
Determinantes do Empreendedorismo Jovem em Portugal

José Carlos Alves dos Santos

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Economia

Orientado por

Prof. Doutora Anabela Carneiro

Prof. Doutora Joana Resende

30/06/2021

Agradecimentos

Gostaria de agradecer a todos aqueles que tiveram um impacto positivo e em muito contribuíram na realização desta dissertação.

Um obrigado especial à Professora Anabela Carneiro que me acompanhou, principalmente ao longo deste ano, onde constantemente me transmitiu tranquilidade e esteve sempre presente para solucionar todas as minhas dúvidas.¹

Agradeço também à Professora Joana Resende pelo apoio e disponibilidade demonstrada ao longo da elaboração desta dissertação.

Agradeço ao Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social (MTSSS) e ao Instituto Nacional de Estatística (INE) pelo acesso aos microdados dos Quadros de Pessoal.

Um sentido agradecimento à minha família, namorada e amigos.

¹ A orientação desta dissertação foi realizada no âmbito do projeto com referência PTDC/CED-EDG/29726/2017, financiado por Fundos Nacionais através da FCT - Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P.

Resumo

Recorrendo à base de dados dos Quadros de Pessoal e a uma amostra de jovens diplomados recém-entrantes no mercado de trabalho, o objetivo desta investigação é analisar as determinantes da propensão ao empreendedorismo em Portugal dos indivíduos mais jovens no período de 2010 a 2018.

A percentagem de indivíduos com menos de 30 anos que surge como empreendedor com pelo menos um trabalhador por conta de outrem é de cerca de 2%, o que compara com um valor relativamente mais elevado (cerca de 7,6%) quando se consideram todos os indivíduos empregados.

Os licenciados em “Ciências Empresariais”, “Engenharia” e “Saúde” são os grupos mais representativos no total de empreendedores. Estes são também os grupos mais representativos na categoria de empreendedores híbridos.

No que respeita à distribuição geográfica dos empreendedores (empreendedores híbridos), 41% (42,7%) estão localizados no Norte, 25,2% (21,5%) em Lisboa, 21,5% (24,4%) no Centro, e 12,3% (11,4%) nas restantes regiões.

Os setores do “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos”, “Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares” e “Atividades de saúde humana e apoio social” absorvem mais de metade dos empreendedores.

O estudo econométrico revelou que jovens do género feminino e de nacionalidade portuguesa têm menor propensão ao empreendedorismo do que os demais jovens, enquanto que jovens com o grau de licenciado ou com o grau de doutor têm mais propensão ao empreendedorismo do que indivíduos similares com o grau de mestre.

No que respeita à área de formação académica, apenas os licenciados em “Direito”, “Arquitetura”, “Veterinária” e “Saúde” têm mais probabilidade de serem empreendedores do que os licenciados em “Ciências Empresariais”, tudo o resto constante.

Finalmente, os resultados econométricos evidenciam que no período de recuperação económica de 2014-2018 a propensão ao empreendedorismo é menor do que no período de 2010 a 2013, sugerindo que o empreendedorismo neste grupo etário pode emergir como uma alternativa ao desemprego.

Códigos JEL: L26

Palavras-chave: Empreendedorismo Jovem; Formação Académica; Quadros de Pessoal

Índice

1.	Introdução.....	1
2.	Revisão de literatura	5
2.1	Conceitos	5
2.2	Determinantes do Empreendedorismo	7
2.3	Determinantes académicas do empreendedorismo	8
2.4	Determinantes do empreendedorismo híbrido	12
2.5	Modos de entrada no empreendedorismo	14
3.	Descrição dos dados.....	15
3.1	Quadros de Pessoal	15
3.2	Identificação dos empreendedores, empreendedores híbridos e trabalhadores por conta de outrem.....	16
3.2.1	Identificação dos empreendedores detentores de experiência profissional anterior	18
3.3	Caracterização dos Empreendedores.....	19
3.3.1	Quem são os Empreendedores Juniores?	19
3.3.2	Onde estão os Empreendedores Juniores?	23
4.	Determinantes da Propensão ao Empreendedorismo	29
4.1.	Modelo Multinomial Logit.....	29
4.2.	Resultados empíricos.....	30
5.	Determinantes do Modo de Entrada no Empreendedorismo	34
5.1.	Resultados Empíricos	36
6.	Conclusão.....	41
7.	Referências bibliográficas	43
8.	Anexos.....	48

Índice de Figuras:

Figura 1: Número de empresas em Portugal	2
Figura 2: Desemprego Jovem, Desemprego Total e TEA em Portugal	3
Figura 3: Processo de empreendedorismo (fases)	12
Figura 5: Composição da amostra em função da situação profissional dos indivíduos	17

Índice de Tabelas:

Tabela 1: Sumário das determinantes do empreendedorismo	11
Tabela 2: Sumário das determinantes do empreendedorismo híbrido	14
Tabela 3: Número de observações por ano	18
Tabela 4: Estatísticas descritivas	19
Tabela 5: Localização dos empreendedores	22
Tabela 6: Localização dos empreendedores por grau académico	22
Tabela 7: Distribuição dos empreendedores por setor de atividade	23
Tabela 8: Distribuição dos empreendedores nos 3 setores de atividade mais representativos	25
Tabela 9: Distribuição dos empreendedores por dimensão da empresa	26
Tabela 10: Volume de negócio das empresas	27
Tabela 11: Criação de novas empresas	28
Tabela 12: Resultados multinomial logit	30
Tabela 13: Resultados modelo logit	36

1. Introdução

Na presente dissertação de mestrado serão caracterizados os fatores que influenciam os jovens a criarem a sua própria empresa, tornando-se empreendedores. A investigação tem como principal foco de análise identificar possíveis determinantes académicas na decisão dos recém-diplomados se tornarem empreendedores, investigando também a possível existência de heterogeneidade nos fatores que influenciam diferentes modalidades de empreendedorismo, nomeadamente o empreendedorismo híbrido (em que o empreendedor continua a trabalhar por conta de outrem no momento em que cria a sua própria empresa) em relação ao empreendedorismo não híbrido (onde o empreendedor se dedica em exclusivo à nova empresa).

Apesar de a decisão de ser empreendedor ser habitualmente referida como espontânea pelos próprios empreendedores, ao longo dos últimos anos a literatura tem identificado inúmeras determinantes por detrás desta escolha. Mais precisamente, esta decisão tende a ser descrita como multidimensional, sendo influenciada por fatores de ordem económica, financeira, demográfica, sociocultural e de ambiente (Grilo & Thurik, 2008; Schoof, 2006).

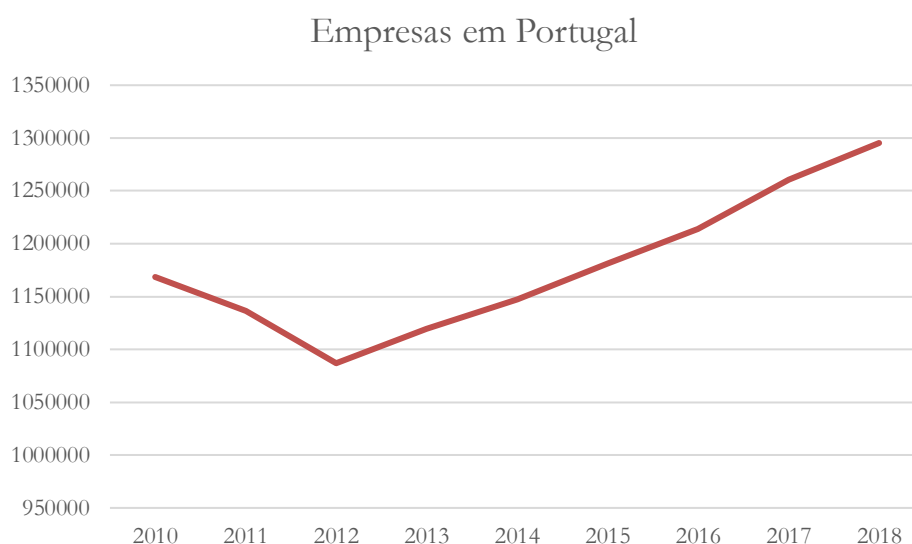
Também as políticas públicas poderão ter um papel importante no desenvolvimento de atitudes empreendedoras e capacitação para o empreendedorismo. A este nível, importa destacar que os decisores políticos dos diversos governos da Europa têm procurado implementar políticas que aumentem as taxas de criação de novas empresas (Oosterbeek, Van Praag, & Ijsselstein, 2010; Van Stel, Storey, & Thurik, 2007). O racional para as políticas públicas de promoção de empreendedorismo reside no reconhecimento de que empresários inovadores, com uma boa formação e capacidade de transformar novas tecnologias e oportunidades de negócio em empresas lucrativas, desempenham um papel central no crescimento da economia de qualquer país (Hahn, Minola, Bosio, & Cassia, 2020).

Na última década, na sequência da crise económico-financeira mundial de 2008, temos assistido a reduzidas taxas de crescimento nas economias da Zona Euro (Tabela A1 em Anexo), bem como a elevadas taxas de desemprego. Assim, instituições por toda a Europa têm olhado para o empreendedorismo e para a criação do próprio emprego como uma forma de promover o crescimento económico e reduzir o desemprego (Baptista, 2006). Alguns autores têm alertado para a possibilidade de que uma baixa taxa de criação de *start-ups* poderá ser o reflexo de um fraco crescimento económico, o que por sua vez está correlacionado com elevados níveis de desemprego (Baptista & Thurik, 2007). No caso particular do

empreendedorismo jovem, a literatura tem identificado diversos benefícios económicos associados ao empreendedorismo jovem, entre os quais se destacam os seguintes (Blanchflower & Oswald, 1998): (i) Promoção da inovação e criação de novos empregos; (ii) Contratação de jovens desempregados; (iii) Exploração de novas oportunidades de negócio; (iv) Aumento da competitividade do mercado. Estes resultados evidenciam o especial interesse em melhor compreender as determinantes deste tipo de empreendedorismo, que constitui o objeto de estudo da presente dissertação.

Numa primeira análise sobre o empreendedorismo em Portugal, de acordo com os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), podemos verificar que o número de empresas registadas tem vindo a aumentar sucessivamente desde 2012, ano em que se começa a notar uma retoma do crescimento económico após a recessão económica global.

Figura 1: Número de empresas em Portugal



Fonte: INE

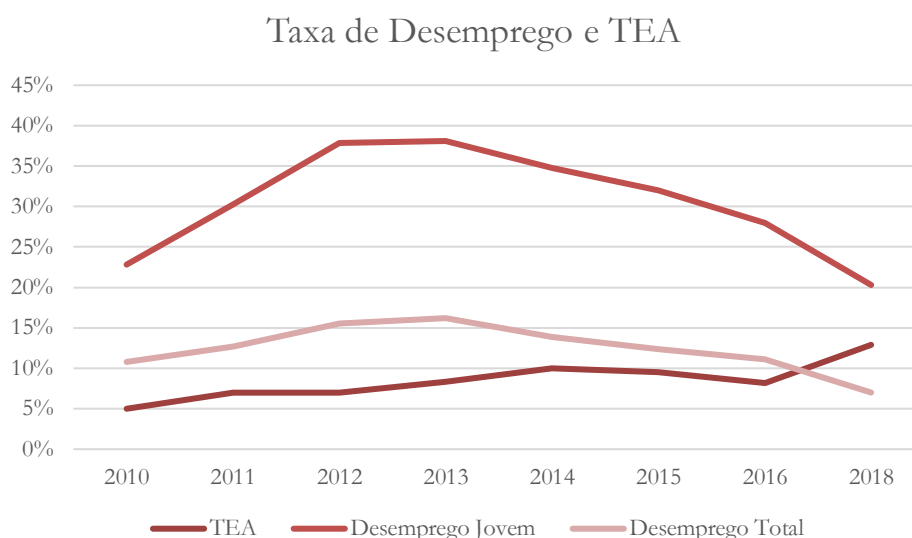
Em 2018, o número de empresas em Portugal era de cerca de um milhão e trezentas mil. A evidência plasmada na Figura 1 vai ao encontro do relatório da *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), onde é apresentada a taxa referente à percentagem da população, entre os 18 e os 64 anos, que é empresária nascente ou proprietária de um negócio, sendo denominada por *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*, (TEA) - ver Figura 2.

Focando agora a atenção nos jovens e, em especial, nos empreendedores, ponto central desta dissertação, são notórias as elevadas taxas de desemprego que têm afetado este escalão etário da sociedade (dos 15 aos 24 anos), ao longo da última década. Atualmente ter formação

académica já não é garantia de um futuro emprego e estabilidade profissional (Edelman, Manolova, Shirokova, & Tsukanova, 2016), e isto reflete-se na taxa de desemprego jovem, que tem estado sucessivamente muito acima da média nacional, não obstante a crescente qualificação desta faixa etária.

O empreendedorismo jovem poderá então ser usado como forma de mitigar este mesmo problema, visto que criar saídas profissionais alternativas ao trabalho por conta de outrem, ao mesmo tempo que gera inovação, postos de trabalho e consequente diminuição da taxa de desemprego (Oosterbeek et al., 2010). O desemprego poderá ter um efeito catalisador sobre o empreendedorismo (Thurik, 2003), isto é, as elevadas taxas de desemprego podem “empurrar” os jovens para o empreendedorismo de necessidade, dado não terem oportunidades no mercado de trabalho e, por falta de alternativas, serem forçados a criar um negócio próprio como alternativa ao emprego por conta de outrem.

Figura 2: Desemprego Jovem, Desemprego Total e TEA em Portugal



Fontes: INE e Global Entrepreneurship Monitor.

Como é possível verificar através da Figura 2, o desemprego jovem atinge valores problemáticos, sendo que em 2012 e 2013 apresentava valores acima dos 35%. Podemos também comprovar que a TEA tem aumentado, o que demonstra que Portugal tem vindo a tornar-se mais empreendedor. Passou de uma TEA de 5% em 2010 para cerca de 13% em 2018. Em 2018, de acordo com os dados do INE, tendo por base todos as pessoas com formação académica no mercado de trabalho, havia cerca de 7,6% de empreendedores.

Ao longo dos últimos anos, Portugal tem apostado na ajuda ao empreendedorismo através da capacitação nesta área, desenvolvimento de infra-estruturas, de incubação de empresas e maior mobilização de capital de risco. Estas apostas revelam-se fundamentais para que as empresas mais inovadoras consigam ultrapassar o “vale da morte” que tipicamente afeta as empresas no contexto do processo de aumento de TRL (*Technology Readiness Level*) das tecnologias mais inovadoras. Estes dois apoios têm contribuído nos últimos anos para o aumento da taxa de empreendedorismo, bem como para a redução da mortalidade de jovens empresas, não obstante as empresas *start-ups* continuarem a identificar as fortes restrições de financiamento como um dos constrangimentos à sua sobrevivência (ANI, 2020).

De salientar que, atualmente, com a impossibilidade do uso de políticas cambiais ou monetárias, o incentivo à criação de novas empresas é também uma opção para estimular a economia (Gaspar, 2008).

Existe, portanto, valor económico em analisar as determinantes do empreendedorismo jovem (híbrido e não híbrido), de modo a compreender o que influencia um indivíduo jovem a criar uma empresa.

Atualmente, a temática do empreendedorismo está muito relacionada com a formação académica, isto porque as universidades, a nível mundial, têm investido no desenvolvimento das capacidades empreendedoras dos seus estudantes (Bergmann, Geissler, Hundt, & Grave, 2018). O caso português não é exceção com as Instituições de Ensino Superior (IES) a reconhecerem na sua missão a importância de promover e criar condições para a inovação e empreendedorismo de base universitário. Fruto desta orientação estratégica, ao longo das últimas décadas temos assistido a uma crescente oferta formativa na área do empreendedorismo e ao desenvolvimento e crescimento de gabinetes de transferência de tecnologia (que na sua maioria assumem também funções na promoção do empreendedorismo), participação das IES nas entidades de interface e em parques de ciência e tecnologia, com forte ligação ao meio universitário (ANI, 2020).

A presente dissertação investiga as determinantes do empreendedorismo jovem, visando contribuir para compreender e explicar o impacto da formação académica (grau e área de formação) no empreendedorismo jovem, bem como no modo de entrada no empreendedorismo através das respostas às seguintes questões: (1) Quais as determinantes do empreendedorismo jovem? e (2) Quais as determinantes da modalidade de entrada no empreendedorismo?

Feita esta introdução ao tema da dissertação, de seguida, no capítulo 2 é realizada uma revisão teórica sobre o tema empreendedorismo e empreendedorismo híbrido. No capítulo 3, recorrendo à base de dados dos Quadros de Pessoal, procede-se à caracterização dos empreendedores jovens em Portugal, bem como das respetivas empresas. Posteriormente, nos capítulos 4 e 5, aplica-se um estudo econométrico, composto por dois modelos: (1) Multinomial Logit, e (2) Logit Binário, respetivamente, com o objetivo de analisar as determinantes da propensão ao empreendedorismo e as determinantes do modo de entrada no mesmo. Para finalizar, no capítulo 6, serão apresentadas as conclusões obtidas nesta investigação, bem como as limitações da mesma.

2. Revisão de literatura

2.1 Conceitos

O conceito de empreendedor surge, tradicionalmente, na literatura associado à definição de Joseph Schumpeter. Este define empreendedor como aquele que cria empresas e que, conseqüentemente, gera desenvolvimento e crescimento económico (Van Praag & Versloot, 2007), passando por um processo de destruição criativa (Oosterbeek et al., 2010). No entanto, no conceito “Schumpeteriano” não é captado o risco financeiro inerente ao empreendedorismo. Como tal, alguns autores adicionam à definição já descrita a incerteza financeira que os empreendedores têm de acarretar aquando da criação da empresa (Miller, 1983; Segal, Borgia, & Schoenfeld, 2005).

Ao longo dos anos, com o aparecimento de novos estudos sobre o tema em causa, também novas definições foram surgindo. Uma delas refere que um empreendedor pode ser aquele que, com sócios ou individualmente, cria uma empresa e assume a gestão da mesma, pelo menos, na sua fase inicial (Gaspar, 2008). Para outros autores é necessário que haja a probabilidade significativa de sucesso empresarial (Baptista, 2006). Numa definição mais ampla, podemos dizer que empreendedor é aquele que detém o próprio emprego ou que é dono de uma organização composta por trabalhadores, cujo tamanho ou idade não é um fator decisivo (Van Praag & Versloot, 2007). O papel desempenhado pelo empreendedor é o de descobrir, avaliar e explorar oportunidades de negócio, de modo a que seja possível transformá-las em novos produtos e serviços (Cuervo, 2005).

Relativamente ao termo empreendedorismo, de acordo com a literatura existente, não existe uma definição aceite unanimemente (Bull & Willard, 1993). Algumas linhas da

literatura consideram que só existe empreendedorismo se houver inovação, crescimento e singularidade, enquanto que outras linhas de investigação, argumentam que só existe empreendedorismo se houver lucro ou criação de valor (Gartner, 1990). Face à diversidade de perspetivas sobre o enquadramento conceptual do termo empreendedorismo, ao longo do tempo, de modo a evitar problemas de interpretação e aumentar o grau de clareza, foram sendo acrescentados adjetivos ao termo empreendedorismo, como empreendedorismo de oportunidade, empreendedorismo de necessidade, empreendedorismo social e empreendedorismo jovem (Gedeon, 2010).

Esta distinção entre tipos de empreendedorismo depende das razões que motivam o início ou criação da empresa (Block & Sandner, 2009). Para ser considerado de oportunidade, o empreendedor apercebe-se de uma oportunidade de negócio e transforma-a num bem ou serviço, (Civera, Meoli, & Vismara, 2020). Normalmente este género de empreendedorismo está associado a níveis de rentabilidade mais altos (Civera et al., 2020; Listerri, Jose, Angelelli, & Tejerina, 2006). Por sua vez, empreendedorismo de necessidade ocorre quando o indivíduo não tem mais nenhuma possibilidade de sobrevivência e é forçado a criar um negócio para ter um meio de subsistência (Listerri et al., 2006), (Civera et al., 2020).

Devido a mudanças sociais e demográficas ocorridas ao longo do tempo, que tiveram como resultado uma maior flexibilização do mercado laboral e das carreiras profissionais, tem sido referido um novo tipo de empreendedorismo, designado por empreendedorismo híbrido (Demir, Werner, Kraus, & Jones, 2020), que também será objeto de análise na presente dissertação.

Em relação ao quadro conceptual da definição deste conceito na literatura, parece existir uma certa unanimidade entre os vários autores, que descrevem este tipo de empreendedorismo como um indivíduo que começa uma atividade própria enquanto tem um trabalho primário remunerado em simultâneo (Demir et al., 2020; Folta, Delmar, & Wennberg, 2010).

Uma vez clarificado o enquadramento conceptual de empreendedorismo considerado na presente dissertação, na próxima secção procede-se a uma breve síntese das determinantes do empreendedorismo que vêm sendo identificadas na literatura.

2.2 Determinantes do Empreendedorismo

Como já foi referido, a decisão de ser empreendedor é complexa e multidimensional, por isso, inúmeras determinantes estão por detrás dessa mesma decisão. Nesta secção será feita uma breve revisão de literatura sobre essas mesmas determinantes.

Considerando que a presente dissertação é focada no empreendedorismo jovem, um dos mais importantes fatores a considerar reside no impacto da idade no empreendedorismo. Relativamente a este efeito, a maioria dos estudos chega à conclusão de que existe uma relação de “U” invertido, isto é, existe um pico de probabilidade de ser empreendedor quando um indivíduo já tem alguns anos de inserção no mercado de trabalho – cerca de quarenta anos de idade (Bönte, Falck, & Heblich, 2009; Kautonen, Down, & Minniti, 2014), decrescendo a partir dessa altura. No entanto, alguns estudos apontam que, para empreendedores bem sucedidos, esta curva em “U” invertido poderá não se aplicar, pois consideram que, quanto maior a idade do indivíduo, maior a sua experiência e, por isso, maior a probabilidade de vir a ter sucesso: por exemplo, um empreendedor com 50 anos tem o dobro das hipóteses de ser bem sucedido em relação a empreendedor de 30 anos (Azoulay, Jones, Kim, & Miranda, 2020).

No que respeita à influência do sexo do indivíduo na decisão de este se tornar empreendedor, a literatura tem sublinhado dois resultados de interesse. A maioria dos autores chega à conclusão de que ser do sexo feminino reduz as probabilidades de vir a ser empreendedor (Edelman et al., 2016; Rosário, 2012), verificando-se também que em Portugal, e de acordo com os dados dos Quadros de Pessoal, a maioria dos novos empreendedores são do sexo masculino (Rocha, Carneiro, & Varum, 2015). Por outro lado, há estudos que concluem, através de uma amostra composta por residentes nos Estados Unidos da América, Turquia e Índia, que ser do sexo feminino não exerce influência na tomada de decisão (Gupta, Turban, Wasti, & Sikdar, 2009).

No que diz respeito ao apoio familiar, esta determinante pode ser dividida em apoio emocional, apoio financeiro e apoio na forma de capital social (Edelman et al., 2016). Na literatura, o apoio emocional demonstra um impacto positivo (Darby, 2001; Edelman et al., 2016). Relativamente ao apoio financeiro, existe uma discrepância sobre o seu efeito no empreendedorismo. Por um lado, ajuda ao empreendedorismo pois facilita a criação de novas empresas ao eliminar a barreira do capital necessário para iniciar a empresa (Filion, 1999). No entanto, devido ao facto de, normalmente, famílias com capacidades financeiras

elevadas já serem proprietárias de empresas, os indivíduos inseridos nestas famílias poderão ter custos de oportunidade elevados em começar um negócio de raiz, optando frequentemente por trabalhar para a(s) empresa(s) já criada(s) (Edelman et al., 2016). No que respeito ao apoio na forma de capital social, a literatura é unânime e conclui que existe um claro efeito positivo no empreendedorismo (Cuervo, 2005; Edelman et al., 2016; Fillion, 1999; Marinha, Silva, Carreto, Terrível, & Costa, 2014).

De um ponto de vista macroeconómico, nas determinantes do empreendedorismo, podemos incluir (i) desemprego, (ii) desenvolvimento do país e (iii) políticas públicas. Dos três pontos apresentados, o desemprego é o que gera resultados mais díspares na literatura. Existem resultados que apontam que o desemprego gera um efeito catalisador no empreendedorismo, isto é, a falta de oportunidades no mercado de trabalho motiva as pessoas a criarem o seu próprio negócio (Rocha et al., 2015; Thurik, 2003). Por sua vez, outros estudos evidenciam que: o desemprego não tem influência no empreendedorismo (Baptista, Escária, & Madruga, 2008; Baptista & Thurik, 2007; Green, 2013). Relativamente ao nível de desenvolvimento de um país, existe evidência na literatura de que um elevado desenvolvimento do país diminui o empreendedorismo no país em causa, pois terá um mercado de trabalho capaz de absorver os trabalhadores com boas condições laborais, desincentivando ao empreendedorismo (Blanchflower & Oswald, 1998). Por último, e no que diz respeito a (iii), para Portugal foi concluído que as políticas públicas poderão potenciar o empreendedorismo (Gaspar, 2008), enquanto que para uma amostra a nível mundial é referido que não existe relação entre políticas públicas e o empreendedorismo (Van Stel et al., 2007).

2.3 Determinantes académicas do empreendedorismo

Na literatura está bem identificado que uma das maiores barreiras que um jovem empresário enfrenta é a necessidade de educação e formação, de modo a estar preparado para os desafios que advêm da criação de uma empresa (Schoof, 2006). Face a esta evidência, como já foi referido, o desenvolvimento das capacidades empreendedoras dos estudantes tem sido uma preocupação das universidades. Esta tendência está ligada ao fenómeno de transmissão de conhecimento académico para o mercado de trabalho, efeito *spillover*, o que por sua vez, tem provocado um aumento do número de empresas emergentes, *start-ups* e *spin-*

offs constituídas no seio do ecossistema empreendedor universitário (Audretsch & Lehmann, 2005).

São reconhecidos os benefícios da educação na capacidade empreendedora do indivíduo, nomeadamente ao nível da (Rosa, 2003):

- Capacidade analítica;
- Capacidade crítica;
- Capacidade de procurar e encontrar informação;
- *Network* de contactos;
- Linguagem científica e profissional.

No entanto, percorrendo a literatura sobre o tema, é de fácil percepção que existem conclusões diferentes quanto ao impacto da formação académica no empreendedorismo.

De acordo com a teoria do capital humano, a escolaridade é percecionada como um investimento. Neste modelo, um indivíduo tem duas opções, (1) ter formação por x anos e quando entrar no mercado de trabalho ter um salário de Y_x , ou (2) começar a trabalhar apenas com a formação mínima e ter um salário de Y_0 no resto da sua carreira profissional (cuja evolução é expectavelmente limitada em resultado das limitações na formação académica). A diferença de salário entre Y_x e Y_0 representa o ganho da formação académica. É nesta ótica que muitas vezes se analisa os benefícios da escolaridade (Van der Sluis, Van Praag, & Vijverberg, 2008). Neste contexto, tendo por base uma amostra da população dos Estados Unidos da América, verificou-se que os retornos da educação são muito superiores para os empreendedores do que para os trabalhadores por conta de outrem, isto numa ótica salarial. Estes estudos referem ainda que os empreendedores com formação na área sentem-se mais no controlo do seu ambiente, conseguindo assim ser mais eficientes e produtivos (Van Der Sluis & Van Praag, 2007).

Devido à evolução e mudanças tecnológicas que ocorreram na última década, atualmente tem-se colocado a questão de compreender em que medida o sucesso de um empreendedor depende da sua formação (Van der Sluis et al., 2008).

No que toca ao impacto da educação no desempenho das empresas, é de salientar que, *ceteris paribus*, os negócios nos quais os empresários têm formação na área têm uma maior probabilidade de sucesso, ou seja, maiores ganhos financeiros, maiores taxas de crescimento e maior probabilidade de sobrevivência (Block & Sandner, 2009; Van der Sluis et al., 2008),

constituindo evidência do possível impacto positivo no sucesso económico-financeiro dos projetos empreendedores.

Relativamente à questão da propensão para o empreendedorismo, existe a teoria de que a formação académica estabelece uma relação em “U” com o empreendedorismo, isto é, pessoas com pouca ou muita educação são as mais propensas a iniciarem uma empresa (Poschke, 2013). Está também estabelecido que pouca formação aumenta a propensão para o empreendedorismo de necessidade (Listerri et al., 2006) e que muita formação potencia o empreendedorismo de oportunidade (Listerri et al., 2006; Van Stel et al., 2007).

No que respeita à formação em empreendedorismo, esta tem diversas influências no empreendedorismo, sendo que neste ponto surgem duas visões distintas: (i) a formação em empreendedorismo torna os jovens mais propensos para a criação de novas empresas, bem como mais capazes de lidarem com os desafios que derivam dessa mesma decisão, tornando-os mais bem sucedidos (Edelman et al., 2016; Hahn et al., 2020), mas, por outro lado, (ii) este tipo de formação influencia negativamente os estudantes a serem empresários, pois demonstra o que é necessário para criar uma empresa e as dificuldades que irão enfrentar caso optem por ser empreendedores, acabando por desmotivá-los (Oosterbeek et al., 2010).

No que respeita ao impacto da formação em geral sobre a propensão ao empreendedorismo, uma vez mais existem na literatura resultados heterogéneos. Em 1998, utilizando uma amostra de países da União Europeia, concluiu-se que quem tem menos educação é mais propenso a ser empresário (Blanchflower & Oswald, 1998). Já numa amostra da população portuguesa, entre 1997 e 2007, verificou-se que indivíduos com mais educação têm uma maior probabilidade de se tornarem empreendedores (Rocha et al., 2015).

Incidindo agora sobre o tipo de empresas criadas pelos jovens, os estudos nesta matéria sugerem que a maioria destas empresas se enquadra no setor dos serviços (Rosa, 2003). A justificação apontada para este resultado reside nas necessidades mais limitadas de capital para iniciar a empresa e na facilidade do processo de criação da mesma (Green, 2013).

No quadro seguinte apresenta-se uma síntese de estudos empíricos sobre as determinantes da propensão ao empreendedorismo, evidenciando-se a diversidade de resultados já identificados na literatura.

Tabela 1: Sumário das determinantes do empreendedorismo

Característica	Efeito Esperado	Estudo
Formação em Empreendedorismo	Positivo	(Hahn et al., 2020), Período: 2013-2016, Europa (Edelman et al., 2016), Período: 2011, Vários Países
	Negativo	(Oosterbeek et al., 2010) Período: 2006, Holanda
Formação Académica	Positivo (oportunidade)	(Van Stel et al., 2007); Período: 2005, Vários Países (Listerri et al., 2006) Período: 2002, América do Sul
	Negativo (necessidade)	(Van Stel et al., 2007); Período: 2005, Vários Países
Sem formação académica	Positivo (necessidade)	(Listerri et al., 2006); Período: 2002, América do Sul
Idade	Positivo	(Rosário, 2012); Período: 2001-2008, Vários Países (Bönte et al., 2009); Período: 1987- 2000, Alemanha (Azoulay et al., 2020); Período 1976-2014, EUA (Kautonen et al., 2014); Período: 2007, Europa
	Negativo	(Rocha et al., 2015); Período: 1992-2007, Portugal
Género do indivíduo	Negativo (feminino)	(Rosário, 2012); Período: 2001-2008, Vários Países (Edelman et al., 2016); Período: 2011 Vários Países (Blanchflower & Oswald, 1998) Período: 1975-1996 Europa (Rocha et al., 2015); Período: 1992-2007, Portugal
	n.s	(Gupta et al., 2009); Período: 2008 EUA, Turquia e Índia
Aversão ao risco; Valorização Profissional	Positivo	(Blanchflower & Oswald, 1998); Período: 1975-1996 Europa (Segal et al., 2005); Período: 2001 EUA
Apoio familiar:		
Apoio emocional	Positivo	(Edelman et al., 2016); Período: 2011 Vários Países (Darby, 2001); Período: 2001
Apoio financeiro	Positivo	(Filion, 1999);
	Negativo	(Edelman et al., 2016), Período: 2011 Vários Países
Apoio capital social	Positivo	(Edelman et al., 2016); Período: 2011 Mundo (Marinha et al., 2014); Período: 2014, Portugal (Cuervo, 2005); Período: 2002, Vários Países
Capital necessário para iniciar empresa	Negativo	(Van Stel et al., 2007); Período: 2005, Vários Países (Blanchflower & Oswald, 1998); Período: 1975-1996, Europa (Listerri et al., 2006); Período: 2002, América do Sul
Desemprego	Positivo	(Thurik, 2003); Período: 1982-1990, Reino Unido (Rocha et al., 2015); Período: 1992-2007, Portugal
	n.s	(Green, 2013); Período: 1987-2010, Europa (Baptista & Thurik, 2007); Período: 1972-2002, Portugal (Baptista et al., 2008); Período 1982-2002, Portugal
Elevado desenvolvimento do país	Negativo	(Blanchflower & Oswald, 1998); Período: 1975-1996, Europa
Políticas públicas de incentivo	Positivo	(Gaspar, 2008); Período: 2008, Portugal
	n.s	(Van Stel et al., 2007); Período: 2005, Vários Países
Proximidade à Universidade	Positivo	(Civera et al., 2020), Período: 2006-2012, Itália
Prémio salarial	Positivo	(Mérida & Rocha, 2020) Período: 1990-2013, Dinamarca

Nota: n.s.: estatisticamente não significativo

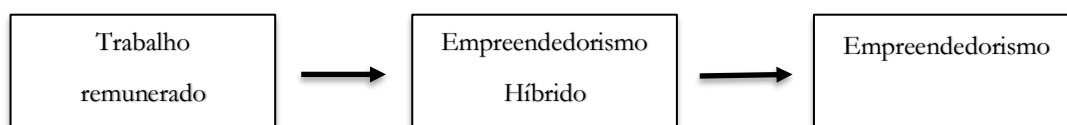
2.4 Determinantes do empreendedorismo híbrido

A literatura dedicada ao estudo das determinantes do empreendedorismo híbrido é relativamente recente. Em estudos anteriores é frequente a utilização apenas da dicotomia empreendedor e não empreendedor (Kurczewska, Mackiewicz, Doryń, & Wawrzyniak, 2020), resultando frequentemente na inclusão dos empreendedores híbridos na classe dos trabalhadores remunerados (Kurczewska et al., 2020), com possíveis enviesamentos nos resultados dos estudos. A bipartição empreendedor versus não empreendedor aliada ao facto de ainda existir uma fraca disponibilidade de dados em relação ao tema do empreendedorismo híbrido, fez com que esta mesma vertente do empreendedorismo se encontre pouco estudada e, por isso, pouco compreendida (Solesvik, 2017).

Partindo do pressuposto que a decisão de um trabalhador se tornar empreendedor híbrido resulta de uma escolha racional, um indivíduo torna-se empreendedor híbrido, quando a sua utilidade expectável nessa situação é superior à utilidade obtida quando o referido indivíduo esteja apenas no estatuto de trabalhador por conta de outrem (Folta et al., 2010).

Como existe uma discrepância entre a população que tem a intenção de se tornar empreendedora e a que efetivamente consegue concretizar essa intenção, surge então espaço para o empreendedorismo híbrido (Solesvik, 2017), isto porque, este conceito pode ser visto como a primeira fase um processo de duas fases, no qual culmina com o empreendedorismo (Thorgren, Sirén, Nordström, & Wincent, 2016):

Figura 3: Processo de empreendedorismo (fases)



O empreendedorismo híbrido, é, portanto, à luz desta teoria, considerado como a ponte entre o trabalho remunerado e o empreendedorismo (Folta et al., 2010).

Como existe uma maior volatilidade salarial no empreendedorismo, a possibilidade de beneficiar de uma fase como empreendedor híbrido onde é possível testar a ideia de negócio e verificar se a mesma é viável ajuda a mitigar o risco associado a essa mesma volatilidade (Xi, Block, Lasch, Robert, & Thurik, 2017). Em resultado, pessoas com elevados rendimentos no mercado de trabalho assim como pessoas que tenham elevados custos de transação para

o empreendedorismo (onde podemos incluir também o custo de oportunidade) são mais propensas a tornarem-se empreendedoras híbridas (Folta et al., 2010).

Os empreendedores que optam por começar a jornada empreendedora através do empreendedorismo híbrido beneficiam deste período para realizar análise minuciosa ao novo negócio. Como tal, quando optam por se tornarem empreendedores a tempo inteiro, estes tendem a registar elevadas taxas de crescimento e de sucesso (Folta et al., 2010).

No que diz respeito aos benefícios quer económicos quer sociais frequentemente associados a este género de empreendedorismo, destacamos (Folta et al., 2010):

- Redução do risco na transição para o empreendedorismo;
- Aumento do rendimento pessoal;
- Possibilidade de os indivíduos exercerem atividades que realmente disfrutam.

Sobre as determinantes que influenciam o empreendedorismo híbrido, existe um consenso que pessoas com mais formação académica têm maior propensão a enveredarem por este caminho (Kurczewska et al., 2020; Schulz, Urbig, & Procher, 2016), assim como pessoas com mais experiência profissional (Kurczewska et al., 2020). O facto de se ser do sexo feminino também aumenta a probabilidade deste tipo de empreendedorismo, assim como ser de uma zona rural. Este último resultado poderá ser explicado pelo, elevado número de empreendedores híbridos no setor da agricultura, como concluído para uma amostra de cidadãos polacos (Kurczewska et al., 2020). No que diz respeito à idade, ao contrário da teoria da relação em “U invertido” entre a idade e o empreendedorismo, neste caso existem evidências que se estabelece uma relação em forma de “U”, onde as pessoas no início e fim da carreira profissional são mais propensas a serem empreendedoras híbridas (Kurczewska et al., 2020; Thorgren et al., 2016). Em relação à eficácia das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, num estudo realizado para o México, verificou-se que os empreendedores híbridos são cerca de quatro vezes mais reativos a estas medidas do que os empreendedores a tempo inteiro (Schulz et al., 2016).

Tabela 2: Sumário das determinantes do empreendedorismo híbrido

Característica	Efeito Esperado	Estudo
Formação Académica	Positivo	(Kurczewska et al., 2020), Período:2018, Polónia (Xi et al., 2017), Período: 2002, França
Experiência Profissional	Positivo	(Kurczewska et al., 2020)
Género	Positivo (Feminino)	(Kurczewska et al., 2020)
Idade	Relação em “U”	(Thorgren et al., 2016), Período: 2012, Suécia
Políticas Públicas	Positivo	(Schulz et al., 2016); Período: 2005-2016 México
Elevado Custo de Oportunidade	Positivo	(Folta et al., 2010), Período 1989-2009, Suécia

2.5 Modos de entrada no empreendedorismo

Para se ser considerado empreendedor é fundamental a existência de uma empresa (Parker & Van Praag, 2012). Para obter essa mesma empresa existem pelo menos três modos claramente, identificados na literatura - (1) criar de raiz uma empresa, (2) *takeover*² e (3) herdar uma empresa (Parker & Van Praag, 2012). No entanto, é reconhecida uma falha nos estudos sobre empreendedorismo. Esta falha consiste no facto destes estudos, maioritariamente, assumirem pressupostos homogêneos no que diz respeito aos modos de entrada no empreendedorismo, através da criação de empresas e descorando a possibilidade de *takeover* (Rocha et al., 2015).

A este respeito, Parker e Van Praag (2010), concluíram, para uma amostra de empreendedores holandeses, que a criação de novas empresas estava associada a empreendedores com níveis mais elevados de escolaridade, enquanto o nível de capital necessário para a criação de empresa e o nível de risco do setor, onde a mesma se insere, promovem o *takeover*. Concluem, também, que uma maior experiência em gestão não potencia o *takeover*. Do mesmo modo, de acordo com os resultados obtidos por estes autores, uma experiência prévia no mercado de trabalho, não fomenta a entrada no empreendedorismo através da criação de novas empresas. Relativamente à criação de empresas novas, (Rocha et al., 2015) obtiveram, através de uma amostra dos Quadros de Pessoal, conclusões similares. É também referido que os trabalhadores que têm experiência anterior como trabalhadores por conta de outrem sobrevivem mais tempo como

² Consiste na aquisição de uma empresa já criada

empreendedores comparativamente aos empreendedores sem experiência profissional anterior.

Por fim, importa sublinhar que Block, Thurik, Zwan e Walter (2012), para uma amostra constituída por diferentes países europeus, obtêm conclusões em linha com os estudos anteriores apresentados. Segundo as conclusões destes autores, o aumento da experiência e da idade do indivíduo incentivam o *takeover*, enquanto uma maior escolaridade potencia a criação de novas empresas.

3. Descrição dos dados

3.1 Quadros de Pessoal

Na presente análise empírica sobre as determinantes do empreendedorismo jovem em Portugal irão ser usados os dados disponibilizados nos Quadros de Pessoal (QP). A base de dados QP é construída com base num questionário realizado anualmente em Portugal, pelo Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social, cujo preenchimento é obrigatório para todas as empresas do setor privado que tenham pelo menos um funcionário assalariado. Neste inquérito, são obtidas informações referentes (i) às empresas, como o número de trabalhadores, localização e indústria em que se inserem; bem como (ii) aos trabalhadores dessas mesmas empresas, caracterizando-os no que respeita a variáveis como a idade, salário, género, escolaridade e situação profissional, (empregador ou trabalhador por conta de outrem). Esta base de dados foi já utilizada em numerosos estudos sobre a caracterização dos trabalhadores e das empresas portuguesas, sendo a quantidade e qualidade de informação reunida nos QP, uma das suas maiores mais-valias³.

Nesta base de dados, quer as empresas quer os trabalhadores possuem um número de identificação único, através do qual é possível conectar as empresas aos trabalhadores e vice-versa.

A grande vantagem dos Quadros de Pessoal é o facto de possuir uma natureza longitudinal que permite rastrear as empresas e os respetivos trabalhadores ao longo do tempo. Em contrapartida, temos também de reconhecer duas limitações dos QP, (i) apenas as empresas que tenham no mínimo um funcionário assalariado estão presentes nesta base

³ Tal como referem, por exemplo, (Baptista et al., 2008); (Rocha et al., 2015)

de dados e (ii) as saídas de empreendedores dos QP são possíveis e não podemos precisar o motivo, sendo que se pode dever a período de desemprego, inatividade, emprego próprio sem funcionários ou mudança para o setor público.

Relativamente à amostra em estudo, uma vez que está em causa o estudo das determinantes do empreendedorismo jovem, esta foi delimitada aos indivíduos recém-licenciados entre os 20 e os 30 anos, num horizonte temporal de 9 anos, entre 2010 e 2018. Os indivíduos que integram a amostra atrás indicada foram incluídos em três categorias de acordo com a sua situação profissional: (1) empreendedores, (2) empreendedores híbridos e (3) trabalhadores por conta de outrem. A categoria (1) inclui os indivíduos que num dado ano surgem nos ficheiros dos Quadros de Pessoal exclusivamente como empreendedores. Já os indivíduos que pertencem a (2) surgem num dado ano simultaneamente na categoria de empregador e de trabalhador por conta de outrem. Finalmente, a categoria (3) respeita apenas a indivíduos que apresentam exclusivamente a situação profissional de trabalhador por conta de outrem num dado ano.

3.2 Identificação dos empreendedores, empreendedores híbridos e trabalhadores por conta de outrem

No âmbito da construção da base de dados que será analisada no âmbito da presente dissertação, procedeu-se ao agrupamento de todos os anos compreendidos entre 2010 e 2018, inclusive, numa única base de dados. De forma a filtrar a base de dados, as observações duplicadas foram eliminadas bem como os trabalhadores que apresentavam número de trabalhador inferior a 100 000⁴.

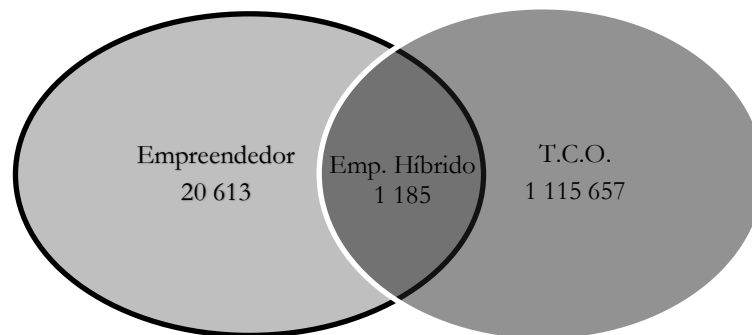
De seguida, considerando que se pretende identificar também o impacto da formação superior no empreendedorismo jovem, restringimos a nossa amostra aos trabalhadores que apresentavam formação ao nível do ensino superior impondo um limite superior da idade do indivíduo de 30 anos. Deste modo, obteve-se uma amostra composta por todos os jovens recém-licenciados (com idade inferior a 30 anos).

⁴ este número que é exclusivo de cada trabalhador apresenta regularmente valores acima de cem mil e um valor abaixo deste número indicia alguma anomalia com o trabalhador.

Nesta mesma base de dados, existe uma variável que indica a situação profissional do sujeito: empregador ou TCO. Um indivíduo é classificado, num dado ano, numa das três categorias:

- TCO se a situação profissional for somente trabalhador por conta de outrem
- Empreendedor se a situação profissional for somente empreendedor
- Empreendedor Híbrido se aparecer mais do que uma vez num dado ano e simultaneamente como empreendedor e trabalhador por conta de outrem.

Figura 4: Composição da amostra em função da situação profissional dos indivíduos



Portanto, compõem a nossa amostra 21 798 empreendedores, dos quais, 20 613 são empreendedores a tempo inteiro e 1 185 empreendedores híbridos. Em relação aos que estão somente na qualidade de trabalhador por conta de outrem, existem na nossa amostra 1 115 657 observações para o período considerado.

Tabela 3: Número de observações por ano

	Empreendedor		Empreendedor Híbrido		TCO	
		(%)		(%)		(%)
2010	2 660	2,1%	205	0,16%	125 371	97,74%
2011	2 546	2,0%	196	0,16%	123 483	97,84%
2012	2 433	2,1%	124	0,11%	115 347	97,79%
2013	2 269	1,9%	110	0,10%	111 211	98,0%
2014	2 124	1,8%	108	0,09%	112 740	98,11%
2015	2 142	1,8%	116	0,10%	118 165	98,1%
2016	2 168	1,7%	94	0,07%	125 840	98,23%
2017	2 141	1,6%	130	0,09%	135 594	98,31%
2018	2 130	1,4%	102	0,07%	147 906	98,53%
Total	20 613	1,8%	1 185	0,10%	1 115 657	98,1%

Fonte: Quadros de Pessoal, 2010-2018

A Tabela 3, apresenta o número de observações por situação profissional no período de 2010 a 2018. Nesta tabela é também apresentada a percentagem de empreendedores e de empreendedores híbridos em relação ao somatório total de observações.

Através da Tabela 3, de um modo geral, o número absoluto e percentual de pessoas que apresenta a qualidade de empreendedores tem vindo a diminuir desde 2013, situação similar tem também acontecido aos empreendedores híbridos embora em 2017 tenhamos assistido a um aumento quer no número absoluto quer percentual de empreendedores híbridos. É de salientar a contração no rácio de empreendedores (no total de trabalhadores ativos) entre o início da década e em 2018. Em 2010, a percentagem de empreendedores era de 2,1% em 2018 este valor situava-se nos 1,4%.

3.2.1 Identificação dos empreendedores detentores de experiência profissional anterior

Com o intuito de identificar os indivíduos que tiveram experiência como trabalhador por conta de outrem antes de se tornarem empreendedores, procedeu-se à análise do ano de entrada dos mesmos nos QP. Caso tenham entrado como TCO e, posteriormente, surjam

como empreendedores, subtraímos o ano em que emergem pela primeira vez como empreendedores ao ano em que surgiram como TCO. Deste modo, conseguimos obter uma *proxy* do número de anos de experiência prévia no mercado de trabalho como TCO antes de se tornarem empreendedores no quadro do horizonte temporal em estudo.

3.3 Caracterização dos Empreendedores

Nesta secção, é realizada uma caracterização dos empreendedores no que respeita às suas características sociodemográficas e às características das empresas que lideram enquanto empreendedores.

3.3.1 Quem são os Empreendedores Juniores?

Como já foi referido, ao longo da última década existiu uma considerável variação quer no número absoluto quer na percentagem de empreendedores.

Neste espaço temporal, observa-se que os valores mais elevados de empreendedorismo se situam nos anos mais afetados pela crise financeira, o que poderá sugerir que para os jovens portugueses tenha existido no empreendedorismo uma alternativa ao desemprego.

Em relação às características dos empreendedores, na Tabela 4 estão apresentadas as médias, para o período de 2010 a 2018, das variáveis referentes aos três grupos de trabalhadores, como a idade, nacionalidade, género e a área de formação académica.

Tabela 4: Estatísticas descritivas

	Empreendedor N=20 613	Empreendedor Híbrido N=1 185	TCO N=1 115 657
Idade (em anos)	27,7	28,1	26,9
Sexo (Feminino)	47,1%	45,7%	62,4%
Nacionalidade (Portuguesa)	94,1%	98,3%	96,7%
Grau Académico			
Licenciatura	86,1%	87,6%	85,3%
Mestrado	9,1%	10,9%	12,9%
Doutoramento	1,3%	1%	0,4%

Desconhecido	3,5%	0,5%	1,4%
Área de formação			
Artes	2,4%	2,4%	2,2%
Humanidades	1,5%	1,9%	2%
Ciências Sociais	3,6%	4,1%	5,9%
Jornalismo	1,2%	0,8%	1,8%
Ciências Empresariais	15,1%	20,4%	14,6%
Direito	2,2%	2,3%	1,3%
Ciências Vida	1,9%	1,4%	1,9%
Ciências Físicas	0,9%	0,6%	0,9%
Matemática	0,5%	0,7%	0,6%
Informática	4,1%	2,8%	4,7%
Engenharia	10,0%	16,9%	13,4%
Indústria Transformadora	0,2%	0%	0,2%
Arquitetura	2,9%	7%	1,6%
Agricultura	0,8%	0,8%	0,4%
Veterinário	1,5%	0,9%	0,6%
Saúde	18,4%	12,6%	15,9%
Serviços Sociais	0,9%	0,3%	2%
Ser. Pessoais	0,4%	0,08%	0,8%
Transportes	0,06%	0,4%	0,1%
Segurança	0,2%	0,4%	0,1%
Ambiente	0,2%	0%	0,3%
Desconhecido	24,6%	20,8%	22,9%

Fonte: Quadros de Pessoal 2010-2018

No que diz respeito aos empreendedores, como se pode verificar na Tabela 4, a média de idades é de 27,7 e sobe, ligeiramente, para os 28,1 anos no caso dos empreendedores híbridos, sendo que ambos têm uma média de idades superior à dos trabalhadores por conta de outrem (26,9 anos).

Em relação ao género dos empreendedores, existe uma ligeira predominância do sexo masculino, predominância esta que se acentua no caso dos empreendedores híbridos. Por

sua vez, nos trabalhadores por conta de outrem, 62,4% dos trabalhadores são do sexo feminino.

Sobre a formação académica, como seria expectável, predomina em todas as situações profissionais o grau de licenciatura e no horizonte temporal considerado, apenas um número reduzido de indivíduos tem o grau académico de doutor. No entanto, é importante salientar a maior percentagem de doutores no grupo dos empreendedores em relação aos trabalhadores por conta de outrem. Isto pode indicar que o doutoramento favorece o empreendedorismo.

Acerca da área de formação, existem três áreas de estudo que concentram uma grande parcela de empreendedores, (i) saúde, (ii) ciências empresariais, e (iii) engenharia. Nos empreendedores e nos TCO o grupo predominante é o da “saúde” com 18,4% e 15,9% respetivamente. Por sua vez, nos empreendedores híbridos a área de formação mais representada são os diplomados em ciências empresariais, com 20,4%.

Na Tabela 5, estão apresentadas as percentagens dos três grupos de trabalhadores por localização geográfica (NUTS II). Em relação aos empreendedores híbridos, é realizada a distinção entre a localização na qual se apresentam como empreendedores e nas qual desempenham funções de trabalhador por conta de outrem.

A região norte evidencia-se, no que ao empreendedorismo diz respeito, com cerca de 41% do total de empreendedores e 42,7% nos empreendedores híbridos, enquanto a zona da grande Lisboa se destaca pela maior parcela de trabalhadores por conta de outrem (47,8%). Importante salientar o facto de a zona centro possuir mais empreendedores híbridos que a zona de Lisboa com 24,4% e 21,5%, respetivamente.

Tabela 5: Localização dos empreendedores

	Empreendedor	Empreendedor Híbrido	TCO	
Localização		Empreendedor	TCO	
Norte	41,0%	42,7%	40,5%	28,2%
Algarve	4,2%	3,2%	2,8%	2,9%
Centro	21,5%	24,4%	20,0%	14,7%
Lisboa	25,2%	21,5%	30,6%	47,8%
Alentejo	5,3%	3,9%	3,1%	3,6%
Açores	1,3%	2,4%	2,0%	1,2%
Madeira	1,6%	1,9%	1,0%	1,4%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: Quadros de Pessoal 2010-2018

De acordo com a Tabela 6, podemos constatar que a zona norte apresenta a maior percentagem de empreendedores em todos os graus académicos, com 42,1% dos licenciados, 40,9% dos mestres e 46,2% dos doutores. De evidenciar a polarização dos doutorados que se encontram maioritariamente na zona norte e na zona da grande Lisboa.

Tabela 6: Localização dos empreendedores por grau académico

Empreendedor	Licenciado N=17 761	Mestrado N=1 866	Doutoramento N=266
Localização			
Norte	42,1%	40,9%	46,2%
Algarve	4,2%	3,8%	2,3%
Centro	21,5%	24,2%	16,5%
Lisboa	24,2%	24,3%	27,4%
Alentejo	5,1%	3,6%	2,6%
Açores	1,2%	1,9%	4,5%
Madeira	1,6%	1,4%	0,4%
Total	100%	100%	100%

Fonte: Quadros de Pessoal 2010-2018.

3.3.2 Onde estão os Empreendedores Juniores?

A Tabela 7 apresenta a distinção dos empreendedores por setor de atividade que exercem. Em relação aos empreendedores híbridos, é realizada a distinção entre as empresas nas quais se apresentam como empreendedores e nas quais desempenham funções de trabalhador por conta de outrem.

Tabela 7: Distribuição dos empreendedores por setor de atividade

	Empreendedor	Empreendedor Híbrido	TCO	
CAE (1 dígito)		Empreendedor	TCO	
Agricultura, Produção animal, caça, floresta e pesca	3,1%	4,1%	1,2%	0,8%
Indústrias Extrativas	0,05%	0,3%	0%	0,1%
Indústrias transformadoras	7,5%	8,5%	12,5%	10,1%
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	0,03%	0,4%	0,9%	0,2%
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento	0,2%	0,5%	0,3%	0,4%
Construção	4,9%	7,7%	13,8%	3,1%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos	21,1%	17,5%	17,9%	16,2%
Transporte e armazenagem	1,5%	2,6%	1,9%	2%
Alojamento, restauração e similares	7,8%	6,8%	4,1%	3,7%
Atividades de informação e de comunicação	6,2%	3,1%	6,1%	9,8%
Atividades financeiras e de seguros	1,1%	3,5%	2,3%	4,9%
Atividades imobiliárias	2,7%	3,7%	2,1%	0,6%
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	14,3%	21,2%	12,4%	13,4%
Atividades administrativas e serviços de apoio	3,0%	3,5%	4,1%	7,5%
Administração Pública e defesa	0%	0%	0,07%	0,2%
Educação	3,7%	3,5%	6,0%	3,6%

Atividades de Saúde Humana e apoio social	17,7%	9,5%	10,5%	18,7%
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	3,1%	1,9%	1,6%	1,4%
Outras atividades de serviços	1,8%	1,7%	2,0%	2,9%

Fonte: Quadros de Pessoal 2010-2018

Incidindo nas atividades económicas desempenhadas pelas empresas contidas na amostra, percebemos que existem novamente três grandes setores económicos onde se verifica uma maior propensão ao empreendedorismo: (i) setor de “saúde humana e apoio social”, (ii) setor de “comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos e de motociclos”, e (iii) “setor de consultoria científica, técnica e similares”.

Para os empreendedores, a atividade económica mais explorada é a de comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos e de motociclos, com 21,1%, já para os empreendedores híbridos existe uma maior tendência para criar empresa no ramo da consultoria científica, técnica e afins (21,2%), embora se apresentem como TCO, maioritariamente, no setor de comércio por grosso e a retalho (17,9%).

Esta predominância de empresas de prestação de serviços, poderá ser explicada pelo facto, de neste género de empresas a necessidade de capital para iniciar a laboração ser inferior aos demais setores (Green, 2013).

Na tabela seguinte, de forma a perceber com mais clareza onde se situam os empreendedores, estão decompostos os três maiores grupos anteriormente referidos, e apresenta-se, para cada grupo de empreendedores, os dois grupos na CAE 4 dígitos com mais peso dentro da CAE a 1 dígito.

Tabela 8: Distribuição dos empreendedores nos 3 setores de atividade mais representativos

CAE (4 dígitos)	Empreendedor	Empreendedor Híbrido
Saúde humana		
Medicina dentária e odontologia	48,98%	27,43%
Outras atividades de saúde humana	27,90%	39,82%
Comércio grosso e a retalho		
Comércio a retalho de outros produtos novos	15,26%	5,80%
Comércio a retalho de produtos farmacêuticos	8,91%	5
Agentes de comércio por grosso de têxteis, vestuário, calçado e artigos de couro		4,83%
Consultoria		
Contabilidade e auditoria	20,80%	
Outras atividades de consultoria para os negócios e gestão	15,30%	
Engenharia e técnicas afins		25,10%
Arquitetura		18,73%

Fonte: Quadros de Pessoal, 2010-2018

Em relação ao setor da saúde, como é possível observar, os empreendedores híbridos e os empreendedores partilham das mesmas preferências. Destaca-se a predominância da medicina dentária e odontologia com quase 50% dos empreendedores que optam por uma empresa no ramo da saúde.

Em relação ao setor do comércio a grosso e a retalho, de apontar o valor da estatística do comércio a retalho de produtos farmacêuticos nos empreendedores com cerca de 9%, ou seja, dos 21,1% dos empreendedores que estão no comércio a retalho, 9% destes mesmos empreendedores estão no ramo do comércio dos produtos farmacêuticos.

Incidindo agora sobre o ramo da consultoria, onde existe uma maior disparidade nas preferências entre empreendedores e empreendedores híbridos, pois não partilham nenhum

⁵ Os espaços sombreados a cinzento significam que o setor da CAE (4 dígitos) em questão não representa um dos dois mais expressivos para a situação profissional considerado dentro do setor CAE (1 dígito) analisado.

dos dois maiores grupos neste setor. Enquanto os empreendedores têm uma maior incidência na contabilidade e auditoria (20,8%), os empreendedores híbridos situam-se mais no ramo da engenharia e técnicas afins (25,1%) e no ramo da arquitetura (18,73%).

Tabela 9: Distribuição dos empreendedores por dimensão da empresa

	Empreendedor	Empreendedor Híbrido	TCO	
Dimensão		Empreendedor	TCO	
<10 trabalhadores	87,0%	83,9%	32,4%	16,4%
[10<19] trabalhadores	7,4%	6,9%	15,3%	9,4%
[20 < 49] trabalhadores	3,6%	5,9%	14,9%	13,2%
[50 < 99] trabalhadores	1,2%	2,2%	10,3%	10,3%
[100 < 249] trabalhadores	0,7%	0,76%	8,5%	13,0%
>= 250 trabalhadores	0,1%	0,17%	18,3%	37,5%
Capital Estrangeiro (>50%)	0,6%	0,9%	9,5%	16,4%

Fonte: Quadros de Pessoal, 2010-2018

A Tabela 9 apresenta a distribuição das empresas de acordo com a dimensão (medida pelo número de trabalhadores) e de acordo com a percentagem de capital estrangeiro.

De acordo com a Tabela 9, é notória a predominância das micro empresas quer nos empreendedores quer nos empreendedores híbridos.

De salientar que cerca de 37,5% dos funcionários assalariados trabalham em empresas com 250 ou mais trabalhadores. Já no caso dos empreendedores, verificamos que, a maioria dos empreendedores híbridos provém de microempresas, isto é, 32,4% dos empreendedores híbridos têm situação profissional de empregado em empresas com menos de 10 trabalhadores e apenas 18,3% em empresas com mais de 250 trabalhadores.

Relativamente à captação de capital estrangeiro, verifica-se que os empreendedores jovens não recorrem com frequência a essa opção, pois menos de 1% das empresas possuem maioria de capital estrangeiro.

Tabela 10: Volume de negócio das empresas

	Empreendedor N=20 613	Empreendedor Híbrido N= 1 185	TCO N=1 115 657
Milhares de euros	Empreendedor	TCO	
<250	66,7%	61,4%	21,3%
[250-500[	10,1%	7,4%	10,6%
[500-1000[	6,3%	8,4%	10,3%
[1000-2000[	4,5%	6,7%	10,4%
>=2000	5,2%	6,8%	41,0%
Desconhecido	7,2%	9,3%	6,5%

Fonte: Quadros de Pessoal, 2010-2018

Relativamente ao volume de negócios das empresas considerados no estudo, verifica-se que quer nos empreendedores quer nos empreendedores híbridos, predominam as empresas com faturação inferior a 250 000€ anuais. Nos escalões de maior faturação, a partir dos 500 000€ anuais, os empreendedores híbridos apresentam maiores percentagens que os empreendedores. Relativamente aos trabalhadores por conta de outrem, a maioria, (57,6%), trabalha em empresas onde o volume de negócios excede os 2 000 000 € por ano.

Estas estatísticas corroboram a teoria de que as empresas criadas pelos jovens, de um modo geral, são pequenas quer ao nível do número de funcionários quer ao nível de receitas e ao longo da sua vida empresarial permanecem também pequenas (Poschke, 2013).

Através da Tabela 11, onde extraímos informação sobre as empresas criadas por ano pelos empreendedores e a percentagem das mesmas em relação ao número total de empresas que estão associadas aos empreendedores contidos na amostra. A coluna denominada por “Empresas Novas”, corresponde às empresas que aparecem pela primeira vez nos registos dos Quadros de Pessoal nesse ano e que, simultaneamente, possuem menos de dois anos de existência. A coluna denominada por “Outras” inclui as empresas que tenham 2 ou mais anos de vida e sejam detidas pelos empreendedores presentes na base de dados usada.

Tabela 11: Criação de novas empresas

	Empreendedor				Empreendedor Híbrido			
	Empresas Novas	(%)	Outras	(%)	Empresas Novas	(%)	Outras	(%)
2010	531	24,9%	2 129	75,1%	33	19,2%	172	80,8%
2011	616	31,9%	1 930	68,1%	23	13,3%	173	86,7%
2012	558	29,8%	1 875	70,2%	22	21,6%	102	78,4%
2013	523	29,9%	1 746	70,1%	26	30,9%	84	69,1%
2014	499	30,7%	1 625	69,3%	31	40,3%	77	59,7%
2015	538	33,5%	1 604	66,5%	31	36,4%	85	63,6%
2016	484	28,7%	1 684	71,3%	9	10,6%	85	89,4%
2017	469	28,1%	1 672	71,9%	31	31,3%	99	68,7%
2018	475	28,8%	1 657	71,2%	22	27,5%	80	72,5%
Média		29,6%		70,4%		25,7%		74,3%

Fonte: Quadros de Pessoal 2010-2018

Os dados, evidenciam que, em média, anualmente, cerca de 30% dos empreendedores entram no empreendedorismo criando uma empresa de raiz⁶, enquanto os restantes 70% por via da aquisição de uma empresa incumbente. No que respeita aos empreendedores híbridos estão percentagens são, respetivamente, de 26% e 74%.

⁶ Apenas é considerada a primeira vez que o individuo aparece como empreendedor na base de dados.

4. Determinantes da Propensão ao Empreendedorismo

Nesta secção procede-se à análise das determinantes do empreendedorismo usando um modelo logit multinomial para os três estatutos profissionais possíveis: (1) trabalhador por conta de outrem, (2) empreendedor e (3) empreendedor híbrido

O modelo referido foi estimado recorrendo à amostra de 1 137 455 observações para o período de 2010-2018, possibilitando a estimação dos efeitos marginais de um conjunto de características dos indivíduos na probabilidade de estes serem empreendedores ou trabalhadores por conta de outrem.

O modelo logit foi o escolhido por razões que se prendem com a simplicidade da expressão analítica da sua função de distribuição e com a facilidade de cálculo na fase de estimação.

4.1. Modelo Multinomial Logit

Com o objetivo de analisar as determinantes do empreendedorismo e também averiguar a existência de evidência que suporte a hipótese de uma possível heterogeneidade das determinantes em relação ao empreendedorismo híbrido, estimamos um modelo multinomial logit. Neste modelo a variável dependente, y , para o indivíduo i , classifica o indivíduo tendo em conta a sua situação profissional, que pode corresponder a uma das três alternativas: (1) Trabalhador por conta de outrem, (2) Empreendedor e (3) Empreendedor híbrido. Deste modo, conseguimos classificar o indivíduo tendo em conta a sua situação profissional.

Tratando-se de um modelo logit, a probabilidade de o resultado para o indivíduo i ser a alternativa j , condicionado ao vetor de variáveis X_i , é dada por:

$$p_{ij} = \exp(X_i' \beta_j) / \sum_{l=0}^2 \exp(X_i' \beta_l), \quad j = 0, 1, 2 \quad (1)$$

No vetor X_i estão incluídas as características intrínsecas ao indivíduo, como a idade, género e nacionalidade, bem como as características referentes à sua formação escolar como o grau académico e a área da mesma formação académica. Este modelo será usado para responder à pergunta “Quais as determinantes do empreendedorismo jovem?”.

4.2. Resultados empíricos

Neste capítulo serão analisados os resultados do modelo logit multinomial, usado para responder à pergunta “Quais as determinantes do empreendedorismo jovem?” ou seja, pretende-se analisar qual o impacto das diversas variáveis independentes na escolha dos jovens pelo empreendedorismo.⁷

Na Tabela 12 são apresentadas as estimativas dos coeficientes do modelo. As estimativas dos efeitos marginais são apresentadas no Anexo, na Tabela A4.

Tabela 12: Resultados multinomial logit

Variável	Empreendedor	Empreendedor Híbrido
Anos		
2011	-0.0274 (0.0282)	-0.0158 (0.1001)
2012	-0.0004 (0.0285)	-0.3929*** (0.1140)
2013	-0.0263 (0.0291)	-0.4624*** (0.1186)
2014	-0.1050*** (0.0296)	-0.4790*** (0.1194)
2015	-0.1366*** (0.0296)	-0.4329*** (0.1170)
2016	-0.1885*** (0.0295)	-0.6996*** (0.1255)
2017	-0.2765*** (0.0297)	-0.4525*** (0.1134)
2018	-0.3692*** (0.0298)	-0.7734*** (0.1226)
Categoria Omitida: 2010		

⁷ A Tabela A.3 do Anexo apresenta uma descrição detalhada das variáveis explicativas incluídas no modelo logit multinomial.

Idade	0.1536*** (0.0034)	0.2366*** (0.1560)
Feminino	-0.7607*** (0.0151)	-0.6853*** (0.0625)
Nacional	-0.5295*** (0.0365)	0.3246 (0.2401)
Nível de Escolaridade		
Mestrado	-0.2356*** (0.0252)	-0.1307 (0.0961)
Doutoramento	0.9820*** (0.0649)	0.6636** (0.2916)
Não definido	0.4875*** (0.0495)	-1.221*** (0.4669)
Categoria omitida: Licenciatura		
Área de formação		
Artes	0.0303 (0.0489)	-0.1032 (0.1961)
Humanidades	-0.2026*** (0.0591)	-0.2409 (0.2224)
Ciências Sociais	-0.3788*** (0.0408)	-0.5077*** (0.1573)
Jornalismo	-0.2208*** (0.0673)	-0.8274** (0.3392)
Informática	-0.4352*** (0.0390)	-1.000*** (0.1868)
Direito	0.6446*** (0.0514)	0.5089** (0.2026)
Ciências da Vida	0.0825 (0.0532)	-0.4998* (0.2579)
Ciências Físicas	-0.0424 (0.0739)	-0.7748** (0.3833)
Matemática	-0.3065*** (0.1002)	-0.1590 (0.3396)

Engenharia	-0.6699*** (0.0285)	-0.3706*** (0.0974)
Indústria Transformadora	-0.5702*** (0.1715)	-15.3898 (1051.9)
Arquitetura	0.3688*** (0.0450)	0.9621*** (0.1271)
Agricultura	0.1150 (0.0828)	-0.0110 (0.3243)
Veterinário	0.8142*** (0.0605)	0.0984 (0.3089)
Saúde	0.1598*** (0.0237)	-0.4546*** (0.1034)
Serviços Sociais	-0.6869*** (0.0736)	-2.3115*** (0.5812)
Serviços Pessoais	-0.6397*** (0.1160)	-2.3354** (1.0020)
Transporte	-0.5461* (0.2914)	1.3391*** (0.4538)
Segurança	0.1604 (0.1731)	0.8542* (0.4530)
Ambiente	-0.8488*** (0.1642)	-15.3764 (841.335)
Desconhecido	0.1096*** (0.0220)	-0.2043** (0.0892)
Categoria omitida: Ciências Empresariais		
Localização		
Algarve	-0.1185*** (0.0366)	-0.2341 (0.1690)
Centro	0.0070 (0.0189)	0.0895 (0.0739)
Lisboa	-1.0512*** (0.0180)	-1.2160*** (0.0774)
	-0.0884***	-0.2774*

Alentejo	(0.0332)	(0.1551)
Açores	-0.3650***	0.2687
	(0.0634)	(0.1948)
Madeira	-0.3476***	-0.2177
	(0.0576)	(0.2185)
Categoria Omitida: Norte		
Constante	-6.6843***	-12.2598***
	(0.1058)	0.5111
Pseudo R2	0.0582	
LR chi2	13079.15	
p-value: Prob>chi2	0.000	
Número de observações	1 137 455	

Nota: (1) ***, **, * denomina que uma variável é estatisticamente significativa a 1%, 5%, e 10%, respetivamente; (2) Desvios padrões entre parenteses.

Os resultados indicam que os indivíduos do sexo feminino têm menor propensão a qualquer tipo de empreendedorismo. Este resultado está alinhado com os alcançados por Rosário (2012) e Blanchflower et.al (1998). Por outro lado, os cidadãos estrangeiros têm uma maior propensão ao empreendedorismo face aos cidadãos nacionais.

No que diz respeito a idade, no intervalo entre os 20 e os 30 anos, quanto mais velho o indivíduo mais propenso é a ser empreendedor ou empreendedor híbrido, o que coincide com a teoria em “U invertido” da relação da idade e o empreendedorismo (considerando que a presente análise se foca no universo de indivíduos com menos de 30 anos)

Incidindo agora sobre as determinantes académicas, é de salientar que em relação aos licenciados, os que apresentam o grau de doutor, são mais propensos a serem empreendedores ou empreendedores híbridos. Sublinhe-se que ambas as variáveis são estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%, o que comprova o que realçava a Tabela 4. Na direção oposta, os que possuem o grau de mestre têm uma menor probabilidade de serem empreendedores. Em relação ao empreendedorismo híbrido nada se pode concluir, pois a variável não se revelou estatisticamente significativa.

Em relação à área de formação, tendo como comparação o ramo das ciências empresariais, ao nível de empreendedorismo, de salientar o coeficiente positivo para o ramo

da saúde e negativo para a engenharia, esta saliência no resultado é feita pelo facto de estatisticamente serem as áreas de estudo com maior peso na amostra (ver Tabela 4).

Sobre o empreendedorismo híbrido o ramo da saúde e da engenharia continuam a ter sinal negativo, o que era expectável pois a maioria dos empreendedores híbridos tem formação na área de ciências empresariais (ver Tabela 4).

Abordando agora o resultado das *dummies* da região, verifica-se a predominância da região norte no empreendedorismo, isto porque todos os coeficientes das outras *dummies* consideradas significativas, apresentam valores negativos no coeficiente. Este resultado também já era esperado devido ao facto de estatisticamente a região norte apresentar a maior fatia de empreendedores mesmo não apresentando a maior percentagem de força laboral. De salientar o resultado negativo para Lisboa, que nos diz que um indivíduo localizado na região de Lisboa tem menor probabilidade de se tornar empreendedor, quando comparado com um indivíduo similar localizado na região do Norte.

Relativamente às *dummies* referentes aos anos, as mesmas só são estatisticamente significativas a partir de 2014, apresentando sinal negativo, o que sugere que a propensão a ser empreendedor é menor nos períodos de recuperação económica.

5. Determinantes do Modo de Entrada no Empreendedorismo

Para estimar o modo de entrada no empreendedorismo, usamos um modelo Logit binário para as duas possibilidades de entrada no empreendedorismo: (1) criação de uma empresa nova ou (2) aquisição de uma empresa já existente.

Neste género de modelos binários, é utilizado o método da máxima verosimilhança para a estimação dos coeficientes de regressão. Isto deve-se ao facto de a variável dependente binária conter informação explicada por uma distribuição de Bernoulli⁸.

A utilidade (ou *payoff*) de criar uma empresa de raiz pode ser apresentada pelo modelo Logit, onde esta variável (designada por Y_i) é somente o resultado observável de uma variável não observável Y_i^* , de tal modo que:

⁸ Este género de distribuição assume que a probabilidade de um acontecimento é p e a probabilidade de um acontecimento oposto é $(1 - p)$

$$Y_i^* = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \dots + \beta_k X_{ki} + u_i = X_i \beta + u_i \quad (2)$$

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{se } Y_i^* \geq 0, \\ 0 & \text{se } Y_i^* < 0, \end{cases} \quad \begin{array}{l} \text{se a empresa tem menos de 2 anos de exist\^encia} \\ \text{se a empresa tem 2 ou mais anos de exist\^encia} \end{array} \quad (3)$$

Neste modelo, a variável dependente Y_i , irá classificar o método de entrada do indivíduo em questão no empreendedorismo, sendo 0 caso adquira uma empresa já existente e 1 se criar uma empresa nova. Os β representam os coeficientes das variáveis explicativas, X_{ki} corresponde à matriz das k variáveis explicativas; u_i corresponde ao termo de perturbação que se assume seguir uma distribuição logística.

Designando por Λ a função cumulativa de distribuição logística, de acordo com o modelo *logit*, então:

$$P(Y = 1/X) = \Lambda(X_i' \beta) = \frac{e^{x_i' \beta}}{1 + e^{x_i' \beta}} \quad (4)$$

Este modelo, ao contrário do Modelo Linear de Probabilidade (MLP), não ignora a natureza discreta da variável dependente, e, por isso, restringe a probabilidade p_i ao intervalo $[0,1]$, tornando deste modo o modelo Logit mais apropriado do que o MLP.

Os coeficientes obtidos quer no modelo logit quer no multinomial logit, não têm interpretação imediata, na medida em que apenas nos permitem perceber o sinal de influência da variável explicativa sobre a probabilidade, $P(Y = 1/X)$.

Para quantificar o impacto da mesma, é necessário proceder ao cálculo dos efeitos marginais de uma variável explicativa, que podem ser obtidos do seguinte modo:

$$\frac{\partial P[y_i = 1|x_i]}{\partial x_{ij}} = \frac{d\Lambda(x_i' \beta)}{dx_i' \beta} \beta_j \quad (5)$$

Este modelo será usado para responder à pergunta “Quais as determinantes dos diferentes modos de entrada no empreendedorismo?”.

5.1. Resultados Empíricos

A Tabela 13 apresenta os resultados obtidos no modelo Logit binário. A descrição detalhada das variáveis explicativas está disponível na Tabela A3, nos Anexos. Para este efeito, restringiu-se a amostra ao grupo de empreendedores e empreendedores híbridos e ao ano de entrada no empreendedorismo. Esta amostra corresponde a 10 612 observações no período de 2010-2018.

Tabela 13: Resultados modelo logit

Variável	Coeficiente	Efeito Marginal
Anos		
2011	1.6111*** (0.0770)	0.3507***
2012	1.6242*** (0.0803)	0.3535***
2013	1.7807*** (0.0842)	0.3876***
2014	1.8589*** (0.0868)	0.4047***
2015	1.8909*** (0.0853)	0.4116***
2016	1.6586*** (0.0862)	0.3610***
2017	1.721*** (0.0867)	0.3746***
2018	1.6325*** (0.0861)	0.3553***
Categoria Omitida: 2010		
Idade	-0.0121 (0.0093)	-0.0026
Feminino	-0.0163 (0.0443)	-0.0036

Nacional	-0.6065*** (0.1165)	-0.1320***
Nível de Escolaridade		
Mestrado	0.1901*** (0 .0731)	0.0414***
Doutoramento	-0.0444 (0.1787)	-0.0097
Não definido	0.3804** (0.1606)	0.0827**
Categoria omitida: Licenciatura		
Área de formação		
Artes	0.4234*** (0.1373)	0.0921***
Humanidades	0.2033 (0.1679)	0.0442
Ciências Sociais	0.4101*** (0.1256)	0.0892***
Jornalismo	0.5680*** (0.1951)	0.1236***
Informática	0.2686** (0.1116)	0.0584**
Direito	-0.0966 (0. .1534)	-.0210411
Ciências da Vida	0.4393*** (0.1585)	0.0956***
Ciências Físicas	0.2480 (0.2058)	0.0540
Matemática	0.0285 (0.2890)	0.0062
Engenharia	0.2124** (0.0828)	0.0462**
Indústria Transformadora	-0.3478 (0. .4848)	-0.0757

Arquitetura	0.3677*** (0.1228)	0.0800***
Agricultura	0.2499 (0.2515)	0.0544
Veterinário	0.5109*** (0.1750)	0.1112***
Saúde	0.4081*** (0.0741)	0.0888***
Serviços Sociais	0.5228** (0.2152)	0.1138**
Serviços Pessoais	0.4915 (0.3563)	0.1069
Transporte	-1.7476 (1.0826)	-0.3804
Segurança	-0.7241 (0.5871)	-0.1576
Ambiente	-0.7078 (0.6001)	-0.1540
Desconhecido	0.3464*** (0.0655)	0.075***

Categoria omitida: Ciências Empresariais

Localização

Algarve	-0.1230 (0.1070)	-0.0267
Centro	-0.1779*** (0.0563)	-0.0387***
Lisboa	-0.0594 (0.0532)	-0.0129
Alentejo	-0.1682* (0.0970)	-0.0366*
Açores	-0.4180** (0.1910)	-0.0909**
Madeira	-0.1912	-0.0416

	(0.1741)	
Categoria Omitida: Norte		
Empreendedor Híbrido	-0.1126 (0.0940)	-0.0245
Experiência TCO	-0.4212*** (0.0511)	-0.0916***
Constante	-0.6918** (0.2933)	
Pseudo R2	0.0933	
LR chi2	1362.92	
p-value: Prob>chi2	(0.0000)	
Número de observações	10 612	

Nota: (1) ***, **, * denomina que uma variável é estatisticamente significativa a 1%, 5%, e 10%, respetivamente; (2) Desvios padrões entre parenteses

No que diz respeito à nacionalidade do indivíduo, única variável desta categoria estatisticamente significativa, podemos afirmar que um empreendedor português tem uma probabilidade significativamente inferior, cerca de 13 pontos percentuais (p.p.) menor, de criar uma nova empresa do que um empreendedor estrangeiro, *ceteris paribus*

No que respeita às determinantes académicas, indivíduos com o grau de mestre em comparação com indivíduos com o grau de licenciado têm uma maior propensão à criação de novas empresas (+4 p.p.). Em relação ao doutoramento nada podemos concluir devido ao facto de o resultado não ser estatisticamente significativo.

Relativamente à área de formação dos empreendedores, tendo por base de comparação a categoria omitida, ciências empresariais, o ramo da saúde, veterinária, arquitetura, ciências da vida, jornalismo, ciências sociais e artes, para um nível de significância de 1%, 5% e 10% demonstram ter um impacto positivo na criação de novas empresas. Para um nível de significância de 5% e 10% engenharia e informática também revelam potenciar a criação de novas empresas, comparativamente com a alternativa de passar a empreendedor através da aquisição de uma empresa já existente. Este resultado está alinhado com o resultado obtido por Green (2013), que afirma que os jovens criam empresas no setor dos serviços, e estes mesmos cursos estão muito associados ao setor dos serviços. De salientar os efeitos marginais obtidos para jornalismo, veterinária e serviços sociais, que apontam no aumento da propensão à criação de novas empresas em 12 p.p, 11 p.p e 11 p.p, respetivamente, face

às ciências empresariais (em alternativa ao modo de entrada no empreendedorismo através da aquisição de uma empresa já existente).

Em relação à localização, confirma-se o já evidenciado na análise estatística, ou seja, que em Portugal, a região Norte é aquela onde se criam mais novas *start-ups*, isto porque todas as outras regiões (exceto Lisboa) apresentam coeficientes negativos e estatisticamente significativos para todos os níveis de significância.

Debruçando-nos agora sobre o impacto da experiência anterior como trabalhador por conta de outrem no modo de entrada no empreendedorismo, as estimativas indicam que, para um nível de significância de 1%, um jovem diplomado com experiência anterior como trabalhador por conta de outrem tem uma probabilidade inferior de entrar no empreendedorismo através da criação de uma empresa de raiz do que um jovem diplomado sem experiência como trabalhador por conta de outrem (-9 p.p), *ceteris paribus*. Este resultado sugere que a experiência profissional não beneficia a criação de novas empresas como modo de entrada privilegiado no empreendedorismo.

Finalmente, podemos perceber que 2010 foi o ano menos propenso à criação de novas empresas, pois todos os outros anos apresentam coeficientes positivos e estatisticamente significativos para um nível de significância de 1%. Nos anos mais afetados pela crise da dívida soberana, a propensão à criação de novas empresas aumentou sucessivamente face a 2010, corroborado pelo aumento dos efeitos marginais.

6. Conclusão

Este estudo analisa as determinantes do empreendedorismo jovem em Portugal no período de 2010 a 2018, identificando possíveis fatores que influenciam a decisão de se tornar empreendedor e os fatores que determinam o modo como se inicia esta situação profissional (se pela criação de uma nova empresa ou se pela aquisição de uma empresa já existente).

De modo a cumprir o que foi proposto, recorreu-se à base de dados Quadros de Pessoal, onde foram recolhidas as observações de cidadãos residentes em Portugal com idades entre os 20 e os 30 anos, recém-diplomados, entre 2010 e 2018., esta amostra é composta por 20 613 empreendedores, 1 185 empreendedores híbridos e 1 115 657 trabalhadores por conta de outrem.

Considerando primeiramente as determinantes do empreendedorismo jovem, as conclusões deste estudo permitem identificar algumas características distintivas dos jovens empreendedores em Portugal. Em relação aos anos estudados, conclui-se que em 2018 a probabilidade de um jovem ser empreendedor em relação a 2010 é significativamente inferior, tendência esta que se verificou ao longo desta década. Verifica-se também que quanto mais velho, no intervalo entre os 20 e os 30 anos, maior a probabilidade de ser empreendedor, podendo isto corroborar a relação em U invertido entre a idade e o empreendedorismo. No sentido contrário, sendo já expectável, face aos resultados identificados na literatura, ser mulher ou ter a nacionalidade portuguesa diminui a propensão ao empreendedorismo.

Relativamente ao impacto da formação académica, apurou-se que os indivíduos que têm o grau de doutor são mais propensos ao empreendedorismo. Sobre a área de formação, comparativamente aos que têm formação em ciências empresariais, os que têm formação em direito, arquitetura, veterinária e saúde, são mais propensos ao empreendedorismo, sendo que estas são áreas que podem resultar em empresas de serviços. Por último, confirma-se a predisposição empreendedora na região Norte pois é nesta zona do país que se verifica a maior propensão ao empreendedorismo.

Relativamente às determinantes do modo de entrada no empreendedorismo, procedeu-se à estimação do segundo modelo (modelo Logit), onde se pretende aferir a influência das variáveis explicativas no modo de entrada no empreendedorismo. No âmbito deste modelo a variável explicada, é de natureza binária. Esta toma o valor de 1 caso o

empreendedor tenha começado uma empresa nova e 0 caso a data de criação de empresa seja anterior a data de entrada no empreendedorismo.

A abordagem econométrica revela que o facto de um indivíduo ter experiência como trabalhador por conta de outrem potencia o *takeover* em detrimento da criação de uma empresa de raiz. No sentido oposto, ter mestrado bem como ter formação numa área que possa resultar numa empresa na área dos serviços potenciam a criação de empresas novas. Em 2018, os empreendedores eram mais propensos a criarem novas empresas do que em 2010. Relativamente à localização geográfica, a zona norte do país, apresenta uma maior propensão à constituição de novas empresas.

Apesar de algumas limitações, nomeadamente o facto de na base dos Quadros de Pessoal não estarem incluídos os trabalhadores independentes isolados, acreditamos que os resultados obtidos neste estudo, podem servir como base para uma investigação mais aprofundada sobre o impacto da formação académica no empreendedorismo jovem em Portugal, bem como contribuir para uma superior compreensão do fenómeno do empreendedorismo em Portugal.

Em termos de investigação futura, seria interessante analisar o desempenho das empresas criadas por estes jovens empreendedores e perceber quais são as principais determinantes do sucesso destes novos empreendedores.

7. Referências bibliográficas

- ANI. (2020). *Observatório ANI: Spin-offs e Start-ups de Base Académica em Portugal*. Retirado de: <https://www.ani.pt/media/5795/plus-ani-otvc-relatorio-final-spin-off-202007.pdf>
- Audretsch, D. B., & Lehmann, E. E. (2005). Does the knowledge spillover theory of entrepreneurship hold for regions? *Research Policy*, 34(8), 1191-1202. doi:10.1016/j.respol.2005.03.012
- Azoulay, P., Jones, B. F., Kim, J. D., & Miranda, J. (2020). Age and high-growth entrepreneurship. *American Economic Review: Insights*, 2(1), 65-82. doi:10.1257/aeri.20180582
- Baptista, R. (2006). Panorama do Empreendedorismo em Portugal. *Centros de Estudos em Inovação, Tecnologia e Políticas de Desenvolvimento*. Retirado de: <https://geomuseu.ist.utl.pt/SEMINAR2007/Empreendedorismo%20%2B/Rui%20Baptista/>
- Baptista, R., Escária, V., & Madruga, P. (2008). Entrepreneurship, regional development and job creation: the case of Portugal. *Small business economics*, 30(1), 49-58. doi:10.2139/ssrn.666842
- Baptista, R., & Thurik, A. R. (2007). The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier? *Technological Forecasting and Social Change*, 74(1), 75-89. doi:10.1016/j.techfore.2006.04.003
- Bergmann, H., Geissler, M., Hundt, C., & Grave, B. (2018). The climate for entrepreneurship at higher education institutions. *Research Policy*, 47(4), 700-716. doi:10.1016/j.respol.2018.01.018
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). Entrepreneurship and the youth labour market problem: a report for the OECD. *Report to OECD, Paris. November*. Retirado de: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.564.9402&rep=rep1&type=pdf>
- Block, J., & Sandner, P. (2009). Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117-137. doi:10.1007/s10842-007-0029-3
- Bönte, W., Falck, O., & Heblich, S. (2009). The impact of regional age structure on entrepreneurship. *Economic Geography*, 85(3), 269-287. doi:10.1111/j.1944-8287.2009.01032.x

- Bull, I., & Willard, G. E. (1993). Towards a theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 183-195. doi:10.1016/0883-9026(93)90026-2
- Civera, A., Meoli, M., & Vismara, S. (2020). Engagement of academics in university technology transfer: Opportunity and necessity academic entrepreneurship. *European Economic Review*, 123, 103-376. doi:10.1016/j.euroecorev.2020.103376
- Cuervo, A. (2005). Individual and environmental determinants of entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 293-311. doi:10.1007/s11365-005-2591-7
- Darby, G. (2001). The Young entrepreneur. *RSA Onian Fellowship*.
- Demir, C., Werner, A., Kraus, S., & Jones, P. (2020). Hybrid entrepreneurship: a systematic literature review. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1, 1-24. doi:10.1080/08276331.2020.1764738
- Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448. doi:10.1016/j.jbusvent.2016.04.003
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de administração*, 34(2), 5-28. Retirado de: https://www.academia.edu/1168821/Empreendedorismo_empreendedores
- Folta, T. B., Delmar, F., & Wennberg, K. (2010). Hybrid entrepreneurship. *Management science*, 56(2), 253-269. doi:10.1287/mnsc.1090.1094
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28. doi:10.1016/0883-9026(90)90023-M
- Gaspar, F. (2008). Fomentar o empreendedorismo através do capital de risco e da incubação de empresas: Um estudo empírico em Portugal. *Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa*, 7(3), 71-84.
- Gedeon, S. (2010). What is entrepreneurship. *Entrepreneurial practice review*, 1(3), 16-35.
- Green, F. (2013). Youth entrepreneurship. *Background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, Paris*.
- Grilo, I., & Thurik, R. (2008). Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1113-1145. doi:10.1093/icc/dtn044
- Gupta, V. K., Turban, D. B., Wasti, S. A., & Sikdar, A. (2009). The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur.

- Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 397-417. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00296.x
- Hahn, D., Minola, T., Bosio, G., & Cassia, L. (2020). The impact of entrepreneurship education on university students' entrepreneurial skills: a family embeddedness perspective. *Small business economics*, 55(1), 257-282. doi:10.1007/s11187-019-00143-y
- Kautonen, T., Down, S., & Minniti, M. (2014). Ageing and entrepreneurial preferences. *Small business economics*, 42(3), 579-594. doi:10.1007/s11187-013-9489-5
- Kurczewska, A., Mackiewicz, M., Doryń, W., & Wawrzyniak, D. (2020). Peculiarity of hybrid entrepreneurs—revisiting Lazear's theory of entrepreneurship. *Journal of Business Economics and Management*, 21(1), 277-300. doi:10.3846/jbem.2020.11959
- Listerri, J. J., Jose, K. H., Angelelli, P., & Tejerina, L. (2006). Is youth entrepreneurship a necessity or an opportunity. *Sustainable Development Department Technical Papers Series*.
- Marinha, C., Silva, L., Carreto, M., Terrível, P., & Costa, T. (2014). Empreendedorismo Jovem—Um Olhar sobre Portugal. *IFDEP—Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal, Departamento de Research*.
- Mérida, A. L., & Rocha, V. (2020). It's about time: The timing of entrepreneurial experience and the career dynamics of university graduates. *Research Policy*, 50(1), 104-135. doi:10.1016/j.respol.2020.104135
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management science*, 29(7), 770-791. doi:10.1287/mnsc.29.7.770
- Oosterbeek, H., Van Praag, M., & Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European economic review*, 54(3), 442-454.
- Parker, S. C., & Van Praag, C. M. (2012). The entrepreneur's mode of entry: Business takeover or new venture start? *Journal of Business Venturing*, 27(1), 31-46. doi:10.1016/j.jbusvent.2010.08.002
- Poschke, M. (2013). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710. doi:10.1016/j.jedc.2012.11.003
- Rocha, V., Carneiro, A., & Varum, C. A. (2015). Entry and exit dynamics of nascent business owners. *Small business economics*, 45(1), 63-84. doi:10.1007/s11187-015-9641-5

- Rosa, P. (2003). Hardly Likely to Make the Japanese 'Tremble' The Businesses of Recently Graduated University and College 'Entrepreneurs. *International Small Business Journal*, 21(4), 435-459. doi:10.1177/02662426030214004
- Rosário, R. L. d. (2012). *Empreendedorismo jovem-características e determinantes: evidência empírica com base nos inquéritos general entrepreneurship*. Instituto Superior de Economia e Gestão, Retirado de <http://hdl.handle.net/10400.5/5915>
- Schoof, U. (2006). *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people*.
- Schulz, M., Urbig, D., & Procher, V. (2016). Hybrid entrepreneurship and public policy: The case of firm entry deregulation. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 272-286. doi:10.1016/j.jbusvent.2016.01.002
- Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International journal of Entrepreneurial Behavior & research*. doi:10.1108/13552550510580834
- Solesvik, M. Z. (2017). Hybrid entrepreneurship: how and why entrepreneurs combine employment with self-employment. *Technology Innovation Management Review*, 7(3). doi:10.22215/timreview/1063
- Thorgren, S., Sirén, C., Nordström, C., & Wincent, J. (2016). Hybrid entrepreneurs' second-step choice: The nonlinear relationship between age and intention to enter full-time entrepreneurship. *Journal of Business Venturing Insights*, 5, 14-18. doi:10.1016/j.jbvi.2015.12.001
- Thurik, R. (2003). Entrepreneurship and unemployment in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 50(3), 264-290. doi:10.1111/1467-9485.5003001
- Van Der Sluis, J., & Van Praag, C. M. (2007). Returns to education for entrepreneurs and employees: Identification by means of changes in compulsory schooling laws. *Amsterdam: University of Amsterdam Working Paper*.
- Van der Sluis, J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2008). Education and entrepreneurship selection and performance: A review of the empirical literature. *Journal of economic surveys*, 22(5), 795-841. doi:10.1111/j.1467-6419.2008.00550.x
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382. doi:10.1007/s11187-007-9074-x

- Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small business economics*, 28(2-3), 171-186. doi:10.1007/s11187-006-9014-1
- Xi, G., Block, J. H., Lasch, F., Robert, F., & Thurik, R. (2017). Mode of entry into hybrid entrepreneurship: new venture start-up versus business takeover. doi:10.1016/j.jbusvent.2010.08.002

8. Anexos

A 1: Taxa de Crescimento Real do PIB da União Europeia

Ano	Taxa de Crescimento Real do PIB
2010	2,2%
2011	1,8%
2012	-0,7%
2013	0,0%
2014	1,6%
2015	2,3%
2016	2,0%
2017	2,8%
2018	2,1%

A 2: Taxa de Crescimento Real do PIB Português, 2010-2018

Ano	Taxa de Crescimento Real do PIB
2010	1,74%
2011	-1,70%
2012	-4,06%
2013	-0,92%
2014	0,79%
2015	1,79%
2016	2,02%
2017	3,51%
2018	2,85%

A 3: Descrição das variáveis explicativas

Variável	
<i>Dummys</i> temporais	
2010= 1 se a observação é de 2010	
2011= 1 se a observação é de 2011	
2012= 1 se a observação é de 2012	
2013= 1 se a observação é de 2013	
2014= 1 se a observação é de 2014	
2015= 1 se a observação é de 2015	
2016= 1 se a observação é de 2016	
2017= 1 se a observação é de 2017	
2018= 1 se a observação é de 2018	
Idade = idade do indivíduo (em anos)	
Feminino =1 se feminino	
Nacional = 1 se nacionalidade portuguesa	
<i>Dummys</i> para o nível de escolaridade	
Licenciatura = 1 se o indivíduo tem licenciatura	
Mestrado = 1 se o indivíduo tem mestrado	
Doutoramento = 1 se o indivíduo tem doutoramento	
Não definido = 1 se o indivíduo não revela o nível de escolaridade	
<i>Dummys</i> área de formação académica	
Artes =1 se o indivíduo tem formação em artes	
Humanidades = 1 se o indivíduo tem formação em humanidades	
Ciências sociais = 1 se o indivíduo tem formação em ciências sociais	
Jornalismo = 1 se o indivíduo tem formação em jornalismo	
Ciências empresariais = 1 se o indivíduo tem formação em ciências empresariais	
Direito = 1 se o indivíduo tem formação em direito	
Ciências da vida = 1 se o indivíduo tem formação em ciências da vida	
Ciências físicas = 1 se o indivíduo tem formação em ciências físicas	
Matemática = 1 se o indivíduo tem formação em matemática	

Engenharia = 1 se o indivíduo tem formação em engenharia
Indústria transformadora = 1 se o indivíduo tem formação em indústrias transformadoras
Arquitetura = 1 se o indivíduo tem formação em arquitetura
Agricultura = 1 se o indivíduo tem formação em agricultura
Veterinário = 1 se o indivíduo tem formação em veterinária
Saúde = 1 se o indivíduo tem formação em saúde
Serviços sociais = 1 se o indivíduo tem formação em serviços sociais
Serviços pessoais = 1 se o indivíduo tem formação em serviços pessoais
Transportes = 1 se o indivíduo tem formação em transportes
Segurança = 1 se o indivíduo tem formação em segurança
Ambiente = 1 se o indivíduo tem formação em ambiente
Desconhecido = 1 se o indivíduo não revela o campo da sua formação
<i>Dummies para a região</i>
Norte= 1 se a empresa se localiza no Norte
Algarve= 1 se a empresa se localiza no Algarve
Centro= 1 se a empresa se localiza no Centro
Lisboa= 1 se a empresa se localiza em Lisboa
Alentejo= 1 se a empresa se localiza no Alentejo
Açores= 1 se a empresa se localiza nos Açores
Madeira= 1 se a empresa se localiza na Madeira
<i>Variáveis usadas unicamente no modelo Logit Binário</i>
Empreendedor híbrido = 1 se o indivíduo é empreendedor híbrido
Experiência TCO = 1 se o indivíduo tiver experiência como TCO

A 4: Efeitos Marginais Modelo multinominal logit

Variável	Empreendedor	Empreendedor Híbrido
Anos		
2011	-0.0005	-0.00002
2012	7.45e-06	-0.0004***
2013	-0.0004945	-0.0005585***
2014	-0.0019582***	-0.0005718***
2015	-0.0025169***	-0.0005265***
2016	-0.0033912***	-0.0007561***
2017	-0.0047959***	-0.0005419***
2018	-0.0061418***	-0.0008066***
Categoria Omitida: 2010		
Idade	0.002689***	0.000241***
Feminino	-0.014293***	-0.000719***
Nacional	-0.0117678***	0.000306
Nível de Escolaridade		
Mestrado	-0.0037921***	-0.000123
Doutoramento	0.0277003***	0.0008768**
Não definido	0.0107423***	-0.0007477***
Categoria omitida: Licenciatura		
Área de formação		
Artes	0.0005441	-0.0001031
Humanidades	-0.0032447***	-0.000219
Ciências Sociais	-0.0056705***	-0.0004185***
Jornalismo	-0.0034955***	-0.0005885**
Informática	-0.0063824***	-0.0006842***
Direito	0.0152987***	0.0006367**
Ciências da Vida	0.001518	-0.0004145*
Ciências Físicas	-0.0007148	-0.0005643**
Matemática	-0.0046786***	-0.0001456
Engenharia	-0.009485***	-0.0003316***

Indústria Transformadora	-0.0077249***	-0.0010456
Arquitetura	0.0076011***	.0015696***
Agricultura	0.0021325	-0.0000153
Veterinário	0.0211203***	0.0000653
Saúde	0.0029648***	-0.0004115***
Serviços Sociais	-0.0084318***	-0.0009465***
Serviços Pessoais	-0.0046786***	-0.0001456***
Transporte	-0.0075441*	0.0029491***
Segurança	0.0029896	0.0013814*
Ambiente	-0.0102353***	-0.0010476
Desconhecido	0.0019851***	-0.0002045***
Categoria omitida: Ciências Empresariais		
Localização		
Algarve	-0.001973***	-0.000216
Centro	0.0001204	0.000095
Lisboa	-0.0168497***	-0.0010811***
Alentejo	-0.0014893***	-0.0002529*
Açores	-0.005457***	0.0003315
Madeira	-0.005230***	-0.000196
Categoria Omitida: Norte		
Número de observações	1 137 455	

Nota: (1) ***,**, * denomina que uma variável é estatisticamente significativa a 1%, 5%, e 10%, respetivamente.