

ARTIGOS

Submetido 11.04.2015. Aprovado 02.10.2015

Avaliado pelo processo de *double blind review*. Editor Científico: Mário Sacomano Neto

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020160204>

CONDIÇÕES ESTRUTURAIS EMPREENDEDORAS NA CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS: A VISÃO DE ESPECIALISTAS

Corporate structural conditions for the creation of new businesses: Specialists' view

Condiciones estructurales emprendedoras en la creación de nuevos negocios: La visión de especialistas

RESUMO

Pretende-se, com este artigo, compreender o efeito de determinadas condições estruturais empreendedoras na oportunidade de contexto em criar novos negócios e, ainda, a influência que essa última oportunidade de contexto tem na capacidade individual em iniciar um novo negócio. A metodologia e os dados recolhidos têm por base o projeto *Global Entrepreneurship Monitor*. Os resultados do estudo indicam que, em termos globais, apesar de estarmos na presença de duas economias de natureza estrutural diferente, uma orientada para a inovação (Portugal) e a outra orientada para a dotação de fatores (Angola), os resultados obtidos não são significativamente diferentes entre os dois países. Entre as várias relações estruturais propostas, aquela que se apresenta como mais distintiva para os dois países em análise consiste em: quanto mais favoráveis forem as normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo, maior a sua influência na educação e formação em empreendedorismo. Apesar de essa hipótese se confirmar para ambos os países, evidencia, contudo, um grau de intensidade diferente. Este estudo é original na medida em que pode fornecer pistas e orientações relevantes aos decisores políticos sobre o tipo de medidas a adotar em empreendedorismo.

PALAVRAS-CHAVE | Especialistas nacionais, empreendedorismo global, Global Entrepreneurship Monitor, fatores institucionais, novos negócios.

ABSTRACT

This article aims at understanding the influence of entrepreneurial conditions (or factors) on start-up opportunities for new ventures and, in turn, the impact of such opportunities on the capacity to start an own-business. The methodology and data collected draw upon the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) project. The results of our study are not significantly different between the examined countries (Portugal and Angola). Among several proposed structural relationships, the study concludes that favourable cultural and social norms for entrepreneurship show a positive impact on the education and training in entrepreneurship in the two sub-samples (Portugal and Angola). Although this statement is confirmed for both countries, the strength of the relationship is different for each. This study is original as it can assist public policy makers to design improved policies and better allocate resources to increase entrepreneurship.

KEYWORDS | National specialists, global entrepreneurship, Global Entrepreneurship Monitor, institutional factors, new business.

RESUMEN

Se pretende, con este artículo, comprender el efecto de determinadas condiciones estructurales emprendedoras en la oportunidad de contexto en crear nuevos negocios y, además, la influencia que esa última oportunidad de contexto tiene en la capacidad individual en iniciar un nuevo negocio. La metodología y los datos recogidos tienen por base el proyecto Global Entrepreneurship Monitor. Los resultados del estudio indican que, en términos globales, a pesar de estar ante la presencia de dos economías de naturaleza estructural diferente, una orientada a la innovación (Portugal) y la otra orientada a la dotación de factores (Angola), los resultados obtenidos no son significativamente diferentes entre los dos países. Entre las varias relaciones estructurales propuestas, aquella que se presenta como más distintiva para los dos países bajo análisis consiste en: cuanto más favorables fuesen las normas culturales y sociales en torno del emprendedorismo, mayor es su influencia en la educación y formación en emprendedorismo. Aunque esta hipótesis se confirma para ambos países, muestra, sin embargo, un grado de intensidad diferente. Este estudio es original en la medida en que puede proporcionar pistas y orientaciones relevantes a los responsables políticos sobre el tipo de medidas a adoptar en emprendedorismo.

PALABRAS CLAVE | Especialistas nacionales, empreendedorismo global, Global Entrepreneurship Monitor, factores institucionales, nuevos negocios.

JOSÉ CARLOS PINHO

jcpinho@eeg.uminho.pt

Professor da Universidade do Minho,
Escola de Economia e Gestão –
Braga, Portugal

DOUGLAS THOMPSON

douglasthompson@spi.pt

Consultor da Sociedade Portuguesa
de Inovação – Porto, Portugal

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo e a criação de novos negócios são considerados atualmente um importante motor de crescimento, que molda não só o ambiente económico (Thai & Turkina, 2014) como constitui também uma forma de empoderamento dos indivíduos e das organizações. Em face disso, 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, & Li, 2010). Esse aspeto assume particular relevância sobretudo em contextos marcados por uma forte taxa de desemprego e decréscimo económico, razão pela qual inúmeros governos têm vindo a mostrar um crescente interesse no desenvolvimento e implementação de programas de criação de novos negócios (Birley, 1987; Congregado, Millán, & Román, 2010; Parker, 2009). 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. As instituições de ensino e formação poderão ter um papel relevante se devidamente incentivadas por programas públicos de empreendedorismo. Nesse sentido, os empreendedores não devem ser vistos como decisores isolados e autónomos, mas como importantes atores que são influenciados pelos contextos micro e macro-envolvente (Róman, Congregado, & Millán, 2013).

Este artigo assume que o contexto institucional pode contribuir para acelerar (ou inibir) as oportunidades de criação de novos negócios e estes, por sua vez, podem contribuir para melhorar a capacidade dos indivíduos na criação do seu próprio emprego. Entre as áreas de estudo no domínio do empreendedorismo que tem suscitado maior interesse, destaca-se a identificação e análise dos determinantes que estão na base da criação de um novo negócio. No entender de Alvarez, Urbano, e Amorós (2014), existem quatro perspetivas que devem ser tidas em linha de conta, a saber: 1) Perspetiva psicológica, que evidencia a importância das motivações individuais, expectativas, traços de personalidade e fatores cognitivos que influenciam a atividade empreendedora; 2) Perspetiva económica, que evidencia aspetos relacionados com a racionalidade económica na opção pelo empreendedorismo (Audretsch & Thurik, 2001; Stel, Storey, & Thurik, 2005; Wong, Ho, & Autio, 2005); 3) Perspetiva organizacional e de recursos, que evidencia a importância dos recursos e capacidades de uma nova empresa como determinantes do processo empreendedor (Greene & Brown, 1997; Ucbasaran, Westhead, & Wright, 2008); 4) Perspetiva sociológica e institucional, que realça a importância do ambiente sociocultural como um relevante fator na criação

de um negócio (Manolova, Eunni, & Gyoshev, 2008; Steyaert & Katz, 2004).

Dada a multiplicidade de fatores explicativos do fenómeno do empreendedorismo, este artigo privilegia uma visão sociológica e institucional, em particular centra-se nos fatores de natureza institucional que contribuem para a proliferação de oportunidades que estão na gênese da criação de novos negócios. Mais especificamente, este estudo centra-se na importância que três dimensões as quais integram as condições estruturais empreendedoras (*Entrepreneurial Framework Conditions* – EFCs), inerente ao projeto *National Expert Survey* (NES) – *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (Reynolds et al., 2005), têm não só entre si como também o seu impacto nas oportunidades em iniciar um novo negócio. A escolha dessas três dimensões prende-se, por um lado, com a sua natureza mais institucional e, por outro, à necessidade de circunscrever a análise a um número limitado de variáveis, i.e., optou-se por analisar um modelo mais parcimonioso, uma vez que essas variáveis serão tratadas no contexto de uma análise multigrupo (inclusão de dois países distintos). Acresce referir também que a escolha de um número restrito de dimensões é consistente com a opção de outros autores, tais como Simon-Moya, Revulto-Taboada, e Guerrero (2014), que consideraram na categoria dos *drivers* institucionais as seguintes dimensões: instituições formais, a cultura e a educação. Lembre-se que os EFCs incluem recursos, incentivos, mercados e instituições de suporte para o crescimento de novas empresas, dispondo diferentes países de um conjunto de fatores distintos que afetam os *inputs* e *outputs* da atividade empreendedora (Amorós & Bosma, 2014).

Vários autores defendem que os índices de empreendedorismo, ou os indicadores de criação de novos negócios, variam de país para país ao longo do tempo, razão pela qual determinados países se classificam melhor do que outros nos *rankings* internacionais de criação de novos negócios (Amorós & Bosma, 2014; Muller & Thomas, 2000; Stel et al., 2005). Essa variação pode depender da diferença no nível dos efeitos que cada dimensão pode assumir na criação de oportunidades na constituição de um novo negócio. Por exemplo, vários estudos têm evidenciado a importância das dimensões cultural e económica (George & Zahra, 2002; Thai & Turkina, 2014), outros atribuem importância ao papel da educação e formação em empreendedorismo (Matlay, 2008; Minniti, Bygrave, & Autio, 2006; O'Connor, 2013) e, outros, ainda, destacam os *aspetos* que se prendem à importância de programas governamentais (Bruton et al., 2010; Thai & Turkina, 2014). Contudo, têm sido poucos os trabalhos que estudam como esses fatores se influenciam mutuamente e como podem

ser analisados numa perspectiva mais integradora. Por outro lado, são reduzidos os estudos que exploraram a dimensões inerentes à amostra de especialistas nacionais (National Expert Survey – NES), tanto numa perspectiva nacional como numa mais intercultural.

No entender de [Amoros, Bosma, e Levie \(2013\)](#), existem várias condições estruturais empreendedoras (EFCs) identificadas no modelo NES-GEM até então pouco estudados, pelo que urge colmatar essa escassez de estudos. Com a finalidade de preencher *esse gap* na literatura, este estudo tem como objetivo analisar pelo menos três dimensões (ou EFCs) como determinantes nas oportunidades empreendedoras e na capacidade em iniciar um novo negócio em pelo menos dois países. Assim, procura-se endereçar as seguintes questões de pesquisa:

1) Qual o impacto que as seguintes EFCs (normas culturais e sociais, educação e formação, bem como programas públicos em empreendedorismo) têm nas oportunidades em criar um novo negócio?; 2) Qual a relação que essas três dimensões (EFCs) têm entre si? (aspecto que não tem sido muito explorado na literatura); 3) Qual o impacto das oportunidades na capacidade dos empreendedores em criar um novo negócio?; 4) Existem diferenças entre as relações estruturais anteriores em duas economias distintas, i.e., uma baseada na dotação de fatores (*factor-driven economy*) e a outra baseada na inovação? (*innovation-driven economy*) ([WEF, 2014](#); [GEM, 2015](#)).

Para dar uma resposta adequada a essa última questão, este artigo considera dois tipos de economias: uma baseada na dotação de fatores e outra mais orientada para a inovação. O primeiro tipo de economia tem como principal orientação a satisfação de necessidades básicas, tais como o desenvolvimento de determinadas instituições, o desenvolvimento de infraestruturas de comunicação, de saúde, de educação e de estabilidade macroeconómica ([WEF, 2014](#); [GEM, 2015](#)). O país escolhido que se enquadra nessa categoria é Angola, um país africano de língua e expressão oficial portuguesa ([WEF, 2014](#)). O segundo tipo de economia baseia-se numa orientação para a inovação, sendo esta caracterizada por incorporar conhecimento ([Amoros & Bosma, 2014](#)). O país escolhido que se enquadra nessa categoria é Portugal.

Entre as várias razões que presidiram à escolha desses 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 escassos estudos que incluem dados do GEM para especialistas e, em particular, em países de língua oficial portuguesa, que constitui a terceira 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 desses dois países permite, de algum modo, inferir os resultados para outras realidades similares.

NORMAS CULTURAIS E SOCIAIS E EMPREENDEDORISMO

A relativa estabilidade, ao longo de um período, da atividade empreendedora em vários países sugere que existem inúmeras variáveis explicativas desse fenómeno que vão muito além dos fatores económicos ([Freytag & Thurik, 2010](#)). Na linha de [Uhlener e Thurik \(2007\)](#), a influência dos valores culturais afigura-se relevante na medida em que estes estão enraizados de maneira mais profunda nos hábitos dos empreendedores quando comparado com os fatores económicos que se alteram conjuntamente. Essa constatação parte do pressuposto de que a cultura e sistema de valores inerente a determinados grupos de uma determinada sociedade molda o desenvolvimento de determinados traços de personalidade e motiva os indivíduos a adotarem determinados comportamentos e atitudes que, por vezes, são distintos quando comparados com outras sociedades ([Thomas & Mueller, 2000](#)).

No entender de [Amorós e Bosma \(2014\)](#) as normas culturais e sociais podem encorajar ou favorecer ações individuais e coletivas que conduzem à criação de novos negócios e/ou atividades e que aumentem o potencial de rendimento dos indivíduos. Estas explicam em parte a razão por que determinados países apresentam uma cultura mais empreendedora do que outros ([Freytag & Thurik, 2007](#)). Por exemplo, em comparação com os EUA, os europeus apresentam uma menor predisposição para o trabalho por conta própria ([Grilo & Thurik, 2005](#)).

O resultado de vários estudos que se centram na forma como a cultura nacional influencia o comportamento empreendedor, especialmente quando considerado o comportamento individual, não é consensual ([Wennberg, Pathak, & Autio, 2013](#)). Na perspectiva de [Wennberg et al. \(2013\)](#), uma possível explicação para essa inconsistência prende-se ao fato de existirem poucos estudos que recorrem a abordagens multinível e que testam a relação entre o efeito de uma norma cultural e social no comportamento do empreendedor. A esse respeito, [Thomas e Mueller \(2000\)](#) salientam a importância da cultura nacional em determinadas características empreendedoras, tais como o locus de controle, o grau de inovação e assunção do risco, aspetos também evidenciados por [Kreiser, Marino, Dickson, e Weaver \(2010\)](#), que estabeleceram uma ligação

entre as dimensões culturais de Hofstede e um conjunto de indicadores de natureza econômica, político-institucional e empreendedora. Esses autores defendem que as várias dimensões dos valores culturais estão imersas nas diversas instituições representativas de uma sociedade, influenciando, ainda que de modo sutil, as atitudes e comportamentos dos indivíduos em face do empreendedorismo.

Este estudo considera a cultura um fenômeno coletivo, uma vez que esta resulta da partilha de interesses, valores e normas de um grupo de pessoas que vivem sob o mesmo ambiente, embora os valores associados a esta possam variar de país para país (Hofstede, 1991). A cultura molda o comportamento dos indivíduos, influenciando não só a sua forma de pensamento como também as suas crenças, práticas e valores. Por exemplo, em relação a esses últimos, os valores são atributos individuais influenciados culturalmente pelas instituições que estão presentes na vida do empreendedor ao longo das várias etapas, exercendo um efeito importante por meio do processo de socialização (Hofstede, 1991). Apesar de Hofstede (1991) não ter estudado a relação direta entre a cultura expressa nas quatro dimensões que propôs (individualismo/coletivismo, redução da incerteza, masculinidade/feminidade, distância em relação ao poder) com a atividade empreendedora, essa ligação foi posteriormente estudada por outros autores (Kreiser et al., 2010; Mitchell, Smith, Seawright, & Morse, 2000). Por seu turno, Hayton, George, e Zahra (2002) defendem que os países que apresentam maiores índices de empreendedorismo evidenciam mais elevados níveis de individualismo, masculinidade e baixa distância ao poder. Também Mitchell et al. (2000) analisaram como as diferenças entre várias culturas, em particular as dimensões de Hofstede sobre individualismo e distância ao poder, influenciam uma postura empreendedora. Apesar de haver um entendimento pouco claro sobre o modo como as normas e instituições influenciam uma postura empreendedora, os vários estudos referidos parecem convergir no sentido de que a atividade empreendedora está relacionada negativamente com um estado social mais forte (ou elevada redução de incerteza). Contudo, outros autores defendem que elevados valores associados à baixa redução de incerteza podem também influenciar os indivíduos na procura de auto-emprego (Wennekers et al., 2007).

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO

O efeito que a educação tem no nível do empreendedorismo não é consensual na literatura, apesar de existir uma aceitação

generalizada de que esta pode ter uma influência positiva tanto no número como na qualidade dos empreendedores (Matlay, 2008). Por exemplo, vários autores referem que o impacto que esta tem no empreendedorismo pode situar-se em dois níveis, i.e., por um lado, um nível de educação geral elevado está associado a um empreendedorismo mais inovador, por outro, o seu inverso conduz a um empreendedorismo de subsistência. Outros autores distinguem a educação específica em empreendedorismo relativamente à educação de natureza geral, afirmando que a primeira tem um efeito mais determinante na criação de novos negócios (Verheul, Wennekers, Audretsch, & Thurik, 2001, p. 34). Todavia, no entender de O'Connor (2013), também os elevados níveis de educação geral estão associados a uma predisposição para o empreendedorismo. Comprovando essa afirmação, constata-se que os países mais desenvolvidos, que detêm em média níveis de educação geral mais elevados, evidenciam mais altas taxas de sucesso em empreendedorismo (Leffler & Svedberg, 2005; O'Connor, 2013). Na mesma linha, Minniti et al. (2006) encontraram uma relação positiva entre elevados níveis de educação e as atividades de criação de novos negócios entre os vários países que participaram no estudo do GEM. A educação, nesse sentido, contribui não só para alargar os horizontes dos indivíduos, tornando-os mais atentos a eventuais oportunidades que possam surgir, como também proporciona o conhecimento e flexibilidade mental necessários para o aproveitamento de oportunidades de negócio.

No presente estudo, a educação empreendedora e formação é definida como o grau de extensão a partir do qual a formação na criação de novos negócios está incorporado nos vários níveis de sistemas de educação. Nesse sentido, a educação empreendedora inclui dois níveis: o primeiro situa-se no nível da preparação básica, e o segundo situa-se no nível da preparação superior, incluindo escolas de negócio (Amrós & Bosma, 2014).

Programas governamentais

Os governos, por meio dos respetivos programas governamentais, devem procurar assegurar que os mercados funcionem de modo 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). Vários autores sustentam que uma maior atividade empreendedora está associada ao efetivo cumprimento da lei, a direitos de propriedade bem-definidos, à transparência e simplicidade de processos administrativos, a instituições políticas e económicas eficientes, bem como a uma eficiente regulação do sistema económico (Bruton et al., 2010; Thai & Turkina, 2014). Um

ambiente hostil pautado por uma elevada burocracia, corrupção e elevada fiscalidade pode conduzir a uma menor predisposição ao empreendedorismo. Nesse sentido, o governo deve não só assegurar que o grau de concorrência entre os diferentes agentes económicos seja eficaz, como também deve garantir que esses mesmos agentes distribuam os seus rendimentos de maneira justa e equitativa. Segundo o 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 deem um apoio eficiente às novas empresas, formação e conhecimento adequado por parte das agências governamentais no apoio às novas empresas, identificação fácil de serviços e programas governamentais de apoio, entre outros (Amorós & Bosma, 2014).

Oportunidades e capacidade em criar novos negócios

A atividade empreendedora é, pela sua própria natureza, uma atividade que envolve a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades associadas à introdução de novos produtos e serviços no mercado, à forma de organização e administração dos recursos escassos (Shane & Venkataraman, 2000). Nesse sentido, o conceito de oportunidade empreendedora engloba não só os aspetos externos de natureza ambiental/institucional (existência de recursos disponíveis) que facilitam o processo de empreendedorismo mas também a capacidade e a crença que determinados indivíduos conseguem encontrar a melhor combinação ou articulação entre esses mesmos recursos. Enquanto na perspectiva shumpeteriana, o empreendedor é considerado como um criador de oportunidades de maneira única, activa e inovadora, na visão kirzneriana o empreendedor não assume uma postura tão activa, i.e., reconhece/identifica as oportunidades que resultam de desequilíbrios do mercado.

A capacidade em iniciar um novo negócio assume uma natureza individual. De acordo com o GEM, o empreendedor pode ser visto como qualquer pessoa envolvida num (qualquer) comportamento relacionado com a iniciação de um negócio, independentemente do seu grau de conhecimento, desde que seja importante para a atividade económica do país (Reynolds et al., 2005, p. 209). Contudo, conforme refere Licht (2010), não é claro afirmar se a inovação constitui um elemento necessário ao empreendedorismo, ou se a noção de emprego por conta própria é em si mesma suficiente.

Gartner (1985) define a criação de um novo negócio como o resultado de quatro dimensões, a saber: 1) características pessoais do empreendedor (natureza estritamente individual); 2) estratégia competitiva (natureza organizacional); 3) fatores do

tipo *push* e *pull*, ou seja, fatores ambientais mais favoráveis ou menos favoráveis; 4) ações desencadeadas pelo empreendedor para a formação de um pequeno negócio (processo). A noção de capacidade em iniciar o próprio negócio é, neste estudo, avaliada em função de aspetos que se prendem ao conhecimento individual de como iniciar e gerir um pequeno negócio. O conhecimento, a experiência acumulada, a reação rápida e reconhecimento de uma boa oportunidade, bem como a capacidade individual de organizar os recursos necessários para iniciar o próprio negócio, são fatores a ter em conta nessa dimensão (Amorós & Bosma, 2014).

METODOLOGIA

Modelo proposto e hipóteses de estudo

Nesta seção, apresentaremos o modelo proposto e explicaremos os argumentos teóricos que suportam as hipóteses de pesquisa. Conforme referido, este estudo assume que, quando um indivíduo traça a sua carreira profissional, nem sempre os fatores de natureza psicossocial estão presentes, uma vez que essa decisão pode ser determinada por fatores de natureza cultural e social que, apesar de exercerem uma influência latente, podem ter um efeito importante na opção em iniciar o próprio emprego (Amorós & Bosma, 2014; Brewer & Venaik, 2011; Stephan & Uhlaner, 2010; Thai & Turkina, 2014). Por outro lado, uma cultura orientada para o empreendedorismo pode desempenhar um papel importante em determinadas instituições que, de um modo mais formal, definem as diretrizes que orientam os indivíduos numa determinada sociedade (North, 1990). Assim, é de esperar que as instituições ligadas ao ensino e à educação dos indivíduos incorporem nos seus programas escolares conteúdos relacionados com a criatividade, autossuficiência e a importância da iniciativa pessoal, entre outros aspetos. Nesse sentido, procura-se testar as seguintes hipóteses:

H1: Quanto mais favoráveis forem as normas sociais e culturais em torno do empreendedorismo, mais tenderão a ser as oportunidades de criação de novos negócios (H2a: É de esperar que o país apresente um efeito de interação neste relacionamento).

H2: Quanto mais favoráveis forem as normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo, maior a sua influência na educação e formação na área de empreendedorismo (H3a: É de esperar que o país apresente um efeito de interação neste relacionamento).

No entender de vários autores, um ambiente formal institucional demasiado rígido, pouco eficiente em termos de implementação da lei, que apresente elevados índices de corrupção, que faça uma gestão ineficaz dos fundos públicos, que limite o acesso de uma parte significativa da população à educação e benefícios sociais, entre outros, pode conduzir a uma menor propensão para o empreendedorismo (Khoury & Prasad, 2015; Stel, Storey, & Thurik, 2007). Na linha desse argumento, os programas governamentais podem encorajar (ou inibir) a atividade económica por meio, por exemplo, da remoção de imperfeições de mercado e eliminação da rigidez administrativa (Alvarez et al., 2014). Assim, é possível concluir que estes podem também influenciar positivamente a educação e formação na área do empreendedorismo. Posto isso, propõem-se as seguintes hipóteses para estudo:

H3: Quanto mais os governos desenvolverem (ou apoiarem) programas públicos de empreendedorismo, maior tende a ser o impacto na educação e formação na área de empreendedorismo (H3a: É de esperar que o país apresente um efeito de interação neste relacionamento).

H4: Quanto mais os governos desenvolverem (ou apoiarem) programas públicos de empreendedorismo, maiores tendem a ser as oportunidades em criar novos negócios (H4a: É de esperar que o país apresente um efeito de interação neste relacionamento).

Numa perspetiva mais geral, é aceite que os sistemas de educação e de formação em empreendedorismo são duas áreas importantes para o crescimento económico. A educação formal representa, na maioria dos casos, um importante investimento por parte dos indivíduos, não só porque este tem uma natureza contínua no tempo, como também constitui um meio por meio do qual os indivíduos podem melhorar a sua condição de vida. É possível comprovar empiricamente que, à medida que o nível de educação formal dos indivíduos aumenta, também melhora, na mesma proporção, o seu nível de vida (Wu & Wu, 2008). O impacto do nível de educação alcançado, em particular no domínio dos negócios, predispõe o indivíduo para uma atitude mais favorável em relação ao empreendedorismo (Le, 1999; Lucas, 1978). Em outras palavras, elevados níveis de educação estão associados a maiores índices de confiança nas capacidades individuais. No entender de Abdulai (2014), a educação empreendedora influencia a intenção empreendedora, especialmente se esta alterar atitudes-chave e percepções do indivíduo, como a valoração do autoemprego. No entanto, existem determinados elementos associados ao empreendedorismo que podem ser adquiridos por meio da experiência e do conhecimento. Outros autores sustentam que

um nível de educação geral mais elevada contribui para uma maior diversificação de opções (i.e., trabalho mais lucrativo com melhores condições), diminuindo assim o desejo do indivíduo em iniciar o seu próprio emprego (Sluis, Praag, & Vijverberg, 2004). Este estudo assume que a educação e formação em empreendedorismo contribuem para o desenvolvimento de oportunidades que potencializam o desenvolvimento de um *mind-set* propício à criação do próprio emprego (Potter, 2008). Neste sentido, propõe-se a seguinte hipótese:

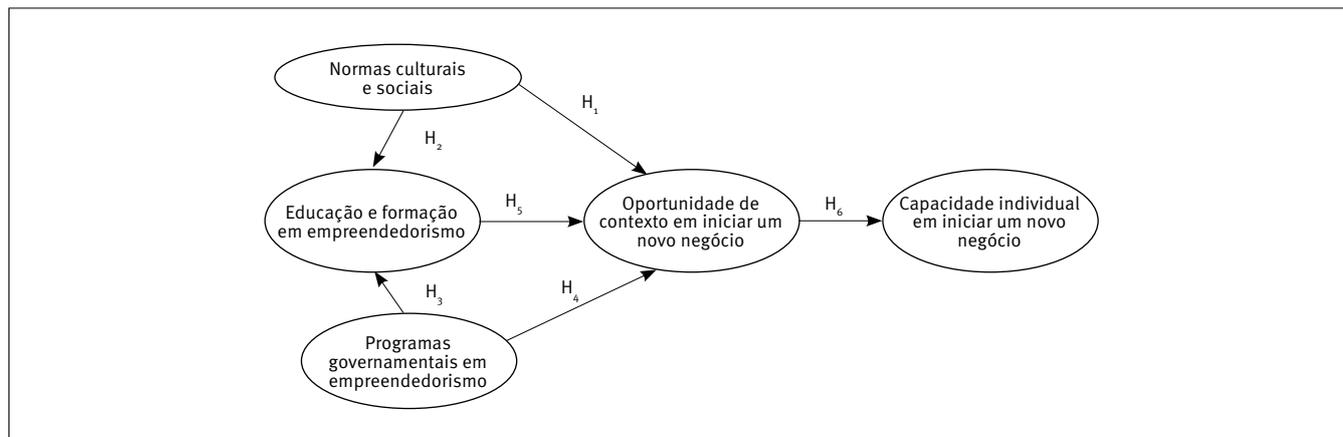
H5: Quanto mais elevada a educação e formação em empreendedorismo, maiores tendem a ser as oportunidades na criação de novos negócios (H5a: É de esperar que o país apresente um efeito de interação neste relacionamento).

É de esperar que, quando existe um clima económico favorável, ou várias oportunidades para criar novos negócios numa perspetiva macro, estas têm um impacto positivo no nível dos próprios indivíduos. Conforme referido, não existe um consenso na literatura relativamente ao peso que os empreendedores ou o ambiente têm no nível do reconhecimento de uma oportunidade empreendedora. Por exemplo, a visão clássica de Schumpeter (1934) difere da visão de Kirzner (1997) no que se refere à interação entre o ambiente e o indivíduo (ou empreendedor). Conforme referido, enquanto o primeiro autor assume uma postura criativa, no sentido em que as oportunidades oferecem a possibilidade de criar novos meios e novos objetivos a alcançar, o segundo considera que as oportunidades não são criadas pelos indivíduos (ou empreendedores), mas estão disponíveis no mercado para qualquer pessoa que as saiba reconhecer, sendo que, por vezes, decorrem de fatores de desequilíbrio dos mercados. Shane (2003), por seu turno, em “A Teoria Geral do Empreendedorismo”, sustenta que existe uma interação incontornável entre o empreendedor e o ambiente. O modo como essa interação ocorre depende da capacidade dos indivíduos, em particular da sua criatividade e dos recursos de contexto que o indivíduo tem à sua disposição. É essa junção que determina as oportunidades de empreendedorismo que um certo país pode ou não oferecer. Assim, propomos a seguinte hipótese:

H6: As oportunidades ambientais na criação de novos negócios tendem a despoletar no empreendedor as suas capacidades individuais em iniciar um novo negócio (H6a: É de esperar que o país apresente um efeito de interação neste relacionamento).

Tendo por base o que foi dito, a Figura 1 representa as diferentes relações propostas no modelo conceitual proposto.

Figura 1. Modelo conceptual proposto



MÉTODO

Este estudo tem por base dados primários recolhidos no âmbito do GEM, mais especificamente o questionário nacional a especialistas (National Expert Survey - NES). O recolhimento dos dados primários é realizado anualmente, e o critério de escolha desses especialistas tem por base a sua reputação e experiência em empreendedorismo. Dada a inexistência de listas de especialistas em nível nacional, tanto para Portugal como para Angola, esse grupo é escolhido com base num processo amostral por conveniência, ou seja, as equipas nacionais que representam o GEM para cada país identificam, por meio das respetivas redes pessoais e do nível de notoriedade nas

respetivas áreas de actividade, os especialistas que devem reunir dois critérios: reputação e experiência (Reynolds et al., 2005). Refira-se que o espectro de especialistas é muito diversificado e inclui pessoas ligadas às mais diversas áreas, nomeadamente no meio empresarial público e privado, responsáveis por grandes e pequenas empresas que operam em inúmeros setores de atividade (empresas de biotecnologia, bancos e seguros, indústria, entre outros). Essa lista inclui também especialistas ligados ao mundo académico, em particular, professores universitários, responsáveis e dirigentes universitários que tenham alguma ligação com o empreendedorismo. A Tabela 1 permite ilustrar o perfil dos respondentes que participaram neste estudo.

Tabela 1. Perfil dos respondentes

Variável		Portugal		Angola	
		Frequência válida	% (Total)	Frequência válida	% (Total)
Gênero	Feminino	9	3,9	15	6,5
	Masculino	117	50,4	90	38,8
Idade	26-35	4	2,2	3	1,7
	36-45	31	17,2	20	11,1
	46-55	38	21,1	21	11,7
	56-65	29	16,1	16	8,9
	> 65	11	6,1	7	3,9
Nível de instrução	Formação graduada	124	65,3	63	33,2
	Formação pós-graduada	61	43,0	26	18,3
Ocupação	CEO – Administrador	35	18,4	15	7,9
	Diretor/chefia	46	24,2	31	16,3
	Consultor/gestor	32	16,8	14	7,4
	Acadêmico	13	6,8	4	2,1
Número de anos no cargo que ocupa	0-5	69	36,9	41	21,9
	6-10	19	10,2	15	8,0
	11-20	19	10,2	8	4,3
	21-30	7	3,7	3	1,6
	>31	6	3,2	0	0,0

Após a identificação das pessoas mais ligadas ao empreendedorismo, esses especialistas são contatados e convidados a colaborar no estudo por meio de um inquérito por questionário autopreenchido, estruturado e enviado por e-mail. No relatório anual que se encontra *on-line* para cada país (Portugal e Angola), consta a listagem dos intervenientes neste estudo. O questionário de cada país é traduzido para a respetiva língua oficial, e para cada equipe nacional do GEM é solicitado que codifique os respetivos questionários de acordo com determinado formato para facilitar o tratamento dos dados à escala global (Reynolds et al., 2005). Lembre-se que essa 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).

ESCALAS DE MEDIDA USADAS NESTE ESTUDO

Conforme referido, este estudo teve por base algumas das condições estruturais empreendedoras. Entre estas, destacam-se as normas sociais e culturais, educação e formação e programas governamentais (Reynolds et al., 2005). Procurou-se determinar em que medida cada uma dessas condições contribui para o aumento de oportunidades em criar novos negócios e, por sua vez, em que medida essa dimensão influencia a capacidade individual em iniciar o próprio negócio. Cada dimensão analisada traduz um conjunto de indicadores que estão apresentados na Tabela 2. Em termos específicos, a dimensão normas culturais e sociais que favorecem o empreendedorismo apresenta cinco indicadores; programas governamentais de promoção do empreendedorismo inclui seis indicadores; oportunidades em iniciar um novo negócio inclui cinco indicadores; a educação e formação em empreendedorismo inclui seis indicadores e a capacidade individual em iniciar o próprio negócio inclui cinco indicadores (ver questionário para especialistas nacionais) (Reynolds et al., 2005). Segundo Reynolds et al. (2005), essas escalas de medida e respetivos indicadores têm sido extensivamente usadas no desenvolvimento e análise de relatórios por país, bem como em análises comparativas entre os vários países participantes no GEM. Para testar o modelo conceptual proposto, este estudo tem por base duas amostras: 1) uma de 128 especialistas para Portugal (inclui quatro anos) e 2) uma de 105 especialistas para Angola (inclui três anos).

ANÁLISE DE DADOS

Após o recolhimento dos dados, estes foram analisados com recurso ao *software* estatístico *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS 22.0) e *Partial Least Squares* (PLS) com *SmartPLS 2.0* (Ringle, Wende, & Will, 2006). A escolha do PLS-SEM deve-se ao fato de esse *software* funcionar de modo eficiente com amostras de pequena dimensão (Chin, 1998; Chin & Newsted, 1999), ser robusto perante distribuições assimétricas e adequar-se a modelos preditivos que se encontram ainda em fases iniciais de evolução teórica. Por outro lado, o PLS funciona bem na presença de modelos complexos e quando estamos na presença de variáveis compostas e/ou agregadas (Wold, 1985). Apesar de a estimação dos parâmetros do modelo de medida e do modelo estrutural ser feita de modo sequencial, por norma, são utilizadas duas etapas: 1) avaliação da precisão e validade do modelo de medida; 2) avaliação do modelo estrutural.

Análise do modelo de medida

No que diz respeito à validade do modelo de medida, procedeu-se numa primeira etapa à análise da fiabilidade de cada escala de medida para as duas subamostras (Portugal e Angola). A maioria dos valores próprios (*factor loadings*) de cada indicador está acima do ponto de corte aceite, que é 0,70 (Carmines & Zeller, 1979), embora alguns apresentem valores ligeiramente abaixo, não comprometendo, contudo, a fiabilidade de cada conceito. Lembre-se que apenas os indicadores por país abaixo de 0,60 foram eliminados da análise (ver Tabela 2).

A verificação da fiabilidade de cada conceito (ou construto) é medida por meio da fiabilidade compósita (*composite reliability*). A Tabela 3 ilustra os valores de fiabilidade compósita (CR- pc) que indicam que para cada um dos conceitos em análise estão acima do ponto de corte (CR > 0,70). Este resultado indica as escalas usadas neste estudo apresentam um elevado grau de consistência (Nunnally, 1978).

Com o objetivo de avaliar a validade de constructo, procedeu-se à análise da validade convergente e da validade discriminante. A validade convergente significa que um conjunto de indicadores deve refletir o melhor possível a variável latente que representam. Esta é, por norma, verificada por meio de elevados e significativos valores próprios estandardizados de cada item para a variável que se pretende medir. Acresce referir que, segundo Fornell e Larcker (1981), a variância extraída média (VEM) pode ser usada também como um critério de análise de validade convergente. Os valores de VEM devem ser superiores a 0,5, o que significa que pelo menos 50% da variância é explicada por diferentes indicadores

refletivos (Fornell & Larcker, 1981). Para se obter a validade discriminante, compararam-se os valores da raiz quadrada de VEM (i.e. diagonal principal da Tabela 3) com os valores das correlações entre variáveis (i.e., elementos off-diagonal). Neste estudo, constatou-se que os valores da raiz quadrada de VEM são superiores em linha e em coluna em todas as situações possíveis, pelo que se pode constatar que essa condição foi verificada.

Tabela 2. **Escalas de medida**

Indicadores usados para medir cada conceito	Portugal		Angola	
	Fator loadings	t-value	Fator loadings	t-value
Normas culturais e sociais em... (respetivo país)				
1. A cultura nacional estimula o êxito individual conseguido por meio do esforço próprio	0,85	25,6	0,85	26,9
2. A cultura nacional estimula a autossuficiência, a autonomia e a iniciativa individual	0,90	43,5	0,85	23,8
3. A cultura nacional estimula o empreendedorismo que implica risco	0,85	26,1	0,82	16,9
4. A cultura nacional estimula a criatividade e a inovação	0,71	11,5	0,85	25,2
5. A cultura nacional estimula a responsabilidade do indivíduo (em vez do coletivo) na gestão da sua vida pessoal	0,72	11,0	0,75	13,3
Educação e formação em empreendedorismo em... (respetivo país)				
1. O ensino primário e secundário estimula a criatividade, a autossuficiência e a iniciativa pessoal	0,72	10,8	0,82	19,3
2. O ensino primário e secundário proporciona uma instrução adequada sobre os princípios econômicos do mercado	0,83	20,5	0,83	17,4
3. O ensino primário e secundário dá atenção adequada ao empreendedorismo e à iniciação de novas empresas	0,75	11,8	0,84	19,9
4. As escolas e as universidades asseguram uma preparação adequada à iniciação e desenvolvimento de novas empresas	0,62	7,19	0,75	11,7
5. O nível de educação em negócios e gestão assegura uma boa e adequada preparação para iniciar uma nova empresa	-	-	0,78	12,1
6. O sistema de educação vocacional, profissional e contínua, assegura uma boa e adequada preparação para a iniciação e desenvolvimento de novas empresas	0,75	16,9	0,72	10,0
Programas governamentais em... (respetivo país)				
1. Uma grande variedade de apoios governamentais para as novas empresas pode ser obtida por meio de contatos com uma única agência	0,71	8,25	0,68	7,12
2. Parques científicos e incubadoras de negócios dão um apoio eficiente às novas empresas	-	-	0,67	5,23
3. Existe um adequado número de programas governamentais para apoio a novas atividades de negócio	-	-	0,63	5,31
4. As pessoas que trabalham para as agências governamentais são competentes e eficientes no apoio às novas empresas	0,75	9,64	0,73	7,89
5. As novas empresas conseguem encontrar facilmente serviços e programas governamentais de apoio	0,70	6,47	0,73	8,39
6. Os programas governamentais pensados para apoiar novas empresas são eficazes	0,86	22,6	0,68	6,99
Oportunidades de contexto em criar um novo negócio em... (respetivo país)				
1. Existem muitas oportunidades para iniciar novas empresas	0,61	3,77	0,89	41,0
2. Existem mais oportunidades para a iniciação de novas empresas do que pessoas capazes de tirar partido delas	-	-	0,79	14,2
3. As oportunidades para iniciar novas empresas aumentaram consideravelmente nos últimos cinco anos	0,70	4,78	0,76	11,6
4. É fácil para os empreendedores aproveitar as oportunidades existentes	0,81	10,5	-	-
5. Há boas oportunidades para iniciar empresas de grande crescimento	0,71	5,21	0,79	10,5
Capacidade individual em iniciar o próprio negócio em... (respetivo país)				
1. Muitas pessoas sabem como iniciar e gerir um negócio em grande crescimento	0,88	18,6	0,78	7,79
2. Muitas pessoas sabem como iniciar e gerir um pequeno negócio	0,70	7,90	0,77	7,13
3. Muitas pessoas têm experiência em iniciar um novo negócio	0,75	7,64	0,83	8,78
4. Muitas pessoas sabem reagir rapidamente a boas oportunidades para um novo negócio	0,86	15,8	0,85	8,97
5. Muitas pessoas têm capacidade para organizar os recursos necessários para um novo negócio	0,85	15,6	0,85	8,54

Tabela 3. Médias, desvios-padrão, consistência e correlações de Pearson

	Mean	SD	CR (pca)	AVE (pveb)	1	2	3	4	5
B.D de Portugal (n = 128)									
Capacidade em iniciar um novo negócio (1)	2,35	0,75	0,90	0,65	(0,80)				
Normas culturais e sociais (2)	2,24	0,78	0,90	0,66	0,41	(0,81)			
Educação e formação (3)	2,16	0,68	0,85	0,54	0,41	0,58	(0,73)		
Programas governamentais (4)	2,55	0,73	0,82	0,54	0,32	0,30	0,43	(0,73)	
Oportunidade em criar um novo negócio (5)	3,01	0,81	0,79	0,50	0,42	0,40	0,43	0,36	(0,70)
B.D de Angola (n = 105)									
Capacidade em iniciar um novo negócio (1)	2,24	0,82	0,91	0,67	(0,82)				
Normas culturais e sociais (2)	2,89	0,98	0,92	0,68	0,14	(0,82)			
Educação e formação (3)	2,13	0,80	0,91	0,63	0,09	0,42	(0,79)		
Programas governamentais (4)	2,19	0,70	0,84	0,50	0,05	0,43	0,45	(0,70)	
Oportunidade em criar um novo negócio (5)	4,09	0,86	0,88	0,66	0,25	0,36	0,25	0,22	(0,81)

Notas: A diagonal principal (em parêntesis) ilustra a raiz quadrada de VEM; *p ≤ 0,05; **p ≤ 0,01; Notas: apc (fiabilidade compósita: 0,70 ≤ pc ≤ 1); ^bpve (AVE): 0,50 ≤ pve ≤ 1);

A análise do modelo estrutural

Em termos de bondade e ajustamento do modelo, a estimação do modelo por meio do PLS é demonstrada por intermédio de elevadas correlações entre variáveis latentes, coeficientes estruturais significativos e valores de R² elevados (Chin, 1998). Neste estudo, a proporção da variância total (R²) das variáveis endógenas explicada pelo modelo para a subamostra de Portugal é 41,3% para a educação e formação em empreendedorismo; 26% para a oportunidade de iniciar um novo negócio e 18% para a capacidade de iniciar o próprio negócio. Em relação à subamostra de Angola, os valores obtidos são 27% para a educação e formação

em empreendedorismo e 15% para a oportunidade de iniciar um novo negócio. Esses valores satisfazem o mínimo de 10% para o R² das variáveis endógenas (Falk & Miller, 1992). Por outro lado, a análise dos índices de *cross-validated redundancy* (Q²) (Geisser, 1975; Stone, 1974) confirmam que o modelo apresenta relevância preditiva.

Os resultados da Tabela 4 permitem concluir que, relativamente à subamostra portuguesa, todas as relações propostas são estatisticamente significativas (um dos casos apresenta um nível de significância de 10%). Por seu turno, na subamostra de Angola, das seis relações potenciais, apenas duas não são significativas.

Tabela 4. Efeitos diretos

Coeficientes Estruturais	Portugal			Angola		
	Efeitos diretos	t-value (Bootstrap)	Suportado	Efeitos diretos	t-value (Bootstrap)	Suportado
H1: Normas culturais e sociais → Oportunidade em iniciar um novo negócio	0,21**	2,48	Sim	0,30**	3,01	Sim
H2: Normas culturais e sociais → Educação e formação em empreendedorismo	0,49***	6,67	Sim	0,28***	3,30	Sim
H3: Programas governamentais em emp. → Educação e formação em empreendedorismo	0,28***	3,96	Sim	0,33***	3,44	Sim
H4: Programas governamentais em emp. → Oportunidade em iniciar um novo negócio	0,19*	1,75	Sim	0,04 ^{ns}	0,35	Não
H5: Educação e formação em empreendedorismo → Oportunidade em iniciar um novo negócio	0,22**	2,13	Sim	0,11 ^{ns}	1,25	Não
H6: Oportunidade em iniciar um novo negócio → Capacidade individual para iniciar um novo negócio	0,42***	5,89	Sim	0,25***	3,32	Sim

*p ≤ 0,1 (1,64); **p ≤ 0,05 (1,96); ***p < 0,001 (2,57); ns: Não significativo (baseado em t (4999), two-tailed test)

Lembre-se que, para medir a significância do peso das relações estruturais, recorreu-se à técnica de bootstrapping, que consiste em gerar um número alargado de subamostras a partir da amostra original por meio de um processo de eliminação sistemática das observações. O resultado dessa análise é comparado com os pesos da amostra original. Neste estudo, optou-se por extrair cinco mil subamostras válidas (Tabela 4).

Em termos específicos (na subamostra portuguesa), confirmaram-se as H1 e H2, que sustentam que, por um lado, as normas culturais e sociais influenciam positivamente a oportunidade em iniciar um novo negócio ($\gamma = 0,21$) e, por outro, influenciam a educação e formação em empreendedorismo ($\gamma = 0,49$). Os resultados indicam também que os programas governamentais em empreendedorismo influenciam positivamente a educação e formação em empreendedorismo ($\gamma = 0,28$), sendo H3 confirmada. De igual modo, os programas governamentais em empreendedorismo têm um impacto direto e significativo na oportunidade em iniciar um novo negócio ($\gamma = 0,19$), pelo que H4 é também suportada. Adicionalmente, verificou-se um impacto positivo da educação e formação em empreendedorismo na oportunidade em iniciar um novo negócio ($\beta = 0,22$), confirmando H5. Finalmente, o estudo confirma o impacto positivo da oportunidade em iniciar um novo negócio na capacidade individual em iniciar um novo negócio ($\beta = 0,42$), suportando H6.

No que diz respeito à subamostra de Angola, os dados permitem confirmar as hipóteses H1, H2, H3 e H6. Por exemplo, quanto mais favoráveis forem as normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo, maior tenderão a ser respetivamente as oportunidades em iniciar um novo negócio ($\gamma = 0,30$) e a influência no nível da educação e formação em empreendedorismo ($\gamma = 0,28$). Por outro lado, quanto mais os governos desenvolverem (ou apoiarem) programas governamentais em empreendedorismo, maior tende a ser o impacto na educação e formação na área do empreendedorismo

($\gamma = 0,33$). De igual modo, a oportunidade em iniciar um novo negócio tem um impacto positivo nas capacidades individuais do empreendedor ($\beta = 0,25$) (H6 é suportada). As restantes hipóteses (H4 e H5) não foram suportadas pelos dados no caso específico da subamostra angolana.

A análise anterior permitiu avaliar o impacto das diferentes variáveis tendo por base cada uma das amostras de modo independente. Com o objetivo de validar esses dados, procedeu-se a uma análise multigrupo para cada relação estrutural.

Análise multigrupo

A análise multigrupo, semelhante à adotada por outros autores (Henseler & Fassott, 2010), tem como objetivo testar o efeito da variável moderadora, neste caso país, nas relações estruturais propostas no modelo conceitual. Essa abordagem requer que se calculem os coeficientes estruturais para cada subamostra (ou país), seguindo-se o cálculo das diferenças e a análise estatística das diferenças entre as duas subamostras são interpretadas como efeitos moderadores. Chin (1998) refere duas abordagens para calcular o teste de diferença de grupos, nomeadamente a primeira, que parte do pressuposto de que as variâncias são idênticas entre os dois grupos, e a segunda, que assume serem diferentes. No caso deste estudo, as variâncias são idênticas, pelo que se optou pela primeira abordagem. A Tabela 5 ilustra que, das seis relações estruturais analisadas, existe pelo menos uma relação estrutural que difere significativamente entre os dois países.

Tabela 5. Análise multigrupo

	Coeficientes e Erro Padronizados (EP)		Path _{Port} - Path _{Angola}	t value	Suporte?
	Portugal	Angola			
	Coef. (EP)	Coef. (EP)			
H1a: Normas culturais e sociais \rightarrow Oportunidade em iniciar um novo negócio	0,21 (0,08)	0,30 (0,10)	-0,09 ^{ns}	0,75	Não
H2a: Normas culturais e sociais \rightarrow Educação e formação em empreendedorismo	0,49 (0,07)	0,28 (0,08)	0,21***	1,99	Sim
H3a: Programas públicos em empreendedorismo \rightarrow Educação e formação em empreendedorismo	0,28 (0,07)	0,33 (0,09)	-0,05 ^{ns}	0,44	Não
H4a: Programas públicos em empreendedorismo \rightarrow Oportunidade em iniciar um novo negócio	0,19 (0,11)	0,04 (0,12)	0,15 ^{ns}	0,92	Não
H5a: Educação e formação em empreendedorismo \rightarrow Oportunidade em iniciar um novo negócio	0,22 (0,10)	0,11 (0,08)	0,11 ^{ns}	0,83	Não
H6a: Oportunidade em iniciar um novo negócio \rightarrow Capacidade individual em iniciar um negócio	0,42 (0,07)	0,25 (0,16)	0,07 ^{ns}	1,04	Não

*p \leq 0,1 (1,64); **p \leq 0,05 (1,96); ***p \leq 0,001 (2,57); ns: Não significativo (baseado em t (4999), two-tailed test)

Tendo por base as hipóteses apresentadas na seção de revisão de literatura, este estudo conclui que o país atua como variável moderadora em relação a pelo menos uma hipótese (H2a), nomeadamente o relacionamento entre as normas culturais e sociais e educação e formação em empreendedorismo. Em seguida, procede-se à discussão dos resultados obtidos neste estudo.

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Conforme referido, este estudo teve por base os dados recolhidos no âmbito de uma amostra alargada de especialistas nacionais de dois países (NES-GEM), tendo como objetivo analisar as condições estruturais empreendedoras que influenciam as oportunidades em iniciar um novo negócio e, por sua vez, a capacidade individual em iniciar o próprio negócio. Em termos gerais, os resultados do estudo indicam que, em seis relações estruturais propostas, pelo menos uma apresenta uma diferença significativa entre as duas subamostras (análise multigrupo). Apesar do fato de estarmos na presença de duas economias de natureza distinta, uma orientada para a inovação (Portugal) e a outra orientada para os fatores de produção (Angola), curiosamente os resultados obtidos não são estatisticamente muito diferentes (Tabela 5).

Tendo por base a Tabela 4, este estudo conclui que existem, em ambas as subamostras, pelo menos quatro relações estruturais semelhantes que evidenciam um impacto significativo (e positivo). É o caso das H1, H2, H3 e H6. Por exemplo, a primeira hipótese (H1) sustenta que quanto mais favoráveis forem as normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo, maiores tenderão a ser as oportunidades em iniciar um novo negócio. Esse resultado indica que, independentemente da classificação do país (orientação para a inovação ou orientação para a dotação de fatores), as normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo, nomeadamente a cultura nacional estimula o êxito individual, a autossuficiência, a iniciativa individual, o risco, a criatividade e inovação têm uma influência positiva na oportunidade em iniciar novos negócios, bem como na facilidade dos empreendedores aproveitarem as oportunidades existentes. H2 sustenta que quanto mais favoráveis forem as normas culturais e sociais em torno do empreendedorismo, maior a sua influência na educação e empreendedorismo. Apesar de em ambos os casos essa hipótese ser significativa, existe uma diferença em termos de grau (evidente na análise multigrupo). A H3, por seu turno, sustenta que quanto mais os governos desenvolverem (ou apoiarem) programas públicos de empreendedorismo,

maior tende a ser o impacto na educação e formação na área de empreendedorismo. Em outras palavras, os apoios governamentais ao empreendedorismo e a sua eficácia têm um impacto positivo nos vários níveis de ensino, tanto no nível do primário como no nível dos graus de ensino superior.

Ainda, tendo por base a Tabela 4, os resultados que se apresentam diferentes nas duas subamostras são as Hipóteses 4 e 5. Enquanto a primeira (H4) sustenta que quanto mais os governos desenvolverem (ou apoiarem) programas públicos de empreendedorismo, maiores tendem a ser as oportunidades de iniciação de um novo negócio, foi validada para a subamostra portuguesa (considerando 10% de nível de significância), sendo, contudo, não significativa na amostra angolana. Também com a H5 foi possível determinar uma diferença entre as duas subamostras, ou seja, é significativa na amostra portuguesa e não significativa na amostra angolana. Relativamente a essa última hipótese, importa referir o estudo conduzido por [Raposo, Ferreira, Paco, e Rodrigues \(2008\)](#), que consideram como unidade de análise os estudantes universitários portugueses e identificaram o conjunto de fatores que mais contribuiram para a intenção em iniciar o próprio negócio, sendo que, entre esses fatores, comprovaram o efeito positivo da educação na propensão em iniciar um novo negócio. À semelhança do estudo conduzido por [Raposo et al. \(2008\)](#), este estudo permitiu concluir também que existe um impacto significativo, sobretudo na subamostra portuguesa, entre a educação e a oportunidade em iniciar um novo negócio.

Uma possível explicação para a diferenciação dos resultados entre os dois países prende-se, por um lado, à influência que determinadas normas culturais e sociais (ênfase no êxito individual, autossuficiência e iniciativa pessoal, assunção do risco, criatividade e inovação) têm em determinadas estruturas sociais (ou instituições), especialmente aquelas que estão mais ligadas ao ensino e formação em empreendedorismo. Na subamostra portuguesa, foi possível validar as relações propostas.

Outra possível explicação para o fato de os resultados obtidos na subamostra da Angola não serem significativos prende-se possivelmente ao fato de que, no caso angolano, apesar de o empreendedorismo ser percebido nos vários quadrantes políticos como um excelente veículo para a diversificação da economia, para o crescimento do setor privado, bem como para iniciar o próprio emprego e redução de pobreza, existe ainda uma grande fragilidade por parte das várias instituições, em particular do ensino e formação, em oferecerem cursos estruturados nessa área específica em implementar medidas ainda mais efetivas que vão no sentido da promoção de uma postura mais empreendedora. Para concluir, a análise multigrupo não acrescentou nada de relevante à análise anterior.

CONTRIBUIÇÕES DO ESTUDO

A análise dos determinantes e implicações de oportunidades em iniciar o próprio negócio, numa perspectiva *cross-cultural*, constitui um importante contributo para a compreensão do empreendedorismo em escala global. Nesse sentido, este artigo colabora para o avanço do conhecimento na área do empreendedorismo em duas áreas fundamentais, designadamente uma área mais conceitual e a outra de natureza mais prática.

Quanto à primeira, este artigo avança com três contributos importantes, a saber: primeiro, este estudo inclui três subdimensões do quadro de condições estruturais empreendedoras (EFCs) inerentes ao modelo GEM, mais especificamente a análise das normas culturais e sociais, a educação e formação e programas governamentais. Essas dimensões têm uma natureza multidimensional e incidem na opinião de vários especialistas nacionais com um conhecimento profundo em empreendedorismo (Reynolds et al., 2005).

Segundo, apesar do contributo inquestionável do programa GEM no desenvolvimento da área emergente do empreendedorismo, a percentagem de estudos que incorpora variáveis dicotômicas e/ou variáveis instrumentais e que resultam em larga medida dos dados provenientes da amostra *adult-survey* (Reynolds et al., 2005) pode ser entendida como um forte limitação, no dizer de Marcotte (2013). Este estudo, pelo contrário, contraria essa tendência ao considerar variáveis compósitas de natureza multidimensional, sendo estas analisadas a partir da metodologia estatística de equações estruturais, nomeadamente por meio do PLS-SEM. Conforme refere Álvarez et al. (2014), sendo a maioria dos estudos sobre GEM baseados na amostra *adult-survey*, o tipo de análise de dados que tem sido privilegiada são os modelos de regressão linear múltiplos, os modelos não lineares, como *logit*, *probit*, *log-log*, *tobit*, dados em painel. Ou seja, são raros os estudos que têm usado o modelo SEM (Thai & Turkina, 2014).

Terceiro, este estudo considera duas subamostras que correspondem a dois países com economias distintas, logo com um ambiente institucional diferente. Conforme referido, uma economia está orientada para a dotação de fatores e outra está orientada para a inovação. Nesse sentido, um dos contributos deste estudo passa por analisar em que medida as relações entre várias dimensões que fazem parte do quadro de condições estruturais empreendedoras são distintas nas referidas economias.

Quanto à segunda área, de natureza mais prática, este estudo pode fornecer pistas e orientações interessantes aos decisores políticos sobre o tipo de medidas a adotar no contexto

de empreendedorismo nacional. Este estudo conclui que as normas culturais e sociais exercem um efeito distinto na educação e formação em empreendedorismo, especialmente quando são considerados ambientes institucionais distintos, como é o caso de Portugal e Angola. É curioso notar que, em ambos os países, independentemente do contexto institucional, i.e., os programas governamentais levados a cabo não tiveram os resultados esperados no domínio da criação de oportunidades que potencializem a criação de um novo negócio. No caso português, uma possível explicação prende-se com: uma vez que os dados se reportam ao período do início da crise associada às dívidas soberanas, os programas públicos adotados não estimularam suficientemente a criação de novas oportunidades. No caso angolano, apesar de as taxas de crescimento económico verificadas no país terem sido bastante positivas, sobretudo nos anos 2012 e 2013, não houve, por parte dos agentes públicos, uma preocupação em desenvolver programas que estimulassem o empreendedorismo (perceção da maioria dos respondentes). Lembre-se que a fragilidade das instituições angolanas ainda é o resultado de quase três décadas de guerra civil, situação que agravou as desigualdades sociais. No entanto, é importante salientar que o empreendedorismo é cada vez mais visto como uma alternativa para a criação do próprio emprego e para a redução do desemprego jovem, especialmente no caso de Angola, onde as oportunidades em criar um novo negócio são superiores ao caso português (ver Tabela 3).

LIMITAÇÕES E PROPOSTAS DO ESTUDO

Não obstante os contributos evidenciados anteriormente, este estudo não deixa de se pautar por algumas limitações. Em primeiro lugar, este estudo centra-se apenas em três das nove dimensões que enquadram os EFCs. Conforme referido, a escolha dessas três dimensões visou circunscrever a análise a um número limitado de variáveis i.e., optou-se por um modelo mais parcimonioso, uma vez que essas variáveis e respetivas relações serão tratadas no contexto de uma análise multigrupo (inclusão de dois países). Uma segunda limitação prende-se ao número restrito de economias selecionadas. Estudos futuros devem considerar não só mais países como também outro tipo de economias, em particular economias orientadas para a eficiência (*efficiency-driven economies*), como é a maioria das economias da América do Sul. Seria, por um lado, interessante estender esta análise ao Brasil para completar uma tríade de países de língua oficial portuguesa em três continentes e, por outro, incluir três países com tipos de economia distintos. Certamente que a interpretação destes resultados poderá ser também interessante

para outros países, como é o caso da América Latina, que apresenta condições estruturais empreendedoras distintas, ou seja, um enquadramento institucional distinto. Por exemplo, seria interessante analisar dados da Espanha com dados da Bolívia, visto que esses países se enquadram, à luz do projeto GEM, nas mesmas categorias que Portugal e Angola.

Os resultados deste estudo devem ser, no entanto, interpretados com alguma precaução, uma vez que estamos na presença de uma amostra não representativa da população de especialistas nacionais. O recurso a um universo claramente definido de especialistas constitui, em nosso entender, uma limitação nos estudos do projeto GEM. Nesse sentido, o tipo de amostra adotado não permite que se façam generalizações para a população como um todo.

Uma outra limitação do estudo prende-se ao fato de as duas subamostras em análise incluírem os últimos três anos para Angola e quatro anos para Portugal. Essa opção deveu-se à escassez de dados relativos a cada ano. Por fim, outra limitação do estudo tem por base as percepções dos especialistas nacionais sobre as diferentes subdimensões das EFCs. Lembre-se também que, neste estudo, não se consideraram as motivações de natureza individual, baseadas nas características e personalidade do empreendedor (Gartner, 1985). Ou seja, a iniciação de novos negócios ocorre, por vezes, na sequência de determinados eventos que incluem insatisfação com o atual emprego, ambiente familiar, redes e situações adversas como divórcio ou desemprego, entre outras (Mueller & Thomas, 2000). Apesar da relevância dessas variáveis, esses dados não são tratados no nível do projeto GEM.

NOTA DA REDAÇÃO

Em consonância ao processo de internacionalização da RAE o estilo da escrita dos autores foi preservado.

REFERÊNCIAS

- Abdulai A. (2014). Entrepreneurship education and its impact on self-employment intention and entrepreneurial self-efficacy. *Humanities and Social Sciences*, 3(1), 57-63. doi:0.11648/j.hss.20150301.17
- Álvarez, C., Urbano, D., & Amorós, J. (2014). GEM research: Achievements and challenges. *Small Business Economics*, 42(3), 445-465. doi:10.1007/s11187-013-9517-5
- Amorós, J., & Bosma, N. (2014). Global entrepreneurship monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report/>
- Amorós, J., Bosma, N., & Levie, J. (2013). Ten years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and prospects. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 5(2), 120-152. doi:10.1504/ijev.2013.053591
- Audretsch, D., & Thurik, R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315. doi:10.1093/icc/10.1.267
- Birley, S. (1987). New ventures and employment growth. *Journal of Business Venturing*, 2(2), 155-165. doi:10.1016/0883-9026(87)90005-X
- Brewer, P., & Venaik, S. (2011). Individualism-collectivism in Hofstede and GLOBE. *Journal of International Business Studies*, 42(3), 436-445. doi:10.1057/jibs.2010.62
- 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*, 34(3), 421-440. doi:10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x
- Carmine, E., & Zeller, R. (1979). *Reliability and validity assessment*. London: Sage Publications.
- Chin, W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.). *Modern methods for business research* (pp. 295-358). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Chin, W., & Newsted, P. (1999). Structural equation modeling analysis with small samples using PLS. In R. H. Hoyle (Coord.). *Statistical strategies for small sample research* (pp. 307-304). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Congregado, E., Millán, J., & Román, C. (2010). From own-account worker to job creator. *International Review of Entrepreneurship*, 8(4), 277-302.
- Falk, R., & Miller, N. (1992). *A primer for soft modeling*. Akron, OH: University of Akron Press.
- Fornell, C., & Larcker, D. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. doi:10.2307/3151312
- Freytag, A., & Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in cross-country setting. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 117-131. doi:10.1007/s00191-006-0044-2
- Freytag, A., & Thurik, R. (2010). Introducing entrepreneurship and culture. In A. Freytag, & R. Thurik (Eds.). *Entrepreneurship and culture*. New York: Springer.
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Geisser, S. (1975). The predictive sample reuse method with applications. *Journal of the American Statistical Association*, 70(350), 320-328. doi:10.2307/2285815
- George, G., & Zahra, S. (2002). Culture and its consequences for entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 5-8.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2015). GEM 2014 Global Report. Recuperado de <http://gemconsortium.org/>
- Greene, P., & Brown, T. (1997). Resource needs and the dynamic capitalism typology. *Journal of Business Venturing*, 12(3), 161-173. doi:10.1016/S0883-9026(96)00060-2

- Grilo, I., & Thurik, A. (2005). Entrepreneurial engagement levels in the European Union. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 3(2), 143–168.
- Hayton, J., George, G., & Zahra, S. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioural research. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 26(4), 33.
- Henseler, J., & Fassott, G. (2010). Testing the moderating effects in PLS path models: An illustration of available procedures. In V. Esposito, W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (Coord.). *Handbook of partial least squares: Concepts, methods, and applications* (pp. 713–735). Berlin: Springer.
- Hofstede, G. (1991). *Culture and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.
- Khoury, T., & Prasad, A. (2015). Entrepreneurship amid concurrent institutional constraints in less developed countries. *Business & Society*, 12(1), 1–36. doi:10.1177/0007650314567641
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85.
- Kreiser, P. M., Marino, L. D., Dickson, P., & Weaver, K. M. (2010). Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 959–983. doi:10.1111/j.1540-6520.2010.00396.x
- Le, A. T. (1999). Empirical studies of self-employment. *Journal of Economic Surveys*, 13(4), 381–416. doi:10.1111/1467-6419.00088
- Leffler, E., & Svedberg, G. (2005). Enterprise learning: A challenge to education? *European Educational Research Journal*, 4(3), 219–227. doi:10.2304/eeerj.2005.4.3.6
- Licht, A. (2010). Entrepreneurial motivations, culture and law. In A. Freytag, & R. Thurik (Eds.). *Entrepreneurship and culture*. New York: Springer.
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523. doi:10.2307/3003596
- Manolova, T., Eunni, R., & Gyoshev, B. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(1), 203–218. doi:10.1111/j.1540-6520.2007.00222.x
- Marcotte, C. (2013). Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3-4), 174–194. doi:10.1080/08985626.2012.710264
- Matlay, H. (2008). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(2), 382–396. doi:10.1108/14626000810871745
- Minniti, M., Bygrave, W., & Autio, E. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor 2005 Executive Report*. Recuperado de http://www.gemconsortium.org/download/1157607424015/GEM_2005_Report.pdf
- Mitchell, R., Smith, B., Seawright, K., & Morse, E. (2000). Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, 43(5), 974–993. doi:10.2307/1556422
- Mueller, S., & Thomas, A. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–75. doi:10.1016/S0883-9026(99)00039-7
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw Hill.
- O'Connor, A. (2013). A conceptual framework for entrepreneurship education policy: Meeting government and economic purposes. *Journal of Business Venturing*, 28(4), 546–563. doi:10.1016/j.jbusvent.2012.07.003
- Parker, S. (2009). *The economics of entrepreneurship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Potter, J. (2008). *Entrepreneurship and higher education*. Paris, França: OECD.
- Raposo, M., Ferreira, J., Paço, A., & Rodrigues, R. (2008). Propensity to firm creation: Empirical research using structural equations. *International Entrepreneurship Management Journal*, 4(4), 485–504. doi:10.1007/s11365-008-0089-9
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. doi:10.1007/s11187-005-1980-1
- Ringle, C., Wende, S., & Will, A. (2006). *SmartPLS version 2.0 (beta)*. Hamburg, Germany: University of Hamburg.
- Román, C., Congregado, E., & Millán, J. (2013). Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme? *Journal of Business Venturing*, 28(1), 151–175. doi:10.1016/j.jbusvent.2012.01.004
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development: An inquiry to profits, capital, credit, interests and the business cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship*. Chltenham: Edward Elgar.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. doi:10.5465/amr.2000.2791611
- Simón-Moya, V., Revulto-Taboada, L., & Guerrero, R. (2014). Institutional and economic drivers of entrepreneurship: An international perspective. *Journal of Business Research*, 67(5), 715–721. doi:10.1016/j.jbusres.2013.11.033
- Singer, S., Amorós, J., & Arreola, D. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2014 global report*. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/docs/3616/gem-2014-global-report>.
- Sluis, J. Van Der, Praag, C. Van, & Vijverberg, W. (2004). *Education and entrepreneurship in industrialized countries: A meta-analysis, discussion paper*. Amsterdam: Tinbergen Institute, University of Amsterdam.
- Stel, A. Van, Storey, D., & Thurik, A. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321. doi:10.1007/s11187-005-1996-6
- Stel, A., Storey, D., & Thurik, A. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2), 171–186. doi:10.1007/s11187-006-9014-1
- Stephan, U., & Uhlaner, L. M. (2010). Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 41(8), 1347–1364. doi:10.1057/jibs.2010.14

- Steyaert, C., & Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: Geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(3), 179–196. doi:10.1080/0898562042000197135
- Stone, M. (1974). Cross-validatory choice and assessment of statistical predictions. *Journal of the Royal Statistical Society*, 36(2), 111–147.
- Thai, M., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490–510. doi:10.1016/j.jbusvent.2013.07.005
- Thomas, A., & Mueller, S. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287–301.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2008). Opportunity identification and pursuit: Does an entrepreneur's human capital matter? *Small Business Economics*, 30(2), 153–173. doi:10.1007/s11187-006-9020-3
- Uhlaner, L., & Thurik, R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolution Economy*, 17(2), 161–185. doi:10.1007/s00191-006-0046-0
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2001). An eclectic theory of entrepreneurship [Discussion Paper TI2001-030/3]. *Tinbergen Institute*, Amsterdam.
- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 756–780. doi:10.1080/08985626.2013.862975
- Wennekers, A., van Stel, A, Thurik, A., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293-309. doi:10.1007/s11187-005-1994-8
- Wold, H. (1985). Partial least squares. In S. Kotz, & N. L. Johnson (Eds.). *Encyclopedia of statistical sciences* (Vol. 6, pp. 581–591). New York: Wiley.
- Wong, P., Ho, Y., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350. doi:10.1007/s11187-005-2000-1
- World Economic Forum (2014). *The global competitiveness report 2014-2015: Full data edition*. Recuperado de <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
- Wu, S., & Wu, L. (2008). The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(4), 752-774.