



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



Estudo de avaliação sobre as dinâmicas empreendedoras em Portugal

GEM Portugal 2019/2020



O projeto GEM - Global Entrepreneurship Monitor - é o maior estudo atual sobre dinâmicas empreendedoras no mundo.

GEM Portugal 2019/2020 – Instituições Parceiras

O projeto GEM Portugal 2019/2020 resulta do trabalho de uma parceria que integra especialistas em empreendedorismo em Portugal.



A **Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI)** é uma empresa de consultadoria, criada em 1996, com um profundo conhecimento dos setores público e privado, assim como dos processos que permitem aos seus clientes fomentar a inovação, ser competitivos e gerar crescimento. O sucesso crescente da SPI refletiu-se na criação de várias empresas e escritórios de representação em diferentes áreas geográficas. O Grupo SPI inclui a SPI Açores, a SPI China, a SPI Espanha, a SPI USA e uma representação permanente em Bruxelas, através de uma parceria com a *European Business and Innovation Centre Network (EBN)*.

A SPI posiciona-se como um facilitador de inovação, com um enfoque em ciência e tecnologia e no desenvolvimento do território. A perspetiva dinâmica da empresa permite a sua intervenção a nível global, reforçando a rede de contactos e criando valor organizacional. Com mais de 80 consultores de várias nacionalidades e áreas do conhecimento, a empresa reúne uma equipa empreendedora que garante respostas flexíveis e eficazes a todos os desafios que lhe são colocados, atuando como um catalisador de ligações entre empresas, instituições científicas e tecnológicas, administração pública, e organizações públicas e privadas nacionais e internacionais.

No âmbito do projeto GEM, a SPI tem liderado a Equipa Nacional de Portugal em todas as edições do estudo desde o seu início (2001), tendo sido realizada em 2013 uma análise à evolução das dinâmicas empreendedoras em Portugal nos 10 anos anteriores. Esta experiência é complementada com a coordenação dos estudos GEM Angola desde 2008.



O Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia (PACT), cuja maioria do capital pertence à Universidade de Évora, iniciou a sua atividade em 2011 com o objetivo de criar e desenvolver empresas no Alentejo. O parque promove a capacidade científica, incentivando a transferência de conhecimento para esta região e tornando-se num Pólo de atração para empresas inovadoras, com resultados sustentáveis.

O PACT é um elemento chave na interface com as restantes entidades da Rede de Ciência e Tecnologia do Alentejo, tendo vindo a consolidar-se como entidade pivot desta Região, nomeadamente como líder do Sistema Regional de Transferência de Tecnologia (SRTT). A rede de associados do parque inclui empresas e instituições relacionadas com a inovação e o desenvolvimento de soluções tecnológicas para o mercado.

A visão do PACT consiste em, enquanto líder do SRTT, posicionar o Alentejo como centro de inovação de referência global, através da dinamização e fomento de sinergias entre o ecossistema académico e empresarial.

O PACT promove diversos projetos a nível europeu financiados pela Comissão Europeia relacionados com a inovação empresarial e empreendedorismo. Adicionalmente, o parque disponibiliza diversos espaços partilhados (auditório, sala de seminários e sala de reuniões), assim como um conjunto alargado de serviços de apoio às PME. O PACT beneficia, no desenvolvimento das suas atividades, de uma estreita relação com a Universidade de Évora, que permite a interação entre diferentes instituições de conhecimento e entidades empresariais.



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Sumário Executivo

**Estudo de avaliação sobre as
dinâmicas empreendedoras em Portugal**

GEM Portugal 2019/2020

Sumário Executivo

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM – www.gemconsortium.org) realiza uma avaliação anual da atividade empreendedora, das aspirações e das dificuldades dos indivíduos num largo conjunto de países. Atualmente, o GEM é o maior estudo sobre dinâmicas empreendedoras no mundo.

Iniciado em 1999, numa iniciativa conjunta do *Babson College* (EUA) e da *London Business School* (Reino Unido), a primeira edição deste estudo contou com a participação de 10 países. Em 2005, estas duas entidades transferiram o capital intelectual do GEM para a *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) – uma organização sem fins lucrativos gerida por representantes das duas instituições fundadoras. Na edição 2019/2020, o GEM contou com a participação de 50 países das seguintes áreas geográficas: Médio Oriente e África, Ásia Oriental e do Sul, América Latina, Caraíbas, Europa e América do Norte.

Para a edição de 2019/2020, o GEM adotou a classificação de rendimento do Banco Mundial para o ano fiscal de 2020¹, assumindo a existência de três tipos de economias: economias de rendimento baixo, economias de rendimento médio e economias de rendimento elevado. De acordo com a classificação adotada no relatório do GEM Global 2019/2020, o grupo de economias consideradas de rendimento baixo integra os países classificados pelo Banco Mundial como sendo de “rendimento baixo e médio-baixo”. O grupo de economias de rendimento médio integra os países classificados pelo Banco Mundial como sendo de “rendimento médio-alto”. Por último, o grupo de economias de rendimento elevado refere-se às economias caracterizadas como sendo de “rendimento alto” pelo Banco Mundial.

Na edição de 2019/2020, o GEM Portugal foi coordenado conjuntamente pela Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) e pelo PACT - Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia (Universidade de Évora). O GEM Portugal representa uma oportunidade para estabelecer as bases necessárias para futuras recomendações e iniciativas nacionais para o fomento da atividade empreendedora em Portugal. A edição 2019/2020 sucede à realizada para o período 2016/2017 e constitui a décima-primeira edição do GEM Portugal.

As participações de Portugal no projeto GEM ocorrem desde 2001, tendo causado um impacto direto, ao mais alto nível, na elaboração de políticas de apoio e promoção do empreendedorismo. Neste contexto, a realização da avaliação do empreendedorismo em Portugal em cada período de análise permite avaliar a evolução de diversos indicadores ligados à atividade empreendedora, bem como aferir o nível, as características e os fatores potenciadores do empreendedorismo no país. Esta avaliação do empreendedorismo assume-se também como um exercício de *benchmarking* a nível internacional, que

¹ <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

permite comparar o nível de empreendedorismo em Portugal com o de diferentes tipos de economias (com características e níveis de desenvolvimento distintos) e com a União Europeia (UE).

Relevância do GEM Portugal 2019/2020 no ecossistema do empreendedorismo

O GEM Portugal afigura-se como uma mais-valia na identificação das especificidades da atividade empreendedora em Portugal, o que poderá levar a uma melhor definição de metas de desenvolvimento e melhoria das políticas existentes. Neste contexto, o relatório GEM Portugal 2019/2020 implicou a recolha de dados de quatro fontes:

- Sondagem à População Adulta a 2.013 indivíduos (com idades compreendidas entre 18 e 64 anos), residentes em Portugal utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2019/2020²;
- Sondagem a Especialistas Nacionais ligados ao empreendedorismo em Portugal, envolvendo a realização de 44 entrevistas a especialistas, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2019/2020;
- GEM Global Report 2019/2020, publicado pela GERA em março de 2020;
- Fontes externas devidamente indicadas neste relatório.

O GEM é um estudo independente de empreendedorismo realizado a nível global, que conta com a participação de um elevado número de países a nível global. O estudo é coordenado por um consórcio que integra um total de 72 equipas nacionais. O GEM distingue-se de outros estudos, já que desenvolve um inquérito padronizado à população adulta, identificando empreendedores em fases iniciais de criação de novos negócios (até 3,5 anos). Deste modo, o GEM permite tirar conclusões acerca do perfil e atitudes dos empreendedores, a atividade empreendedora, perceções e intenções sobre o empreendedorismo, e do investimento informal realizado para a promoção da atividade empreendedora em cada uma das economias analisadas. Por outro lado, e ao contrário do que se verifica na maioria dos principais estudos internacionais sobre empreendedorismo, o GEM não limita a sua análise às condições que fomentam e travam a atividade empreendedora, aferindo também o nível dessa atividade em cada país participante.

Em Portugal, a atividade empreendedora tem vindo a evoluir de forma positiva nos anos mais recentes, apoiando o desenvolvimento da atividade económica do país e contribuindo para a criação de uma cultura empresarial dinâmica, e que permite a geração de mais emprego e investimento. O GEM Portugal permite compreender as ligações da atividade empreendedora com o contexto económico, financeiro e social do País. Neste sentido, espera-se que o estudo GEM possa vir a contribuir para o

² Os dados utilizados para a Sondagem à População Adulta abrangem 50 das 54 economias envolvidas no GEM 2019/2020.

desenvolvimento de políticas e iniciativas de apoio ao empreendedorismo em Portugal e permitir que seja obtida uma visão mais abrangente e alargada do comportamento dos portugueses no que toca à criação e gestão de novos negócios. De seguida, são apresentados os principais resultados do GEM Portugal 2019/2020 tendo em consideração as duas principais fontes de recolha de informação: Sondagem à População Adulta e Sondagem a Especialistas Nacionais.

O Empreendedorismo em Portugal – Sondagem à População Adulta

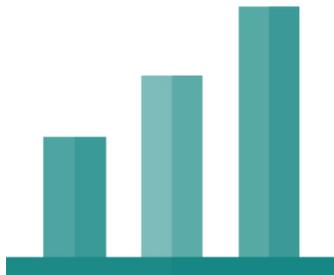
A Sondagem à População Adulta é o primeiro instrumento metodológico de recolha de informação primária do GEM. Na edição de 2019, a Sondagem à População Adulta foi realizada junto de 2.013 indivíduos (com idades compreendidas entre 18 e 64 anos), residentes em Portugal. Os principais resultados desta sondagem são apresentados de acordo com três componentes de análise: atividade empreendedora; atitudes e perceções sobre o empreendedorismo; e aspirações empreendedoras.

A análise da atividade empreendedora debruça-se sobre vários parâmetros associados à criação e cessão de negócios, dando origem ao principal índice criado e monitorizado pelo estudo GEM – a **Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* Total (TEA)**. A taxa TEA mede a proporção de indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos que estão envolvidos na criação e gestão de negócios que proporcionaram remunerações por um período de tempo até três meses (negócios nascentes) ou por um período de tempo entre os três e os 42 meses (negócios novos). Estes indivíduos são denominados de empreendedores *early-stage*.

A evolução da taxa TEA é, possivelmente, a mais interessante dinâmica analisada, uma vez que traduz o nível concreto de empreendedorismo *early-stage* em Portugal, bem como nos diferentes países analisados no âmbito do GEM 2019/2020. Neste sentido, destacam-se alguns dos principais resultados associados à atividade empreendedora em Portugal:

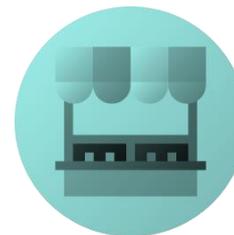
Atividade empreendedora *Early-stage* (Taxa TEA)

Em 2019, registou-se uma taxa TEA de 12,9%, resultado bastante superior ao de 2016 (8,2%, aumento superior a 50%). Este resultado insere-se numa tendência de aumento da taxa TEA em Portugal, existindo um maior número de empreendedores *early-stage* no país (cerca de 13) por cada 100 indivíduos em idade adulta (18-64 anos). Portugal acompanha a tendência registada em alguns países de referência no empreendedorismo e desenvolvimento de novos negócios, tais como os EUA e o Canada, nas quais se verifica também uma elevada taxa TEA durante o período em análise. A taxa TEA registada em Portugal é ainda relativamente alta dentro do grupo das economias de rendimento alto, posicionando-se no 20º lugar (em 2016 ocupava o 44º lugar).



Atividade empreendedora por setores de atividade

Em 2019, o setor onde se registou uma maior percentagem de atividade empreendedora, nascente ou nova, foi o setor orientado para o consumidor, sendo que este reuniu 51% dos empreendedores *early-stage*. Este valor é semelhante ao verificado em 2016.



Principais motivações para a criação de um negócio

As principais motivações dos empreendedores *early-stage* portugueses para criarem novos negócios foram a escassez de oportunidades de emprego e a necessidade de aumentar o nível de rendimento. Seguiram-se, por ordem decrescente a necessidade de fazer a diferença no mundo e a continuação da tradição familiar.

Perfil sociográfico do empreendedor *Early-stage*

Em 2019, no que diz respeito à distribuição da atividade *early-stage* por género, verificou-se uma **predominância dos empreendedores do sexo masculino (taxa TEA de 16%)** face aos **empreendedores do sexo feminino (taxa TEA de 9,9%)**. Neste contexto, Portugal encontra-se em linha com as economias de rendimento elevado, as quais registaram igualmente um rácio de 1,4 entre empreendedores/empreendedoras.



A faixa etária entre os 25 e os 34 anos foi a que registou a maior incidência de atividade empreendedora *early-stage* (taxa TEA de 18,7%). Por sua vez, a menor incidência de iniciativa empreendedora foi registada na faixa etária entre os 55 e os 64 anos (taxa TEA de 6,8%).



Em 2019, o nível de escolaridade onde se registou a maior incidência de atividade empreendedora corresponde ao nível de formação pós-graduada, o qual diz respeito aos detentores de Pós-Graduação, Mestrado e Doutoramento (taxa TEA de 17,3%).



Atividade empreendedora estabelecida



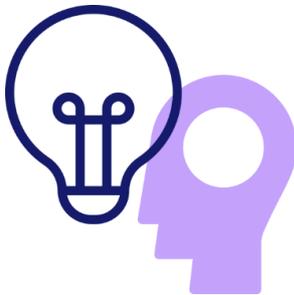
Em 2019, Portugal registou uma taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos de 11% (relativamente superior ao registado em 2016 – 7,1%), o que significa que, em Portugal, existiam, nesse ano, 11 empreendedores estabelecidos por cada 100 empreendedores. As economias de rendimento médio e elevado apresentaram o mesmo padrão de atividade empreendedora, revelador de intensidades próximas de atividade *early-stage* e estabelecida, cujos rácios foram de 0,6 em ambos os casos.

Cessaçãõ da atividade empreendedora

Em Portugal, 3% da população adulta desistiu de um negócio nos 12 meses anteriores à sondagem, o que representa um aumento face ao verificado com 2016 – 1,9%. No caso de 1,5% da população, o negócio não continuou, e no caso de 1,5%, continuou. Neste contexto, o facto de o negócio não ser lucrativo foi apontado como o principal motivo para a cessaçãõ da atividade empreendedora em Portugal no ano de 2019.



Atividade empreendedora orientada para a inovaçãõ



Em Portugal, 3,1% dos empreendedores *early-stage* consideraram que o seu negócio oferece produtos/serviços inovadores a nível regional, sendo que a nível nacional e global proporçãõ é de 1,2% e 0,5% respetivamente. Adicionalmente, 2,5% dos empreendedores *early-stage* afirmam usar tecnologia nova relativamente ao que já existe na sua regiãõ, sendo que a nível nacional e global a proporçãõ é de 1,2% e 0,4% respetivamente.

Atividade empreendedora orientada para a internacionalizaçãõ

Em Portugal, 56% de empreendedores *early-stage* revelaram não ter clientes fora do país, centrando a sua atividade nos clientes nacionais, o que representa um aumento significativo face a 2016 (26%). Portugal apresenta uma proporçãõ de empreendedores superior à média das economias de rendimento elevado, em todas as categorias de exportaçãõ. Adicionalmente, 43,7% dos empreendedores *early-stage* revelaram ter pelo menos 25% de clientes fora do país.





Atitudes face ao risco de insucesso

Em 2019, **52,8%** dos portugueses que consideraram existir boas oportunidades para iniciar um negócio nos seis meses seguintes afirmaram que o receio de falhar constituiria um fator desmobilizador da intenção de iniciar um projeto empresarial, inibindo a atividade empreendedora – aumento de 6,7% quando comparado com 2016.

Perceções sobre competências e oportunidades empreendedoras

Em Portugal, em 2019, **61,4%** da amostra considerou possuir o conhecimento, experiência e competências necessárias para iniciar um projeto empresarial. Por outro lado, **53,5%** dos indivíduos consideraram existirem boas oportunidades para iniciar um negócio nos seis meses seguintes à realização da sondagem. Em 2016, o valor obtido sobre as competências e oportunidades empreendedoras era consideravelmente inferior.



Intenções para a iniciação de uma atividade empreendedora

Em 2019, **24,4%** da população Portuguesa manifestou ter intenções de iniciar um negócio ou uma atividade empreendedora nos três anos seguintes. Em 2016, esta proporção era consideravelmente inferior, existindo apenas 15,9% da população com intenções de iniciar um negócio ou atividade empreendedora.

Investimento informal da atividade empreendedora

Em 2019, **1,9%** da população adulta de Portugal investiu num novo negócio nos três anos anteriores. No contexto das outras economias analisadas, a proporção de adultos que investiu num novo negócio nos três anos anteriores é inferior a 2% em 10 das 50 economias. Por outro lado, o investimento informal médio realizado pela população adulta Portuguesa foi de cerca de 47.837 USD (cerca de 44.024 EUR³).



³ Com base nas taxas de conversão do OANDA (<https://www1.oanda.com/>) em abril de 2020.

Condições Estruturais do Empreendedorismo – Sondagem aos Especialistas Nacionais

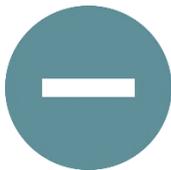
Tendo por base a Sondagem a 44 Especialistas Nacionais, o segundo instrumento metodológico de recolha de informação do GEM, foi possível traçar o panorama qualitativo das Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) em Portugal. As CEE dizem respeito a um conjunto de nove condições que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e os constrangimentos ao empreendedorismo. Os especialistas selecionados para participarem na Sondagem a Especialistas Nacionais correspondem a diferentes tipos de *stakeholders*, de acordo com a sua reputação e experiência profissional em nove dimensões empresariais distintas: Apoio Financeiro, Políticas Governamentais, Programas Governamentais, Educação e Formação, Transferência de Investigação e Desenvolvimento, Infraestrutura Comercial e de Serviços, Abertura do Mercado, Acesso a Infraestruturas Físicas e Normas Sociais e Culturais. Os resultados obtidos permitiram hierarquizar cada CEE de acordo com as seguintes categorias:



Condições estruturais mais favoráveis: correspondem às três condições com classificação média mais elevada em 2019 – Acesso a Infraestruturas Físicas, Infraestrutura Comercial e Profissional, e Apoio Financeiro.



Condições estruturais intermédias: correspondem às três condições com classificação média intermédia obtida no ano de 2019 – Programas Governamentais, Abertura ao Mercado/barreiras à entrada, Transferência de I&D.



Condições estruturais menos favoráveis: correspondem às três condições que registaram a classificação média mais baixa no ano de 2019 – Educação e Formação, Normas Sociais e Culturais, e Políticas Governamentais.

O GEM Portugal 2019/2020 analisou cada uma das condições estruturantes de acordo com o seguinte critério: (1) resultados de Portugal para os anos de 2019 e 2016, (2) resultados de Portugal em 2019 em comparação com a média das economias com idêntico nível de rendimento e os países da UE, e (3) resultados de Portugal em 2019 em comparação com dois países Europeus: Alemanha e Espanha. Esta análise permitiu concluir que, no geral, os especialistas de Portugal avaliaram menos positivamente as diferentes condições estruturantes quando comparadas com as mesmas condições em economias de rendimento elevado e com os outros países da UE. As condições estruturais mais favoráveis para Portugal (“Acesso a Infraestruturas Físicas”, “Infraestrutura Comercial e Profissional”, e “Apoio Financeiro”) são aquelas que apresentam avaliações semelhantes às dos outros grupos em análise, sendo que a maior discrepância está associada às condições “Normas Sociais e Culturais” e

“Políticas Governamentais”. Importa realçar que as condições “Apoio Financeiro” e “Acesso a Infraestruturas Físicas” registaram melhor resultado que o verificado nas economias de rendimento elevado e nos países da UE. Do lado oposto do espectro, as condições estruturais que registaram avaliações inferiores do que a média verificada nas restantes economias analisadas foram as seguintes: “Políticas Governamentais”, “Programas Governamentais”, “Educação e Formação”, “Transferência de Investigação e Desenvolvimento”, “infraestrutura Comercial e de Serviços”, “Abertura do Mercado” e “Normas Culturais e Sociais”. A análise das condições estruturais permite explorar elementos que fomentam e dificultam o desenvolvimento da atividade empreendedora, revelando características nacionais específicas.

Porto, maio de 2020

Sociedade Portuguesa de Inovação

Índice

GEM Portugal 2019/2020 – Instituições Parceiras	iii
Sumário Executivo.....	vii
Relevância do GEM Portugal 2019/2020 no ecossistema do empreendedorismo	viii
O Empreendedorismo em Portugal – Sondagem à População Adulta.....	ix
Condições Estruturais do Empreendedorismo – Sondagem aos Especialistas Nacionais	xiii
1. Introdução e Enquadramento	3
1.1. Sobre o GEM	3
1.2. O modelo teórico-metodológico GEM.....	5
1.3. Fases do desenvolvimento económico	6
1.4. Condições estruturais do empreendedorismo	7
1.5. Estrutura do relatório GEM Portugal 2019/2020.....	9
2. O Empreendedorismo em Portugal – Sondagem à População Adulta	13
2.1. Caracterização da amostra	13
2.2. Atividade empreendedora em Portugal e no contexto global	14
2.2.1. Atividade empreendedora <i>Early-stage</i> (Taxa TEA).....	14
2.2.2. Atividade empreendedora por setores de atividade	17
2.2.3. Principais motivações para a criação de um negócio	18
2.2.4. Perfil sociográfico do empreendedor <i>Early-stage</i>	19
2.2.5. Atividade empreendedora estabelecida	23
2.2.6. Cessação da atividade empreendedora.....	24
2.2.7. Atividade empreendedora orientada para a inovação.....	27
2.2.8. Atividade empreendedora orientada para a internacionalização	29
2.3. Atitudes, perceções e intenções sobre o empreendedorismo	30
2.3.1. Atitudes face ao risco de insucesso	31
2.3.2. Perceções sobre competências e oportunidades empreendedoras	32
2.3.3. Intenções para a iniciação de uma atividade empreendedora.....	34
2.4. Investimento informal da atividade empreendedora.....	35
3. Condições Estruturais do Empreendedorismo – Sondagem aos Especialistas Nacionais.....	42

3.1. Avaliação geral.....	42
3.2. Avaliação das Condições Estruturais facilitadoras	45
3.2.1. Acesso a infraestruturas físicas.....	46
3.2.2. Infraestrutura comercial e de serviços.....	48
3.2.3. Apoio financeiro	50
3.3. Avaliação das Condições Estruturais limitadoras	52
3.3.1. Educação e formação.....	52
3.3.2. Normas sociais e culturais.....	54
3.3.3. Políticas governamentais.....	56
3.4. Avaliação das Condições Estruturais intermédias.....	58
3.4.1. Programas governamentais.....	58
3.4.2. Abertura do mercado/barreiras à entrada	60
3.4.3. Transferência de investigação e desenvolvimento	62
Anexo: Índice de figuras e tabelas	66



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

1. Introdução e Enquadramento

Estudo de avaliação sobre as dinâmicas empreendedoras em Portugal

GEM Portugal 2019/2020

1. Introdução e Enquadramento

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM – www.gemconsortium.org) realiza uma avaliação anual da atividade empreendedora, das aspirações e das dificuldades dos indivíduos num amplo conjunto de países.

Iniciado em 1999, numa iniciativa conjunta do *Babson College* (EUA) e da *London Business School* (Reino Unido), a primeira edição deste estudo contou com a participação de 10 países. Em 2005, estas duas entidades transferiram o capital intelectual do GEM para a *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) – uma organização sem fins lucrativos gerida por representantes das equipas nacionais, das duas instituições fundadoras e de instituições patrocinadoras da iniciativa. Em 2019, o GEM conta com a participação de 50 economias.

Na edição de 2019/2020, o GEM sistematizou as economias por nível de rendimento, tendo por base os critérios de classificação do Banco Mundial para o ano fiscal de 2020⁴ e a classificação adotada no relatório do GEM Global 2019/2020: rendimento baixo, médio e elevado. Portugal integra o grupo de economias de rendimento elevado.

Neste contexto, a elaboração do relatório GEM Portugal 2019/2020 implicou a recolha de dados de quatro fontes, incluindo 1) Sondagem à População Adulta, 2) Sondagem a Especialistas Nacionais ligados ao empreendedorismo em Portugal, 3) GEM Global Report 2019/2020, publicado pelo GERA em março de 2020, e 4) fontes externas devidamente indicadas.

Por último, importa referir que cada edição do estudo compara, normalmente, os resultados do ano a que se refere com os resultados do estudo anterior. O ano de 2019 marcou a décima-primeira edição deste estudo, onde são comparadas as dinâmicas empreendedoras em Portugal entre os anos de 2016 e 2019.

1.1. Sobre o GEM

O GEM é o maior estudo independente de empreendedorismo realizado a nível global. Em abril de 2020, 72 equipas nacionais integravam o consórcio GEM, incluindo países como a Alemanha, Angola, Brasil, China, EUA, França, Índia, Reino Unido, entre outros.

O GEM distingue-se de outros estudos já que desenvolve um inquérito padronizado à população adulta que identifica empreendedores em fases iniciais de criação de novos negócios – até 3,5 anos. Desde 1999, mais de 2.9 milhões de indivíduos adultos participaram no questionário GEM entre 112 economias. Importa também destacar que, desde a sua criação, o GEM já envolveu mais de 500 investigadores a nível mundial, esteve associado a mais de 650 publicações académicas e produziu mais de 20 relatórios globais do estudo.

⁴ <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>



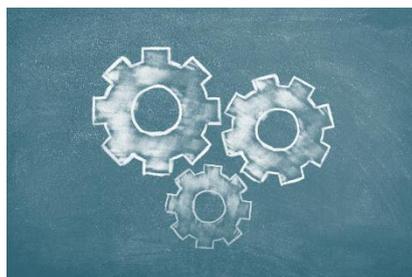
O GEM é o maior estudo independente de empreendedorismo realizado a nível global.



O GEM é desenvolvido desde 1999, contando com a participação de mais de 2,9 milhões de indivíduos adultos entre 112 economias.

2.013

Indivíduos inquiridos em Portugal para a Sondagem à População Adulta.



50

Economias onde o GEM foi desenvolvido em 2019.

O GEM desenvolve um inquérito padronizado à população adulta que identifica empreendedores em fases iniciais de criação de novos negócios – até 3,5 anos.

100.000

Indivíduos inquiridos pelo GEM anualmente

1.2. O modelo teórico-metodológico GEM

Em termos gerais, no GEM, o empreendedorismo é definido como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos”.

Assim, a recolha de dados do GEM abrange todo o ciclo de vida do processo empreendedor e a unidade de análise são os indivíduos envolvidos em atividades empreendedoras em diferentes estágios de desenvolvimento: indivíduos que empregam recursos para começar um negócio do qual esperam ser proprietários (empreendedores de negócios nascentes); indivíduos que são proprietários e gerem um novo negócio que proporcionou remuneração salarial por um período superior a três meses e inferior a três anos e meio (empreendedores de novos negócios); e indivíduos que são proprietários e gestores de um negócio já estabelecido e que está em funcionamento há mais de três anos e meio (empreendedores de negócios estabelecidos).

A Figura 1 sintetiza o processo empreendedor e as definições operacionais do GEM.

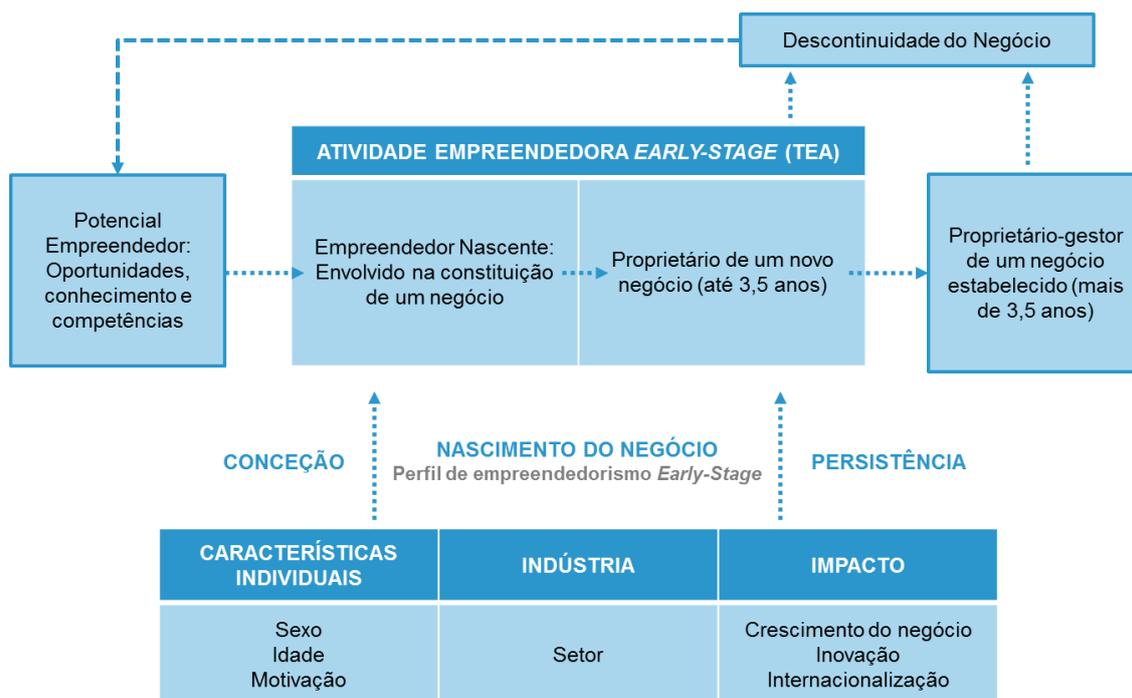


Figura 1. O processo empreendedor e as definições operacionais do GEM

Fonte: GEM 2019/2020 Global Report

No âmbito do GEM, o pagamento de um salário por um período superior a três meses, a qualquer pessoa (incluindo o proprietário), é considerado como o marco de nascimento de um negócio. Os negócios que proporcionaram uma remuneração salarial por mais de três meses e menos de três anos

e meio são considerados novos. Este limite foi estabelecido tendo em consideração o facto de a maioria dos novos negócios não sobreviver para além dos três ou quatro anos.

As taxas de prevalência de empreendedores nascentes (ou empreendedores de negócios nascentes) e de empreendedores de novos negócios são consideradas, em conjunto, um indicador de atividade empreendedora *early-stage* num dado país, representando a dinâmica de criação de novas empresas.

Mesmo tendo presente que uma boa parte dos empreendedores de negócios nascentes podem não conseguir concretizar o seu novo negócio é, ainda assim, importante considerar os seus potenciais efeitos benéficos para a economia, na medida em que a ameaça de entrada de novos concorrentes pode colocar pressão nas empresas atualmente presentes no mercado e, assim, induzir um melhor desempenho.

1.3. Fases do desenvolvimento económico

Conforme referido anteriormente, o estudo GEM tem em consideração as diferentes fases do desenvolvimento económico dos países, classificando cada país participante neste estudo com base na análise do Banco Mundial (dados acedidos em 2020) e de acordo com a classificação adotada pelo GEM Global 2019/2020, que considera as seguintes categorias:

- (i) Economia de rendimento baixo
- (ii) Economia de rendimento médio
- (iii) Economia de rendimento elevado

Assim, no GEM, a caracterização geral do empreendedorismo é realizada de acordo com os três tipos de economias que se encontram seguidamente apresentados.

1) Empreendedorismo em economias de rendimento baixo

Integra os países classificados pelo Banco Mundial como “rendimento baixo” (PIB per capita anual seja igual ou inferior a 1.025 Dólares Americanos (USD)) e “rendimento médio-baixo” (PIB per capita anual entre 1.026 USD e 3.995 USD).

2) Empreendedorismo em economias de rendimento médio

Integra os países classificados pelo Banco Mundial como “rendimento médio-alto” (PIB per capita anual entre (3.996 USD e 12.375 USD).

3) Empreendedorismo em economias de rendimento elevado

Integra os países classificados pelo Banco Mundial como “rendimento alto” (PIB per capita anual igual ou superior a 12.376 USD).

Tabela 1. Países participantes do estudo GEM 2019/2020

Área Geográfica	Economias de Rendimento Baixo	Economias de Rendimento Médio	Economias de Rendimento Elevado
Médio Oriente e África	Egito Madagáscar Marrocos	Irão Jordânia África do Sul	Israel Omã Catar Arábia Saudita Emirados Árabes Unidos
Ásia Oriental e do Sul	Índia Paquistão	Arménia China	Austrália Japão Coreia do Sul Taiwan
América Latina e Caraíbas	-	Brasil Equador Guatemala México	Chile Colômbia Panamá Porto Rico
Europa e América do Norte	-	Bielorrússia Macedônia do Norte Rússia	Canadá Croácia Chipre Alemanha Grécia Irlanda Itália Letônia Luxemburgo Países Baixos Noruega Polónia Portugal Eslováquia Eslovénia Espanha Suécia Suíça Reino Unido Estados Unidos da América

Fonte: GEM 2019/2020 Global Report

1.4. Condições estruturais do empreendedorismo

O GEM define as Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) como os indicadores do potencial de um país para promover o empreendedorismo. As CEE refletem as principais características do meio socioeconómico de um país, que se espera terem um impacto significativo no setor empresarial e nas dinâmicas de empreendedorismo. A nível nacional, é possível identificar um conjunto de condições estruturais que se aplicam quer a negócios já estabelecidos, quer a novos negócios.

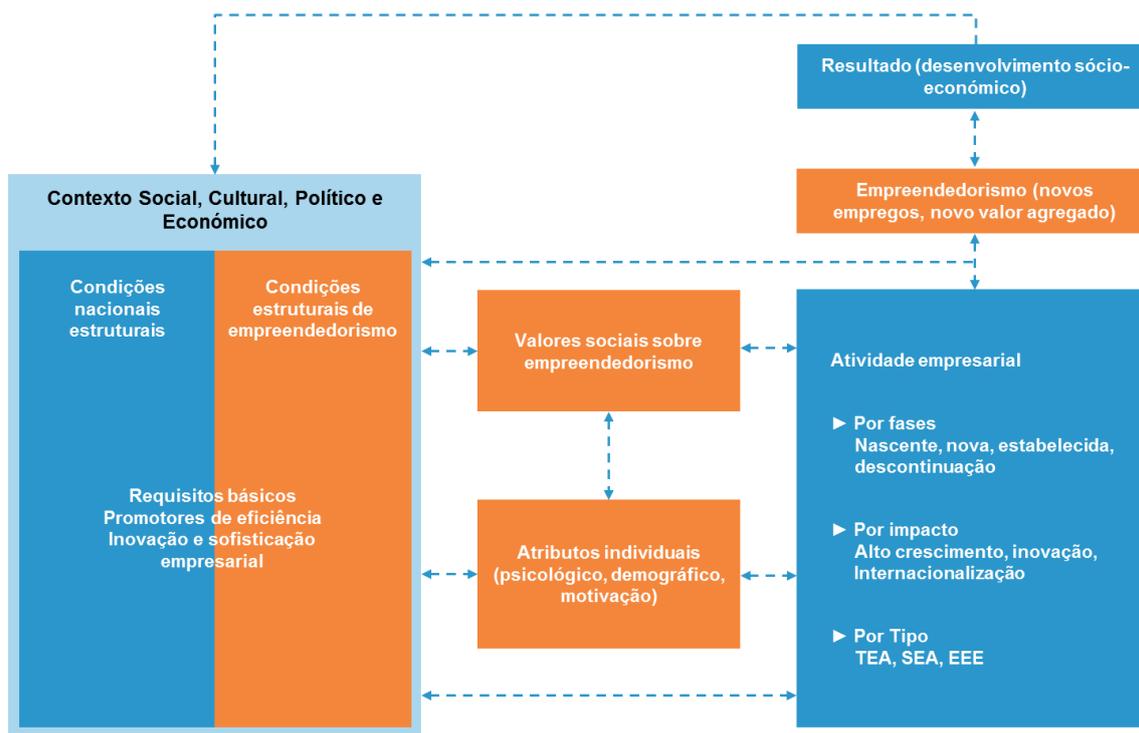


Figura 2. Estrutura Conceptual do GEM

Fonte: GEM Global Report 2019/2020

Utilizando o modelo apresentado na Figura 2, no GEM Portugal 2019/2020, como tem vindo a ser habitual noutras iterações do estudo, foi identificado um conjunto de nove condições estruturais que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e com os constrangimentos ao empreendedorismo no país:

- 1. Apoio Financeiro** – Disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para empresas novas e em crescimento, incluindo bolsas e subsídios.
- 2. Políticas Governamentais** – Grau em que as políticas governamentais relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas e grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento.
- 3. Programas Governamentais** – Existência de programas, em todos os níveis de governação (nacional, regional e municipal), que apoiem diretamente negócios novos e em crescimento.
- 4. Educação e Formação** – Grau em que a formação sobre a criação ou gestão de negócios novos e em crescimento é incluída no sistema de educação e formação, bem como a qualidade, relevância e profundidade dessa educação e formação para criar ou gerir negócios pequenos, novos ou em crescimento.

5. Transferência de Investigação e Desenvolvimento – Grau em que a I&D a nível nacional conduz a novas oportunidades comerciais, assim como o nível de acesso à I&D por parte dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.

6. Infraestrutura Comercial e de Serviços – Influência das instituições e serviços comerciais, contabilísticos e legais, que permitem a promoção dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.

7. Abertura do Mercado – Grau em que se impede que os acordos e procedimentos comerciais sejam alvo de mudanças e substituições, impossibilitando empresas novas e em crescimento de estar em concorrência e de substituir fornecedores e consultores de forma recorrente.

8. Acessos a Infraestruturas Físicas – Acesso a recursos físicos (comunicação, transportes, utilidades, matérias-primas e recursos naturais) a preços que não sejam discriminatórios para negócios pequenos, novos ou em crescimento.

9. Normas Sociais e Culturais – Grau em que as normas sociais e culturais vigentes encorajam (ou não desencorajam) iniciativas individuais que levam a novas formas de conduzir negócios e atividades económicas e, por sua vez, contribuem para uma maior distribuição da riqueza e do rendimento.

1.5. Estrutura do relatório GEM Portugal 2019/2020

Conforme referido anteriormente, a elaboração do relatório GEM Portugal 2019/2020 implicou a recolha de dados de quatro fontes:

- Sondagem à População Adulta, junto de 2.013 indivíduos (com idades compreendidas entre 18 e 64 anos), residentes em Portugal, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2019/2020;
- Sondagem a Especialistas Nacionais ligados ao empreendedorismo em Portugal, incluindo, entre outros, líderes do sistema financeiro, responsáveis governamentais, membros do sistema de ensino e empreendedores de renome. A sondagem envolveu a realização de 44 entrevistas a especialistas, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2019/2020;
- GEM Global Report 2019/2020, publicado pelo GERA em março de 2020;
- Fontes externas devidamente indicadas neste relatório.

Para além do presente capítulo introdutório, este relatório é constituído pelos seguintes capítulos:

Capítulo 2 – A Atividade Empreendedora em Portugal - que analisa: (i) as atitudes e perceções sobre o empreendedorismo, (ii) o nível e características do empreendedorismo em Portugal, sem perder de vista o seu enquadramento nos diferentes tipos de economias e (iii) as aspirações empreendedoras. Neste capítulo privilegia-se uma análise cronológica das diferentes dimensões ou etapas do processo de empreendedorismo (conceção, nascimento e persistência). Adicionalmente, como referido, o

capítulo em questão inclui, sempre que os dados o permitam, uma análise da evolução dos parâmetros em estudo, relativa aos anos de 2016 e 2019.

Capítulo 3 – Condições Estruturais do Empreendedorismo em Portugal - que analisa as condições que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e os constrangimentos ao empreendedorismo em Portugal, tendo em consideração a sua evolução entre 2016 e 2019, e estabelecendo uma comparação entre Portugal, os restantes países da UE e as economias de rendimento elevado. A análise dinâmica para os anos indicados é também realizada neste capítulo.

O presente relatório inclui, ainda, o Anexo I, que contém o índice de tabelas e figuras do presente relatório.



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

2. O Empreendedorismo em Portugal Sondagem à População Adulta

**Estudo de avaliação sobre as
dinâmicas empreendedoras em Portugal**

GEM Portugal 2019/2020

2. O Empreendedorismo em Portugal – Sondagem à População Adulta

O modelo teórico-metodológico do GEM permite identificar as tendências de empreendedorismo dos diferentes países e dos três tipos de economias tendo presente três importantes componentes que se encontram interligadas:

- (i) a atividade empreendedora;
- (ii) as atitudes, perceções e aspirações empreendedoras;
- (iii) o investimento informal do empreendedorismo.

Assim, neste capítulo, são analisadas as particularidades do empreendedorismo em Portugal tendo como base as três componentes supramencionadas. Os resultados apresentados foram obtidos através de um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes no GEM 2019/2020 a uma amostra de indivíduos em idade adulta (18 a 64 anos). A Sondagem à População Adulta foi efetuada junto de uma amostra de 2.013 indivíduos residentes em Portugal em 2019.

Neste capítulo serão igualmente comparados os resultados obtidos com os resultados referentes ao GEM 2016/2017. Adicionalmente, relativamente a alguns indicadores, será realizada uma comparação com os valores da média dos países dos três tipos de economias que fazem parte do estudo GEM⁵.

2.1. Caracterização da amostra

Como referido anteriormente, a Sondagem à População Adulta foi efetuada junto de uma amostra de 2.013 indivíduos residentes em Portugal. Neste contexto, esta secção tem como objetivo apresentar alguns dos indicadores da amostra da sondagem realizada. A sondagem foi realizada junto de uma amostra de indivíduos entre os 18 e 64 anos, e foi efetuada através de chamadas telefónicas para telefones fixos e para telefones móveis.

A Tabela 2 infra apresenta a distribuição das faixas etárias que integram a amostra da Sondagem à População Adulta realizada em Portugal, em 2019.

⁵ Os dados recolhidos para esta categoria incluem os países da UE participantes na edição GEM 2019/2020

Tabela 2. Faixa etária da amostra da Sondagem à População Adulta em Portugal

Faixa Etária	Portugal 2019
18 a 24 anos	10,5%
25 a 34 anos	23,2%
35 a 44 anos	19,9%
45 a 54 anos	26,3%
55 a 64 anos	20,1%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Conforme se retira da análise da Tabela 2, supra, a amostra da Sondagem à População Adulta é composta, maioritariamente, por indivíduos com idades compreendidas entre os 45 e 54 anos, sendo que a faixa etária com menor representatividade na amostra corresponde às idades compreendidas entre os 18 e 24 anos.

Relativamente à distribuição geográfica da amostra, a sondagem classifica a localização dos indivíduos de acordo com as seguintes regiões: Norte, Centro, Lisboa, Alentejo e Algarve. Deste modo, a Tabela 3 apresenta a distribuição da amostra por região em Portugal em 2019 de acordo com a sondagem realizada.

Tabela 3. Região da amostra da Sondagem à População Adulta em Portugal

Região	Portugal 2019
Norte	37,5%
Centro	22,4%
Lisboa	28,5%
Alentejo	7,1%
Algarve	4,5%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

2.2. Atividade empreendedora em Portugal e no contexto global

2.2.1. Atividade empreendedora *Early-stage* (Taxa TEA)

No contexto da avaliação da atividade empreendedora, o principal índice proposto pelo GEM é designado por Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (taxa TEA) de cada país participante. A taxa TEA ilustra a proporção de indivíduos em idade adulta (entre os 18 e os 64 anos) que está

envolvida num processo de *start-up* (negócio nascente) ou na gestão de negócios novos e em crescimento, em cada país participante. As taxas TEA relativas aos países do GEM Global 2019/2020 encontram-se ilustradas na Figura 1.

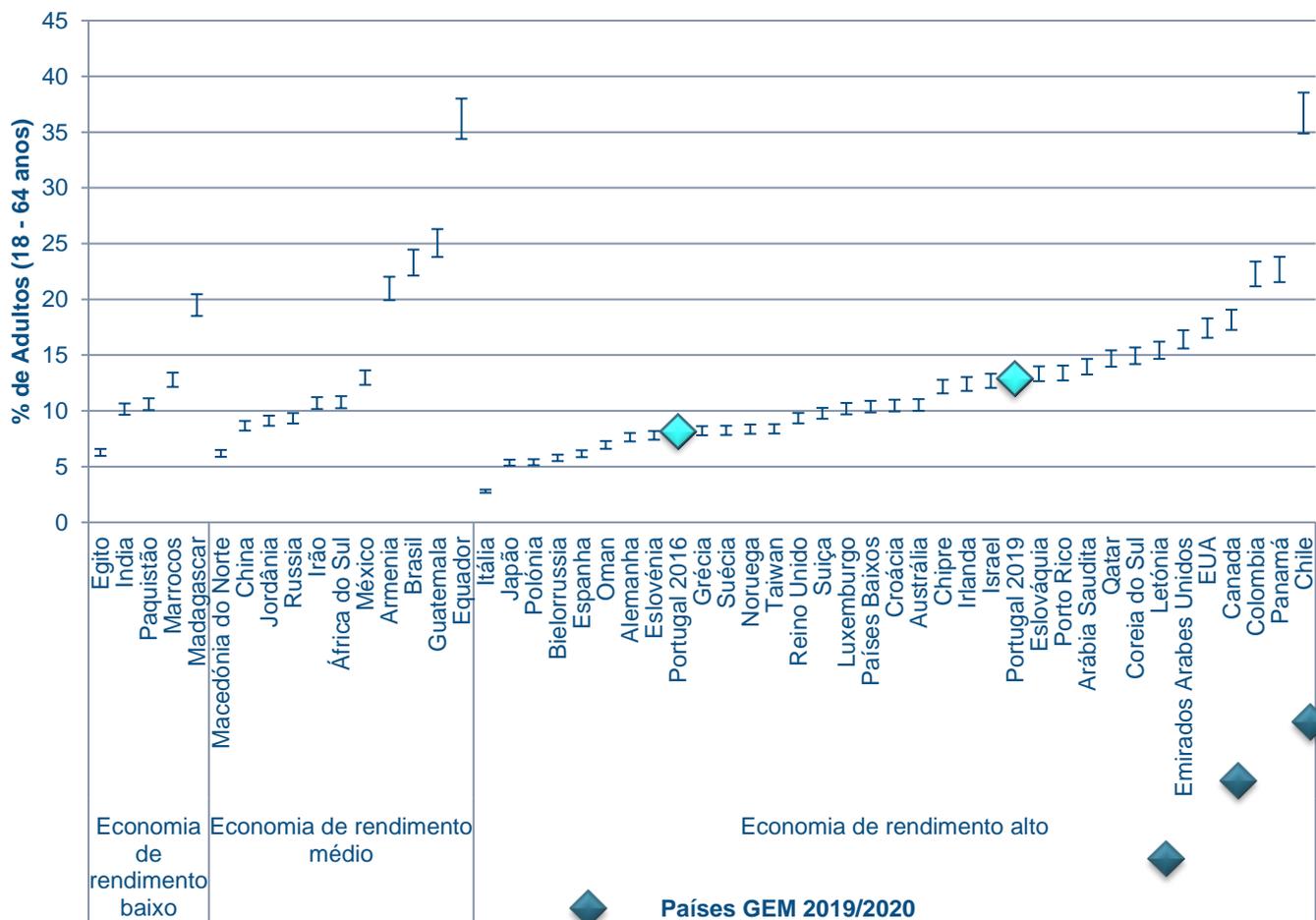


Figura 1. Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (Taxa TEA)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Em 2019, Portugal registou uma taxa TEA de 12,9%, o que significa que nesse ano existiam cerca de 13 empreendedores *early-stage* por cada 100 indivíduos em idade adulta (18-64 anos). Este resultado coloca Portugal no 19º lugar do universo GEM 2019/2020 (em 2016 ocupava o 44º lugar). Este aumento significativo no ranking do universo GEM demonstra que a atividade empreendedora em Portugal tem vindo a evoluir de forma positiva. Importa destacar a posição de alguns países de referência no panorama do empreendedorismo internacional, tais como os EUA (17,4%) e Canadá (18,2%), que ainda apresentam taxas TEA ligeiramente superiores a Portugal, apesar da grande aproximação verificada no ano de 2019.

Paralelamente, Portugal insere-se no grupo de economias de rendimento elevado, no qual ocupa o 13º lugar entre os 34 países que constituem este grupo. As economias de rendimento elevado são, em 2019, lideradas pelo Chile, que apresenta uma taxa TEA de 36,7%, sendo a TEA mais elevada do conjunto das 50 economias em análise.

A Tabela 4, infra, apresenta a taxa TEA para os diferentes tipos de economias em estudo (em 2019), assim como a evolução da mesma em Portugal (de 2016 para 2019).

Tabela 4. Taxa TEA em Portugal e por tipo de economia

Economias	Taxa TEA
Portugal 2016	8,2%
Portugal 2019	12,9%
Economias de Rendimento Baixo 2019	11,2%
Economias de Rendimento Médio 2019	15,8%
Economias de Rendimento Elevado 2019	12,3%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Em Portugal, os valores da taxa TEA evoluíram de forma bastante positiva entre 2016 e 2019, permitindo identificar uma tendência de aumento significativo da atividade empreendedora no país. Assim, em 2019, a TEA aumentou 4,7 pontos percentuais em relação ao ano de 2016, tendo a proporção de empreendedores *early-stage* passado de 8,2% para 12,9%. Este facto demonstra a evolução bastante positiva que o empreendedorismo nacional *early-stage* registou neste período, significando um aumento considerável da atividade empreendedora no país.

O valor da taxa TEA apresentado na Tabela 4 está associado ao crescimento da atividade empreendedora em Portugal, refletindo o aumento do número de *start-ups* e iniciativas de apoio ao empreendedorismo verificada nos últimos anos no país. Tal evolução pode, também, beneficiar do aumento e/ou melhoria das políticas governamentais facilitadoras da criação de novas empresas, nomeadamente as de base tecnológica, bem como do aumento do investimento em novos negócios, e da realização de eventos relacionados com o empreendedorismo, como é o caso da Web Summit.

Relativamente à média dos três tipos de economias, e contrariamente à tendência dos anos anteriores, foi nas economias de rendimento médio que foi registada maior intensidade da atividade empreendedora, sendo que estas economias, no ano de 2019, apresentaram uma taxa TEA média de 15,8%. Seguiram-se as economias de rendimento elevado e baixo, com taxas TEA médias de 12,3% e 11,2% respetivamente. Neste contexto, os valores da taxa TEA nos diferentes grupos de economias foram bastante variáveis, principalmente dentro das economias de rendimento baixo e médio. Por outro lado, nas economias de rendimento elevado, as taxas TEA registadas foram geralmente mais baixas e mais estáveis (à exceção do Chile).

2.2.2. Atividade empreendedora por setores de atividade

O GEM analisa, igualmente, a distribuição da atividade empreendedora pelos diferentes setores de atividade: Setor Extrativo, Setor da Transformação, Setor Orientado ao Cliente Organizacional e Setor Orientado ao Consumidor. Deste modo, a Figura 3, infra, apresenta a distribuição sectorial da atividade empreendedora *early-stage* verificada em Portugal (2016 e 2019) e nos diferentes tipos de economias em estudo.

- **Setor Extrativo:** agricultura, silvicultura, pescas e extração de matérias brutas;
- **Setor da Transformação:** construção, manufatura, transporte, comunicações, utilidades e distribuição grossista;
- **Setor Orientado ao Cliente Organizacional:** finanças, seguros, imobiliário e todas as atividades onde o cliente primário é outro negócio;
- **Setor Orientado ao Consumidor:** todos os negócios direcionados para o consumidor final, como o retalhista, bares, restauração, alojamento, saúde, educação e lazer, entre outros.

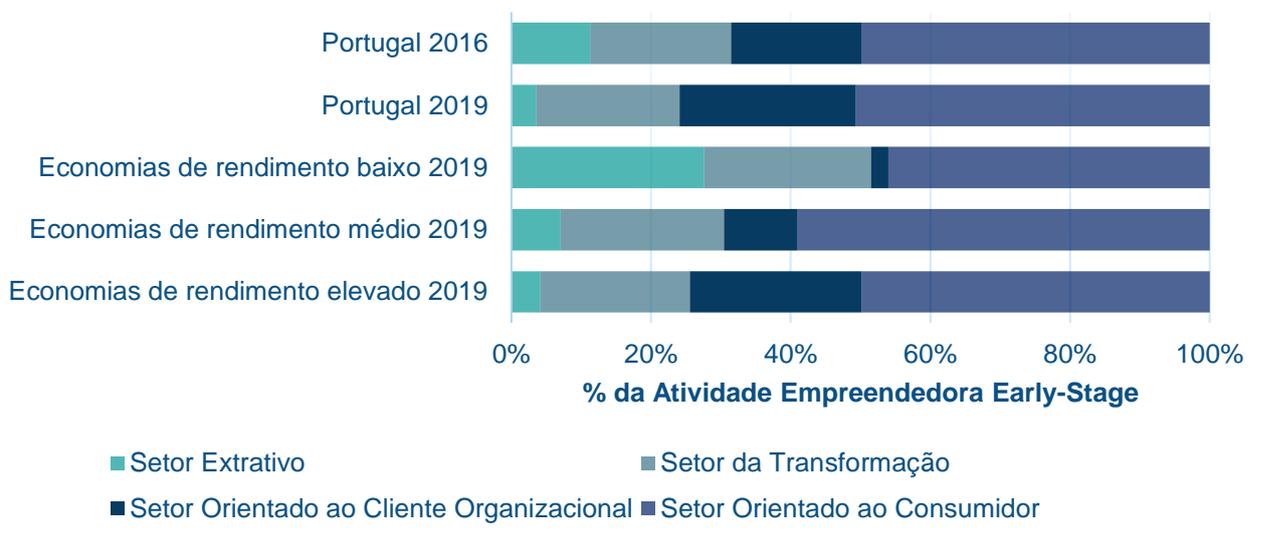


Figura 3. Distribuição da Taxa TEA por setores de atividade

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

De acordo com os dados da Figura 3 supra, em 2019, em Portugal, o Setor Orientado para o Consumidor foi o setor onde se registou uma maior percentagem de atividade empreendedora *early-stage* (50,7%), seguindo-se, por ordem decrescente, o Setor Orientado para o Cliente Organizacional (25,3%) o Setor Orientado para a Transformação (20,5%) e, por último, o Setor Extrativo (3,5%).

A Figura supra permite, igualmente, concluir que Portugal segue a tendência das economias de rendimento elevado, uma vez que neste grupo de economias o Setor Orientado para o Consumidor foi, igualmente, o setor que registou uma maior percentagem de atividade empreendedora *early-stage* (49,9%). Paralelamente, e à semelhança do que se verificou em Portugal no período em análise, nas

demais economias, o Setor Orientado para a Transformação registou percentagens de atividade empreendedora entre os 20% e os 24%.

Por sua vez, é de realçar que, nas economias de rendimento baixo, o Setor Extrativo registou uma percentagem de atividade empreendedora significativamente maior do que nos restantes tipos de economias.

2.2.3. Principais motivações para a criação de um negócio

A análise das motivações que estão na génese da criação de um negócio assume particular relevância no âmbito da análise da atividade empreendedora. Neste contexto, o GEM define quatro razões principais pelas quais um potencial empreendedor se sentirá motivado a criar um novo negócio:

- Fazer a diferença no mundo;
- Aumentar a sua riqueza/rendimento;
- Continuar a tradição familiar;
- Criar emprego próprio devido à escassez de emprego.

A Figura 4, infra, apresenta a proporção da atividade empreendedora induzida pelos motivos indicados anteriormente, permitindo analisar cada motivo no período em análise. Neste gráfico, apenas são apresentados valores relativos a 2019, visto que este indicador apenas foi incluído na presente edição do GEM. De salientar ainda que cada empreendedor teve a opção de escolher mais de um motivo que considerasse ser significativo no seu caso.

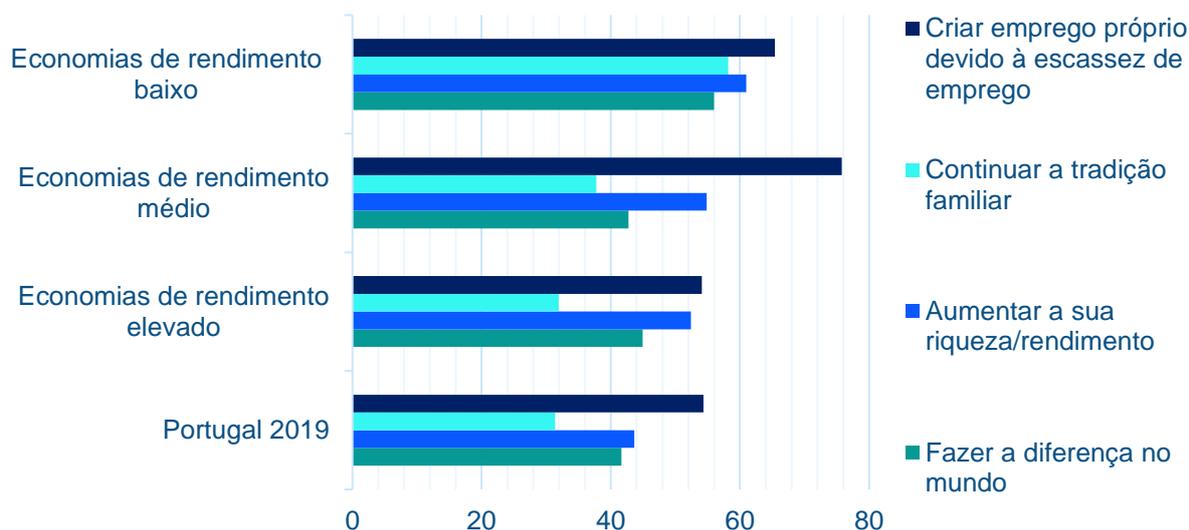


Figura 4. Principais motivações para a criação de um negócio (% TEA)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

No ano de 2019, em Portugal, 54% dos empreendedores *early-stage* indicaram a escassez de emprego como um dos principais motivos para iniciar um negócio próprio, enquanto apenas 32% referiram a continuação de um negócio de família como motivo decisivo.

Quando comparado com outras economias classificadas como de rendimento elevado, Portugal apresentou resultados semelhantes no que diz respeito à distribuição das preferências dos empreendedores, assim com na ordem de importância que estes atribuem a cada motivo.

2.2.4. Perfil sociográfico do empreendedor *Early-stage*

No presente ponto é analisado o perfil sociográfico dos empreendedores *early-stage*, tendo em conta variáveis como o seu género, idade e o nível de escolaridade.

A Figura 5, infra, contempla a distribuição da taxa TEA por género nas economias de rendimento elevado.

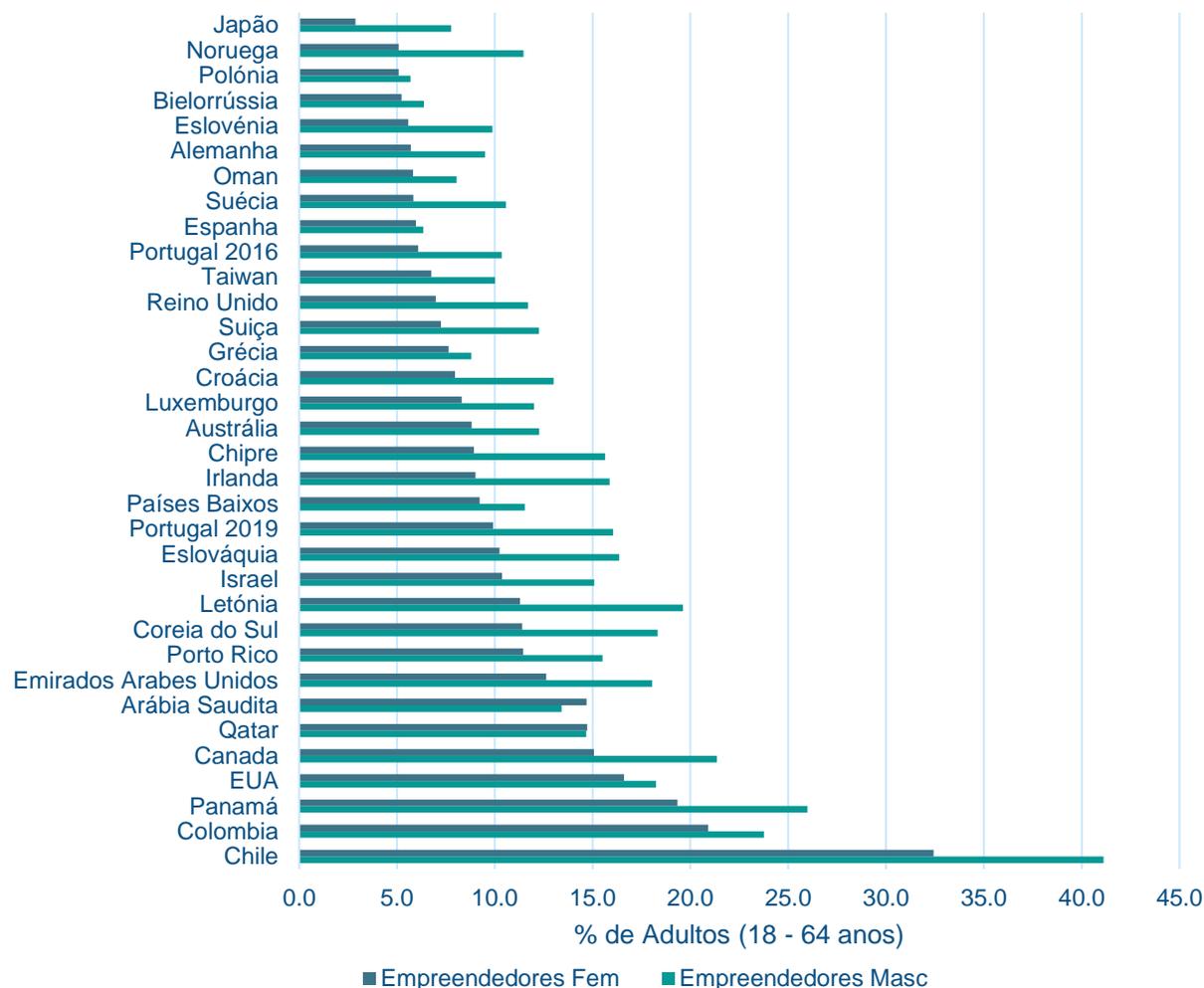


Figura 5. Taxa TEA por género nas Economias de Rendimento Elevado (2019)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Conforme se retira da análise da Figura 5 e da Tabela 5 (infra), em 2019, em Portugal, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino corresponde a 16% da população adulta masculina, e o número de empreendedores *early-stage* do sexo feminino a 9,9% da população adulta feminina.

Em Portugal, no período em análise, continuou a registar-se um desequilíbrio entre o número de homens e de mulheres envolvidos em atividades empreendedoras. Com efeito, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino apresentou-se como tendencialmente superior ao número de empreendedores *early-stage* do sexo feminino, o que permite afirmar que o sexo masculino tem um maior impacto na taxa TEA global de Portugal.

Na Tabela 5, infra, são apresentadas as médias da taxa TEA por género e para cada tipo de economia em estudo, bem como os respetivos rácios empreendedores/empreendedoras. Assume-se que os países em estudo possuem igual número de homens e mulheres na faixa etária em questão (18-64 anos), o que não deverá produzir um erro significativo de estimativa.

Tabela 5. Taxa TEA por género e por tipo de economia em 2019

	Taxa TEA para o género masculino	Taxa TEA para o género feminino	Rácio empreendedores/empreendedoras
Portugal 2016	10,4%	6,1%	1,7%
Portugal 2019	16,0%	9,9%	1,6%
Economias de Rendimento Baixo 2019	13,2%	9,2%	1,4%
Economias de Rendimento Médio 2019	17,7%	13,9%	1,3%
Economias de Rendimento Elevado 2019	14,3%	10,2%	1,4%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

A análise da Tabela 5, supra, permite concluir que os empreendedores *early-stage* do sexo masculino predominam em relação aos do sexo feminino nos três tipos de economias em estudo e em Portugal.

Os dados apresentados na Tabela 5 mostram igualmente que nas economias de rendimento médio, no período em análise, foi registada uma maior atividade empreendedora *early-stage* por parte do sexo feminino. O oposto acontece nas economias de rendimento baixo e elevado, uma vez que o rácio empreendedores/empreendedoras nestas economias é superior.

No que diz respeito a Portugal, ao longo do período em análise, registou-se uma ligeira diminuição do rácio empreendedores/empreendedoras, o que revela um maior equilíbrio entre géneros. No entanto, Portugal encontra-se ainda numa posição inferior face ao grupo das economias de rendimento elevado,

as quais registam um rácio de 1,4. As economias de rendimento baixo apresentaram o rácio entre empreendedores/empreendedoras mais reduzido, sendo as economias que mais se aproximaram, regra geral, da paridade. Tal poderá ser explicado pelo facto de as mulheres assumirem um papel fundamental na subsistência do agregado familiar em economias de rendimento baixo.

A Sondagem à População Adulta permitiu, igualmente, identificar a faixa etária em que os empreendedores *early-stage* se inserem. A Tabela 6, infra, apresenta os resultados obtidos em Portugal nos anos de 2016 e 2019.

Tabela 6. Evolução da Taxa de TEA por faixa etária em Portugal

Faixa Etária	Portugal 2016	Portugal 2019
18 a 24 anos	4,4%	16,7%
25 a 34 anos	13,4%	18,7%
35 a 44 anos	9,6%	14,1%
45 a 54 anos	7,4%	9,4%
55 a 64 anos	4,0%	6,8%

Fonte: Sondagem à População 2019

De acordo com a Tabela 6, em Portugal, em 2019, a faixa etária que registou a maior taxa TEA foi a compreendida entre os 25 e os 34 anos, com 18,7% da população adulta nessa faixa etária envolvida em atividades empreendedoras. É igualmente de ressaltar a subida acentuada que se verificou na taxa TEA na faixa etária que engloba as idades entre os 18 e os 24 anos, em comparação com o ano de 2016. No que diz respeito às restantes faixas etárias registou-se, igualmente, uma variação positiva da taxa TEA ao longo do período em análise.

Tabela 7. Taxa TEA por faixa etária nas diferentes economias em 2019

Faixa Etária	Economias de Rendimento Baixo	Economias de Rendimento Médio	Economias de Rendimento Elevado
18 a 24 anos	10,9%	14,7%	12,0%
25 a 34 anos	13,1%	19,9%	15,4%
35 a 44 anos	12,5%	17,2%	13,8%
45 a 54 anos	9,8%	13,6%	10,9%
55 a 64 anos	7,0%	9,9%	7,7%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Tal como se pode inferir através da análise da Tabela 7, supra, Portugal manteve neste período a tendência das economias de rendimento elevado, uma vez que foi também na faixa etária dos 25 aos 34 anos que se verificou a maior incidência de atividade empreendedora (15,4%) e foi na faixa etária dos 55 aos 64 anos que se registou o menor valor da taxa TEA (7,7%).

De um modo geral, foram as faixas etárias entre os 25 e os 34 anos e entre os 35 e os 44 anos que registaram as maiores taxas de atividade empreendedora nos diferentes tipos de economias analisados. Deste modo, estas foram as faixas etárias que mais influenciam a taxa TEA nos diferentes tipos de economias.

Por fim, ainda no que diz respeito às características sociográficas dos países do universo do GEM, a Sondagem à População Adulta permite ainda analisar o nível de escolaridade dos empreendedores *early-stage* nos anos de 2016 e 2019 – Tabela 8, infra.

Tabela 8. Taxa TEA por nível de escolaridade em Portugal

Nível de Escolaridade	Portugal 2016	Portugal 2019
Ensino Básico (2º e 3º ciclos)	5,6%	8,6%
Ensino Secundário	7,7%	13,7%
Ensino Superior (licenciatura)	10,8%	15,9%
Formação pós-graduada (pós-graduação, mestrado e doutoramento)	15,1%	17,3%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

Em Portugal, em 2019, o nível de escolaridade que registou a maior taxa TEA correspondeu ao nível de Formação Pós-Graduada, equivalente aos empreendedores detentores de Pós-Graduação, Mestrado ou Doutoramento (17,3%). Seguiu-se o nível de escolaridade correspondente ao nível de Ensino Superior (Licenciatura), com uma taxa TEA de 15,9%. Deste modo, os dados das Sondagens à População Adulta realizadas em 2016 e 2019 revelaram um perfil altamente qualificado por parte dos empreendedores *early-stage* em Portugal.

Tabela 9. Taxa TEA por nível de escolaridade por tipo de economia em 2019

Nível de Escolaridade	Economias de Rendimento Baixo	Economias de Rendimento Médio	Economias de Rendimento Elevado
Ensino Básico (2º e 3º ciclos)	11,4%	13,3%	9,7%
Ensino Secundário	11,5%	15,1%	10,6%
Ensino Superior (licenciatura)	9,4%	18,9%	13,8%
Formação pós-graduada (pós-graduação, mestrado e doutoramento)	9,1%	23,5%	16,1%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Como se retira da análise da Tabela 9, supra, a estrutura das qualificações da população empreendedora *early-stage* em Portugal é idêntica à das economias de rendimento elevado, que revelaram igualmente uma maior incidência de atividade empreendedora entre os níveis de escolaridade mais elevados (Ensino Superior e Formação Pós-Graduada). Paralelamente, tal como se verificou em Portugal, observou-se uma menor intensidade de atividade empreendedora nos níveis de ensino inferiores, designadamente no nível de Ensino Básico e no nível de Ensino Secundário.

Não obstante, é de realçar o facto de nas economias de rendimento baixo, em comparação com as economias de rendimento elevado, ter sido verificada uma intensidade considerável de atividade empreendedora nos níveis de Ensino Básico e Ensino Secundário, que registaram, respetivamente, uma taxa TEA de 11,4% e de 11,5%.

2.2.5. Atividade empreendedora estabelecida

A atividade empreendedora estabelecida constitui igualmente uma importante variável na análise das tendências do empreendedorismo. Neste contexto, importa notar que a atividade empreendedora estabelecida diz respeito à atividade de empreendedores envolvidos na gestão de um negócio com mais de três anos e meio.

A Tabela 10, infra, apresenta a taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos registada em Portugal em 2016 e 2019, assim como a média por tipologia de economia. Adicionalmente, compara as taxas registadas com a taxa TEA, permitindo constatar a existência de padrões distintos de atividade empreendedora.

Tabela 10. Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Portugal e por tipo de economia

	Taxa média de empreendedorismo de negócios estabelecidos	Taxa TEA	Rácio
Portugal 2016	7,1%	8,2%	0,9
Portugal 2019	11,0%	12,9%	0,9
Economias de Rendimento Baixo 2019	9,2%	11,2%	0,8
Economias de Rendimento Médio 2019	8,9%	15,8%	0,6
Economias de Rendimento Elevado 2019	7,4%	12,1%	0,6

Fonte: Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

Em 2019, em Portugal, verificou-se uma taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos de 11%, o que significa que, em Portugal, existiam onze empreendedores estabelecidos em cada 100, isto é, indivíduos em idade adulta que são proprietários ou estão envolvidos na gestão de um negócio com mais de três anos e meio. Tendo presente o valor da taxa TEA registada para Portugal em 2019 (12,9%), é possível concluir pela não existência de grande diferença entre as duas variáveis, sendo que tal indica que a maioria dos negócios em Portugal consegue chegar aos três anos e meio de vida. Considerando os dados do período em análise, pode igualmente concluir-se que se regista uma estabilidade na relação entre as duas variáveis, através da análise ao rácio existente entre a taxa média de empreendedorismo de negócios estabelecidos e a taxa TEA.

As economias de rendimento médio e elevado apresentaram o mesmo padrão de atividade empreendedora, revelador de intensidades próximas de atividade *early-stage* e estabelecida, cujos rácios registados foram de 0,6 em ambos os casos.

Finalmente, nas economias de rendimento médio, assinalaram-se maiores discrepâncias entre a taxa TEA e a taxa de negócios estabelecidos. Estes valores são representativos da maior mortalidade dos negócios nessas economias (pese embora o facto de o valor do rácio negócios estabelecidos/taxa TEA ser maior nas economias de rendimento baixo do que nas economias de rendimento médio).

2.2.6. Cessação da atividade empreendedora

Tanto a abertura como o encerramento de negócios são fenómenos importantes e naturais na análise das tendências do empreendedorismo. Deste modo, a cessação de um negócio não deve ser necessariamente considerada como um fracasso, podendo esta estar associada a um conjunto de

diferentes fatores positivos, tais como o aparecimento de uma boa oportunidade de venda ou o aparecimento de outras oportunidades de negócio.

Tabela 11. Cessação da Atividade Empreendedora

	Portugal 2016	Portugal 2019
Taxa de cessação de negócios	1,9%	3,0%
Saiu do negócio e o negócio não continuou	1,2%	1,5%
Saiu do negócio e o negócio continuou	0,7%	1,5%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

Conforme se retira da análise da Tabela 11, supra, em Portugal, no ano de 2019, 1,5% da população adulta desistiu de um negócio nos 12 meses anteriores à realização da sondagem, tendo a continuidade do mesmo sido interrompida. Por outro lado, 1,5% da população adulta afirmou ter desistido de um negócio, no mesmo período, tendo esse negócio continuado. Em 2019, registou-se uma maior taxa de cessação de negócios do que em 2016 (3% vs. 1,9%).

Tal como pode ser observado na Tabela 12, infra, os valores registados no país são globalmente inferiores aos registados nas economias de rendimento elevado, tanto em termos globais de cessação da atividade empreendedora, como em termos da não continuação dos negócios abandonados por um empreendedor em particular.

Tabela 12. Cessação da Atividade Empreendedora por tipo de economia em 2019

	Economias de Rendimento Baixo	Economias de Rendimento Médio	Economias de Rendimento Elevado
Taxa de cessação de negócios	4,9%	6,3%	4,5%
Saiu do negócio e o negócio não continuou	3,7%	4,5%	2,9%
Saiu do negócio e o negócio continuou	1,2%	1,8%	1,6%

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

As economias de rendimento elevado revelaram menores dificuldades em manter em permanência os negócios criados, sendo a taxa média global de cessação de negócios menos elevada dos que nas restantes economias (4,5%). Apesar de algumas diferenças naturais, as taxas de cessação de negócios registadas foram semelhantes entre os três tipos de economias em análise, sendo que, em todas elas, a taxa de negócios que não continuaram foi superior à taxa de negócios que continuaram após a saída do negócio.

A Figura 6, infra, reflete as razões que levaram à desistência do negócio, tanto em Portugal (2016 e 2019) como nos diferentes tipos de economias (2019). Para esse efeito, o GEM distingue cinco grupos de razões, designadamente:

- 1) Oportunidade de vender o negócio;
- 2) Negócio não lucrativo;
- 3) Problemas na obtenção de financiamento;
- 4) Razões pessoais;
- 5) Outras razões, tais como o surgimento de outras oportunidades de emprego ou de negócio, o planeamento prévio da saída, a reforma ou a ocorrência de um incidente.

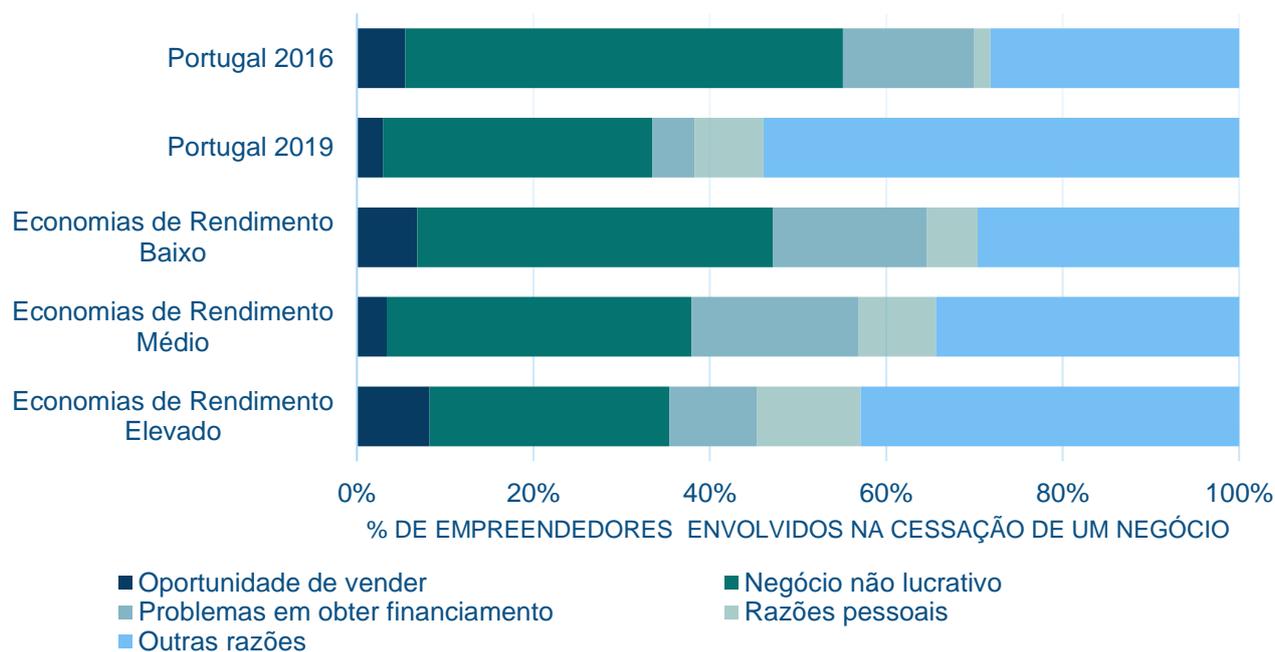


Figura 6. Razões para Desistência do Negócio em Portugal (2016 e 2019) e por tipo de economia (2019)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

No ano de 2019, 30,6% dos indivíduos que cessaram um negócio em Portugal apontaram como principal motivo o facto de o negócio não ser lucrativo. Esta percentagem representou uma diminuição em relação a 2016, ano em que 49,6% dos indivíduos assinalaram este motivo como estando na base da cessação da atividade empreendedora. Face ao ano de 2016, em Portugal, verificou-se que a proporção de empreendedores que cessou atividade por motivos pessoais aumentou consideravelmente (de 1,8% para 7,8%). Por sua vez, no ano de 2019, registou-se uma diminuição da proporção de empreendedores que cessou atividade por oportunidade de vender, que passou de 5,5% em 2016, para 2,9% em 2019. Com efeito, pode concluir-se pela verificação de uma melhoria da conjuntura macroeconómica, uma vez que a proporção de cessação por inexistência de lucro sofreu uma redução face ao ano de 2016.

Com a análise da Figura 6, supra, pode igualmente concluir-se que Portugal registou uma tendência um pouco distinta da média das economias de rendimento elevado, uma vez que nestas economias as razões pessoais e os problemas em obter financiamento registaram um maior impacto na desistência dos negócios, 11,8% e 9,9%, respetivamente, do que a inexistência de lucro (27%) – ao invés do verificado em Portugal.

2.2.7. Atividade empreendedora orientada para a inovação

De acordo com a teoria da destruição criativa de Schumpeter⁶, os empreendedores constituem-se como agentes de mudança e de crescimento que contribuem para o desequilíbrio do mercado ao atuarem no sentido de introduzir novas combinações de produto, de mercado ou de meios de produção. Ao fazê-lo, conseguem diferenciar-se da concorrência, quer por apresentarem produtos e/ou serviços inovadores, quer por utilizarem novas tecnologias e/ou processos. Ou seja, conduzem à destruição de produtos ou serviços obsoletos e promovem a sua substituição por produtos e serviços mais inovadores. Na atual conjuntura económica, a interligação entre empreendedorismo e inovação assume especial interesse, na medida em que as iniciativas de negócio alicerçadas na inovação se revelam cada vez mais preponderantes para o crescimento económico.

Neste contexto, o GEM compreende a análise da atividade empreendedora orientada para a inovação, considerando as perceções dos empreendedores *early-stage* relativamente à novidade do produto/serviço disponibilizado junto dos clientes a nível regional, nacional e internacional. A análise realizada na presente secção apenas incide sobre dados de 2019, já que apenas neste ano estas variáveis foram introduzidas no GEM.

⁶ Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper & Brothers

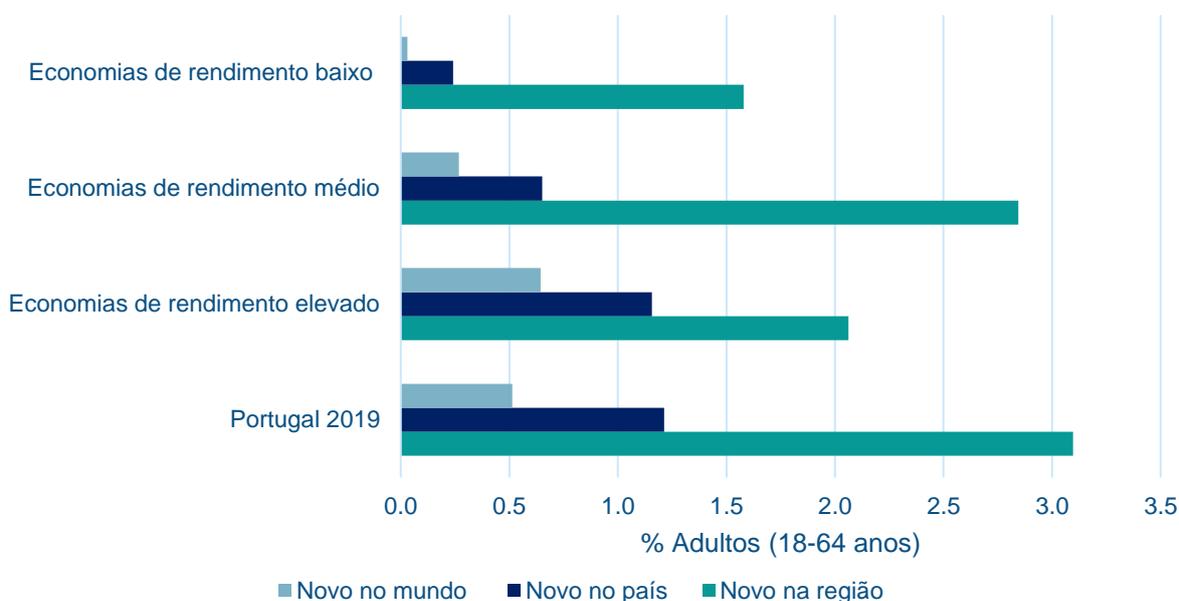


Figura 7. Proporção de adultos com novos negócios com produtos ou serviços que são novos para a sua região, novo para o seu país ou novo para o mundo

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Em Portugal, em 2019, 3,1% dos empreendedores *early-stage* consideraram que os produtos ou serviços que disponibilizam são novos a nível regional. Quanto ao facto de estes produtos serem considerados uma inovação a nível global ou nacional, a proporção é inferior – cerca de 0,5% e 1,2% respetivamente.

No que diz respeito à análise dos diferentes tipos de economias em estudo (Figura 7 supra), pode-se concluir que, em 2019, os três tipos de economias apresentaram resultados superiores no que diz respeito a uma maior proporção de empreendedores com produtos ou serviços novos no país ou na região. Deste modo, há uma menor proporção de empreendedores *early-stage* que consideraram que os produtos ou serviços que disponibilizam são novos para os seus clientes internacionais.

O último indicador em matéria de análise da atividade empreendedora em termos de inovação diz respeito à utilização, por parte dos empreendedores, de tecnologias e procedimentos definidos como sendo novos na sua região, no seu país ou a nível internacional. A Figura 8, infra, ilustra a avaliação dos empreendedores em relação ao grau de novidade da tecnologia e procedimentos utilizados.

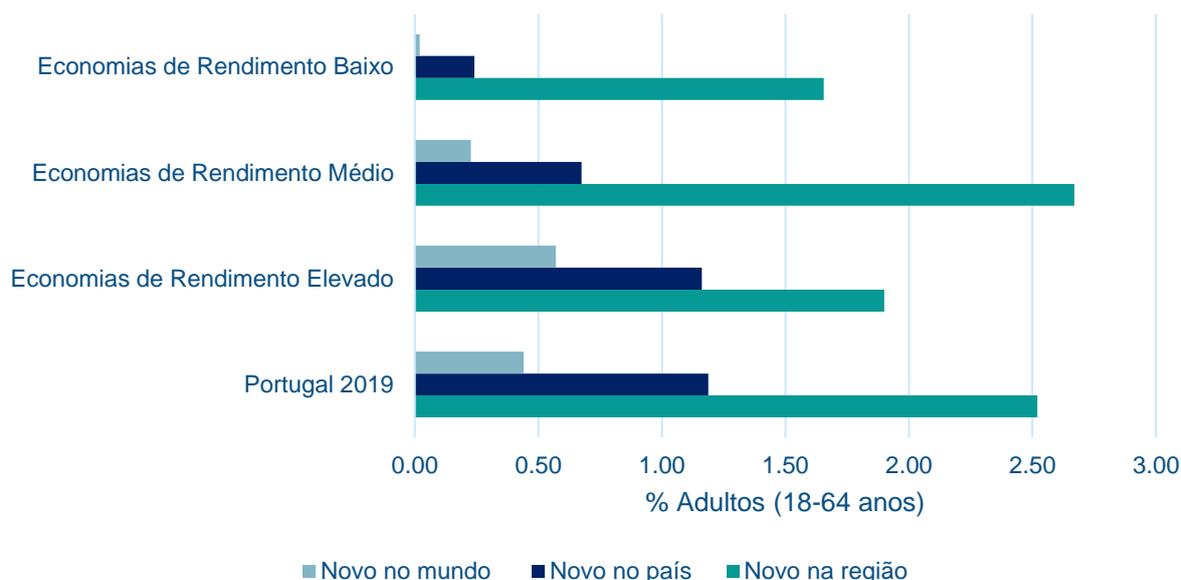


Figura 8. Proporção de adultos com novos negócios cuja tecnologia é nova para a sua região, novo para o seu país ou novo para o mundo (por tipologia de economia)

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Em Portugal, no ano de 2019, a proporção de empreendedores *early-stage* que afirmou usar tecnologia nova relativamente ao que já existe na sua região foi de 2,5%. A este resultado seguiu-se, por ordem decrescente, a proporção de empreendedores que disseram usar tecnologias novas no país (1,2%) e a de empreendedores que disseram utilizar tecnologias novas no mundo (0,4%).

Comparando com as restantes economias que compõem o grupo de rendimento elevado, Portugal apresentou resultados superiores no que diz respeito às tecnologias novas para a região e para o país, e inferiores para o mundo.

Tal evidenciou uma moderada necessidade de crescimento para as empresas detidas por empreendedores portugueses, em particular no que se refere à necessidade de maior investimento em tecnologias disruptivas para o mercado, bem como na apresentação de produtos com tecnologia nova a nível global.

2.2.8. Atividade empreendedora orientada para a internacionalização

Uma das variáveis da Sondagem à População Adulta do GEM foca-se na avaliação do grau de orientação para a internacionalização da atividade dos empreendedores *early-stage*. A análise realizada na presente secção apenas incide sobre dados de 2019, já que apenas neste ano estas variáveis foram introduzidas no GEM.

A Figura 9, infra, mostra quatro perfis de atividade empreendedora *early-stage* tomando por referência o grau de orientação para o mercado internacional, ou seja, a percentagem de clientes fora do país de origem.



Figura 9. Atividade empreendedora *early-stage* orientada para a internacionalização

Fonte: Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

No ano de 2019, em Portugal, uma considerável proporção de empreendedores *early-stage* (56%) revelaram não ter clientes fora do país, o que representou um aumento significativo face a 2016 (26%). Apesar disso, Portugal apresentou uma proporção de empreendedores com elevado grau de internacionalização, superior à média das economias de rendimento elevado, em todas as categorias de exportação.

A análise dos perfis de internacionalização dos diferentes tipos de economias permitiu verificar que as economias de rendimento baixo são aquelas que revelaram uma menor proporção de empreendedores *early-stage* orientados para a internacionalização. Neste contexto, as economias de rendimento baixo apresentaram uma proporção elevada de atividade empreendedora sem clientes fora do país (93%), e, simultaneamente, uma proporção reduzida de atividade empreendedora com elevado grau de orientação para o mercado internacional (0,9%). Paralelamente, tal como seria de esperar, as economias de rendimento elevado registaram uma proporção superior de atividade empreendedora com orientação para o mercado internacional.

2.3. Atitudes, perceções e intenções sobre o empreendedorismo

As atitudes e perceções sobre o empreendedorismo estão relacionadas com a forma como os indivíduos o percecionam a nível global. Neste contexto, tendencialmente as atitudes e representações positivas face ao empreendedorismo tendem em traduzir-se em indicadores mais elevados de atividade empreendedora.

Deste modo, no GEM, é analisado um vasto conjunto de indicadores que permitem traçar o perfil empreendedor dos países, nomeadamente as perceções da população adulta relativamente às competências empreendedoras, à existência de boas oportunidades para criação de negócios, às intenções de iniciar um negócio, bem como as perceções relativamente à identificação de oportunidades para o futuro.

2.3.1. Atitudes face ao risco de insucesso

A atitude da população perante o risco de insucesso nos negócios prende-se com o receio de falhar, ou de não ser bem-sucedido na atividade empreendedora, perceção que pode constituir um fator inibidor da iniciativa empreendedora (Figura 10, infra).

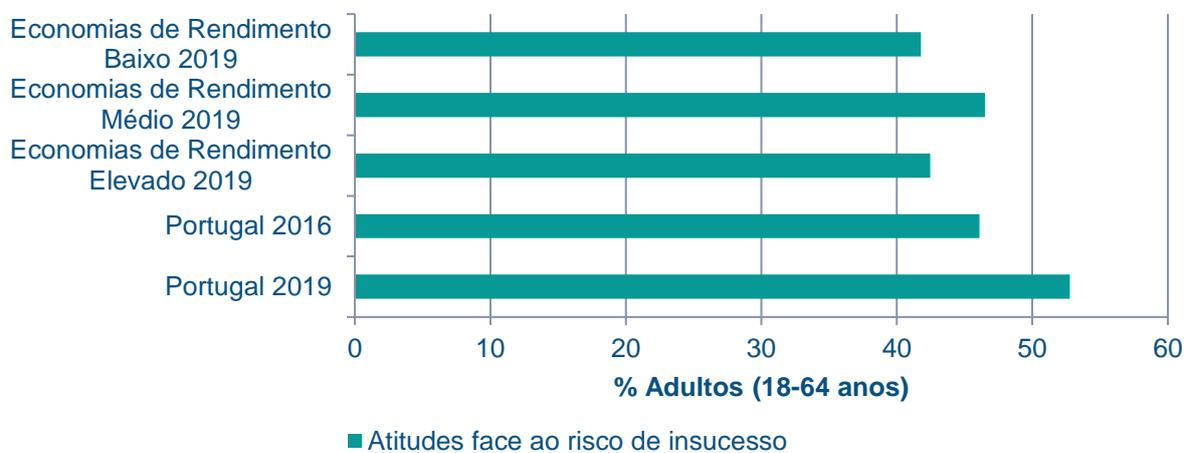


Figura 10. Atitudes face ao risco de insucesso
Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

Em 2019, 52,8% dos portugueses que consideraram existir boas oportunidades para iniciar um negócio na sua zona de residência nos seis meses seguintes à realização da sondagem, afirmaram que o receio de falhar constituiria um fator desmobilizador da intenção de iniciar um projeto empresarial. Tal representa um ligeiro aumento em 2019, quando comparado com o último ano em análise (2016) – aumento de 6,7 pontos percentuais. Assim, o grau de tolerância face ao risco de falhar constitui uma dimensão reveladora da atitude (mais e menos positiva) da população portuguesa face ao empreendedorismo. Com efeito, o medo de falhar é um fator que frequentemente inibe a atividade empreendedora. No entanto, apesar do receio de falhar por parte dos empreendedores ter aumentado entre 2016 e 2019, verificou-se que a TEA para o ano de 2019 foi consideravelmente superior ao valor de 2016.

Em consonância com os valores registados nos parâmetros anteriores, reveladores de perceções e atitudes positivas em relação ao empreendedorismo, as economias de rendimento baixo foram aquelas que demonstraram uma atitude mais positiva em relação ao receio de falhar, sendo que, em 2019,

apenas 41,8% dos indivíduos que consideraram existirem boas oportunidades para iniciar um negócio a curto prazo consideraram, também, que poderiam ser demovidos de o fazer por medo de insucesso. No entanto, e conforme se retira da Figura 10, supra, é necessário ressaltar que os três tipos de economias apresentaram resultados semelhantes relativamente às atitudes face ao risco de insucesso.

2.3.2. Perceções sobre competências e oportunidades empreendedoras

A Figura 11, infra, ilustra as perceções sobre oportunidades empreendedoras e competências relativas à percentagem de indivíduos que consideraram existir oportunidades para iniciar um negócio e, também, as relativas à percentagem de indivíduos que consideraram ter o conhecimento, a experiência e as competências necessárias para concretizar esse objetivo.

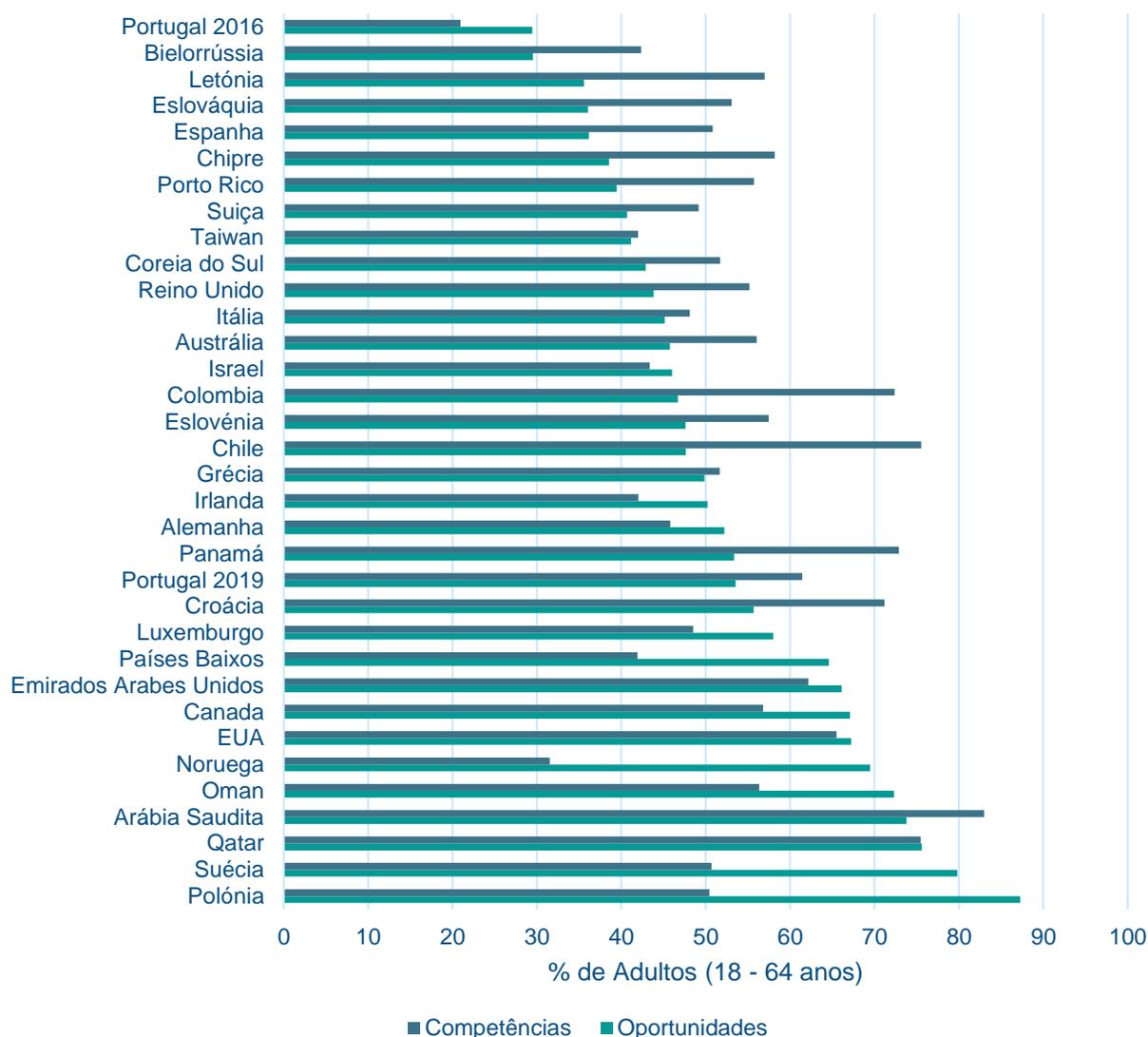


Figura 11. Proporção da população adulta que considera possuir competências empreendedoras e que identifica oportunidades empreendedoras num futuro próximo

Fonte: Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

Em 2019, 61,4% dos portugueses consideraram possuir o conhecimento, a experiência e as competências necessárias para iniciar um projeto empresarial. Por outro lado, 53,5% dos indivíduos consideraram existirem boas oportunidades para iniciar um negócio na sua zona de residência nos seis meses seguintes à realização da sondagem.

Assim, através da análise da Figura 11, supra, pode concluir-se que existe alguma clivagem entre a perceção dos portugueses sobre as suas capacidades para criar um negócio e a existência de oportunidades para o fazer a curto prazo. Apesar de existir um menor desfasamento entre as duas variáveis no ano de 2019 face ao ano de 2016, esta afigura-se como uma tendência ao longo do período em análise, uma vez que a perceção dos indivíduos sobre as suas capacidades para criar um negócio registou valores substancialmente superiores à perceção que os mesmos têm relativamente às oportunidades existentes.

Por sua vez, a Figura 12, infra, retrata as perceções dos indivíduos dos três grupos de economias em estudo tendo em conta as oportunidades empreendedoras e competências necessárias para a criação de um negócio.

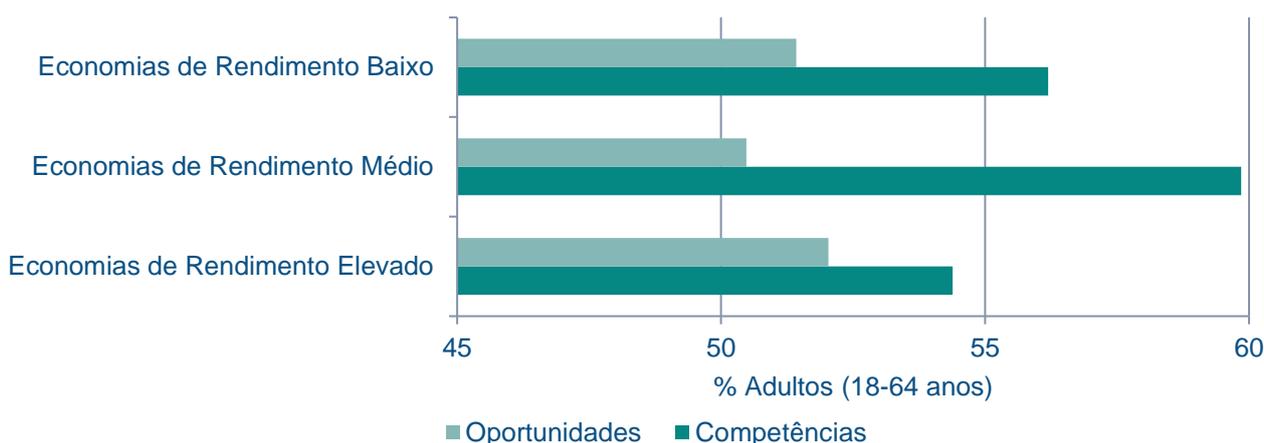


Figura 12. Proporção da população que considera possuir competências empreendedoras e que identifica oportunidades empreendedoras num futuro próximo por tipo de economia em 2019

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

As taxas médias de prevalência de competências empreendedoras observadas nas economias de rendimento baixo e médio foram superiores às registadas para as economias de rendimento elevado. Estes resultados podem ser explicados pela maior complexidade e sofisticação dos negócios geralmente criados nos países que constituem o grupo das economias de rendimento elevado. As taxas médias de oportunidades apresentaram valores muito similares para os três tipos de economias.

Por sua vez, é igualmente importante realçar que Portugal apresentou resultados similares à média do grupo de economias de rendimento elevado para as duas variáveis. Assim, em termos gerais, os

cidadãos das economias de rendimento elevado foram mais otimistas do que os cidadãos das restantes economias no que diz respeito às suas competências e capacidades.

2.3.3. Intenções para a iniciação de uma atividade empreendedora

O empreendedorismo depende da existência de intenção empreendedora, seja de criar um negócio ou de iniciar uma atividade empreendedora no futuro. Como tal, as intenções empreendedoras foram analisadas tomando por referência a percentagem de indivíduos que esperava iniciar uma atividade empreendedora nos três anos posteriores à realização da sondagem.

A Figura 13 ilustra as intenções de iniciar um negócio ou uma atividade empreendedora nos três anos seguintes, em Portugal, assim como por tipologia de economia.

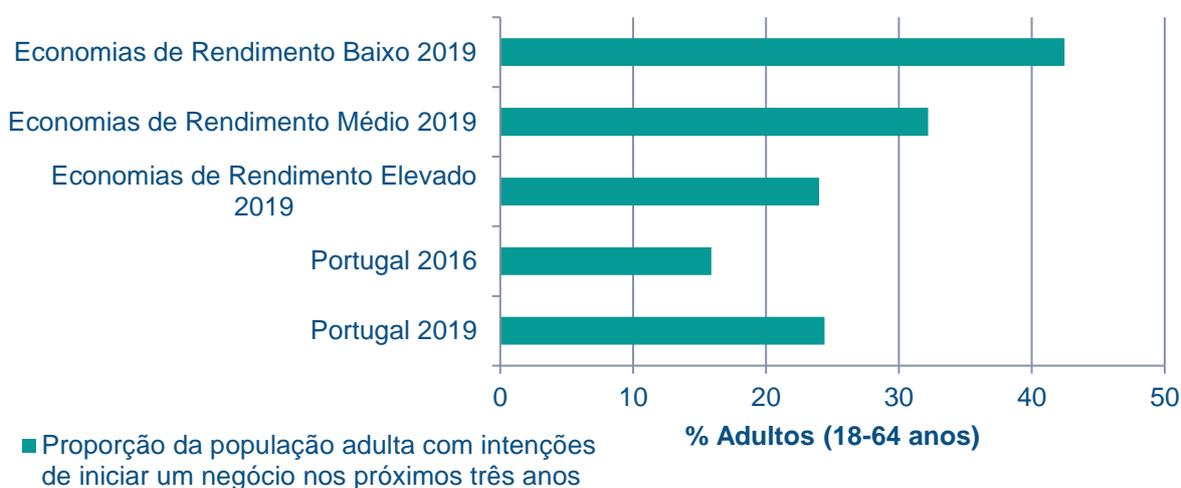


Figura 13. Proporção da população adulta com intenções de iniciar um negócio nos próximos três anos

Sondagem à População Adulta 2016 e 2019

A Figura 13, supra, revela que, considerando o período de tempo em análise, 2019 corresponde ao ano em que uma maior proporção de potenciais empreendedores afirmavam ter intenções de iniciar um negócio nos três anos seguintes. Deste modo, em 2019, 24,4% da população afirmou ter intenções de iniciar um negócio ou uma atividade empreendedora nos três anos seguintes, enquanto em 2016 a proporção foi de 15,9%.

As intenções empreendedoras diferem igualmente consoante a fase de desenvolvimento das economias. Em média, estas intenções são superiores nas economias de rendimento baixo uma vez que as oportunidades de emprego no mercado de trabalho por conta de outrem são, geralmente, inferiores, e onde o empreendedorismo por necessidade espera-se que assuma um papel preponderante. Nas economias de rendimento médio e, sobretudo, nas economias de rendimento elevado, as intenções empreendedoras tendem a ser mais reduzidas (32,2% e 24%, respetivamente).

Em termos comparativos, Portugal encontra-se em linha com a média das economias de rendimento elevado, nas quais as intenções empreendedoras para os três anos seguintes ao estudo tendem a ser mais reduzidas devido a um maior receio de falhar e a uma perceção mais negativa face às oportunidades e competências, quando comparado com as economias de rendimento baixo.

2.4. Investimento informal da atividade empreendedora

Por último, importa analisar o papel do investimento no desenvolvimento da atividade empreendedora e no apoio à criação de novos negócios. A análise ao investimento informal da atividade empreendedora está relacionada com os investimentos realizados pela população adulta (entre os 18 e os 64 anos) em novos negócios que tenham sido iniciados por outros indivíduos. A atividade empreendedora está dependente da disponibilidade de capitais para financiar novos negócios. Em particular nas novas empresas, o investimento inicial é realizado diretamente pelos fundadores, instituições bancárias, entidades de capital de risco, ou por outros investidores informais, incluindo familiares, amigos, ou colegas de trabalho. O GEM foca-se particularmente no financiamento obtido através de investidores informais. Neste contexto, este indicador é de enorme relevância para compreender o impacto que o investimento informal tem no desenvolvimento de novos negócios.

A Figura 14, infra, apresenta a percentagem da população adulta que investiu num novo negócio durante os três anos anteriores à sondagem.

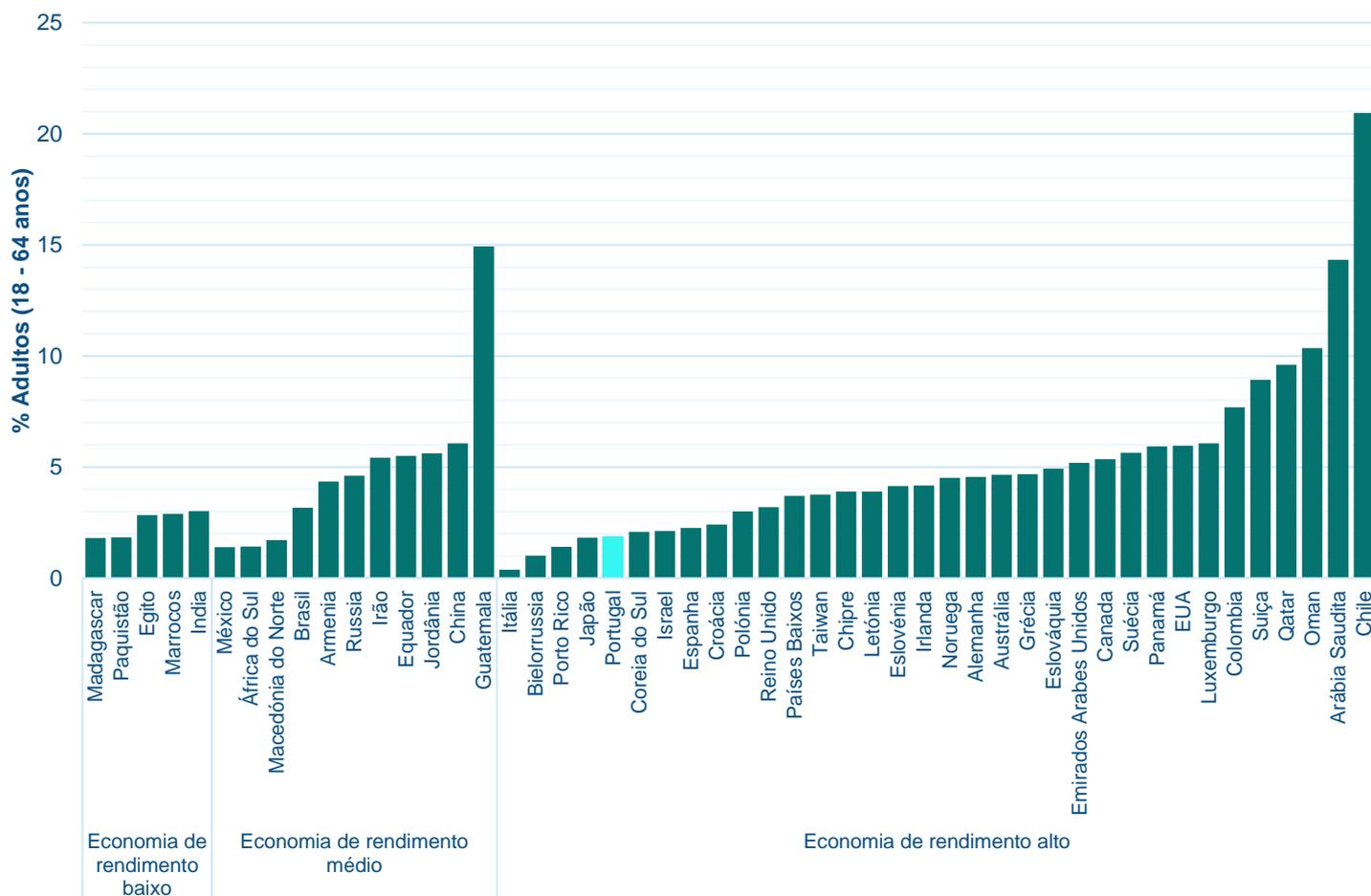


Figura 14. Proporção da população adulta que investiu num novo negócio nos últimos três anos

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

Conforme apresentado na Figura 14, supra, em Portugal, em 2019, 1,9% da população adulta investiu num novo negócio nos três anos anteriores. Relativamente ao panorama global, pode constatar-se que a proporção de adultos que investiu num novo negócio nos três anos anteriores é inferior a 2% em 10 das 50 economias analisadas, sendo superior a 5% em 17 das economias. Portugal insere-se no primeiro grupo de países com uma proporção da população adulta inferior a 2%. Pode também inferir-se que a taxa de investimento informal é superior nos países da América Latina e Caraíbas, no Médio Oriente e África e na Europa.

Adicionalmente, o questionário à população adulta focou-se no valor médio de investimento realizado pelos indivíduos que investiram num novo negócio nos últimos três anos (valores em USD). Neste contexto, a Figura 15, infra, ilustra o montante médio investido pela população adulta nos últimos três anos em novos negócios.

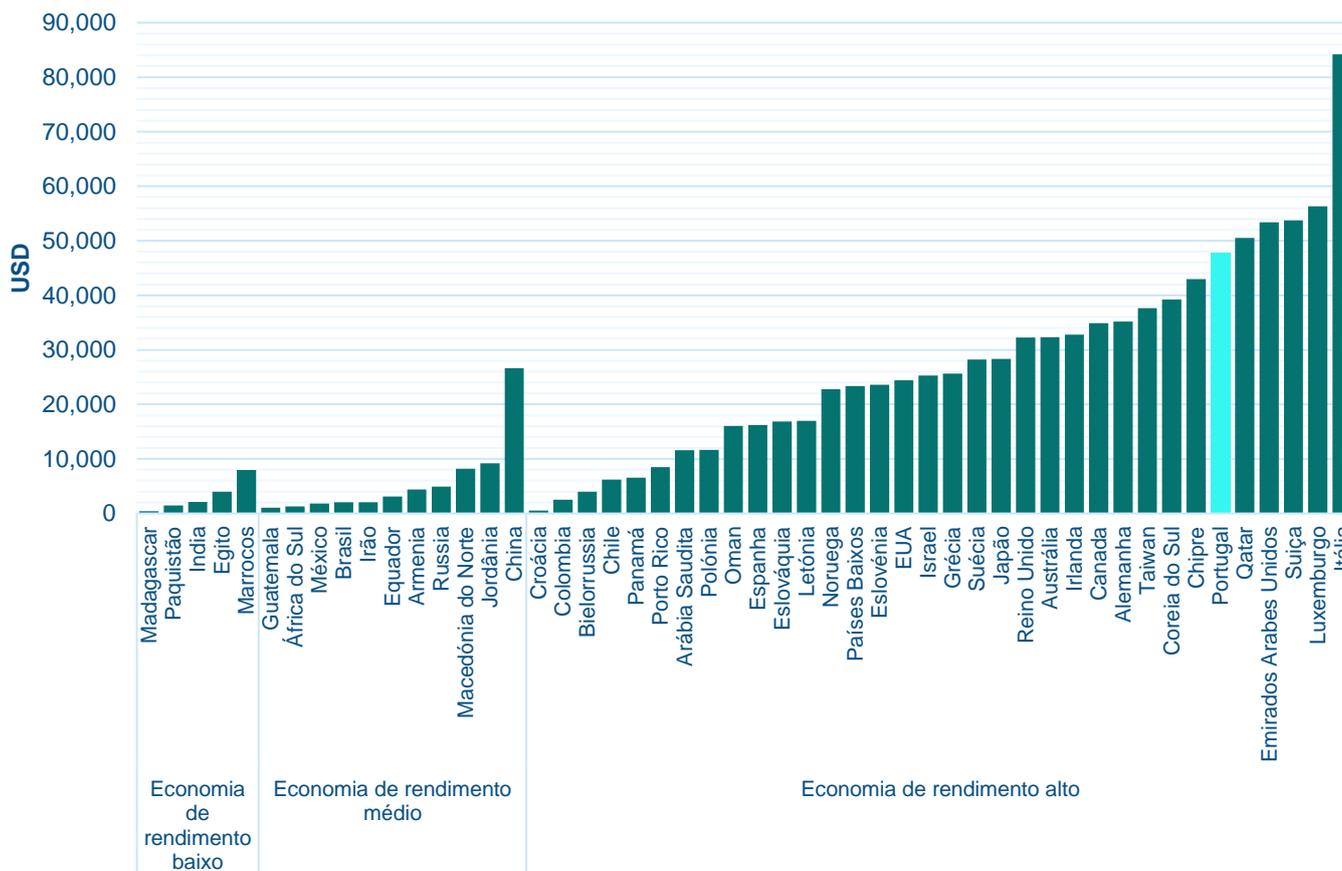


Figura 15. Valor médio (em USD) do investimento realizado pela população adulta que investiu num novo negócio nos últimos três anos

Fonte: Sondagem à População Adulta 2019

De acordo com os resultados da Figura 15, supra, verificou-se uma grande variação do investimento médio realizado pela população adulta nos diferentes países. Em Portugal, o investimento informal médio realizado foi de cerca de 47.837 USD (cerca de 44.024 EUR⁷). Neste contexto, Portugal posicionou-se como o 6º país a nível mundial com o valor médio mais elevado de investimento informal realizado pela população adulta no GEM 2019/2020. Este facto permite concluir que, apesar de existir uma proporção inferior relativamente ao número de investidores, os montantes investidos foram, globalmente, elevados quando comparados com as restantes economias da amostra.

⁷ Com base nas taxas de conversão do OANDA (<https://www1.oanda.com/>) em abril de 2020.



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

3. Condições Estruturais do Empreendedorismo Sondagem aos Especialistas Nacionais

Estudo de avaliação sobre as dinâmicas empreendedoras em Portugal

GEM Portugal 2019/2020

3. Condições Estruturais do Empreendedorismo – Sondagem aos Especialistas Nacionais

A realização do GEM contempla a análise de um conjunto de Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) que fomentam ou dificultam o desenvolvimento da atividade empreendedora em cada país participante.

A avaliação das CEE é realizada através de uma Sondagem a Especialistas Nacionais em empreendedorismo de cada um dos países participantes no GEM. Em comparação com a Análise à População Adulta (APS), esta sondagem reveste-se de um carácter mais subjetivo e qualitativo, uma vez que beneficia do conhecimento aprofundado da temática por parte do painel diversificado de especialistas selecionados.

Assim, o presente capítulo avalia as nove CEE que têm impacto na atividade empreendedora em Portugal. Estas encontram-se seguidamente apresentadas:

1. Apoio Financeiro
2. Políticas Governamentais
3. Programas Governamentais
4. Educação e Formação
5. Transferência de Investigação e Desenvolvimento
6. Infraestrutura Comercial e de Serviços
7. Abertura do Mercado
8. Acesso a Infraestruturas Físicas
9. Normas Sociais e Culturais

3.1. Avaliação geral

Em Portugal, a Sondagem a Especialistas foi realizada junto de 44 indivíduos reconhecidos em diversas áreas ligadas ao empreendedorismo. À semelhança do que foi feito em todos os países participantes no GEM 2019/2020, nesta sondagem foi pedido aos especialistas nacionais que indicassem a sua opinião sobre a veracidade da adequação de cada condição estrutural do empreendedorismo no país, recorrendo a uma escala que varia entre um e nove. A confidencialidade em relação a todas as opiniões, afirmações transmitidas e dados pessoais dos especialistas não são divulgados ao longo do relatório.

Em 2019, o GEM manteve a escala de resposta em nove níveis, sendo o nível 1 correspondente a “*Totalmente falso*” e o nível 9 correspondente a “*Totalmente verdadeiro*”. Esta escala permite uma melhor avaliação das tendências do empreendedorismo em Portugal. Neste contexto, cada CEE em análise é avaliada recorrendo a um número variável de questões específicas, referentes a aspetos particulares relacionados com essa condição.

Na Figura 16, infra, são apresentados os resultados médios obtidos para cada CEE em Portugal, nas economias de rendimento elevado e nos países da UE em 2019.

Tendo presente o resultado da sondagem realizada aos especialistas nacionais, justifica-se realçar os seguintes pontos principais relativos às condições estruturais mais e menos favoráveis à atividade empreendedora em Portugal:

Condições estruturais mais favoráveis:

- 1) A condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas” foi a que obteve a apreciação mais positiva por parte dos especialistas nacionais (7,1), que destacaram a existência de incubadoras ou instituições de apoio ao empreendedorismo em número suficiente nas várias zonas do país como um fator facilitador do empreendedorismo.
- 2) A condição estrutural “Infraestrutura Comercial e de Serviços” obteve o segundo resultado mais favorável (4,9) para os especialistas nacionais, que consideraram o reconhecimento da existência no país de serviços e consultores suficientes para apoiar as empresas novas e em crescimento, um fator facilitador do empreendedorismo em Portugal.
- 3) Por sua vez, a condição estrutural “Apoio Financeiro” foi a condição que registou a terceira apreciação mais favorável, com uma classificação média de 4,8. Neste caso, a existência de disponibilidade de financiamento de *Business Angels* para empresas novas e em crescimento foi o elemento mais destacado.

Condições estruturais menos favoráveis:

- 1) A condição estrutural “Políticas Governamentais” foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais (3,2). Estes apontaram esta condição como um fator que contribui para a retração do empreendedorismo em Portugal, indicando que as empresas novas e em crescimento não conseguem obter a maioria das autorizações e licenças no prazo de uma semana.
- 2) A condição estrutural “Normas Culturais e Sociais” permaneceu entre as condições estruturais que reuniram uma apreciação menos favorável por parte dos especialistas portugueses (3,6). Neste contexto, os especialistas portugueses consideraram insuficiente a forma como a cultura nacional estimula a tomada de risco empreendedora.
- 3) A condição estrutural “Educação e Formação” encontra-se igualmente entre as condições estruturais que reuniram uma apreciação menos favorável por parte dos especialistas

portugueses (3,7). Com efeito, estes consideraram existir uma insuficiente atenção dada ao empreendedorismo e à criação de novas empresas no ensino básico e secundário.

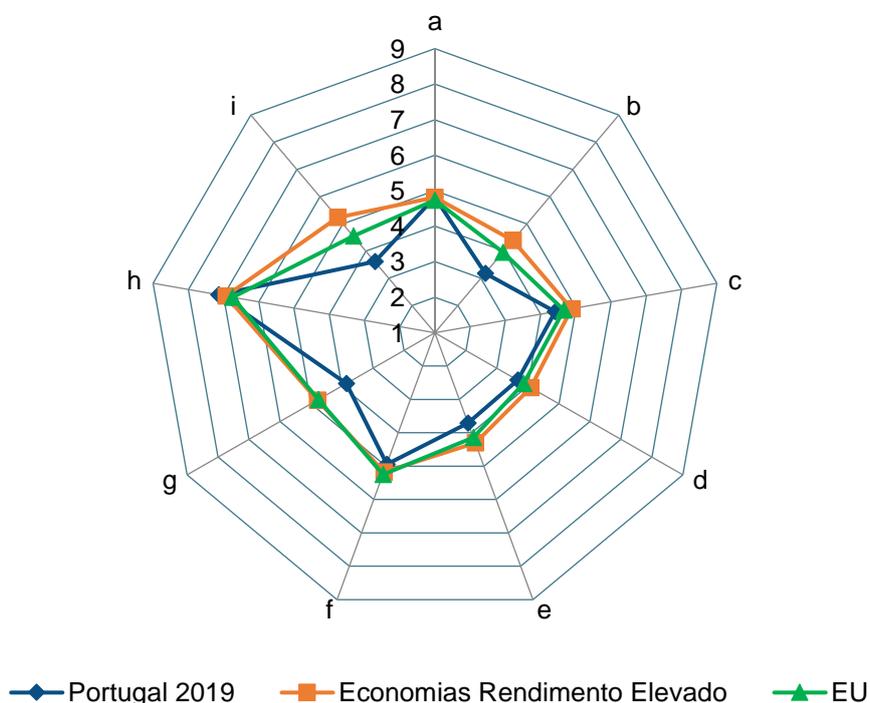


Figura 16. Classificações médias das CEE em Portugal, nas Economias de Rendimento Elevado e na UE em 2019

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2019

Legenda

- | | |
|-----------------------------|--|
| a) Apoio Financeiro | e) Transferência de Investigação e Desenvolvimento (I&D) |
| b) Políticas Governamentais | f) Infraestrutura Comercial e de Serviços |
| c) Programas Governamentais | g) Abertura do Mercado |
| d) Educação e Formação | h) Acesso a Infraestruturas Físicas |
| | i) Normas Sociais e Culturais |

A análise comparada por tipo de economia permitiu verificar que as condições “Apoio Financeiro” e “Acesso a Infraestruturas Físicas” registaram melhor resultado que o verificado nas economias de rendimento elevado e nos países da UE – o que é de assinalar.

Do lado oposto do espectro, surgem as condições estruturais que registaram avaliações inferiores à média verificada nas restantes economias analisadas: “Políticas Governamentais”, “Programas Governamentais”, “Educação e Formação”, “Transferência de Investigação e Desenvolvimento”, “infraestrutura Comercial e de Serviços”, “Abertura do Mercado” e “Normas Culturais e Sociais”. No entanto, importa realçar que Portugal, em 2019, apresentou classificações em linha com as outras economias de rendimento elevado e com a média dos países da UE.

Neste contexto, o presente capítulo apresenta uma análise a cada uma das condições estruturais do GEM Portugal 2019/2020. As seguintes secções do relatório analisam os dados obtidos para cada condição estrutural do GEM Portugal 2019/2020 de acordo com o seguinte: (1) comparação dos resultados de Portugal para os anos de 2019 e 2016, (2) comparação dos resultados de Portugal em 2019 com a média das economias de rendimento elevado e os países da UE, e (3) comparação dos resultados de Portugal em 2019 com dois países Europeus: Alemanha e Espanha. Importa referir que o critério utilizado para a comparação com outros países Europeus teve como base o valor do PIB dos diversos países da Europa (de acordo com o Eurostat⁸, em 2018, a Alemanha era o país com o PIB mais elevado a nível Europeu), e a proximidade geográfica com Portugal (Espanha, sendo o único país que faz fronteira com Portugal).

3.2. Avaliação das Condições Estruturais facilitadoras

No âmbito da análise efetuada anteriormente, foram consideradas Condições Estruturais facilitadoras da atividade empreendedora as três condições com maior classificação média obtida em Portugal no ano de 2019 – “Acesso a infraestruturas físicas”, “Infraestrutura comercial e de serviços” e “Apoio financeiro”.

⁸ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180511-1?inheritRedirect=true>

3.2.1. Acesso a infraestruturas físicas

O “Acesso a infraestruturas físicas” é a condição estrutural do empreendedorismo através da qual se afere a facilidade de acesso a recursos físicos, incluindo comunicações, utilidades, transportes, matérias-primas e recursos naturais que possam ser vantajosos para o incremento do empreendedorismo. Os resultados associados a esta CEE são apresentados na Figura 17, infra.

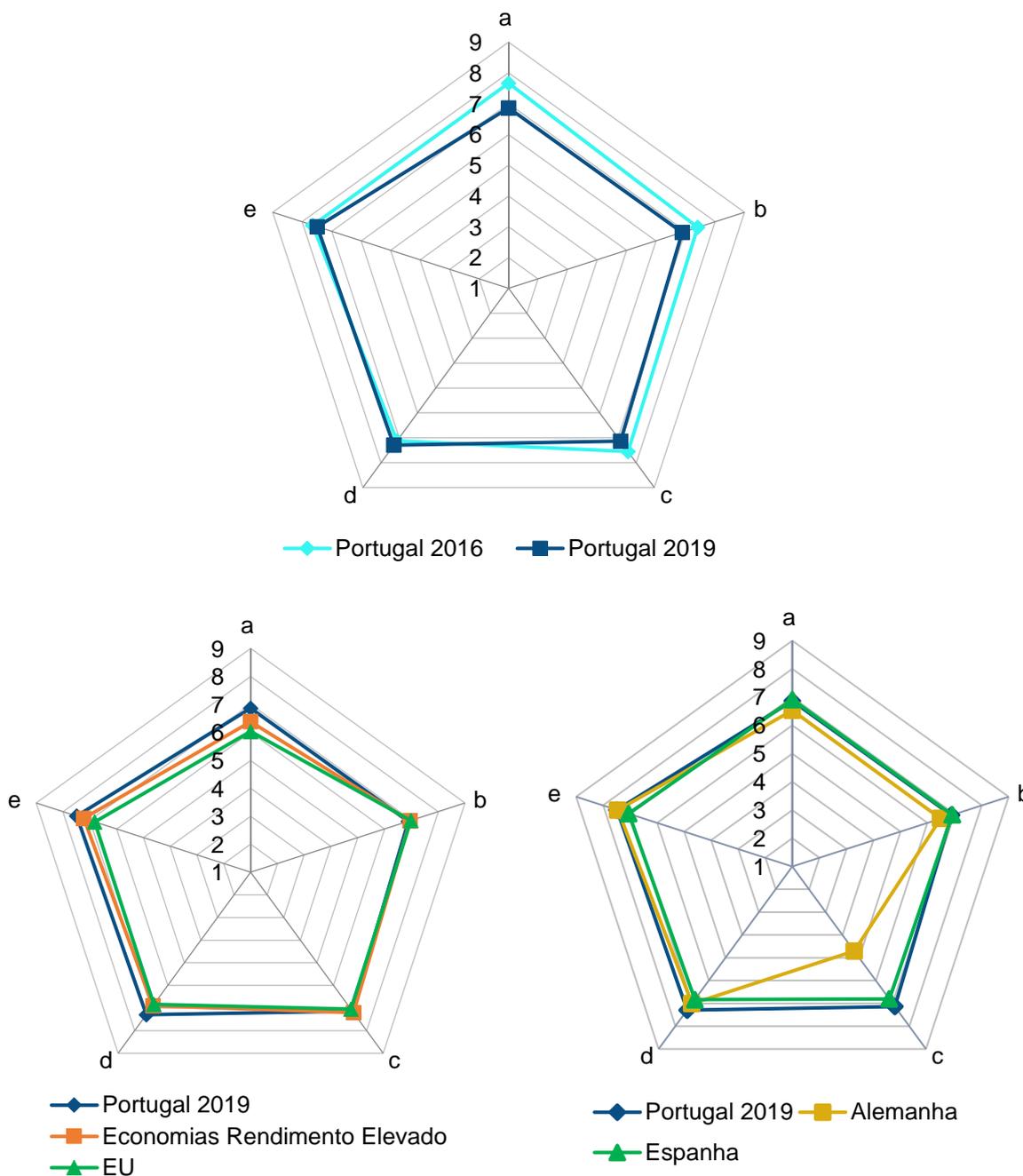


Figura 17. CEE Acesso a Infraestruturas Físicas

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2016 e 2019

Legenda

- a) As infraestruturas físicas (p.ex. estradas, eletricidade, água, comunicações, tratamento de resíduos) garantem um bom apoio para empresas novas e em crescimento.
- b) NÃO é muito caro para uma empresa nova ou em crescimento ter bom acesso a infraestruturas de comunicação (telefone, internet, etc.).
- c) As empresas novas e em crescimento conseguem ter acesso a infraestruturas de comunicação (telefone, internet, etc.) no prazo de uma semana.
- d) As empresas novas e em crescimento conseguem ter acesso a utilidades básicas (gás, água, eletricidade, saneamento) no prazo de um mês.
- e) Existem incubadoras ou instituições de apoio ao empreendedorismo em número suficiente nas várias zonas do país.

Em 2019, a condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas” foi a que obteve a apreciação mais positiva por parte dos especialistas portugueses. Estes destacaram de forma positiva a generalidade da infraestrutura existente em Portugal, cuja classificação média obtida foi de 7,1. No ano de 2016, esta CEE foi, igualmente, avaliada pelos especialistas portugueses como a condição mais facilitadora da atividade empreendedora em Portugal, obtendo uma classificação média de 7,5.

No ano de 2019, todas as opiniões sobre as infraestruturas físicas, serviços e utilidades existentes no país foram avaliadas de forma globalmente positiva, tendo o fator “e) existem incubadoras ou instituições de apoio ao empreendedorismo em número suficiente nas várias zonas do país” sido considerado como o fator que teve um impacto mais positivo na atividade empreendedora (7,5). De acordo com os dados da Rede Nacional de Incubadoras (RNI), em 2019, existiam 2.855 start-ups incubadas em Portugal nas incubadoras protocoladas com a RNI, representando uma taxa de ocupação de 63,9%. Por sua vez, o fator “a) as infraestruturas físicas (p.ex. estradas, eletricidade, água, comunicações, tratamento de resíduos) garantem um bom apoio para empresas novas e em crescimento” foi o que obteve uma apreciação menor por parte dos especialistas nacionais (6,9) sendo, no entanto, favorável. Importa também referir que esta CEE assume particular relevância devido à crescente utilização de novos canais de marketing e comunicação, tais como as redes sociais, que representam um meio único e financeiramente vantajoso de divulgação do negócio.

Vale a pena realçar que, relativamente a esta CEE, tal como pode ser observado na Figura 17, supra, de uma forma geral, Portugal apresentou resultados ligeiramente superiores ao das economias de rendimento elevado e da UE, que, não obstante, apresentaram uma avaliação favorável dos fatores avaliados nesta condição estrutural. Relativamente aos valores observados na Alemanha e em Espanha, de uma forma geral, Portugal apresentou resultados semelhantes aos dos dois países em análise. Em particular, relativamente aos fatores relacionados com “c) as empresas novas e em crescimento conseguem ter acesso a infraestruturas de comunicação (telefone, internet, etc.) no prazo de uma semana” e “d) a utilidades básicas (gás, água, eletricidade, saneamento) no prazo de um mês”, Portugal apresentou resultados bastante positivos, tendo classificações médias superiores aos valores registados na Alemanha e em Espanha.

3.2.2. Infraestrutura comercial e de serviços

Esta condição estrutural analisa os serviços comerciais, de contabilidade e outros serviços jurídicos e institucionais, assim como a forma como estes intervêm na promoção e criação de novos negócios. Os resultados obtidos encontram-se apresentados na Figura 18, infra.

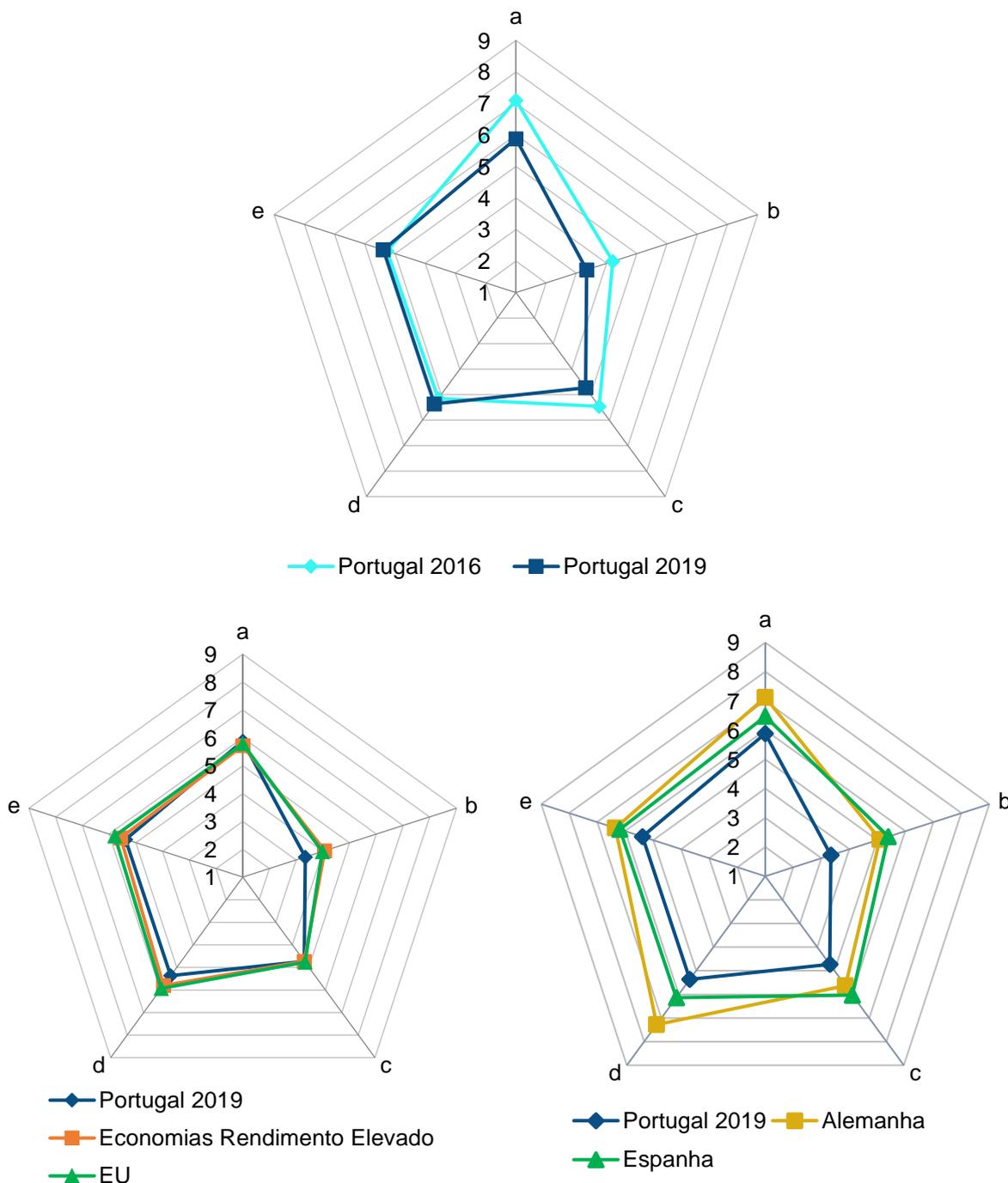


Figura 18. CEE Infraestrutura Comercial e de Serviços

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2016 e 2019

Legenda

- a) Existem fornecedores de serviços e consultores suficientes para apoiar empresas novas e em crescimento.
- b) As empresas novas e em crescimento conseguem suportar o custo da contratação de serviços e consultores de apoio à sua atividade.
- c) É fácil para as empresas novas e em crescimento terem acesso a bons fornecedores de serviços e consultores de apoio à sua atividade.
- d) É fácil para as empresas novas e em crescimento terem acesso a bons serviços jurídicos e contabilísticos.
- e) É fácil para as empresas novas e em crescimento terem acesso a bons serviços bancários (verificação de contas, transações monetárias internacionais, letras de crédito, etc.)

No ano de 2019, a CEE “Infraestrutura Comercial e de Serviços” obteve uma classificação média de 4,9 por parte dos especialistas nacionais, constituindo, segundo os mesmos, a segunda CEE mais favorável à atividade empreendedora no país. À semelhança do verificado relativamente à condição estrutural “Acesso a Infraestruturas Físicas”, no ano de 2016, a CEE “Infraestrutura Comercial e de Serviços” obteve uma classificação bastante positiva por parte dos especialistas portugueses, sendo considerada como a terceira condição estrutural mais potenciadora da atividade empreendedora no país. Em 2019, os especialistas portugueses revelaram-se bastante menos otimistas relativamente a esta CEE, tendo mesmo assim a mesma sido avaliada como a segunda condição estrutural mais facilitadora da atividade empreendedora em Portugal neste ano (4,9).

Neste domínio, no ano de 2019, os especialistas nacionais destacaram como fator mais positivo o reconhecimento da “a) existência no país de serviços e consultores suficientes para apoiar as empresas novas e em crescimento” (5,9). Adicionalmente, os especialistas destacaram os fatores relacionados com a facilidade de acesso, por parte das empresas recém-criadas e em crescimento a “d) bons serviços jurídicos e contabilísticos”, bem como a “e) bons serviços bancários”. Por oposição, o fator “b) custo de acesso a estes serviços” constitui um aspeto avaliado de forma menos positiva.

Portugal seguiu a tendência das economias de rendimento elevado e da UE, tendo esta CEE sido, igualmente, considerada uma condição potenciadora da atividade empreendedora nestas economias. Deste modo, é de realçar a sintonia dos especialistas portugueses com os especialistas das economias de rendimento elevado e os especialistas dos países da EU relativamente à existência de fornecedores de serviços e consultores suficientes para apoiar empresas novas e em crescimento.

Por outro lado, os especialistas portugueses avaliaram de forma menos positiva esta condição estrutural em comparação com os especialistas alemães e espanhóis. Em particular, a capacidade das empresas novas e em crescimento portuguesas para suportar o custo da contratação de serviços e consultores de apoio à sua atividade foi avaliada de forma menos positiva (3,3) quando comparada com a Alemanha e Espanha (5,1 e 5,3, respetivamente).

3.2.3. Apoio financeiro

A CEE relativa ao “Apoio Financeiro” avalia o nível de acessibilidade a fontes de financiamento para empresas novas e em crescimento, incluindo financiamentos privados e subsídios governamentais. A Figura 19, infra, apresenta os resultados da avaliação desta condição estrutural.

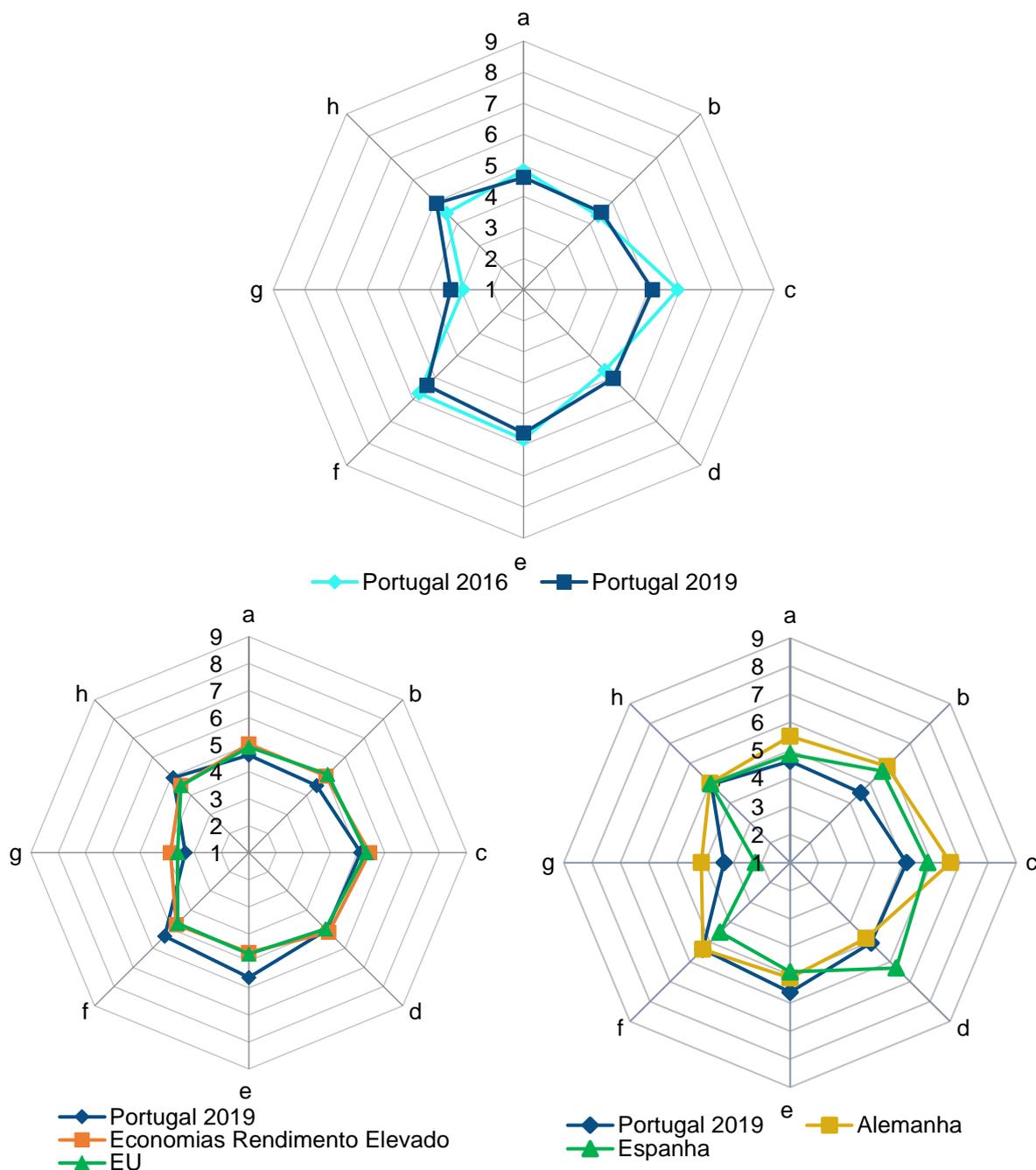


Figura 19. CEE Apoio Financeiro

Fonte: Sondagem a especialistas 2019

Legenda

- a) Existe disponibilidade de capitais próprios suficiente para financiar empresas novas e em crescimento.
- b) Existe disponibilidade de empréstimos suficiente para financiar empresas novas e em crescimento.
- c) Existe disponibilidade de subsídios governamentais suficiente para financiar empresas novas e em crescimento.
- d) Existe disponibilidade de financiamento a partir de investidores informais (família, amigos e colegas) que sejam pessoas singulares (exceto fundadores) para empresas novas e em crescimento.
- e) Existe disponibilidade de financiamento de *Business Angels* para empresas novas e em crescimento.
- f) Existe disponibilidade de financiamento de investidores de risco para empresas novas e em crescimento.
- g) Existe disponibilidade de financiamento de Ofertas Públicas Iniciais para empresas novas e em crescimento.
- h) Existe disponibilidade de financiamento de credores privados (crowdfunding) para empresas novas e em crescimento.

De acordo com as perceções dos especialistas nacionais, o “Apoio Financeiro” no domínio do empreendedorismo, no ano de 2019, registou uma classificação média de 4,8, sendo considerada uma CEE facilitadora do empreendedorismo. Apesar do valor de 2019 estar em linha com registado no ano de 2016, o “Apoio Financeiro” foi considerado como sendo uma condição estrutural intermédia.

No ano de 2019, o fator avaliado de forma mais positiva pelos especialistas portugueses prendeu-se com “e) a existência de disponibilidade de financiamento de *Business Angels* para empresas novas e em crescimento”, sendo este o fator que registou uma classificação média mais elevada (5,6). É igualmente de realçar a perceção positiva dos especialistas portugueses face ao fator “f) disponibilidade de financiamento de investidores de risco para empresas novas e em crescimento” (5,4).

No outro lado do espetro, encontra-se a “disponibilidade de financiamento de Ofertas Públicas Iniciais para empresas novas e em crescimento”. Este indicador foi alvo da avaliação mais negativa por parte dos especialistas portugueses, tendo obtido uma classificação média de 3,3.

Considerando a avaliação desta CEE, as opiniões dos especialistas portugueses revelaram-se em linha com a opinião dos especialistas nacionais das economias de rendimento alto e dos países da UE. Neste contexto, é necessário sublinhar que as opiniões dos especialistas portugueses foram especialmente positivas no que diz respeito à “existência de disponibilidade de financiamento de *Business Angels* para empresas novas e em crescimento” e à “existência disponibilidade de financiamento de investidores de risco para empresas novas e em crescimento”.

Em relação às opiniões dos especialistas alemães e espanhóis, estas estiveram em linha com as dos especialistas portugueses. É importante realçar o fator relativo à “disponibilidade de financiamento de *Business Angels*” (destacado anteriormente), tendo obtido a classificação mais positiva entre os três países em análise.

3.3. Avaliação das Condições Estruturais limitadoras

Foram consideradas CEE limitadoras as três condições que registaram a classificação média mais baixa no ano de 2019 – Educação e formação, Normas sociais e culturais, e Políticas governamentais.

3.3.1. Educação e formação

A condição estrutural ligada à Educação e Formação analisa o impacto da educação e formação na atividade empreendedora. Os resultados obtidos encontram-se apresentados na Figura 20, infra.

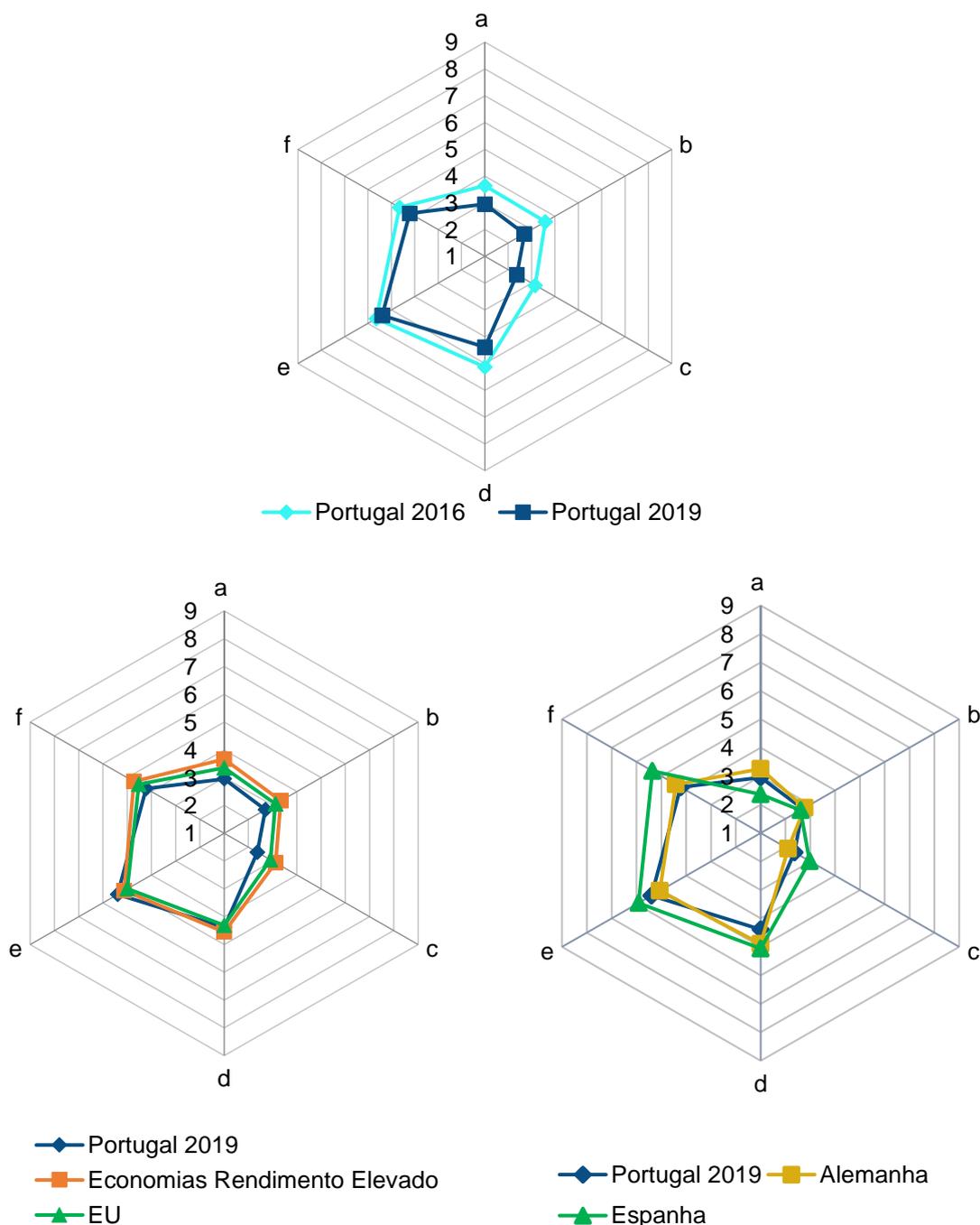


Figura 20. CEE Educação e Formação

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2019

Legenda

- a) No ensino básico e secundário é estimulada a criatividade, a autossuficiência e a iniciativa pessoal.
- b) No ensino básico e secundário é proporcionada formação adequada sobre os princípios económicos do mercado.
- c) No ensino básico e secundário é dada a devida atenção ao empreendedorismo e à criação de novas empresas.
- d) As instituições de ensino superior asseguram uma preparação adequada para a criação e desenvolvimento de novas empresas.
- e) A oferta educativa nas áreas de gestão e negócios assegura uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas.
- f) Os sistemas de formação profissional e de educação contínua asseguram uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas.

No ano de 2019, os especialistas portugueses consideraram a “Educação e Formação” no domínio do empreendedorismo como uma condição limitadora para o desenvolvimento da atividade empreendedora (3,7). Pelo contrário, no ano de 2016, esta CEE foi avaliada pelos especialistas portugueses uma condição estrutural intermédia da atividade empreendedora em Portugal (4,3).

No ano de 2019, a apreciação menos favorável dos especialistas portugueses esteve relacionada com a “insuficiente atenção dada ao empreendedorismo e à criação de novas empresas no ensino básico e secundário” (2,4). Todavia, os especialistas portugueses avaliaram de forma mais positiva o modo como “a oferta educativa nas áreas de gestão e negócios assegura uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas” (5,4).

Em geral, no ano de 2019, as opiniões dos especialistas portugueses foram coincidentes com as dos especialistas das economias de rendimento elevado e dos especialistas dos países da UE. Não obstante, de forma geral, os especialistas portugueses manifestaram-se de modo menos positivos face a esta CEE do que os especialistas das restantes economias.

Relativamente à opinião dos especialistas alemães e espanhóis, estes registaram uma classificação média semelhante à portuguesa – 3,7 e 4,1, respetivamente. Neste contexto, Portugal encontra-se em linha com estas duas economias de referência. Importa também realçar que, à semelhança de Portugal, Alemanha e Espanha registaram valores menos positivos na CEE de “Educação e Formação” em comparação com outras condições estruturantes.

3.3.2. Normas sociais e culturais

Esta condição estrutural do empreendedorismo analisa a influência das normas sociais e culturais vigentes, no nível de encorajamento ou desencorajamento das ações individuais relacionadas com o empreendedorismo, assim como o grau de aceitação geral do empreendedorismo.

Neste contexto, a análise incide numa avaliação geral da relação entre a cultura nacional e o empreendedorismo, tal como ilustrado na Figura 21, infra.

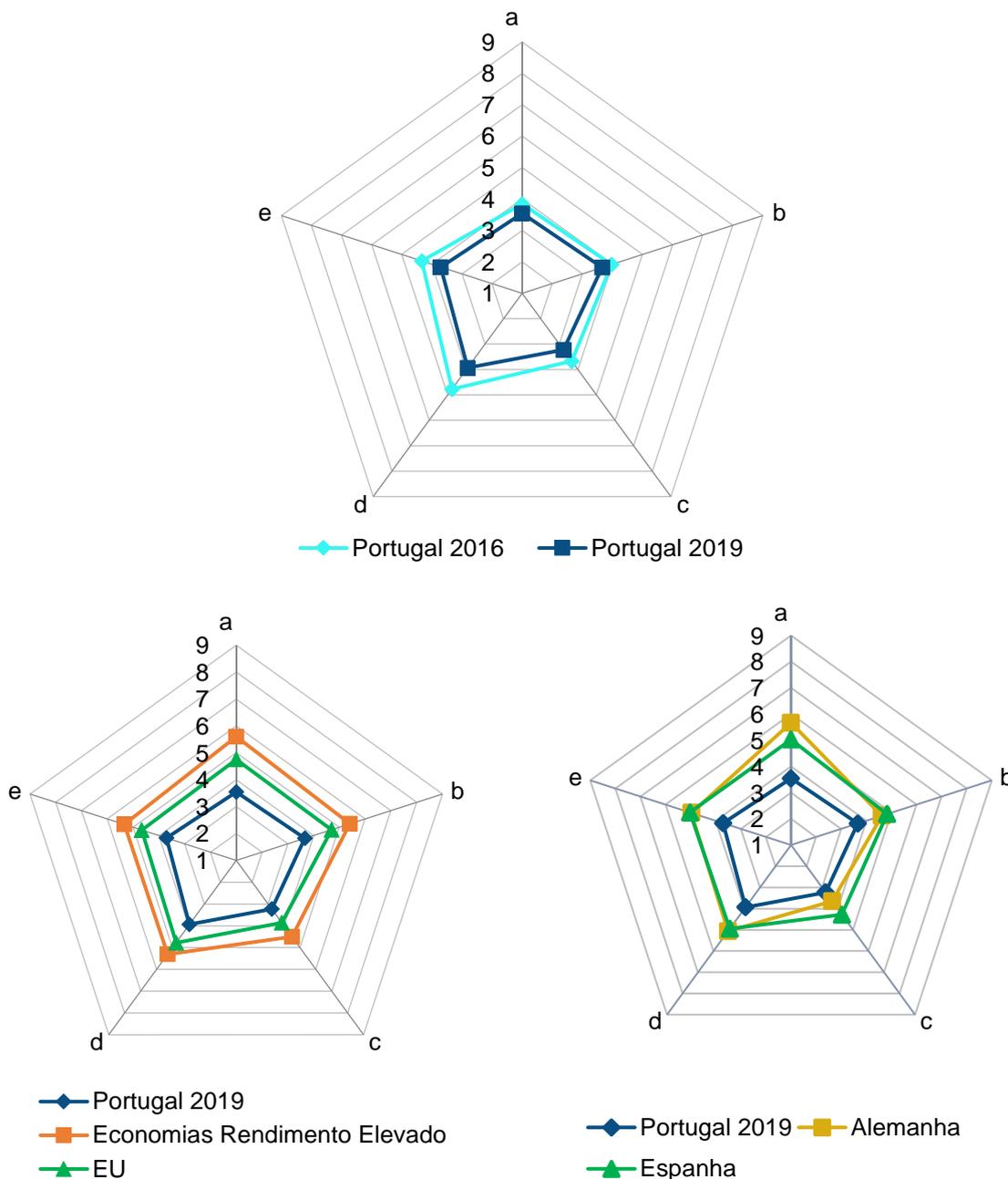


Figura 21. CEE Normas Sociais e Culturais

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2019

Legenda

- a) A cultura nacional estimula fortemente o êxito individual conseguido através do esforço pessoal.
- b) A cultura nacional valoriza a autossuficiência, a autonomia e a iniciativa individual.
- c) A cultura nacional estimula a tomada de risco empreendedora.
- d) A cultura nacional estimula a criatividade e a inovação.
- e) A cultura nacional valoriza a responsabilidade do indivíduo (em vez do coletivo) na gestão da sua vida pessoal.

De acordo com a opinião dos especialistas portugueses, a cultura portuguesa encontra-se pouco orientada para a promoção da atividade empreendedora, tendo registado uma classificação média de 3,6, sendo a segunda CEE com uma classificação mais baixa. No ano de 2016, esta CEE foi igualmente avaliada como uma condição estrutural limitadora da atividade empreendedora em Portugal, tendo obtido, no entanto, uma classificação média de 4,1.

No ano de 2019, os especialistas portugueses consideraram insuficiente a forma como a “cultura nacional estimula a tomada de risco empreendedora”, sendo este o fator que regista uma classificação média mais baixa (3,2). O fator relativo à forma como a “cultura nacional estimula o êxito individual conseguido através do esforço pessoal”, foi também alvo de uma avaliação menos favorável por parte dos especialistas portugueses (3,6).

Relativamente aos fatores com classificação mais alta, destaca-se o que se relaciona com a forma como “a cultura nacional estimula a criatividade e a inovação”, o qual reuniu uma apreciação ligeiramente superior por parte dos especialistas portugueses e registou uma classificação média de 3,9.

Importa referir que as avaliações dos especialistas portugueses relativamente a esta CEE foram significativamente menos favoráveis que as avaliações dos especialistas das economias de rendimento elevado, bem como dos especialistas dos países da UE.

Adicionalmente, e em linha com o que foi verificado relativamente às opiniões dos especialistas das economias de rendimento elevado e dos países da UE, Portugal registou avaliações menos favoráveis que as dos especialistas da Alemanha e Itália. Estas avaliações inferiores verificaram-se em todos os fatores analisados no âmbito desta CEE. Em particular, destaca-se as opiniões relativas ao facto de “a cultura nacional estimular fortemente o êxito individual conseguido através do esforço pessoal”, tendo Portugal obtido um valor médio consideravelmente inferior (3,6) ao da Alemanha (5,7) e Espanha (5).

3.3.3. Políticas governamentais

Esta condição estrutural avalia a influência e a neutralidade das políticas governamentais em matéria de impostos e regulamentações relativamente à dimensão das empresas, bem como o efeito de incentivo ou desincentivo destas políticas nas empresas novas e em crescimento. Os resultados são apresentados na Figura 22, infra.

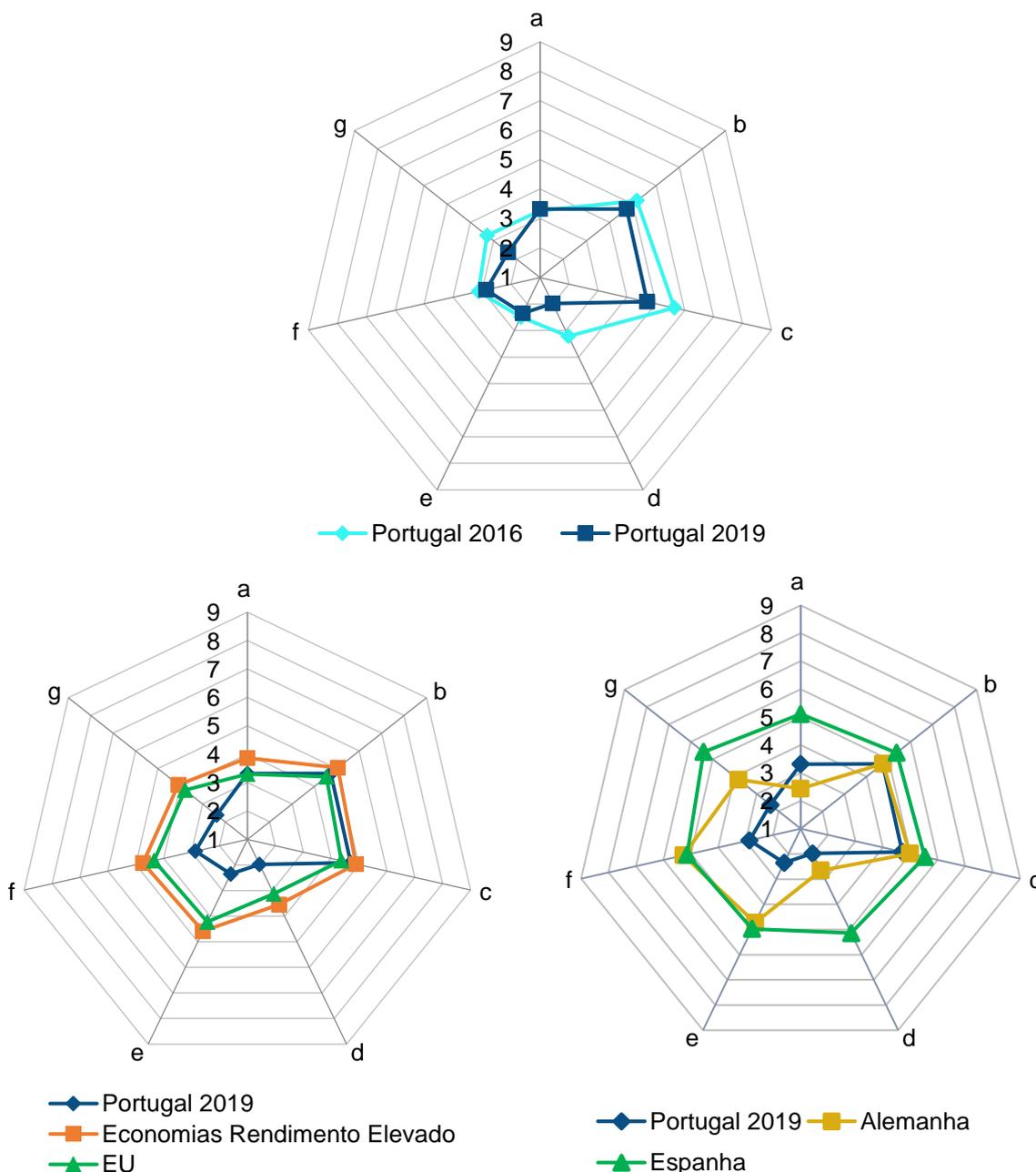


Figura 22. CEE Políticas Governamentais

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2016 e 2019

Legenda

- a) As políticas governamentais (p.ex. contratação pública) favorecem as empresas novas e em crescimento de forma consistente.
- b) O apoio às empresas novas e em crescimento é uma alta prioridade política a nível do governo nacional.
- c) O apoio às empresas novas e em crescimento é uma alta prioridade política a nível dos governos locais.
- d) As empresas novas e em crescimento conseguem obter a maioria das autorizações e licenças no prazo de uma semana.
- e) A carga fiscal NÃO é um fardo pesado para as empresas novas e em crescimento.
- f) Os impostos e outras regulamentações governamentais são aplicados às empresas novas e em crescimento de forma previsível e consistente.
- g) Lidar com a burocracia governamental, regras e pedidos de licenças NÃO é demasiado difícil para as empresas novas e em crescimento.

A condição estrutural “Políticas Governamentais” registou uma classificação média de 3,2. Este resultado revela uma evolução negativa face ao ano de 2016 (3,7). Deste modo, em 2019, a presente condição apresenta a menor pontuação no total de 9 analisadas neste capítulo.

Em particular, na opinião dos especialistas, no ano de 2019, “as empresas novas e em crescimento não conseguiram obter a maioria das autorizações e licenças no prazo de uma semana”, sendo este o fator que registou uma classificação média mais baixa (2) e, conseqüentemente, a apreciação mais negativa. Adicionalmente, a “carga fiscal e a burocracia governamental (p.ex. regras e pedidos de licenças)” foram, igualmente, avaliadas de forma negativa (2,4), sendo fatores com uma classificação média mais reduzida, na avaliação dos especialistas portugueses. Por outro lado, a “alta prioridade dada pelos governos locais às empresas novas e em crescimento”, foi o fator avaliado de forma mais favorável pelos especialistas nacionais no âmbito desta condição estrutural, tendo obtido um valor relativamente elevado (4,7).

No que diz respeito a esta condição estrutural, Portugal registou classificações médias bastante inferiores às registadas no grupo das economias de rendimento elevado e no grupo dos países da UE. Como tal, os especialistas portugueses foram bastante pessimistas em relação a esta CEE, em particular quando comparado com os especialistas das economias de rendimento elevado e dos países da UE. Em relação às classificações dos especialistas portugueses em comparação com a Alemanha e Espanha, os resultados variam entre os diferentes fatores analisados. Relativamente ao “apoio às empresas novas e em crescimento ser uma alta prioridade política a nível do governo nacional e local”, os resultados de Portugal foram semelhantes aos da Alemanha e Espanha. No que diz respeito à “obtenção de autorizações e licenças no prazo de uma semana”, Portugal registou classificações médias superiores à Alemanha e inferiores a Espanha. Por outro lado, as classificações médias para os outros fatores em Portugal foram inferiores aos obtidos nas outras duas economias, em particular no que diz respeito à carga fiscal, já que os especialistas Portugueses consideraram a carga fiscal como um fardo pesado para as empresas novas e em crescimento.

3.4. Avaliação das Condições Estruturais intermédias

Foram consideradas CEE intermédias as três condições com classificação média intermédia obtida em 2019 – “Programas governamentais”, “Abertura do mercado/barreiras à entrada”, “Transferência de I&D”.

3.4.1. Programas governamentais

A primeira CEE intermédia analisa a existência de programas governamentais e o nível de apoio que estes dão à atividade empreendedora. Os resultados são apresentados na Figura 23, infra.

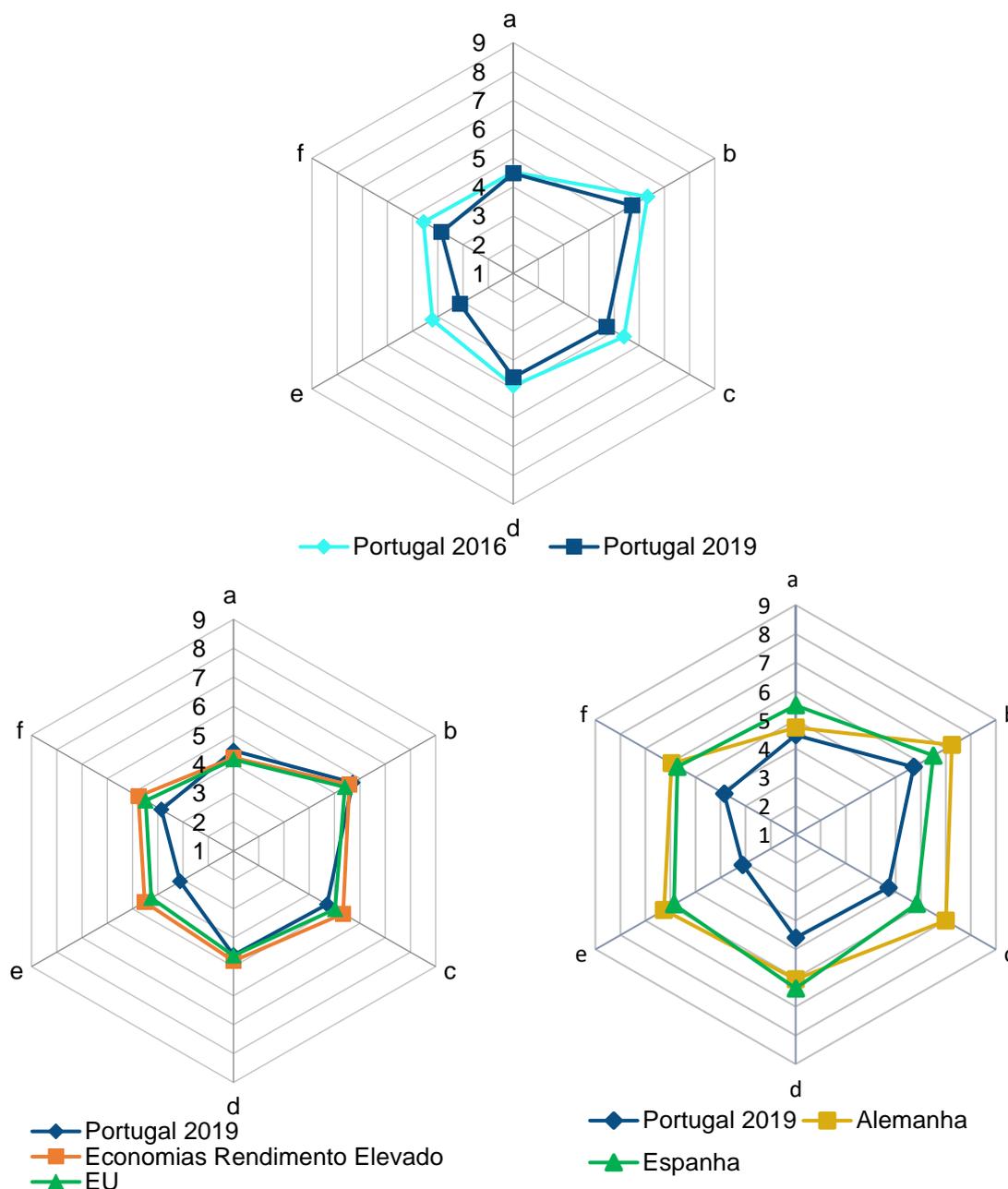


Figura 23. CEE Programas Governamentais

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2019

Legenda

- a) Através do contacto com uma única agência, pode ser obtida uma grande variedade de apoios governamentais para empresas novas e em crescimento.
- b) Os parques tecnológicos e as incubadoras de empresas dão um apoio efetivo às empresas novas e em crescimento.
- c) Existe um número adequado de programas governamentais para o apoio a empresas novas e em crescimento.
- d) As pessoas que trabalham para as agências governamentais são competentes e eficientes no apoio às empresas novas e em crescimento.
- e) Praticamente qualquer pessoa que precise de apoio de um programa governamental para uma empresa nova ou em crescimento consegue encontrar o que necessita.
- f) Os programas governamentais de apoio a empresas novas e em crescimento são eficazes.

A condição estrutural relativa aos “Programas Governamentais” registou uma classificação média de 4,4 pontos, em 2019. Esta avaliação traduz-se numa redução moderada face à última avaliação em 2016, ano em que a pontuação média foi de 5 pontos.

No ano de 2019, os especialistas portugueses destacaram como fatores mais favoráveis, por um lado, a “existência de parques de ciência e tecnologia e incubadoras de empresas” (5,7) e, por outro lado, a “existência de um número adequado de programas de apoio disponíveis para empresas novas e em crescimento” (4,7).

Neste contexto, as opiniões dos especialistas portugueses estiveram em consonância com as dos especialistas nas economias de rendimento elevado e dos países da UE, apesar de os especialistas portugueses terem, no geral, uma apreciação menos favorável face às questões subjacentes a esta condição estrutural. As exceções positivas prenderam-se com a “grande variedade de apoios governamentais para empresas novas e em crescimento que é possível obter através do contacto com uma única agência” (4,5) e a “existência de parques de ciência e tecnologia e incubadoras de empresas” (5,7, conforme referido anteriormente).

Em relação às opiniões dos especialistas da Alemanha e Espanha, estas tiveram uma apreciação, no geral, mais favorável nos diferentes fatores associados a esta condição estrutural em comparação com Portugal. A principal diferença esteve relacionada com a “facilidade de uma empresa nova ou em crescimento que precise de apoio de um programa governamental conseguir encontrar o que necessita”. Neste aspeto em particular, os especialistas alemães e espanhóis manifestaram opiniões consideravelmente mais favoráveis do que os especialistas portugueses.

3.4.2. Abertura do mercado/barreiras à entrada

Esta CEE analisa em que medida os acordos comerciais são difíceis de modificar, impedindo que as empresas novas e em crescimento compitam e vão substituindo os seus fornecedores e consultores. Esta condição estrutural analisa também a transparência do mercado e as políticas governamentais que estimulam a abertura do mesmo e o nível de competitividade das empresas. Os resultados encontram-se apresentados na Figura 24, infra.

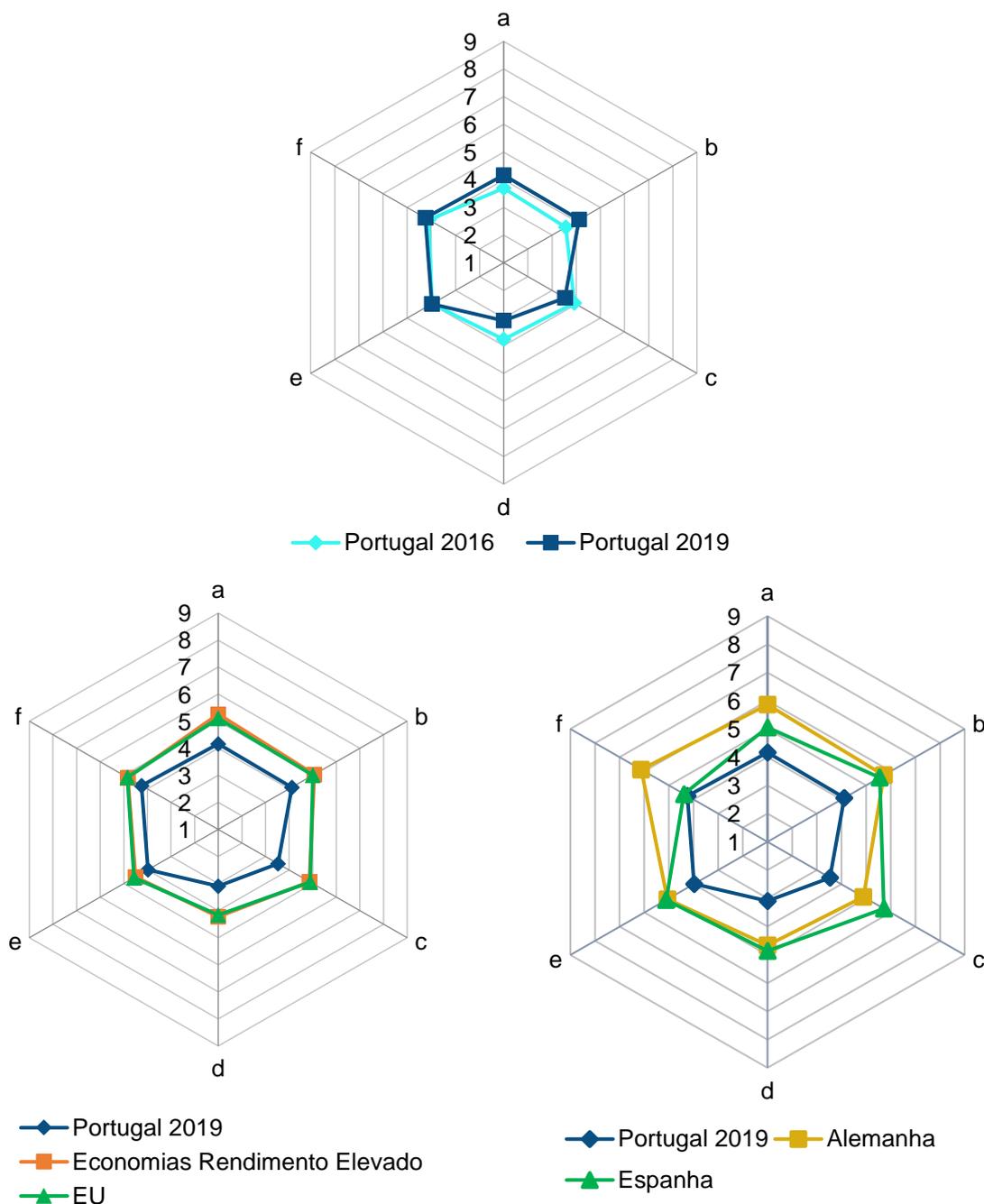


Figura 24. CEE Abertura ao mercado/barreiras à entrada

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2019

Legenda

- a) O mercado de bens de consumo e serviços muda radicalmente de ano para ano.
- b) O mercado de negócios entre empresas (B2B) muda radicalmente de ano para ano.
- c) As empresas novas e em crescimento conseguem entrar facilmente em novos mercados.
- d) As empresas novas e em crescimento podem suportar o custo de entrada no mercado.
- e) As empresas novas e em crescimento podem entrar no mercado sem que sejam injustamente bloqueadas pelas empresas já estabelecidas.
- f) A legislação *anti-trust* é eficaz e bem aplicada.

A condição estrutural “Abertura ao mercado / barreiras à entrada” foi classificada como intermédia devido ao seu resultado médio de 3,9. Assim, os especialistas consideraram que a realidade do país em matéria de abertura do mercado apresenta, de um modo geral, uma margem de progressão razoavelmente positiva. Neste contexto, no ano de 2019, estes especialistas revelaram-se mais otimistas relativamente a esta condição estrutural, do que no ano de 2016, uma vez que neste ano esta foi percecionada como uma condição estrutural limitadora.

No ano de 2019, os especialistas portugueses avaliaram de forma pouco favorável a “possibilidade de as empresas novas e em crescimento poderem suportar o custo de entrada no mercado”, sendo este o fator que registou uma classificação média menos favorável (3,1). Paralelamente, o fator relativo à “capacidade das empresas novas e em crescimento conseguirem entrar facilmente em novos mercados” foi também alvo de opiniões menos positivas, tendo obtido uma classificação média de 3,5. Por sua vez, o fator avaliado de forma mais favorável dentro desta CEE diz respeito à “aplicabilidade e eficácia da legislação *anti-trust*” (4,3).

Relativamente a esta CEE, os especialistas portugueses foram mais pessimistas do que os seus congéneres nas economias de rendimento elevado nos países da UE.

Adicionalmente, as opiniões dos especialistas portugueses foram relativamente mais pessimistas do que as dos especialistas da Alemanha e Espanha. No geral, os especialistas portugueses avaliaram de modo menos favorável às questões subjacentes a esta condição estrutural. Neste contexto, destaca-se o fator relacionado com a “legislação *anti-trust* ser eficaz e bem aplicada”, onde Portugal registou valores semelhantes aos de Espanha. No outro lado do espetro, importa realçar a diferença registada nos valores referentes à “capacidade das empresas em suportarem o custo de entrada no mercado”. De acordo com as opiniões dos especialistas, as empresas novas e em crescimento portuguesas enfrentam maiores dificuldades para suportar o custo de entrada no mercado quando comparadas com as empresas novas e em crescimento da Alemanha e Espanha.

3.4.3. Transferência de investigação e desenvolvimento

A condição “Transferência de Investigação e Desenvolvimento” está relacionada com o impacto da I&D na criação de novas oportunidades de negócio que possam ser utilizadas por empresas novas ou em crescimento. Os resultados associados a esta condição estrutural encontram-se apresentados na Figura 25, infra.

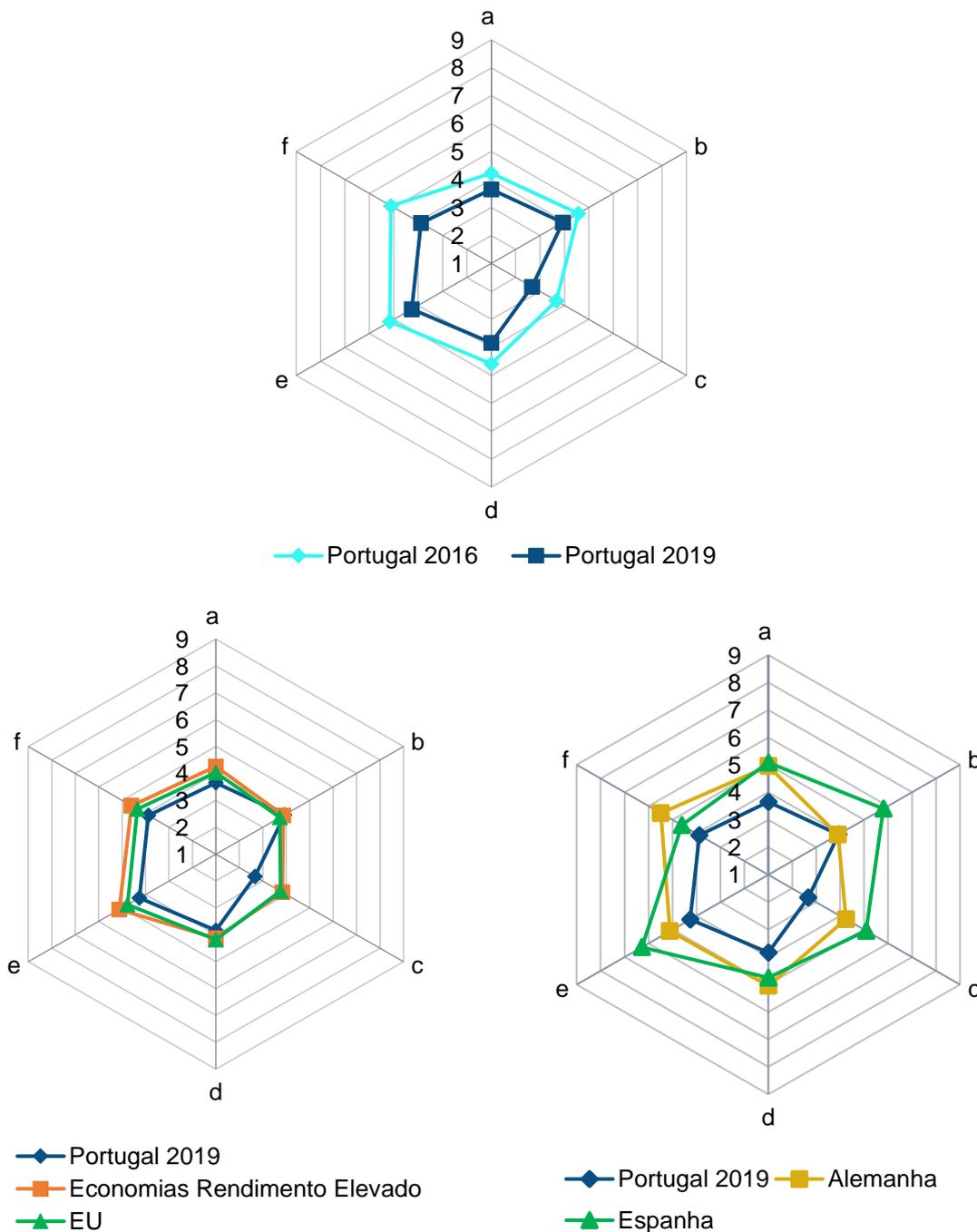


Figura 25. CEE Transferência de Investigação e Desenvolvimento

Fonte: Sondagem a especialistas nacionais 2019

Legenda

- a) As novas tecnologias, a ciência e o conhecimento são transferidos de forma eficiente das Universidades e Centros de Investigação públicos para as empresas novas e em crescimento.
- b) As empresas novas e em crescimento têm tanto acesso à investigação e à tecnologia como as empresas já estabelecidas.
- c) As empresas novas e em crescimento têm capacidade (financeira) para adquirir tecnologia recente.
- d) Existem subsídios governamentais adequados para as empresas novas e em crescimento adquirirem tecnologia nova.
- e) A base científica e tecnológica do País apoia de forma eficiente a criação de novos negócios tecnológicos de nível mundial, em pelo menos uma área.
- f) Existem bons apoios para engenheiros e cientistas comercializarem as suas ideias através de empresas novas e em crescimento.

No ano de 2019, os especialistas portugueses consideraram que o grau de “Transferência de investigação e desenvolvimento” na atividade empreendedora nacional se posicionou num nível intermédio, mantendo a classificação registada em 2016. No entanto, o valor médio obtido para esta CEE em 2019 foi bastante inferior (3,7) ao registado em 2016 (4,6).

Os fatores que foram avaliados de forma mais favorável pelos especialistas, no ano de 2019, estão relacionados com o “apoio eficiente prestado pela base científica e tecnológica do país à criação de novos negócios tecnológicos de nível mundial, em pelo menos uma área” (4,3), bem como o fator relacionado com as “empresas novas e em crescimento terem tanto acesso à investigação e à tecnologia como as empresas já estabelecidas” (3,9). Contudo, os especialistas portugueses manifestaram uma perceção menos favorável sobre a “capacidade das empresas novas e em crescimento terem capacidade (financeira) para adquirir tecnologia recente” (2,7).

Considerando a avaliação desta CEE, as opiniões dos especialistas portugueses revelaram-se menos favoráveis do que as dos especialistas das economias de rendimento elevado e dos especialistas dos países da UE.

Em relação à avaliação desta CEE por parte dos especialistas da Alemanha e Espanha, estes revelaram-se mais otimistas do que os especialistas portugueses. Em particular, é importante realçar as opiniões dos especialistas portugueses relativamente ao fator relacionado com o “acesso de empresas novas e em crescimento à investigação e à tecnologia em comparação com as empresas já estabelecidas”.



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Anexo

**Estudo de avaliação sobre as
dinâmicas empreendedoras em Portugal**

GEM Portugal 2019/2020

Anexo: Índice de figuras e tabelas

Figuras

Figura 1. O processo empreendedor e as definições operacionais do GEM	5
Figura 2. Estrutura Conceptual do GEM	8
Figura 3. Distribuição da Taxa TEA por setores de atividade	17
Figura 4. Principais motivações para a criação de um negócio (% TEA)	18
Figura 5. Taxa TEA por género nas Economias de Rendimento Elevado (2019)	19
Figura 6. Razões para Desistência do Negócio em Portugal (2016 e 2019) e por tipo de economia (2019)	26
Figura 7. Proporção de adultos com novos negócios com produtos ou serviços que são novos para a sua região, novo para o seu país ou novo para o mundo	28
Figura 8. Proporção de adultos com novos negócios cuja tecnologia é nova para a sua região, novo para o seu país ou novo para o mundo (por tipologia de economia)	29
Figura 9. Atividade empreendedora <i>early-stage</i> orientada para a internacionalização	30
Figura 10. Atitudes face ao risco de insucesso	31
Figura 11. Proporção da população adulta que considera possuir competências empreendedoras e que identifica oportunidades empreendedoras num futuro próximo	32
Figura 12. Proporção da população que considera possuir competências empreendedoras e que identifica oportunidades empreendedoras num futuro próximo por tipo de economia em 2019	33
Figura 13. Proporção da população adulta com intenções de iniciar um negócio nos próximos três anos	34
Figura 14. Proporção da população adulta que investiu num novo negócio nos últimos três anos	36
Figura 15. Valor médio (em USD) do investimento realizado pela população adulta que investiu num novo negócio nos últimos três anos	37
Figura 16. Classificações médias das CEE em Portugal, nas Economias de Rendimento Elevado ...	44
Figura 17. CEE Acesso a Infraestruturas Físicas	46
Figura 18. CEE Infraestrutura Comercial e de Serviços	48

Figura 19. CEE Apoio Financeiro.....	50
Figura 20. CEE Educação e Formação.....	52
Figura 21. CEE Normais Sociais e Culturais.....	54
Figura 22. CEE Políticas Governamentais.....	56
Figura 23. CEE Programas Governamentais.....	58
Figura 24. CEE Abertura ao mercado/barreiras à entrada.....	60
Figura 25. CEE Transferência de Investigação e Desenvolvimento.....	62

Tabelas

Tabela 1. Países participantes do estudo GEM 2019/2020.....	7
Tabela 2. Faixa etária da amostra da Sondagem à População Adulta em Portugal.....	14
Tabela 3. Região da amostra da Sondagem à População Adulta em Portugal.....	14
Tabela 4. Taxa TEA em Portugal e por tipo de economia.....	16
Tabela 5. Taxa TEA por género e por tipo de economia em 2019.....	20
Tabela 6. Evolução da Taxa de TEA por faixa etária em Portugal.....	21
Tabela 7. Taxa TEA por faixa etária nas diferentes economias em 2019.....	21
Tabela 8. Taxa TEA por nível de escolaridade em Portugal.....	22
Tabela 9. Taxa TEA por nível de escolaridade por tipo de economia em 2019.....	23
Tabela 10. Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Portugal e por tipo de economia.....	24
Tabela 11. Cessação da Atividade Empreendedora.....	25
Tabela 12. Cessação da Atividade Empreendedora por tipo de economia em 2019.....	25

