

Referências bibliográficas

- Abbott, A. (2001). *On the concept of turning point*. In A. Abbott (Ed.), *Time matters: On theory and method*. University of Chicago Press, Chicago. Cap. 8, 240-260.
- Audretsch, D. (2012). Entrepreneurship Research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.
- Bagozzi, R. (1992). The Self-Regulation of Attitudes, Intentions, and Behavior. *Social Psychology Quarterly*, 55(2), 178-204.
- Bagozzi, R.P., & Warshaw, P.R. (1990). Trying to consume. *Journal of Consumer Research*, 17(2), 127-140.
- Bagozzi, R.P., Baumgartner, J., & Yi, Y. (1989). An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. *Journal of Economic Psychology*, 10(1), 35-62.
- Blanchflower, D.G., Oswald, A., & Stutzer, A. (2001). Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45(4), 680-691.

- Berg, B. (2009). *Qualitative Research Methods for the Social Sciences*. (7th ed.). Allyn & Bacon Publications, Pearson Education Company, Massachusetts.
- Bernard, H.R. (2011). *Research methods in anthropology: Qualitative and quantitative approaches*. Rowman Altamira.
- Brandtstädter, J. (2009). Goal pursuit and goal adjustment: Self-regulation and intentional self-development in changing developmental contexts. *Advances in Life Course Research*, 14(1), 52-62.
- Brännback, M., Carsrud, A., Kickul, J., Krueger, N., & Elfving, J. (2007). "Trying" to Be an Entrepreneur? A Goal-Specific Challenge to the Intentions Model," Babson College Entrepreneurship Research Conference, Madrid, Spain, June, 1-16.
- Cacciotti, G., Hayton, J.C., Mitchell, J.R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302-325.
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know?. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9-26.
- Carter, N.M., Gartner, W.B., & Reynolds, P.D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
- Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19, 261-283.
- Chandler, G.N., DeTienne, D.R., McKelvie, A., & Mumford, T.V. (2011). Causation and effectuation processes: A validation study. *Journal of business venturing*, 26(3), 375-390.
- Creswell, J. (2009). *Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications, London, 3rd Ed.
- Curtain, R. (2000). *Towards a Youth Employment Strategy*. Report to the United Nations on Youth Employment. New York.
- Edelman, L.F., Manolova, T.S., & Brush, C.G. (2008). Entrepreneurship education: Correspondence between practices of nascent entrepreneurs and textbook prescriptions for success. *Academy of Management Learning & Education*, 7(1), 56-70.
- Egeln, J., Licht, G., & Steil, F. (1997). Firm foundations and the role of financing constraints. *Small Business Economics*, 9(2), 137-150.
- Elfving, J. (2008). *Contextualizing entrepreneurial intentions: a multiple case study on entrepreneurial cognition and perception*. Åbo Akademi University Press, 2008.
- Elfving, J., Brännback, M., & Carsrud, A. (2009). *Toward a contextual model of entrepreneurial intentions*. In A. Carsrud & M. Brännback, (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*, Springer New York, 23-33.
- Fiet, J.O. (2001a). The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 101-117.
- Fiet, J.O. (2001b). The theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 1-24.
- Fink, A. (1995). *The survey kit*. Thousand Oaks: Sage Publications.

- Fisher, G. (2012). Effectuation, causation, and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. *Entrepreneurship theory and practice*, 36(5), 1019-1051.
- Fluck, Z., Holtz-Eakin, D., & Rosen, H.S. (1998). Where does the money come from? The financing of small entrepreneurial enterprises. *NYU working paper no. FIN-98-038*.
- Frese, M. (2009). *Toward a psychology of entrepreneurship: An action theory perspective*. Now Publishers Inc., Delft.
- Frese, M., Bausch, A., Schmidt, P., Rauch, A., & Kabst, R. (2012). Evidence-based entrepreneurship: Cumulative science, action principles, and bridging the gap between science and practice. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 8(1), 1-62.
- Gartner, W.B., Frid, C.J., & Alexander, J.C. (2012). Financing the emerging firm. *Small Business Economics*, 39(3), 745-761.
- GEM (2004). *Projecto GEM Portugal 2004*. Nova Forum & Sociedade Portuguesa de Inovação.
- GEM (2007). *Projecto GEM Portugal 2007*. Sociedade Portuguesa de Inovação, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento & Banco Espírito Santo.
- GEM (2013). 2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal. Sociedade Portuguesa de Inovação, ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação & Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento.
- Gielnik, M.M., Frese, M., Kahara-Kawuki, A., Katono, I.W., Kyejjusa, S., Munene, J., Ngoma, M., Namatovu-Dawa, R., Nansubuga, F., Orobias, L., Oyugi, J., Sejjaaka, S., Sserwanga, A., Walter, T., Bischoff, K.M., & Dlugosch, T.J. (2015). Action and Action-Regulation in Entrepreneurship: Evaluating a Student Training for Promoting Entrepreneurship. *Academy of Management Learning & Education*, 14(1), 69-94.
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship theory and practice*, 18, 43-43.
- Gollwitzer, P.M., & Brandstätter, V. (1997) Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 186-199.
- Grilo, I., & Irigoyen, J. M. (2006). Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small Business Economics*, 26(4), 305-318.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P.M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational and volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11(2), 101-120.
- Heckhausen, J. (2007). The motivation-volition divide and its resolution in action-phase models of developmental regulation. *Research in Human Development*, 4(3-4), 163-180.
- Honig, B., & Karlsson, T. (2004). Institutional forces and the written business plan. *Journal of Management*, 30(1), 29-48.

- Jacob, M., Johan, S., Schweizer, D., & Zhan, F. (2016). Corporate finance and the governance implications of removing government support programs. *Journal of Banking & Finance*, 63, 35-47.
- Joensuu-Salo, S., Varamäki, E., & Viljamaa, A. (2015). Beyond intentions—what makes a student start a firm?. *Education+ Training*, 57(8/9), 853-873.
- Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y., & Gale, H. (2013). Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship. *Youth Business International and Global Entrepreneurship Monitor, Newcastle*.
- Kouriloff, M. (2000). Exploring Perceptions of A Priori Barriers to Entrepreneurship: A Multidisciplinary Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(2), 59-79.
- Karlsson, T., & Honig, B. (2009). Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan. *Journal of Business Venturing*, 24, 27-45.
- Kautonen, T., Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.
- Kessler, A., & Frank, H. (2009). Nascent entrepreneurship in a longitudinal perspective. The impact of person, environment, resources and the founding process on the decision to start business activities. *International Small Business Journal*, 27(6), 720-742.
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Krueger, N.F. (2009). *Entrepreneurial Intentions are Dead: Long Live Entrepreneurial Intentions*. In Carsrud, A., & Brännback, M. (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*. Springer New York, 51-72.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D., & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.
- Leitner, S. M. (2016). Financing Constraints and Firm Growth in Emerging Europe. *The South East European Journal of Economics and Business*, 11(1), 18-40
- Lichtenstein, B.B., Carter, N.M., Dooley, K.J., & Gartner, W.B. (2007). Complexity dynamics of nascent entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 236-261.
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907-933.
- Lofstrom, M., Bates, T., & Parker, S. C. (2014). Why are some people more likely to become small-businesses owners than others: Entrepreneurship entry and industry-specific barriers. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 232-251.
- Magidson, J. (2005). *SI-CHAID 4.0 User's Guide*. Belmont, Massachusetts: Statistical Innovations Inc.
- Magidson, J., Vermunt, J. (2005). *An Extension of the CHAID Tree-based Segmentation Algorithm to Multiple Dependent Variables*. In C. Weils & W. Gaul, (Eds.), *Classification – The Ubiquitous Challenge*, Springer Berlin, 176-183.

- Marôco, J. (2007). *Análise Estatística*. Edições Sílabo, Lisboa, 3ª Edição.
- Marôco, J., & Garcia-Marques, T. (2006). Qual a fiabilidade do alfa de Cronbach? Questões antigas e soluções modernas?. *Laboratório de Psicologia*, 4(1), 65-90.
- Martins, S., Couchi, C., Parat, L., Federico, C., Doneddu, R., & Salmon, M. (2004). *Barriers entrepreneurship and business creation*. European Entrepreneurship Cooperation, Project nº EEC/Act04/02, European Social Fund.
- Monteiro, A.P. (2013). Orientação empreendedora: a influência dos recursos e capacidades empresariais no desempenho das exportações. Doutoramento em Marketing e Estratégia. Braga: Universidade do Minho.
- Neck, H.M., & Greene, P.G. (2011). Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55-70.
- Nueno, P. (2001). *Emprendiendo: el arte de crear empresas y sus artistas*. Ediciones Deusto.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) (2001). *Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship*. The LEED Programme, Territorial Development Division, Paris.
- Owen, R., & Mason, C. (2017). The role of government co-investment funds in the supply of entrepreneurial finance: An assessment of the early operation of the UK Angel Co-investment Fund. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 35(3), 434-456.
- Perreault, W., & Barksdale, H. (1980). A Model-Free Approach for Analysis of Complex Contingency Data in Survey Research. *Journal of Marketing Research*, 17(4), 503-515.
- Rauch, A., & Hulsink, W. (2015). Putting Entrepreneurship Education Where the Intention to Act Lies: An Investigation Into the Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Behavior. *Academy of Management Learning & Education*, 14(2), 187-204.
- Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., & Slater, J. (2003). Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. *Education + Training*, 45(6), 308-316.
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127.
- Sarasvathy, S.D. (2001a). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- Sarasvathy, S.D. (2001b). What makes entrepreneurs entrepreneurial?. *Academy of Management Proceedings*, D1-D9.
- Sarasvathy, S.D. (2004). The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 19(5), 707-717.
- Sarasvathy, S.D., Dew, N., Read, S., & Wiltbank, R. (2008). Designing organizations that design environments: Lessons from entrepreneurial expertise. *Organization Studies*, 29(3), 331-350.

- Sarasvathy, S.D. & Germain, O. (2011). L'effectuation, une approche pragmatique et pragmatiste de l'entrepreneuriat, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 10(3), 67-72.
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332.
- Schoof, U. (2006). *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people* (No. 388157). International Labour Organization.
- Sequeira, J., Mueller, S.L., & McGee, J.E. (2007). The influence of social ties and self-efficacy in forming entrepreneurial intentions and motivating nascent behavior. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(03), 275-293.
- Townsend, D. M., Busenitz, L. W., & Arthurs, J. D. (2010). To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 192-202.
- Turcan, R.V. (2013). The philosophy of turning points: A case of de-internationalization. *Advances in International Management*, 26, 219-235.
- van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673.
- Wilson, N. & Martin, L. (2015) Entrepreneurial opportunities for all? Entrepreneurial capability and the Capabilities Approach. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 16 (3), 159-169.

^[1] O programa JEEP foi criado no âmbito do Gabinete de Estudos do Banco Português do Atlântico. De 1985 a 1989 foi organizado pelo Conselho Gestão e Investimentos, SA; de 1991 a 1996 pela Espaço Atlântico e pela ANJE e, finalmente, de 2001 a 2004 pela ANJE.