



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

Departamento de Gestão

**O IMPACTO DA CRIAÇÃO E EXTINÇÃO DE EMPRESAS
NO CRESCIMENTO ECONÓMICO**

Dissertação de Mestrado em Gestão

Área de Especialização: Empreendedorismo e Inovação

Francisco Morais Varela da Costa Júnior

Orientador: Professor Doutor Nuno Carlos Leitão

Évora, 2010



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

Departamento de Gestão

**O IMPACTO DA CRIAÇÃO E EXTINÇÃO DE EMPRESAS
NO CRESCIMENTO ECONÓMICO**

Dissertação de Mestrado em Gestão

Área de Especialização: Empreendedorismo e Inovação

Francisco Morais Varela da Costa Júnior



186635

Orientador: Professor Doutor Nuno Carlos Leitão

Évora, 2010

AGRADECIMENTOS

Agradeço, de modo profundo e sincero, a todos aqueles que deram uma contribuição importante para que este trabalho fosse realizado.

Começo por salientar em primeiro lugar o contributo do meu orientador, Professor Doutor Nuno Carlos Leitão, pela objectividade das suas recomendações e disponibilidade demonstrada, o que determinou que a realização deste trabalho contribuisse para o meu desenvolvimento a nível pessoal e académico.

Em segundo lugar, agradeço aos colaboradores de todas as instituições públicas e privadas que foram, de uma ou outra forma, relevantes para a realização deste estudo, pelos elementos disponibilizados e pela imensa cordialidade e profissionalismo demonstrado.

Agradeço e dedico também este trabalho a todos os professores e colegas, pelo excelente trabalho e companheirismo demonstrado ao longo da minha formação académica, na transmissão de experiências e conhecimento, bem como no incentivo ao seu aprofundamento.

Por último e talvez mais importante, não poderia deixar de enaltecer todo o apoio e incentivo prestado pelos meus familiares e amigos, sem o qual se tornaria difícil suportar a carga de trabalho subjacente à elaboração desta dissertação e demais trabalhos académicos.

RESUMO

Esta dissertação tem como objectivo analisar a actividade empreendedora, tendo como enfoque o impacto da criação e extinção de empresas no crescimento económico.

O presente estudo procura confrontar as teorias endógenas e exógenas do crescimento económico, enfatizando os novos desenvolvimentos na literatura.

Ao nível da metodologia, o estudo pretende justificar o crescimento económico utilizando dados em painel, correlacionando os modelos teóricos e empíricos existentes no respectivo domínio.

Dos resultados obtidos podemos concluir que: i) a variável dependente desfasada ($LGDP_{t-1}$) têm um impacto positivo demonstrando que o crescimento económico tem uma natureza dinâmica; ii) para a criação de empresas (LogECR), os resultados confirmam um sinal positivo; iii) a extinção de empresas (LogMorte) apresenta uma associação negativa com o crescimento económico; iv) a variável inovação (LogINOV) demonstra que os países que apostam numa cultura de inovação têm maior probabilidade de promover o crescimento; v) o comércio (LogTRADE) promove o crescimento económico.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Crescimento Económico, Criação de Empresas, Extinção de Empresas, Inovação, dados em painel.

ABSTRACT

The Impact of Births and Deaths of Firms in Economic Growth

ABSTRACT

This dissertation aims to analyze the entrepreneurial activity, focusing on the impact of births and deaths of firms in economic growth.

This study seeks to compare the endogenous and exogenous theories of economic growth, emphasizing new developments in literature.

In terms of methodology, the study aims to explain economic growth using panel data, correlating the existing theoretical and empirical models in their field.

From our results we conclude that: i) the lagged dependent variable ($LGDP_{t-1}$) have a positive impact showing that economic growth is dynamic in nature; ii) for business creation (LogECR), the results confirm a positive sign; iii) the dissolution of companies (LogMorte) shows a negative correlation with economic growth; iv) the innovation variable (LogINOV) demonstrates that countries are betting on a culture of innovation are more likely to promote growth; v) trade (LogTRADE) promotes economic growth.

Key-words: Entrepreneurship, Economic Growth, Business Creation, Extinction of Companies, Innovation, Panel Data.

ÍNDICE	
AGRADECIMENTOS	I
RESUMO	II
ABSTRACT	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABELAS	VI
1. CAPITULO I: INTRODUÇÃO.....	1
1.1. Problema	3
1.2. Objectivos	3
1.2.1. Objectivo Geral.....	3
1.2.2. Objectivos Específicos	3
1.3. Justificação.....	4
2. CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	5
2.1. Crescimento Económico	5
2.2. Os modelos de Crescimento	7
2.2.1. Neoclássico	7
2.2.2. Endógeno	9
2.2.3. Keynesiano	11
2.2.4. Evolucionista ou Institucionalistas	12
2.2.5. Desenvolvimento Económico.....	14
2.3. Inovação.....	16
2.3.1. Conceitos sobre Inovação.....	17
2.3.2. Os Riscos de Inovar	20
2.3.3. A Inovação e as suas Dimensões.....	22
2.4. Criação de Empresas.....	26
2.5. Extinção de Empresas	35
2.6. Comércio.....	40
3. CAPITULO III: METODOLOGIA.....	45
3.1. Variável dependente	45
3.2. Variáveis independentes e formulação de hipóteses.....	45
3.3. Dados em painel estático e dinâmico.....	47
3.4. Especificação do modelo	48
4. CAPITULO IV: ANÁLISE DE RESULTADOS.....	50

ÍNDICE

4.1.	Estimação do modelo econométrico usando o painel estático.....	50
4.2.	Estimação do modelo econométrico usando o painel dinâmico	51
4.3.	Síntese dos modelos de regressão	54
5.	CAPITULO V: CONSIDERAÇÕES FINAIS	55
5.1.	Implicações teóricas.....	55
5.2.	Discussão dos resultados obtidos.....	57
5.3.	Limitações ao estudo e algumas vias para futura investigação.....	59
6.	BIBLIOGRAFIA	61
7.	ANEXOS	82

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1 - SINAIS TEORICAMENTE ESPERADOS	49
TABELA 2 - DETERMINANTES DO CRESCIMENTO ECONÓMICO: ESTIMADOR OLS.....	50
TABELA 3 - DETERMINANTES DO CRESCIMENTO ECONÓMICO: ESTIMADOR GMM-SYSTEM.....	52
TABELA 4 - EFEITOS FIXOS E EFEITOS ALEATÓRIOS	82
TABELA 5 - ÍNDICE DE INOVAÇÃO DO RELATÓRIO (EIS 2006) – (2002/2006)	83
TABELA 6 - ÍNDICE DE INOVAÇÃO DO RELATÓRIO (EIS 2008) – (2004/2008)	84

1. CAPITULO I: INTRODUÇÃO

Este estudo tem como objectivo investigar o impacto da criação e extinção de empresas no crescimento económico de 25 países da união europeia (UE25) para o período de 1997-2007¹.

O estudo está subdividido em cinco capítulos, considerando este capítulo de introdução e o capítulo de considerações finais.

No Capítulo 2, fazemos uma revisão da literatura referente à temática em causa com especial incidência na variável explicada (Crescimento Económico) e nas variáveis explicativas (Inovação, Criação de Empresas, Extinção de Empresas e Comércio). Apontamos como a literatura define e mede o crescimento económico e os problemas relacionados com as medidas mais frequentes. Referimos na mesma sequência, um conjunto de determinantes correlacionadas com o crescimento dos países. Os dados foram recolhidos junto de bases de dados internacionais². Este capítulo tem como objectivo servir de sustentáculo para os dois seguintes, ao identificar e explicar o conceito de crescimento económico e de todas as outras determinantes explicativas escolhidas para o respectivo estudo.

No Capítulo 3, estudamos a evolução do crescimento económico em 25 países da UE. Revemos a literatura e tendo por base os estudos empíricos utilizámos a análise estática bem como a análise dinâmica. Na análise estática o estimador utilizado foi o método dos mínimos quadrados ordinários (OLS). Na análise dinâmica utilizámos o GMM-System, pelo facto deste estimador ter sido utilizado com bastante frequência em estudos empíricos do crescimento económico. Por sua vez o estimador permite resolver os problemas de autocorrelação e de endogeneidade.

No Capítulo 4, apresenta-se a análise de resultados. Da utilização do modelo GMM-System, foi possível constatar que a variável dependente desfasada ($LGDP_{t-1}$) têm um impacto positivo demonstrando que o crescimento económico tem uma natureza dinâmica.

¹ Os países seleccionados foram: Áustria, Bulgária, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Hungria, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Portugal, Roménia, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Suécia, Suíça e o Reino Unido. Os dados foram organizados em forma longitudinal (*panel data*).

² Eurostat e European Innovation Scorebord.

CAPITULO I: INTRODUÇÃO

O complexo sistema económico, político e social em que vivemos tem observado, ultimamente, rápidas e profundas mutações, contrariamente ao que se verificava em tempos passados, onde a previsibilidade e aparente acalmia económica e social imperavam.

Essas transformações rápidas das relações humanas e empresariais traduzem, actualmente, o fenómeno de globalização em constante mutação, caracterizada por um elevado grau de incerteza e, mesmo, uma constante imprevisibilidade.

A competitividade e o "*jogar em antecipação*" perante os principais concorrentes são factores críticos do sucesso das organizações. Nesta óptica, o conhecimento, a produtividade e a capacidade inovadora são as principais determinantes do sucesso empresarial.

Desde os modelos neoclássicos Solow (1956) e posteriormente com as novas teorias de crescimento económico Romer (1986) e Lucas (1988) que a inovação, o comércio internacional, a produtividade e o investimento estão presentes nos modelos explicativos do crescimento económico.

Da literatura consultada parece-nos existir uma "*lacuna*" no que toca ao tópico que pretendemos analisar, ainda que exista literatura no que respeita ao capital humano, capacidade de inovação e ao crescimento económico (Sarkar, 2007).

É certo que a criação de empresas e o processo de fragmentação da produção poderá contribuir para a diferenciação do produto através das economias de escala como analisa Leitão e Faustino (2009), ou como refere Sarkar (2007) quando analisa as diversas formas de mercado e as variáveis estratégicas.

1.1. Problema

Neste item urge levantar a seguinte questão: Até que ponto os países ao utilizarem de forma eficiente a **Criação de Empresas a Inovação e o Comércio** conseguem atingir **Crescimento Económico** sustentado?

1.2. Objectivos

1.2.1. Objectivo Geral

O presente trabalho pretende analisar o **Impacto da Criação e Extinção de Empresas no Crescimento Económico**.

1.2.2. Objectivos Específicos

1. Realização de um “*survey*” teórico sobre as conexões entre criação de empresas, extinção de empresas, inovação, comércio e crescimento económico.
2. Desenvolvimento de conhecimento cientificamente alicerçado sobre o crescimento económico e sobre o seu potencial de sustentabilidade através da criação de empresas e da inovação, entendidas estas num sentido vasto.
3. Impulsionar a aproximação entre os meios de criação de conhecimento científico para o crescimento económico e os centros de decisão política.

1.3. Justificação

Pela manifesta escassez de estudos sobre o fenómeno empreendedor no país e pelo momento económico que actualmente vivemos, consubstanciado numa das maiores crises económicas de sempre, justifica-se a relevância e interesse do presente estudo, dada a emergente necessidade de respostas adequadas, que permitam aos países retomar o caminho da convergência.

A concretização deste estudo interessará a todos aqueles que pretendam abordar a temática do crescimento económico e da convergência real da economia, no contexto da União Europeia, bem como a correlação entre actividade empreendedora e crescimento económico, qualquer que seja a sua fase de desenvolvimento teórico.

2. CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

As teorias do crescimento económico da inovação e do empreendedorismo surgem como um domínio em que se cruzam com várias escolas. Neste sentido, o presente capítulo tem como intuito apresentar de forma sistematizada a evolução, da criação e extinção de empresas, inovação e comércio face ao crescimento económico.

2.1. Crescimento Económico

O crescimento económico é determinante para os países, pode traduzir-se em melhoria da condição de vida dos povos através dos efeitos nos acontecimentos sociais, nas decisões políticas, internacionais e do seu equilíbrio ao nível global. Dobb (1960) identificou diversas medidas para medir o crescimento económico, tais como:

- A produção *per capita*;
- O aumento da produção por trabalhador;
- A produção industrial total;
- E o produto nacional bruto.

Utiliza-se a taxa de crescimento real do produto interno bruto em geral segundo Mankiw (2006a) para explicar o crescimento económico, sendo este o acréscimo no valor dos produtos e serviços produzidos pela economia, devido a ser o melhor indicador do desenvolvimento económico de um país. De acordo com Bhattacharjee et al. (2009) permite explicar a desigualdade no desempenho do crescimento económico entre os diversos países.

No estudo realizado por Mankiw (2006a) é analisado o modelo de crescimento económico de (Solow, 1970). De forma sintética o autor estudou o crescimento económico utilizando para tal as variáveis:

- Taxa de poupança, ou seja, a reserva de capital de determinado país;
- Progresso tecnológico influencia o acréscimo da produção por trabalhador;

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

- Crescimento demográfico tem influência na acumulação de capital, incrementa o número de trabalhadores e ajuda na manutenção do crescimento económico.

Logo podemos concluir que segundo Mankiw (2006a) o crescimento económico assenta na criação de riqueza num país e no aumento da produção de produtos e serviços, no curto prazo.

Segundo Romer (1990) e Krugman (1991) o crescimento económico tem sido explicado ao longo do tempo de uma forma geral pela macroeconomia. Pese embora outra corrente tenha vinculado desde Schumpeter (1934), o desempenho duma organização industrial ao crescimento económico, sendo este composto pelo grau de eficiência dos recursos e da sua estrutura industrial.

Na mesma linha de pensamento e com o objectivo de explicar as variáveis do crescimento económico de um país, sendo este um dos desafios mais aliciantes com o qual a ciência económica se depara Romer (1989), identifica a capacitação dos recursos humanos dos departamentos de investigação e desenvolvimento, como os principais criadores de novas tecnologias, derivado dum processo intensivo de formação continua.

Apresenta-se de seguida as principais teorias do crescimento económico:

- A teoria neoclássica;
- A teoria endógena;
- A teoria Keynesiana;
- A teoria evolucionista ou institucionalista.

As duas primeiras (neoclássica e endógena) têm por base o equilíbrio económico, sendo estas contrariadas pelas outras duas seguintes.

2.2. Os modelos de Crescimento

2.2.1. Neoclássico

Conforme identificado por Paz e Rodrigues (1972), o modelo neoclássico tem por base algumas equações simples e adopta os seguintes pressupostos:

- Economia fechada e sem governo;
- Concorrência perfeita e pleno emprego em todos os mercados;
- Função de produção com rendimentos constantes à escala e rendimentos decrescentes quando se altera apenas um dos factores;
- Economia que produz um único bem com apenas três factores de produção, homogéneos, divisíveis e insubstituíveis entre si:
 - Trabalho (L);
 - Terra (N);
 - Capital fixo (K).

O crescimento económico é, usualmente medido através do rendimento *per capita*, que representa um indicador do desenvolvimento económico de um certo país ao indicar uma medida *per capita* do valor acrescentado total de produtos e serviços produzidos por essa economia. Segundo Barro e Sala-i-Martin (2004), a análise do crescimento económico por intermédio do rendimento nacional *per capita* levou Kaldor (1961) a demonstrar distintos “*factos estilizados*”, tais como:

- A taxa de retorno do capital é quase constante;
- As taxas relativas de trabalho e capital físico no rendimento nacional são quase constantes;
- A taxa de crescimento do produto por trabalhador é basicamente diferente nos diferentes países;
- O produto *per capita* cresce ao longo do tempo sendo a sua taxa de crescimento de tendência crescente;
- O capital físico por trabalhador é crescente no tempo;
- O rácio entre capital físico e produto é quase constante.

Com o intuito de se encontrar uma explicação para os “*factos estilizados*” do crescimento, adiantados por Kaldor (1961), conduziu a que Solow (1956) e Swan (1956) viessem a relacionar estes factos com a acumulação física de capital, sendo este o motor crítico do crescimento. O modelo utiliza relações *per capita*. Relacionando poupança, acumulação de capital e crescimento demográfico, deste modo ele procura explicar a variação do produto *per capita*. O respectivo modelo de crescimento neoclássico insere um novo elemento ao afirmar que existem movimentos referentes ao equilíbrio económico ao longo do tempo, sendo estes caracterizados por um nível de actividade progressivamente mais elevado.

Foi identificado por Mankiw et al. (1995) que o percurso de crescimento, expressa através da sequência de equilíbrios é estável, isto é, se por alguma razão, a economia se distancia dela, existe uma propensão de voltar ao ponto de equilíbrio.

Segundo Barro (1991) o progresso técnico possibilita a manutenção da taxa de remuneração do capital. O progresso técnico constitui um elemento para os agentes económicos, já que o seu nível é fixado sem interferência destes. Bhattacharjee et al. (2009) indicam-nos que o equilíbrio neste modelo é expresso pelo produto *per capita*, igualando-o à taxa de progresso técnico.

Tal como identificado por Howitt (2006) a taxa de progresso técnico tem natureza residual, pois outros factores podem provocar mudanças na função de produção, inovações tecnológicas ou organizacionais, são alguns dos exemplos. Neste modelo é verificável que a taxa de poupança ou a acumulação de capital físico podem influenciar o crescimento económico. Conclui-se que no modelo de crescimento neoclássico o destaque vai para o progresso técnico como o impulsionador do crescimento económico.

2.2.2. Endógeno

Era evidenciado no modelo de crescimento neoclássico que o progresso técnico determinava o crescimento económico, mas não se referia às forças económicas que estão intimamente ligadas. Conforme abordado por Mankiw et al. (1995), durante a década de 80, surgiram diversos estudos que tentaram apontar motivos endógenos para o crescimento económico de longo prazo, lançando no modelo o progresso técnico como variável endógena e contradizendo o princípio dos rendimentos decrescentes do capital.

A teoria do crescimento endógeno tem como objectivo descobrir as causas desse crescimento, encontrando-se estas dentro do sistema produtivo. A origem desta teoria remonta a:

- Schultz (1961) com a aposta no capital humano;
- Arrow (1962) com as implicações económicas do “*learning by doing*”;
- Nelson e Phelps (1966) com o investimento humano, difusão tecnológica e crescimento económico;
- Schultz (1967) com o retorno do investimento destacado para a educação;
- Nordhaus (1969) com a teoria económica da transformação tecnológica, entre outros;
- Mas foi Romer (1986) que difundiu a teoria da transformação tecnológica.

Os modelos de crescimento endógeno reconhecem a inovação como a força impulsionadora do crescimento de longo prazo (Limam e Miller, 2004). É permitido uma redução nos custos de inovação por intermédio da difusão internacional de tecnologia e conhecimento tecnológico e um acréscimo na produtividade total dos factores, sendo esta importante no que às teorias do crescimento endógeno diz respeito, porque:

- O incremento na produtividade e do produto de um país está claramente correlacionado com o grau de abertura aos fluxos de informação e à habilidade para aproveitar o conhecimento criado;

- As actividades domésticas de investigação e desenvolvimento podem ser um instrumento na estruturação e conservação de competências de absorção (Limam e Miller, 2004).

Está implícito na teoria do crescimento económico que a difusão de tecnologia de economias líderes para economias seguidoras compreende custos com a imitação e adaptação. Os países que por norma são seguidores têm propensão a prosperar economicamente mais quanto maior for a diferença face aos países líderes. Existem mecanismos que podem ser utilizados com o objectivo de contrariar essa tendência, através do aumento do número de inovações, pois quanto maior será a probabilidade de geração de futuras inovações (Romer, 1990).

Dentro da mesma linha mas levantando outra hipótese Aghion e Howitt (2006) evidenciam que os países com elevada rotatividade das suas empresas no mercado e com elevado número de habilitantes têm maior potencial de crescimento, desde que se encontrem mais próximos da fronteira tecnológica. Tal como refere Aghion e Howitt (1992) num mercado competitivo maior é o incentivo por parte das empresas à inovação, porque observam nesta gestão um mecanismo para ultrapassar o desempenho das empresas que são suas concorrentes.

Outra visão que vem ao encontro de Nelson e Phelps (1966) referidos em Aghion e Howitt (2006) evidência que um *stock* de capital humano mais elevado, para além de conduzir a um maior crescimento económico, permite uma proximidade superior á fronteira tecnológica. Pois, o capital humano ajuda na adaptação a tecnologias mais aperfeiçoadas tornando mais verosímil a criação de novas tecnologias, Benhabib e Spiegel (1994) referidos em (Aghion e Howitt, 2006). Contudo, o capital humano não afecta uniformemente a inovação e a imitação de tecnologias.

O modelo do crescimento endógeno, tal como o modelo neoclássico, defende a acumulação do capital físico e o progresso tecnológico como centrais agentes do crescimento económico. Porém, a grande diferença entre os dois modelos reside na capacidade de esclarecimento do progresso técnico por parte do modelo endógeno.

2.2.3. Keynesiano

A teoria neoclássica foi sublevada por Keynes (1936), ao afirmar que o capitalismo era um sistema económico inconstante, e que os desequilíbrios existentes não eram possíveis de ser solucionados de forma automática através dos mecanismos do mercado. Sendo que a conduta exclusiva dos agentes económicos:

- Produtores;
- Consumidores;
- Trabalhadores.

Não tinha em atenção o entendimento recomendado por Smith (1981), mas pelo contrário, poderia ocasionar conjunturas de crises que poderiam advir de escassez da procura.

Era defendido por Keynes (1936) que quando a economia se encontrava numa situação de elevado desemprego involuntário e de carência da procura o governo deveria intervir, com o objectivo de provocar uma retoma no crescimento, voltando a relançar a economia que se encontra em fase de estagnação ou de recessão.

De forma resumida, para Keynes (1936), será a tendência de consumo e o grau de investimento que determinaram juntamente, a taxa de emprego, que por sua vez estabelecerá o salário real.

Keynes (1936) é citado por Dobb (1960), devido à sua explicação da discrepância da economia antes e depois do princípio do capitalismo, este afirma que a cadência demorada ou a ausência de evolução das sociedades agrícolas “*devia-se a duas razões: à impossibilidade de acumular capital e à notável ausência de aperfeiçoamentos técnicos importantes*”.

O princípio do modelo de acumulação dos factores capital e trabalho por Harrod (1939) e Domar (1946) vem ao encontro de Keynes (1936) sobre a análise de longo prazo do crescimento económico que se concentrou na pesquisa de um esclarecimento sobre o grau de produção e de emprego num país, tendo-o levado ao reconhecimento da existência de equilíbrio com desemprego.

Tal como evidenciado em Samuelson e Nordhaus (1999), com a verificação de ineficiências dos mercados este descreveu medidas no âmbito das intervenções públicas que viessem a colmatá-las. A economia não se encaminha para o pleno emprego nem para uma taxa de crescimento económico que se comporte de forma natural, este fenómeno foi observado pelo modelo de acumulação dos factores capital e trabalho que se enquadra perfeitamente na teoria Keynesiana. Segundo Mateus et al. (2005) são precisas políticas de incentivo ao investimento, por intermédio do incremento da poupança, que provoquem a acumulação do capital à semelhança do modelo esta é considerada a causa do crescimento económico. Dentro desta linha de pensamento, deverá existir um estímulo ao crescimento económico por intermédio da procura, para tal, utilizando dois instrumentos que são essenciais:

- A redução da taxa de juro por intermédio do incremento da oferta de moeda que provoca uma grande atractividade ao investimento;
- Os investimentos do Estado em infra-estruturas, saúde, educação, investigação e desenvolvimento, em que estes são fruto de políticas fiscais contra cíclicas, isto é, em tempo de recessão deve-se aumentar o défice público.

2.2.4. Evolucionista ou Institucionalistas

De acordo com Fransman (1994) na abordagem evolucionista ou institucionalista a organização é vista como um arquivo de conhecimentos, que tenham a possibilidade de vir a ser utilizados na actividade de inovação, ajustando-se às condições competitivas dos mercados. Esta teoria estuda a economia com base no progresso técnico, que por sua vez é exposto através das inovações.

Segundo Mateus et al. (2005) as abordagens evolucionistas ou institucionalistas do crescimento emergiram com dois objectivos fundamentais:

- Devido ao esforço de superar as limitações da teoria neoclássica, ainda que considere o progresso técnico e aclare os “*factos estilizados*”, revelava-se impossível de diferenciar um deslocamento na função de produção e na de inovação;

- Devido ao esforço de superar as limitações da teoria endógena, ainda que considere a incerteza na transformação técnica, não aceitava que os progressos técnicos originassem um frequente desequilíbrio.

O estudo apresentado por Mateus et al. (2005) demonstra que as abordagens evolucionistas ou institucionalistas do crescimento centram a sua actuação nas decisões empresariais que têm por base a diferenciação comportamental, em contrapartida da maximização do lucro, dos quais podemos realçar as três seguintes visões:

- Uma elevada correlação entre trajectória e ajustamentos de longa duração, em simultâneo com instabilidade que compreende incerteza, têm a sua origem nos avanços tecnológicos;

- O enquadramento institucional é relevado, pois, tem um contributo substancial no esclarecimento das desigualdades de crescimento económico entre os países;

- A conduta das empresas é regida por teorias mais realistas que realçam as suas competências estratégicas, em vez de ponderar simplesmente o investimento em capital humano e em investigação e desenvolvimento.

Segundo Mateus et al. (2005) as conclusões essenciais que representam as perspectivas, reunidas sob a designação de economia evolucionista ou institucionalista são:

- O crescimento económico apresenta-se através de transformações estruturais, seguindo a lógica de destruição criativa de Schumpeter onde as seguintes situações constituem aspectos importantes na explicação dessas mudanças:

- O progresso das novas organizações e o declínio das antigas;
- As conquistas e perdas de quotas de mercado;
- As consequências económicas das tendências demográficas.
- A transformação tecnológica interliga-se com a instabilidade no crescimento, logo, a tecnologia é necessária como agente de crescimento económico, bem como o seu ritmo de evolução, neste contexto se torna importante no esclarecimento das variações e desigualdades de crescimento;

- O crescimento económico pode constituir, um mecanismo de transformação que interage com a economia, bem como com outros domínios, assim como:

- A ciência;
- A tecnologia;
- As organizações.

Com base nas teorias evolucionistas ou institucionalistas, é de relevar a ideia de equilíbrio entre selectividade e multiplicidade económica e entre protecção e difusão tecnológica.

2.2.5. Desenvolvimento Económico

O PIB *per capita* de uma economia, com regularidade, é utilizado como indicador do nível médio de vida dos indivíduos num país, pese embora segundo Samuelson e Nordhaus (1999) esta relação de causalidade por vezes não se verifica, sendo três os principais argumentos:

- O crescimento económico poderá ter um impacto negativo no meio ambiente;
- Verificar-se uma rotura acelerada dos recursos naturais;
- Poderá originar uma grande desigualdade na distribuição de rendimentos.

Logo pode-se concluir que existem diferenças fundamentais entre crescimento económico e desenvolvimento económico. Enquanto o crescimento económico está relacionado com o aumento do produto interno bruto e/ou do rendimento *per capita*, o desenvolvimento económico para além da melhora dos indicadores económicos, pretende uma melhora dos indicadores sociais. Ou seja, o crescimento económico diz respeito a aspectos quantitativos, sendo que o desenvolvimento económico para além destes agrega os aspectos qualitativos.

Assim sendo, segundo Mankiw (2006) o desenvolvimento económico é o crescimento económico continuado. É afirmado por Mankiw (2006) que o PIB *per*

capita aumenta ao longo do tempo, permitindo aos indivíduos de um país usufruir de prosperidade económica.

No entanto, Mankiw (2006) concorda que o PIB não consegue medir determinados aspectos influenciadores da qualidade de vida dos indivíduos, assim como não nos transmite informação suficiente sobre a distribuição de riqueza de um país.

Na mesma linha de pensamento quanto ao desenvolvimento económico Rostow (1990) agrupa as sociedades em cinco categorias baseadas na teoria dinâmica da produção:

- A sociedade tradicional, sustentada pelo modelo pré-newtoniano de produção, metodização, com a ciência e a tecnologia extemporânea e limitada por um máximo de produção, devido a estar privada de processos e tecnologias aperfeiçoadas;
- A pré-condição para o arranque, este é um percurso de mudança da sociedade tradicional do tipo agrícola, para a sociedade moderna de cariz industrial;
- O arranque é a época decisória da história de uma sociedade no qual o desenvolvimento se torna uma condição normal;
- O caminho para a maturidade é a época da aplicação eficaz da tecnologia actual e de todos os outros recursos da sociedade;
- A época do consumo em massa é o momento onde se confere a maturidade da economia, indo ao encontro da satisfação do bem-estar dos indivíduos.

Assim quando um país ascende a um nível de desenvolvimento económico mais elevado Rostow (1990), coloca em questão as opções que os governos devem implementar no período de transição de uma sociedade tradicional para uma sociedade moderna.

2.3. Inovação

A inovação enquanto abordagem económica tem origem na teoria das inovações tecnológicas de Schumpeter (1934), a qual enfatiza o desenvolvimento económico como um processo descontínuo de mutações gerado pelas inovações organizacionais e tecnológicas. Para Schumpeter (1934), produzir as mesmas coisas significa combinar materiais e forças que estão ao nosso alcance num ambiente de fluxo circular. Produzir os mesmos bens e serviços ou novos, com métodos diferentes significa combinar de forma diferente esses materiais e forças num ambiente de desenvolvimento económico.

As inovações tecnológicas são os condutores principais responsáveis pelas mudanças estruturais impulsionadoras do desenvolvimento económico. Estas podem envolver a seguinte combinação segundo Schumpeter (1934), introdução de um novo bem, introdução de um novo método de produção, descoberta ou criação de um novo mercado, acesso a uma nova fonte de oferta de matérias-primas e abertura de uma nova organização. Logo, essas inovações tecnológicas têm um grande potencial de expansão macroeconómica. Assim pode-se dizer que as inovações tecnológicas são um recurso estratégico das organizações.

A interacção entre as estratégias das organizações e as suas estruturas é proposta como marco teórico alternativo para a abordagem dos processos de criação, difusão e adequação das inovações tecnológicas. Conforme apresentado por Nelson e Winter (1977), o método de pesquisa das inovações e a sua essência irreversível é reconhecido pelos autores como sendo a sua principal particularidade, a par com as circunstâncias prementes de incerteza que envolvem as decisões de investimento em I&D, sobretudo no que diz respeito aos retornos económicos. Admitindo-se que qualquer inovação possui dois grupos distintos de atributos:

- Técnicos;
- Económicos.

Sendo que ambos estão presentes nas decisões relativas aos investimentos em I&D de uma empresa inovadora.

À luz da teoria económica, a inovação poderá ainda estar correlacionada com alterações estruturais no mercado de trabalho. Por outras palavras, o factor de inovação poderá ser analisado em termos da diferenciação de preços e de eficiência no mercado de trabalho, numa perspectiva de longo prazo.

Brülhart (1994) reconhece que os custos de ajustamento podem gerar ineficiências temporárias no mercado de trabalho. É certo que o desemprego temporário poderá resultar da rigidez dos preços dos factores de produção ou da respectiva afectação de recursos (Brülhart e Elliott, 2002).

Como refere Leitão (2009) o ajustamento estrutural seguindo a via da especialização intra-sectorial (comércio da mesma indústria, ou sector, onde coexistem exportações e importações, onde predomina a diferenciação de produtos) permite maior progresso técnico, mobilidade dos recursos e maior intensidade do capital humano. Por seu turno, com a globalização da economia observa-se uma mudança de paradigma, a fragmentação ou *outsourcing*. Assim, a fragmentação que poderá ser explicada pela teoria do ciclo de vida internacional do produto Vernon (1966) envolve redução dos custos de produção e simultaneamente factores de inovação e de diferenciação dos produtos.

2.3.1. Conceitos sobre Inovação

A literatura existente é muito fértil no que à inovação diz respeito, existindo um alargado número de definições para a respectiva temática. Tentaremos apresentar nesta revisão a maioria das que são universalmente aceites.

Drucker (1985) apresenta-nos o conceito de inovação definindo-o como sendo esta, *“o instrumento específico dos empreendedores o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente.”*

Já Tidd et al. (2005) define inovação como o *“Processo de transformar oportunidades em novas ideias colocando-as no mercado”*.

De uma forma sintética Cumming (1998) define inovação como sendo *“A primeira aplicação com sucesso de um produto ou processo”*.

A OECD (1997) numa tentativa de integrar todo o conceito diferencia de forma explícita inovação segundo as suas diversas ópticas “*Inovação no produto (um melhor desempenho ou alargamento das possíveis aplicações do produto ou do serviço). Inovação no processo que se pode manifestar na melhoria do desempenho do próprio processo (processos mais integrados ou mais automatizados; aumento de flexibilidade; melhoria na qualidade; melhoria na segurança ou redução de danos ambientais) ou dos procedimentos de logística e controlo (permitindo que melhore o planeamento e a rota de mercadorias, aumente a flexibilidade da distribuição; melhore o controle de stocks*”.

Em termos de Inovação o Livro Verde, Patton (1987) da Comissão Europeia define-a como, a renovação ou ampliação da gama de produtos ou serviços ou dos mercados associados, novos métodos de produção, de aprovisionamento ou de distribuição, alterações na gestão, na organização do trabalho, tal como nas qualificações dos trabalhadores. Sendo assim, o conceito de inovação compõe-se, em volta de três pontos principais:

- A nível dos produtos;
- Ao nível dos processos;
- A nível das organizações.

A temática da inovação tem assistido a um elevado número de estudos, mas dentre os mesmos existe uma enorme dificuldade em agregar numa única teoria todos tipos de inovação. Van de Ven e Rogers (1988) apoiam a ideia da elaboração teórica de uma relação entre as diversas teorias sobre inovação e das suas formas de aplicabilidade. Para os investigadores Downs e Mohr (1976) a elaboração de uma única axiomática sobre inovação é muito problemática, pois a base onde se fundamenta é extremamente diversificada.

Conforme argumentado por Baldrige e Burnham (1975), a tentativa de se encontrar um conceito único sobre o processo de inovação por parte das organizações provocou uma confluência entre as duas vertentes, sendo esta a relação entre o seu meio envolvente e a organização.

Segundo Lawrence e Lorsch (1967) a inovação organizacional pode ser diferenciada de acordo com as seguintes situações:

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

- Como resposta às alterações ambientais, adaptando-se através de inovações organizacionais como da sua estrutura de processos;
- Desenvolvimento de alterações internas capazes de induzir no seu meio envolvente, a adopção de inovações.

A grande dinâmica que se verifica nas alterações do meio ambiente onde as empresas se movimentam segundo Etlie et al. (1984), confirmam a relação positiva entre a inovação e a incerteza desse mesmo meio envolvente. Ao se interrogar sobre o motivo de existirem empresas que são mais empreendedoras do que outras e quais as suas particularidades em relação ao meio ambiente, Kim (1980) demonstrou um grande sentido intuitivo. Também se pode constatar que quanto à celeridade na relação existem diferenças pois Kimberly e Evanisko (1981) e Meyer e Goes (1988) consideram existir maior relevância no que às determinantes organizacionais diz respeito e às especificidades intrínsecas da inovação, por outro lado Muñoz (1998), atribui ao meio envolvente o papel de agente influenciador da mudança. Nos meios com elevada complexidade e dinamismo existe uma elevada possibilidade de aparecerem inovações segundo Russell e Russell (1992), reforçando a ideia subjacente de que a ligação do meio envolvente e das organizações é mútua. Existe a ideia da empresa necessitar de garantir a competitividade, logo precisa de se adaptar às alterações da procura, do meio envolvente e aproveitar a inovação intrínseca no sentido de provocar uma modificação no meio envolvente, Damanpour e Gopalakrishnan (2001) pensam que este tipo de actividade é devido à inter-relação entre a organização e o meio envolvente.

As organizações que desenvolvem este tipo de modelo para Anderson e King (1993) conseguem promover impulsionadores da inovação, tais como:

- A estratégia organizacional;
- A cultura organizacional;
- A estrutura organizacional;
- Os líderes organizacionais.

Por último, aquela que nos parece ser a que se enquadra mais com o espírito do empreendedor e com a capacidade adaptativa necessária à prossecução com sucesso das políticas dos países no sentido de uma perfeita integração entre a criação de empresas e a tecnologia com a conseqüente utilização da inovação é exposto por Schumpeter

(1934) como sendo, “*A introdução de um novo produto (ou uma melhoria na qualidade de um produto já existente); a introdução de um novo método de produção (inovação no processo); a abertura de um novo mercado (em particular um novo mercado para exportação); uma nova fonte de fornecimento de matérias-primas ou de bens semi-facturados; uma nova forma de organização industrial*”. Mesmo tendo sido definida há mais de 70 anos, não deixa de ser actual.

Logo podemos dizer que a inter-relação entre o meio envolvente e a organização influencia o processo de inovação. Para manter a eficiência e eficácia (*effectiveness*), a empresa deve estar sintonizada com a mudança do meio ambiente e procurar tirar partido da inovação intrínseca para mudar este meio ambiente. Logo, a conceptualização do sistema de inovação pela organização provoca o confluir das respectivas vertentes em apenas uma.

2.3.2. Os Riscos de Inovar

A inovação traz alguns riscos para a organização, dado que envolve investimentos que originam determinadas expectativas face aos benefícios que puderam vir daí a resultar.

Ao se fazer a ligação entre a inovação e a incerteza podem surgir problemas no que à cultura dos países diz respeito pois como nos é dito por Knight (1971) “*A inovação é arriscada no sentido que acções inovadoras se confrontam sempre com a incerteza futura.*”.

Tal como Brockhaus (1980) e MacCrimmon e Wehrung (1986) identificaram “*Na realidade, actuando sob condições de incerteza haverá sempre um risco tangível (maior ou menor), assim como o inovador ganhará ou perderá dinheiro, promoção empresarial (carreira), posição social e auto-estima*”, logo o empreendedor corre sempre um risco, desde que este seja controlável é possível reduzir o mesmo, proporcionando a oportunidade de sucesso.

Segundo Baptista (1999) inovar acarreta riscos que na maioria dos casos estão intimamente relacionados entre os problemas internos das organizações e os problemas externos, com especial relevo para os riscos que se apresentam:

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

- O produto não ir ao encontro das necessidades do cliente, não sendo devidamente aceite pelo mercado;
- A inovação acarretar elevados investimentos com dificuldades de rentabilização ao longo do ciclo de vida do produto;
- A concorrência tirar partido da inovação, através de imitações mais ou menos eficientes ou através da integração de alguns componentes distintivos;
- Dificuldade de acesso a mecanismos financeiros para implementar uma ideia inovadora;
- Falta de capacidade para dar andamento à inovação;
- Os investidores do plano virem a exigir uma recompensa superior por assumirem um risco muito elevado, sendo de difícil satisfação;
- Risco de perda de *know-how* quando a inovação é feita em parceria;
- A empresa tornar-se dependente do novo produto.

Por outro lado, a opção por não inovar implica outros riscos que não são menores, entre os que se destacam os seguintes (Baptista, 1999):

- A falta de actualidade dos serviços ou produtos, que os torna desadequados para o mercado;
- A diminuição da rentabilidade, devido à quebra das receitas e quebra no preço dos serviços e produtos;
- A perda de imagem da empresa e dos produtos;
- A perda de competitividade;
- A perda de quota de mercado;
- A perda de novas oportunidades de negócio;
- Não acompanhamento dos novos padrões tecnológicos;
- O cada vez mais curto ciclo de vida do produto.

Ao não inovar a empresa arrisca-se a perder receitas, competitividade, rentabilidade e oportunidades de negócio para concorrentes mais inovadores. Por isso a inovação deve ser entendida como um acto contínuo para assegurar a continuidade operacional da empresa, a rentabilidade e o crescimento a longo prazo.

A inovação, de facto, nos dias de hoje, tende a ser entendida quase exclusivamente pelo seu lado positivo, o lado do sucesso. Mas, a inovação falhada tornasse um custo, e como tal, terá de se mensurar se valerá a pena ser suportado.

2.3.3. A Inovação e as suas Dimensões

A dimensão geográfica no que diz respeito às inovações é um aspecto que merece uma grande atenção, com o avanço da indústria electrónica do Vale do Silício Saxenian (1994), Audretsch e Feldman (1996) e Audretsch (1998) demonstraram existir uma relação de causa e efeito entre os *clusters* geográficos e *spillovers* de conhecimento que são resultado da contiguidade geográfica entre as organizações envolvidas. Comprovaram empiricamente a relação existente entre os efeitos de *spillovers* resultantes na transmissão tecnológica e da aglomeração geográfica das inovações na indústria (Arellano e Bond, 1991).

Nas indústrias em que os *spillovers* do conhecimento tecnológico são dominantes, têm maior propensão para a aglomeração das inovações tecnológicas do que nas indústrias isoladas, em que as externalidades tecnológicas são débeis. Audretsch (1998) observa que, logo que o conhecimento tecnológico é criado e transmitido de forma mais eficiente, inclusive devido à localização das organizações agrupadas, a actividade económica base têm alta propensão para reunir-se em uma dada região geograficamente delimitada.

O relacionamento da inovação com um leque abrangente de determinantes dependentes demonstra as características transversais da inovação estando demonstrado em imensos trabalhos de investigação, conforme (Damanpour, 1992; Wolfe, 1994; Subramanian e Nilakanta, 1996). Conforme as categorias que foram identificadas e apresentadas por Damanpour (1991) e Gopalakrishnan e Damanpour (1997), de forma a clarificar as dimensões da inovação, proceder-se-á à subdivisão da inovação quanto aos seus distintos tipos, considerando-se como principais as seguintes três dimensões:

- Etapas do processo de inovação;
- Nível de análise;
- Tipos de inovação.

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Existem dois tipos de processos de inovação, que do ponto de vista da perspectiva organizacional da inovação, podem ser considerados:

- A organização como utilizadora das inovações;
- A organização como geradora de inovações.

Do ponto de vista da organização enquanto utilizadora das inovações, estas no sentido de adoptarem de forma integrada a utilização das inovações, assumem compromissos e decisões que lhes permitam agregar e ampliar a sua utilização, sendo que as organizações acabam por ter um processo de inovação que desenrola principalmente de fora para dentro como utilizadoras. Foram separadas no respectivo processo de inovação duas etapas por Zaltman et al. (1973), que são:

- A iniciação;
- A implementação.

A iniciação diz respeito à recolha de informação, às actividades desenvolvidas com o intuito de se perceber o problema e ao desenvolvimento de uma cultura organizacional que procure a promoção das inovações e a sua conseqüente apreciação. Quanto à implementação esta relaciona-se intimamente com a audácia em relação à adesão nas organizações das inovações. Tal como identificado por Damanpour (1992), na etapa que corresponde à iniciação dá-se grande relevo no que às capacidades individuais diz respeito, embora na etapa de implementação as capacidades do grupo sejam essenciais, pois esta acaba devido à importância da envolvente organizacional do grupo no processo de adopção interna da inovação por se verificar mais sistémica.

Do ponto de vista da organização enquanto criadora de inovação segundo Utterback (1971) e Pinchot (1985) a mesma encarar dificuldades, que a levam a decidir o que pode originar a criação de novos processos ou produtos. Tal como referido por Gopalakrishnan e Damanpour (1997) a aptidão da organização para explorar e empregar em benefício próprio a criação de inovações pode determinar o sucesso desta, sendo este um processo de inovação de dentro para fora.

As duas etapas apresentadas como foi analisado apresentam características diferentes segundo Zaltman et al. (1973), Marino (1982) e Zmud (1982) e, as organizações acabam por conseguir utilizar as inovações com proveito dependendo das

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

suas características. Segundo Duncan (1976), a etapa de implementação necessita de estruturas de cariz centralizado e com maior formalização, enquanto a etapa de iniciação necessita de maior complexidade organizacional, reduzida centralização e formalização.

Num estudo realizado por Gopalakrishnan e Damanpour (1997) foi assumido segundo a decomposição da inovação, três níveis:

- O organizacional;

Centra-se por um lado nos mecanismos de inovação, que descrevem ocorrências e, por outro, nas características comportamentais, de estrutura e concepção, diferenciando as organizações que são inovadoras das não inovadoras.

- As subunidades organizacionais;

As unidades estratégicas de negócio e as divisões de investigação e desenvolvimento são as que têm um papel mais preponderante nos estudos sobre inovação. Os temas que são desenvolvidos com maior frequência nas divisões de investigação e desenvolvimento dizem respeito principalmente ao relacionamento entre os diversos departamentos e ao seu desempenho e funcionamento.

- O industrial.

Neste caso foi identificada uma iniciativa de dentro da indústria, evidenciando distintas adopções das inovações entre departamentos similares da mesma indústria e, um outro que diz respeito a uma iniciativa fora da indústria, onde foram identificados mecanismos de desenvolvimento distintos das inovações e a amplitude existente entre as indústrias.

Esta decomposição tem por base Kimberly e Evanisko (1981) e Damanpour (1996) que sustentam a opinião de que o mecanismo de adopção das inovações tem a sua origem em diferentes locais da organização, seguindo percursos distintos. O modelo “*dual-core*” Daft (1992) permite-nos diferenciar dois tipos de inovação, nas organizações, sendo proposta dois espaços diferentes:

- A Inovação Administrativa;

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Por seu lado, a inovação administrativa está relacionada com a estrutura e a administração da organização, com os processos administrativos e com os recursos humanos, incluindo as tarefas, regras, procedimentos e estruturas, que podem afectar as relações entre os stakeholders e a administração e entre estes e o meio envolvente.

- A Inovação Técnica.

Da mesma forma, a inovação técnica está interligada tanto com o desenvolvimento e operacionalização de serviços tal como com o desenvolvimento e processamento de produtos, estando esta inerente à actividade orgânica da organização (Kimberly e Evanisko, 1981; Damanpour e Evan, 1984; Damanpour, 1992).

As inovações de processo são mais elaboradas aumentando o grau de dificuldade aquando da implementação face às inovações do produto segundo (Frost e Egri 1991; Ettlíe e Reza, 1992). Na mesma linha de pensamento Daft (1992) afirma que, tal como ocorre com as inovações técnicas, as inovações de produto têm menor complexidade acabando por ser mais fáceis de copiar.

Já segundo Ettlíe e Reza (1992) as inovações administrativas e as de processo são características das organizações, podendo ser imitadas sem que se efectuem alterações de estrutura ou nos sistemas administrativos, ou como em Damanpour (1996) torná-las compatíveis com a sua cultura e a estrutura.

A inovação de produto está intimamente relacionada com as novas tecnologias, ou combinação das mesmas, o que permite o desenvolvimento de novos produtos para responder às necessidades do mercado, permitindo a expansão do domínio da empresa. Por outro lado, a inovação de processo está relacionada com diferentes elementos, equipamento e processos de fabrico introduzidos no sistema produtivo da empresa ou nas operações de serviços, para produzir um produto ou prestar um serviço (Utterback e Abernathy, 1975; Zmud, 1982; Damanpour, 1991; Damanpour e Gopalakrishnan, 2001).

Damanpour e Gopalakrishnan (2001) concluíram que a inovação de processo e a inovação de produto estão intimamente ligados, já que os processos produtivos ajudam na introdução dos produtos junto dos mercados. Sendo que para Utterback e Abernathy



(1975) a inovação de processo está orientada para as organizações enquanto a inovação de produto está orientada para o mercado.

São necessárias competências distintas para criar inovações de produto ou de processo. A organização tende a inclinar-se para a inovação de produto quando se orienta para ir ao encontro das necessidades dos clientes ou quando deseja criar produtos e servir outros mercados. Os autores Damanpour (1996) e Damanpour e Gopalakrishnan (2001) também identificaram que da mesma forma, e com o objectivo de provocar melhorias ao nível comercial e ao nível produtivo dos produtos, a organização com tendência para se basear na tecnologia procura criar inovações de processo.

2.4. Criação de Empresas

Para Schumpeter (1996) o processo de descoberta e de inovação, modifica o passado e gera novas oportunidades para a criação de riqueza no futuro. Ou seja, o empreendedor é entendido como um agente de mudança, ao realizar novas combinações, tendentes à obtenção do êxito.

Schumpeter (1996) Introduziu a noção de destruição criativa. Fala ainda de resposta adaptativa e de resposta criativa, insistindo na inovação.

Os resultados da invenção estão sempre disponíveis, mas fazer o que ainda não foi submetido ao teste da experiencia não é um mero acto de negócio, antes qualquer coisa de diferente, que requer uma atitude e uma aptidão raras, que revelam mais do carácter (poder, liderança) que do intelecto. Segundo Schumpeter (1996), o desequilíbrio dinâmico, trazido pelo empresário inovador, em vez do equilíbrio da optimização, é a norma duma economia saudável e a realidade central da teoria e da prática económica. Nesta óptica, a capacidade para identificar novas oportunidades no mercado é uma característica central do empreendedor, que pelo seu processo gera desequilíbrios na economia, tendencialmente preenchidos por novas criações, quer ao nível da implementação da inovação, quer através do estabelecimento de novos negócios.

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Drucker (1985) centra-se na noção de oportunidade e considera que os empreendedores não têm propriamente de provocar mudanças, mas sim, de explorar as oportunidades que essa mudança promove. Refere este autor: “*eis o que define o empreendedor: alguém que está sempre à procura da mudança reage à mudança e a explora como uma oportunidade*”.

Drucker (1985) considera que os empreendedores se distinguem pela sua atitude mental, que os conduz à identificação de oportunidades criadas pela mudança, precisamente onde os outros, entendidos como não empreendedores, tendem a ver problemas e ameaças.

Drucker (1997) afirma que empreender não é ciência nem arte, mas antes um estado de espírito. Preocupa-se com a inovação, discutida segundo três eixos: a prática da inovação, a prática do empresário e as estratégias empresariais. A inovação é a ferramenta específica dos empresários, o meio pelo qual exploram a mudança como oportunidade para um diferente produto ou serviço.

Já McClelland (1995) num trabalho clássico sobre as motivações dos gestores e sendo estes conceitos mais tarde aplicados também às motivações dos empresários, revelaram que a chave para o sucesso consiste no que os psicólogos designam por necessidade de realização (*need for achievement*), o desejo de fazer melhor ou com mais eficácia do que o que já foi antes feito.

Sarkar (2007) concluiu a partir da análise do PIB *per capita* em % da PPC e da sua taxa de crescimento, para os 25 países da União Europeia, que Portugal era então um dos países com a menor taxa de crescimento anual, revelando este cenário um afastamento de Portugal face aos membros mais antigos e uma eminente “*ultrapassagem*” por parte dos novos membros da UE.

Neste sentido existem evidências que corroboram a teoria que a concorrência, medida pelo aumento do número de concorrentes, tem um resultado positivo sobre a taxa de crescimento da produtividade total (Nickell, 1996; Nickell et al., 1997; Lever e Nieuwenhuijsen, 1999).

Foi ainda demonstrado por Carree e Thurik (1998, 1999) que nos países europeus a percentagem de pequenas empresas na indústria transformadora teve um efeito positivo no crescimento da produção industrial.

Diz-nos Thurik (1996) que o acentuado crescimento das pequenas empresas teve um impacto positivo na taxa de variação percentual do produto nacional bruto, num estudo realizado a uma amostra de 16 países europeus no período compreendido entre 1988 e 1993.

Schmitz (1989) desenvolveu um modelo teórico de crescimento endógeno, que prevê um crescimento económico a longo prazo, induzido pelo aumento da percentagem de empreendedores.

Veja-se o caso também de Holmes e Schmitz (1990) que desenvolveram um modelo de empreendedorismo ao mostrarem como a especialização em funções de gestão e empreendedorismo “*responder às oportunidades para criar novos produtos e processos de produção*” podem influenciar o desenvolvimento económico.

Wennekers e Thurik (1999) apresentam algumas evidências históricas bem cimentadas entre a variação na duração do empreendedorismo e a ascensão e queda das nações.

Eliasson (1995) no seu relevante trabalho sobre o crescimento económico utilizando para tal a selecção competitiva, mostra-nos como o progresso económico não é afectado pela falta de dinâmica dos sectores no curto prazo, sendo pelo contrário fortemente afectado no longo prazo.

Já Acs et al. (1994) evidenciam no seu estudo que 15 dos 23 países da OCDE apresentaram um aumento na taxa de auto-emprego entre os anos 1970 e 1980.

Os estudos de Carlsson (1989), Loveman e Sengenberger (1991), Acs e Audretsch (1993), Acs (1996) e Thurik (1999) mostram-nos que a importância das grandes empresas chegou a um impasse nos países do ocidente, sendo que está intimamente relacionada com a evolução da taxa de auto-emprego a crescente presença de pequenas empresas no geral.

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Existem diversas razões para o renascimento da pequena empresa e do auto-emprego nas economias ocidentais. Em primeiro, porque o último quarto do século XX pode ser visto como um período de destruição criativa. Já Piore e Sabel (1984) usam o termo "*Partilha Industrial*", Jensen (1993) utiliza o termo "*Terceira Revolução Industrial*", enquanto Freeman e Perez (1988) falam-nos da transição da quarta para a quinta onda de Kondratiev.

Audretsch e Thurik (2000) colocam em evidência os efeitos da globalização e da revolução da informação que conduzem ao declínio da vantagem comparativa da Europa, em muitas das indústrias tradicionais.

Acs e Audretsch (1987) apresentam evidências empíricas de que pequenas empresas inovadoras têm uma vantagem relativa face às suas congêneres maiores.

Existe ainda o enfoque dado por, Rothwell (1983, 1984) e Prusa e Schmitz (1991) para a vantagem comparativa de pequenas empresas que apresentam novos produtos através de invenções radicais, para além de que com a utilização das novas tecnologias as mesmas têm reduzido a importância de economias de escala para muitos sectores de actividade.

Conforme Carlsson (1989) as pequenas empresas de base tecnológicas começam a afrontar as grandes empresas que ainda depositavam toda a sua confiança em técnicas de produção em escala.

Já Meredith (1987) prevê que a fábrica do futuro será pequena, alegando que as pequenas empresas são tão ou melhor preparadas que as grandes para implementarem os avanços tecnológicos.

Jovanovic (1993) suporta esta teoria ao afirmar que, os avanços recentes nas tecnologias de informação provocaram uma coordenação económica do mercado face à sua estrutura interna tendo provocado o declínio parcial na dimensão das empresas e a sua diversificação.

Segundo Phillips (1985) no início de 1980 nos EUA a criação de novas empresas e de novos postos de trabalho têm sido dominados pelas pequenas empresas em sectores que são desregulamentados.

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Para, EIM/ENSR (1994, 1996) e Storey e Tether (1998) os governos também começaram a reconhecer e promover o papel fundamental das pequenas empresas no sentido de atingirem um acentuado crescimento económico.

Para Carlsson (1989) tem existido uma tendência apresentada por grandes empresas em se centrarem nas suas "*competências centrais*".

Jovanovic (1993) refere que a década de 1980 foi caracterizada por desinvestimento e por empresas *spin-offs*.

De acordo com Schiller e Crewson (1997) cerca de um em cada quatro jovens trabalhadores nos EUA optou pelo auto-emprego.

Como hipótese na área da psicologia social, existe uma hierarquia das motivações humanas segundo Maslow (1970), onde as necessidades físicas se encontram na parte inferior da pirâmide e a auto-realização no topo, logo um maior nível de desenvolvimento irá impelir uma maior necessidade de auto-realização podendo desta forma provocar um maior estímulo ao empreendedorismo.

Freeman e Perez (1988) asseguram que no novo paradigma técnico-económico a estrutura das organizações será cada vez mais em redes de pequenas e grandes empresas.

Já Oughton e Whittam (1997) enfatizam o papel das economias de escala, quando explicam a viabilidade das pequenas empresas. Por outro lado a introdução das novas tecnologias também está positivamente relacionada com o grau de desenvolvimento económico.

A energia empreendedora por si só pode não ser suficiente para o progresso económico. Baumol (1990) salientou a importância do empreendedorismo estar ligado aos canais produtivos.

Segundo Santarelli e Sterlacchini (1994) o número de empresas criadas em Itália é muito reduzido em comparação com o número de empresas encerradas.

Em face dos contributos apresentados poder-se-á afirmar que a teoria que refere a ligação entre empreendedorismo e crescimento económico e a sua íntima ligação de

forma directa, fez o seu percurso a partir do trabalho desenvolvido por (Schumpeter, 1934). Este afirma que um aumento no número de empreendedores conduz a um aumento do crescimento económico. Sendo este produto da manifestação das suas aptidões e mais em concreto da sua propensão para inovar.

Com base na inovação, o empreendedor segundo Schumpeter (1934) tende a desenvolver novas oportunidades, como aumentos de produtividade e a criação de desequilíbrios que propiciam a sua relação com o crescimento económico. Logo o aparecimento de mais empreendedores pode propiciar um crescimento económico, que por sua vez pode provocar a um aumento do número de empreendedores. Este processo aparenta provocar um mecanismo de auto-alimentação.

Devido à crescente orientação para a concentração do capitalismo Schumpeter (1942) previu que a inovação não poderia ser do domínio do empreendedor individual, mas sim principalmente de profissionais em laboratórios dedicados à inovação sendo estes administrados por grandes empresas, que por sua vez também eles próprios seriam administrados por gestores.

Com o objectivo de conseguir uma melhor percepção sobre as relações entre empreendedorismo e crescimento económico Wenckers e Thurik (1999) efectuam uma pesquisa exhaustiva com base na literatura existente tentando dissecar o conceito de empreendedorismo.

Neste contexto é importante também o estudo realizado por Knight (1971) que coloca em evidência dois conceitos distintos, o de risco e o de incerteza. Ele associa risco ao cálculo de probabilidades conhecidas e o de incerteza principalmente a ocorrências que não são previstas ou seja ocorrências cujas probabilidades são neste momento desconhecidas, pese embora também tenha em apreço a noção de risco. Segundo esta análise o empreendedor caracteriza-se por aquele que, além de ter em atenção o seu entendimento sobre o negócio, poderia vir a aceitar a incerteza tendo como benefício um acréscimo no lucro esperado.

Segundo Lucas (1978), Murphy et al. (1991) e Jovanovic (1994) os empreendedores não apresentam grandes diferenças quanto à atitude face ao risco, estas sim são mais acentuadas quanto às suas capacidades criativas, competência e inteligência.

Dutz et al. (2000) num estudo particularmente virado para as economias em desenvolvimento ou em transição, colocam em evidência o papel importante a ser desempenhado na criação de instituições que estimulassem o espírito empreendedor por parte dos governos.

O resultado da actividade empreendedora ao nível do crescimento económico produziu assim uma extensa literatura que tem sido na sua generalidade restrita à criação de empresas e à sua localização geográfica.

Nas últimas décadas assistiu-se à realização de uma significativa quantidade de estudos tanto empíricos Evans e Leighton (1989) como teóricos Holmes e Schmitz (1990) com o objectivo de detectar as variáveis que influenciam a atitude empreendedora e o impacto deste sobre o crescimento económico.

Tal como evidenciado anteriormente a ligação entre empreendedorismo e crescimento económico tem sido ampliada muito para lá da observação da empresa tendo como objectivo a inclusão das regiões geográficas. Assim Audretsch e Fritsch (2002) e Acs e Armington (2002) sugerem que sejam consideradas as medidas de actividade empreendedora nas regiões em contraponto com o crescimento económico dessas mesmas regiões.

Apesar dos recentes esforços do programa de pesquisa do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Reynolds et al. (2001) que tenta analisar o crescimento da actividade empreendedora a nível nacional, evidenciando uma “*lacuna*” que não é respondida pelo mesmo.

Tal como apresentado e estudado por Romer (1990) e Krugman (1991) as tentativas de explicação do crescimento económico têm sido em geral restritas ao âmbito da macroeconomia.

No entanto, existem outros autores tais como Schumpeter (1934) que apresentam outra visão, ligando o crescimento a uma organização industrial. Segundo a mesma, a performance, medida em termos de crescimento económico, é moldada pela capacidade como essa estrutura da indústria consegue utilizar os recursos ao seu dispor de forma mais eficiente.

Outros autores afirmam que uma mudança nas variáveis pode resultar numa mudança da estrutura da indústria que seja mais impulsionadora do crescimento Dosi (1988), Chandler (1990) e Scherer e Ross (1990), estes verificaram uma maior concentração durante os primeiros dois terços do século XX devido à existência de uma mudança na estrutura da indústria, tal como o resultado de mudanças tecnológicas, em paralelo com outras determinantes.

Segundo Porter (1990: 125) o empreendedorismo é “*at the heart of national advantage*”.

Existe uma evidência crescente de que a actividade económica se afastou das grandes para as pequenas empresas. Os estudos de Carlsson (1992) e Acs e Audretsch (1993) referem-se às indústrias de países que se encontram em diferentes fases de desenvolvimento económico, evidenciando o caso das alterações na economia mundial a partir da década de 70, quanto ao aumento do nível de incerteza, à fragmentação dos mercados, à maior intensidade da concorrência global e ao grande incremento do progresso tecnológico. O acréscimo da oferta de empregos, que levou à queda dos salários reais que coincidiu com um crescente aumento no nível de educação, as alterações dos gostos dos consumidores, a regulamentação e o facto de se estar em um período de destruição criativa são argumentos utilizados por Brock e Evans (1986) para o encerramento de grandes empresas situação que não se limita apenas à indústria de transformação.

A mudança que é necessária na economia com base no conhecimento é apresentada por Audretsch e Thurik (2000) como sendo o motivo por trás do deslocamento de grandes para pequenas empresas, para eles os avanços tecnológicos e a globalização são os principais desafios dos países ocidentais.

O papel das pequenas empresas no processo de criação de emprego continua a ser controverso. O empreendedorismo, a inovação, a dinâmica da indústria e a criação de empregos são para Acs (1992) as principais consequências da crescente importância que se tem vindo a verificar por parte das pequenas empresas, ele alega que as pequenas empresas desempenham um papel cada vez mais importante na economia servindo estas como agentes de mudança da actividade empresarial, para além de serem uma fonte

importante da inovação, criando uma porção significativa de novos postos de trabalho e estimulando a evolução dos sectores onde se encontram inseridos.

Uma das razões que levou ao desaparecimento do empreendedorismo da teoria económica deve-se ao motivo desta não ter desempenhado um papel no modelo de crescimento neoclássico desenvolvido por Solow (1970), este identificou como característica importante que os avanços tecnológicos são exógenos, logo, independente dos incentivos económicos, tal como também em Baumol (1968) é afirmado que o crescimento económico nos modelos tradicionais de crescimento é obtido pela acumulação de capital e progresso tecnológico exógeno, os quais deixam uma margem de manobra reduzida para qualquer papel empreendedor.

Os modelos de crescimento endógeno mais recentes suportam a ideia de que as melhorias na tecnologia têm sido a explicação do contínuo aumento dos níveis de vida, este processo de crescimento no longo prazo tal como identificado em Grossman e Helpman (1994) é adoptado por outros modelos de crescimento endógeno que determinam o seu intento, de fins lucrativos, investindo no conhecimento.

Não é comum que o empreendedorismo seja encarado com força motriz do desenvolvimento tecnológico e do crescimento económico nos modelos de crescimento endógeno. Embora assim seja podemos identificar como excepções o modelo de Aghion e Howitt (1992) destruição criativa que é o mais influente, o modelo de Peretto (1998, 1999a, 1999b) de estrutura endógena e o modelo de Schmitz (1989) que se refere à imitação.

Foi introduzido por Aghion e Howitt (1992) a noção de destruição criativa de Schumpeter num modelo de crescimento, evidenciando que as empresas tendem a investir recursos em pesquisas para desenvolverem um novo produto que por sua vez vai provocar a descontinuidade do produto anterior. O capital é retirado do modelo base e os resultados do crescimento do progresso tecnológico, são fruto da concorrência entre as empresas que concebem inovações.

Segundo Nickell (1996) a concorrência e o crescimento económico estão inversamente relacionados no modelo schumpeteriano de Aghion e Howitt (1992), sendo algo que normalmente não se encontra apoiado por dados empíricos.

Ao estender o seu modelo Aghion e Howitt (1997) mostram que uma estrutura de mercado mais competitiva pode contribuir para o crescimento económico. Já em Aghion e Howitt (1998), é introduzido a variável capital no modelo de destruição criativa. Eles mostram que a acumulação de capital e da inovação são processos complementares e parceiros no processo de crescimento. Ligando intencionalmente, com fins lucrativos o investimento no conhecimento aos empreendedores, eles contribuíram decisivamente para um avanço na literatura do crescimento endógeno.

2.5. Extinção de Empresas

As taxas de insucesso, medidas em termos de empresas que se extinguem, são muito elevadas. Gerber (1999) estima que nos EUA cerca de 80% das empresas desaparecem nos primeiros cinco anos de vida e que das restantes 20%, outras 80% desaparecem nos anos seguintes. Este insucesso está ligado às opções produto/mercado escolhidas, mas também ao desconhecimento de normas simples de gestão.

Já Gibb (1997) não partilha inteiramente destes números, mas concorda que se pode ensinar e aprender a ser empresário.

É possível afirmar que a maior parte das empresas morre prematuramente nos primeiros cinco anos Geus (1998) por sofrerem de incapacidades que correspondem a verdadeiras doenças.

Outra concepção vê a empresa como um organismo vivo. Se assim for, a empresa pode ter saúde, ou estar doente. Nesse caso, podemos fazer profilaxia ou até tratar das doenças quando estas não são mortais. Daí que as investigações de, Collins e Porras (1995), Senge (1996) e Geus (1998) sejam significativas neste campo.

Geus (1998) introduziu o conceito de organizações que aprendem. Estabelece uma ligação entre as empresas que aprendem, cujo propósito consiste em atingir o seu potencial e perpetuarem-se a si próprias como comunidades em movimento e as empresas económicas que estão no mundo dos negócios apenas para produzir riqueza para um pequeno grupo de indivíduos. Se assim é, os novos empresários podem aprender a fazer organizações que aprendem, de modo a estabelecer empresas vivas onde a gestão visa a sobrevivência.

Na mesma linha se insere a pesquisa de (Collins e Porras, 1995). Estes autores descrevem comportamentos e práticas comuns a empresas que sobrevivem saudavelmente desde os anos 50, a maior parte das quais, já com mais de um século de existência.

Com recomendações específicas para as pequenas empresas, embora como Geus (1998), concentrando-se nas grandes corporações, as ideias de Collins e Porras (1995), merecem ser consideradas, uma vez que defendem que a criação de empresas como organismos vivos onde o objectivo da sobrevivência saudável é mais importante que os lucros no curto prazo.

Os autores Kuznets (1971), Blau (1987), Schultz (1990) e Yamada (1996) identificaram por seu lado uma relação negativa entre desenvolvimento económico e taxa de auto-emprego. Em muitos países ocidentais o declínio foi evidente e muitas indústrias foram encerradas e dentro destas muitas empresas grandes e com elevado tempo de vida foram ficando para trás comparativamente com outras mais pequenas e recentes que apresentaram uma atitude mais inovadora.

Existia uma relação positiva entre os países mais ricos e o reduzido número de proprietários de empresas, no entanto, as primeiras fracturas nessa relação apareceram no final da década de setenta conforme verificado por (Blau, 1987; Acs et al., 1999).

Na verdade, a relação negativa entre desenvolvimento e propriedade do negócio parece agora eliminada em muitos dos países mais prósperos, como se têm mostrado com aumento das taxas de propriedade de empresas nas últimas décadas conforme identificado por (Carree et al., 2002; Van Stel e Carree, 2004).

Pesa embora as constatações anteriores, as variáveis económicas que explicam as taxas de propriedade do negócio têm sido questionadas, tal como outros factores explicativos, como a cultura (Hofstede et al., 2004). A reduzida taxa de sobrevivência das “*start-ups*” em conjunto com o seu diminuto crescimento têm como implicação uma limitada contribuição para o aumento do emprego, sendo um argumento contra a actividade empresarial na redução do desemprego (Audretsch et al., 2001).

Iyigun e Owen (1998) desenvolveram um modelo que associa o desenvolvimento económico a um decréscimo do número de empresários face ao

número total de trabalhadores. Eles argumentam que existem menos pessoas dispostas a correr o risco de se tornarem empreendedores.

Os estudos e a literatura de gestão têm procurado explicar os problemas de declínio organizacional, no que à quebra da rentabilidade diz respeito, com especial ênfase nos momentos de contracção económica, que conduz a uma série de consequências disfuncionais, entre os quais se encontram a redução dos recursos, o agravamento do conflito, a quebra na moral e a redução do volume de negócios (Hambrick e D`Aveni, 1988; Lohrke e Bedeian, 1998). Quanto à resposta por parte das empresas, estas distribuem-se entre a negação do problema, redução na actividade, aposta num controlo interno mais rigoroso, ou em casos mais extremos na própria dissolução da empresa (Schendel e Patton, 1976).

Em estudos realizados por, Barker et al. (1998) e Castrogiovanni e Bruton (2000) foram reexaminados os factores que estão interligados com a recuperação das empresas, tendo-se chegado à conclusão que o debate sobre, contenção e outros factores que podem levar à recuperação das empresas ainda estão em aberto, necessitando que seja realizada mais investigação sobre o tema.

Numa revisão da literatura efectuada por Arogyaswamy et al.(1995) sobre o declínio e recuperação das empresas concluem que estas estão intimamente ligadas a uma correcta gestão, tal como, uma mudança de estratégia da empresa e alterações nos processos internos.

Segundo Whetten (1987) e Lohrke e Bedeian (1998) a análise efectuada pelos estudos às empresas em declínio têm como principal foco três áreas:

- As fontes do declínio;
- Quais as respostas das empresas em declínio;
- Quais os efeitos do declínio em outras empresas.

Os investigadores que têm analisado o declínio das empresas têm-se confrontado com a questão relativa à deficiente adequação das acções das empresas à mudança, (Hambrick e Schecter, 1983; Robbins e Pearce, 1992; Castrogiovanni e Bruton, 2000).

Já Sarkar (2010) evidencia outros aspectos importantes, apontados por estudos que analisaram o insucesso e o comportamento de empreendedores segundo, (Pereira, 1995; Lussier e Pfeifer, 2001; Dutra, 2002; OCDE, 2002). Estes são:

- A falta de experiência anterior, tanto a nível de gestão como no ramo de negócios;
- A dedicação parcial do empresário;
- A idade pode ser um determinante do insucesso, pois há uma tendência maior ao insucesso entre jovens, que têm menos experiência.

Segundo Sarkar (2010) é importante salientar que, mesmo as razões involuntárias não significam que o insucesso obtido feche definitivamente as portas do sucesso para o empreendedor, pois como salientam Hisrich e Peters (2004), os empreendedores podem aprender com o insucesso.

Por outro lado, Van de Ven (1993), Gatewood (1997), Cromie (1998) e Zinger et al. (2001) constataram nos estudos que efectuaram que o crescimento do empreendedorismo e a sobrevivência dos negócios está dependente das infra-estruturas dos países, do apoio governamental, das políticas públicas e das alternativas de financiamento.

Segundo Resnik (1990), quando o empreendedor consegue formalizar objectivos que sejam realistas, específicos e quantificáveis, estes podem transformar-se em planos de acção alcançáveis, logo a capacidade de entender, dirigir e controlar a empresa baseia-se na atenção crítica do empreendedor aos poucos factores que são decisivos pelo sucesso da empresa.

Muitos empreendedores acreditam que o futuro é muito incerto para ser gerido. Para Resnik (1990), este não deve ser motivo para não se proceder ao planeamento, pois este diminui a incerteza, ajudando o empreendedor a lidar com essas surpresas que se podem vir a tornar ameaçadoras.

Têm-se efectuado diversos estudos sobre a falência de empresas com base na teoria financeira. Estes procuram principalmente as variáveis que possam facilitar a sua explicação. Os investigadores Beaver (1968), Altman (1968), Edmister (1972) e Moyer (1977) têm apresentado estudos com principal incidência sobre a falência, estes

concluíram que utilizando técnicas de análise discriminante e através de determinadas equações financeiras, é possível prever, com algum nível de confiança e antecipação a falência de uma empresa.

A má gestão das empresas determina com frequência o insucesso económico e financeiro, podendo levar a uma condição crítica de encerramento, sendo os motivos internos ou externos. Beaver (1968) e Altman (1968) têm procurado diversos indicadores financeiros de liquidez e de solvência que podem ser utilizados para se observar os principais sintomas de insucesso de uma empresa.

O atempado conhecimento dos motivos que originam o fracasso das empresas pode minimizar as tentativas condenadas ao insucesso, mesmo antes que elas possam vir a consumir tempo e dinheiro tão precioso. Gruenwald (1993) afirma que o valor gasto com as empresas que fracassam poderia ter sido melhor empregue no desenvolvimento e introdução de empresas de sucesso.

Segundo Gruenwald (1993), durante as entrevistas efectuadas aos gestores das empresas estes identificaram como principais factores de insucesso, deficiências relativas a pesquisas e má gestão do tempo, mas na verdade a resposta correcta têm a ver com má gestão.

Tal como um deficiente planeamento está interligado com uma má gestão, um deficiente conceito está interligado com uma má execução. Segundo afirma Gruenwald (1993), um bom conceito mal executado ou um mau conceito bem executado são potenciais motivos para o fracasso no lançamento de um novo produto.

Segundo Kraeft (1998), as empresas têm cada vez menos tempo para pesquisar a qualidade e aceitação do produto no mercado levando a que deficientes pesquisas de mercado possam ser uma das causas verificadas no fracasso do lançamento de novos produtos, muitas vezes pela urgência no lançamento de novos produtos ou o melhoramento de outros existentes no mercado.

São vários os factores que segundo Baxter (1998) origina a diferença entre sucesso e insucesso no lançamento de produtos. De acordo com o autor o factor mais importante para se obter sucesso é a diferenciação face aos seus concorrentes, apresentando características que sejam valorizadas pelos potenciais consumidores.

2.6. Comércio

O modelo de Heckscher (1919) e Ohlin (1931) teve a sua origem no contexto da teoria neoclássica do equilíbrio geral, tendo sido concluído com as contribuições de Samuelson (1948, 1949), no final dos anos 40. O teorema de *Heckscher-Ohlin* e as suas extensões permitiram avançar a teoria económica ao introduzir uma matriz de $2 \times 2 \times 2$ (dois países, dois factores de produção: K-capital; L-trabalho e dois bens: X e Y).

Através de uma análise mais robusta do modelo, conclui-se que o teorema de H.O permite defender a abertura dos países ao comércio, mostrando que tal postura é eficiente e mutuamente benéfica e positiva para todos os países. No entanto, o modelo é limitado no que diz respeito á análise dos ganhos estáticos de bem-estar. A introdução do comércio internacional no modelo H.O (teorema da igualização) permite demonstrar que irá ocorrer convergência entre os preços relativos e os custos de remuneração dos factores.

Conclui-se que aplicações empíricas mais cépticas como as de Michaely (1977), Tayler (1981) e Dodaro (1991), não negam o efeito positivo do comércio no crescimento económico, desde que os países tenham chegado a um limiar mínimo de desenvolvimento.

Romer (1990, 1993), bem como Grosman e Helpman (1990, 1991a, 1991b, 1991c) referiram explicitamente a ligação existente entre comércio e crescimento económico. Romer (1990) afirmou que, mesmo os países com um número muito grande de trabalhadores e de consumidores podem beneficiar do comércio. O modelo indicamos como preocupação essencial para o crescimento a integração, identificável em países com alta dotação de capital humano. O mesmo não se verifica em países com elevada população. Verificou-se que o comércio, em economias integradas e com diferentes níveis de agregação de capital humano, foi um dos factores de crescimento económico. Batiz e Romer (1991a), assim como Grossman e Helpman (1991b, 1991c) compararam os significados do crescimento económico de economias abertas e de economias fechadas. Eles salientaram que, face à sua posição favorável quanto à difusão, as economias abertas tiveram acesso a uma vasta base de conhecimentos tecnológicos, o que fez com que reduzissem os seus custos de desenvolvimento de

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

produtos e acelerassem a introdução de novos produtos. Permitiu para além disso a eliminação de redundâncias (como por exemplo, os países poderiam realizar outros tipos de pesquisas). E por fim, a forte concorrência que promove a inovação, a criatividade, e a exploração de economias de escala.

Krugman e Obstfeld (2002) questionam que, políticas de comércio compreendem disposições diversas, sendo as mesmas escolhidas pelos governos no que diz respeito ao comércio realizado pelas empresas e particulares dos diversos países. Os autores enfatizam as taxas aduaneiras, os subsídios às exportações, as cotas de importações, as restrições às exportações, os requisitos locais, o subsídio de crédito à exportação, aquisição, a aquisição nacional de bens e outras barreiras burocráticas. Maia (2004) assegura que *“um país pode controlar as importações e as exportações, através da emissão de licenças”*.

Segundo Labatut (1994), fazem parte ainda das políticas de comércio internacional:

- A fiscalização financeira;
- A instituição de condicionalidades;
- Os estímulos fiscais;
- Os mecanismos políticos de substituição das importações;
- As políticas transaccionais encobertas.

Labatut (1994) afirma que alguns países desenvolvidos contrariam os estímulos fiscais, igualando-os aos subsídios às exportações.

Segundo Soares (2004), existe outra política de comércio internacional, que se denomina por dumping, sendo este a venda de bens no mercado externo com um preço mais baixo do que aquele que é praticado no mercado interno, sem dedução total dos lucros, este visa colocar esses produtos num mercado monopolista. É considerada uma prática ilegal no comércio internacional, apesar de gerar um grande volume de bens negociados. Segundo Maia (2004), este tem como propósito eliminar a concorrência, por canibalização de quotas de mercado.

Segundo Maia (2004) os trabalhos intentados, quer pela OMC, quer pelo GATT, provocaram uma redução das barreiras alfandegárias, no entanto, os países descobriram

formas para protegerem os seus mercados pela imposição de barreiras técnicas, sendo estas, barreiras sanitárias, barreiras ecológicas, barreiras burocráticas, barreiras anti-dumping, entre outras.

Como se referiu, as teorias tradicionais sobre comércio internacional dedica pouca atenção á diferença tecnológica entre os países, privilegiando o princípio das vantagens comparativas inicialmente formulada por Ricardo (1817), baseado na dotação relativa dos factores de produção Ohlin (1931) e Samuelson (1946), nas similitudes entre estruturas de consumo e produtivas Linder (1961), na actividade das empresas multinacionais Vernon (1966) e nos métodos de integração entre os países (Krugman, 1991). Estes elementos teóricos eram considerados importantes para tentar explicar os modelos de trocas internacionais. A mais recente abordagem literária, que coloca em evidência a diferença tecnológica e as transformações técnicas, tem defendido a existência dum comércio internacional, impulsionado por certas inovações (o comércio intra-sectorial), sendo o mesmo sendo justificado pela possibilidade de se obterem lucros adicionais no mercado internacional.

Como consequência, as vantagens absolutas no comércio internacional que sejam alcançadas por intermédio de atributos como inovação Dosi e Soete (1988), produtividade Porter (1991) e eficiência produtiva Chesnais (1994) alcançaram realce elucidativo no que aos modelos das trocas internacionais diz respeito, em detrimento das determinantes convencionais de comércio exterior, tais como, taxa de câmbio e preços dos produtos.

Determinados conceitos no panorama formal, passaram a fazer parte das teorias de comércio internacional, tais como, a igualdade do poder de compra Frenkel (1975), as curvas de indiferença Guillochon (1976), e proveitos de escala especializados (Helpman e Krugman, 1989).

Porter (1990) fortaleceu a ideia de se centrar esforços na formação de um novo paradigma de comércio internacional.

Os investigadores Sachs e Warner (1995), Krueger (1997) e Edwards (1998) tentam demonstrar que as economias abertas têm propensão para convergir com maior celeridade para uma situação de crescimento equilibrado do que as economias fechadas.

Já Taylor (1993), McCombie e Thirlwall (1999) e Blecker (1999), aventam que a abertura das economias pode dificultar o crescimento económico, devido às consequências adversas sobre as empresas nascentes, ou em função de restrições da balança de pagamentos, numa abordagem que coloca em evidência o impacto da procura agregada face ao rendimento.

Também Rodríguez e Rodrik (1999), Rodrik (1999) e Harrison e Hanson (1999) colocam em causa o alcance da abertura das economias em estimularem o crescimento económico, mesmo estudando este tema com base em metodologias análogas às utilizadas pelos que defendem os benefícios da abertura das economias.

Os investigadores Thirlwall (1979), McCombie e Thirlwall (1994) e Thirlwall (1997) afirmam que os modelos *keynesianos* utilizados por Kaldor (1970), tais como o modelo de crescimento com restrição da balança de pagamentos de Thirlwall (1979), encontraram uma ligação entre o comércio e o crescimento, utilizando as exportações por meio de estímulos á procura.

O modelo que foi desenvolvido por Kaldor (1970) mostra-nos que o crescimento é conduzido pelas exportações. Este modelo foi desenvolvido segundo o princípio da causalidade cumulativa, que leva em linha de conta a situação das exportações como principal componente da procura.

Grosman e Helpman (1990) desenvolveram um modelo que concebe uma taxa endógena de crescimento de longo prazo, que permite relacionar o comércio e o crescimento económico utilizando para tal o conhecimento e a difusão tecnológica.

Srinivasan e Bhagwati (1999) afirmam que a abertura ao comércio à livre circulação de factores e tecnologia concorrem fortemente para o crescimento económico. Concluem também que, os resultados da inovação da tecnologia e do conhecimento permitem o seu escrutínio em qualquer lugar.

Segundo, Harrison e Hanson (1999) ainda que existam estudos empíricos que mostrem a existência de uma forte relação entre crescimento económico e comércio, também verificaram em outros estudos resultados menos conseguidos, Harrison e Hanson (1999) colocam em evidência a frágil robustez econométrica de alguns trabalhos, tais como o de Sachs e Warner (1995), que demonstraram a necessidade de se

CAPITULO II: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

centrarem nos problemas endógenos relativos à ligação entre políticas de crescimento económico e de comércio e por último devido ao interesse da função independente exercida pelas políticas de cariz comercial e cambial, logo sendo explicada a fragilidade destes trabalhos pelas deficientes bases empíricas utilizadas.

3. CAPITULO III: METODOLOGIA

O presente capítulo apresenta a metodologia utilizada. Primeiramente descreve-se a variável dependente, posteriormente define-se as variáveis independentes fundamentando as respectivas hipóteses. Realizamos ainda um breve comentário explicativo sobre a utilização de dados em painel (*panel data*).

Tendo por base os estudos empíricos utilizámos a análise estática bem como a análise dinâmica. Na análise estática o estimador utilizado foi o método dos mínimos quadros ordinários³ (OLS). Na análise dinâmica utilizámos o GMM-System, pelo facto deste estimador ter sido utilizado com bastante frequência em estudos empíricos do crescimento económico.

3.1. Variável dependente

O estudo tem como variável dependente o crescimento económico. Utilizou-se a taxa de crescimento económico por habitante (GDPpc) recolhida junto do EUROSTAT.

Os países seleccionados⁴ foram: Áustria, Bulgária, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Hungria, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Portugal, Roménia, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Suécia, Suíça e o Reino Unido. Os dados foram organizados em forma longitudinal⁵ (*panel data*). O período de análise é compreendido entre 1997 e 2007.

3.2. Variáveis independentes e formulação de hipóteses

Hipótese 1: A criação de empresas promove o crescimento económico.

Os estudos empíricos de Reynolds et al. (2001, 2002) encontram uma correlação positiva entre a criação de empresas e o crescimento económico. Todavia,

³ Em anexo encontram-se os estimadores dos efeitos fixos (*Fixed Effects*) e dos efeitos aleatórios (*Random Effects*)

⁴ Os países utilizados no estudo empírico foram seleccionados com base nos dados disponíveis no EUROSTAT e no relatório European Commission, (2006, 2008).

⁵ O painel recolhido é desequilibrado, ou seja, para alguns países os dados referentes às variáveis independentes não se encontram disponíveis

Carree et al. (2002) referem que a relação entre a criação de empresas e o crescimento económico é ambígua, ou seja poderá ser positiva ou negativa, dependendo do grau de desenvolvimento do país (veja-se a teoria do ciclo de vida do produto, Vernon (1966)).

Utilizou-se a seguinte variável:

ECR= Número de empresas criadas no ano em análise.

Hipótese 2: A extinção de empresas está negativamente correlacionada com o crescimento económico.

Stuart e Abetti (1990), tal como Cooper et al. (1994), Chandler and Hanks (1998) e Shepherd (2003) sugerem que a extinção de empresas não promove o crescimento económico. Os referidos autores justificam esta permissa com base na falta de experiência dos gestores.

Utilizou-se a seguinte variável:

Morte: Número de empresas extintas no ano em análise.

Hipótese 3: Há uma correlação positiva entre o grau de abertura e o crescimento económico.

Na década de 1980, Romer (1986, 1990) e Lucas (1988) estudaram os modelos de crescimento endógeno. As teorias de crescimento endógeno identificaram um conjunto de canais que estão directamente correlacionadas com o crescimento económico tais como a produtividade, capital humano e o grau de abertura. Diversos estudos empíricos evidenciam uma correlação positiva entre o comércio e o crescimento económico. Também Carkovic e Levine (2002), Jallab et al. (2008) e Wijeweera et al. (2010) encontraram uma correlação positiva entre o grau de abertura e o crescimento económico.

Utilizou-se a seguinte variável:

$$TRADE = \frac{X + M}{GDP}$$

Onde:

X - representa o valor monetário das exportações totais e M - representa o valor monetário das importações totais.

GDP- PIB (Produto Interno Bruto).

Hipótese 4: Países que apresentem maiores níveis de inovação evidenciam um crescimento económico mais elevado.

Os modelos de crescimento económico reconhecem a importância da inovação tecnológica com o intuito de estimular o crescimento, através da geração de progresso tecnológico e do aumento da produtividade (Solow, 1956; Romer, 1986).

Utilizou-se a seguinte variável:

O índice de inovação do relatório *European Innovation Scoreboard* (European Commission, 2006, 2008).

3.3. Dados em painel estático e dinâmico

Em painel estático os estimadores utilizados com mais frequência são:

- i.) O estimador dos Mínimos Quadrados Ordinários (OLS);
- ii.) O estimador de Efeitos Fixos (FE);
- iii.) O estimador dos Efeitos Aleatórios (RE).

O teste F testa a hipótese nula dos efeitos específicos serem iguais para todos os países. No caso da hipótese nula ser aceite, poder-se-á utilizar o estimador OLS. O teste de Hausman (1978) permite decidir qual dos modelos é melhor utilizar: se o modelo dos efeitos aleatórios (RE) se o modelo dos efeitos fixos (FE).

Nos painéis estáticos, os problemas de autocorrelação e de heteroscedasticidade e endogeneidade são frequentes.

A utilização do método de White (1980) permite que a “estatística *t-student*” seja robusta à heteroscedasticidade.

No que respeita ao painel dinâmico pode utilizar-se o estimador das primeiras diferenças (GMM-DIF) proposto por Arellano e Bond (1991) ou o estimador GMM-System sugerido (Arellano e Bover, 1995; Blundell e Bond, 1998; Blundell e Bond, 2000).

O estimador GMM-System combina os instrumentos das equações das primeiras diferenças com as equações em níveis. O GMM-System elimina os efeitos específicos dos países não observados através das equações das primeiras diferenças.

Optou-se pelo estimador GMM-System, seguindo (Blundell e Bond, 1998, 2000).

Arellano e Bond (1991) propuseram testes que nos permitem avaliar a autocorrelação de primeira e de segunda ordem (testes M_1 e M_2).

Como refere Leitão (2009) se o estimador apresentar problemas de autocorrelação de segunda ordem (estatística M_2), a especificação é inválida. O segundo teste tem por base o proposto por Sargan (1958, 1988) fornecendo informação acerca da validade dos instrumentos utilizados.

Utilizamos o critério de Windmeijer (2005) para corrigir pequenas amostras.

3.4. Especificação do modelo

$$\text{LogGDP}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(\text{ECR})_{it} + \beta_2 \text{Log}(\text{Morte})_{it} + \beta_3 \text{Log}(\text{INOV})_{it} + \beta_4 \text{Log}(\text{TRADE})_{it} + \delta t + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

Onde LogGDP_{it} , representa a taxa de crescimento económico por habitante (GDPpc); no conjunto das variáveis explicativas introduzimos: a criação de empresas (ECR), a extinção de empresas (Morte), a taxa de crescimento da inovação (INOV), o grau de abertura (TRADE), η_i são os efeitos específicos dos países ou indústrias não observados e invariantes no tempo; δt captura a tendência determinística; ε_{it} é o termo aleatório, sendo normal, independente e de distribuição idêntica (IID) com $E(\varepsilon_{it}) = 0$ e $\text{Var}(\varepsilon_{it}) = \sigma^2 > 0$.

CAPITULO III: METODOLOGIA

O modelo assume a seguinte representação dinâmica:

$$\text{LogGDP}_{it} = \rho \text{LogGDP}_{it-1} + \beta_1 \text{Log}(\text{ECR})_{it} + \beta_2 \text{Log}(\text{Morte})_{it} + \beta_3 \text{Log}(\text{INOV})_{it} + \beta_4 \text{Log}(\text{TRADE})_{it} + \delta t + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

A Tabela 1 sintetiza os sinais esperados para o modelo em painel estático e dinâmico.

Tabela 1 - Sinais teoricamente esperados

Variável Dependente GDP_{pc}	Designação das Variáveis	Variáveis Explicativas	Sinais Esperados	Fontes Estatísticas
1)	Criação de Empresas	ECR	(+)	Eurostat
2)	Extinção de Empresas	Morte	(-)	Eurostat
3)	Inovação	INOV	(+)	European Innovation Scoreboard
4)	Grau de abertura	TRADE	(+)	Eurostat

4. CAPITULO IV: ANÁLISE DE RESULTADOS

O estudo empírico encontra-se estruturado da seguinte forma: primeiro apresentamos as estimativas para o painel estático. Em seguida surge os resultados obtidos para estimador GMM-System.

4.1. Estimação do modelo econométrico usando o painel estático

Após termos apresentado as variáveis a utilizar no modelo econométrico, a Tabela 2 apresenta os resultados apurados para o estimador OLS⁶.

Tabela 2 - Determinantes do Crescimento Económico: Estimador OLS

Variáveis	OLS	<i>t-student</i>	Nível de significância	Sinais Esperados
LogECR	0,084	(2,753)	***	(+)
LogMorte	-0,296	(-2,340)	**	(-)
LogINOV	0,931	(10,081)	***	(+)
LogTRADE	0,328	(2,408)	**	(+)
C	1,578	(5,024)	***	
N	66			
$\overline{R^2}$	0,682			

Entre parêntesis estão os t-rácios robustos à heteroscedasticidade (método de White)
 ***,**, * Representa o nível de significância estatística de 1%, 5% e 10% respectivamente

⁶ No que respeita aos resultados da equação, o teste da F, testa a hipótese nula (H0) dos efeitos fixos serem iguais para todas os países. Dada a estatística de teste, $F_{obs}=341,89$ e o $p-value=0,0000$, rejeita-se H0, logo não se deveria utilizar a OLS. No entanto, é nosso objectivo apenas validar as hipóteses teóricas formuladas, daí que as estimativas apresentadas devam ser lidas com cuidado.

Na equação foram introduzidas como variáveis explicativas do crescimento económico, a criação de empresas (LogECR), a extinção de empresas (LogMorte), o índice de inovação (LogINOV) e o grau de abertura (LogTRADE).

A qualidade de ajustamento ($\overline{R^2}$) é relativamente boa. Todas as variáveis independentes introduzidas no modelo são significativas a 1% (LogECR e LogINOV) e a 5% (LogMorte e LogTRADE).

Para a variável criação de empresas (LogECR), as previsões teóricas atribuem-lhe um sinal positivo. O resultado obtido corrobora com os estudos empíricos de (Reynolds et al., 2001, 2002).

A variável, extinção de empresas (LogMorte), tem um sinal negativo sobre o crescimento económico, o que valida a hipótese formulada. Stuart e Abetti (1990), tal como Cooper et al. (1994), Chandler e Hanks (1998) e Shepherd (2003) também encontraram uma associação negativa entre estas duas variáveis.

A inovação (LogINOV) apresenta um coeficiente com um sinal positivo, o que revela que esta *proxy* promove o crescimento económico.

Tal como era esperado, o grau de abertura (LogTRADE) têm um impacto positivo sobre o crescimento económico. Os investigadores Carkovic e Levine (2002), Jallab et al. (2008) e Wijeweera et al. (2010) chegaram à mesma conclusão.

4.2. Estimação do modelo econométrico usando o painel dinâmico

Neste item analisamos a equação formulada utilizando o estimador GMM-System. O painel estático apresenta por norma problemas de endogeneidade e heteroscedasticidade, como tal optou-se pela utilização do painel dinâmico.

O GMM-System permite obter estimativas consistentes, tendo em conta que os problemas de autocorrelação são controlados por este estimador, contrariamente ao verificado nos painéis estáticos (OLS, Efeitos Fixos, Efeitos Aleatórios). Por outro lado, os modelos dinâmicos permitem resolver o problema da endogeneidade e testar a hipótese nula da validade dos instrumentos utilizados, através do teste de *Sargan*. A

CAPITULO IV: ANÁLISE DE RESULTADOS

especificação do modelo apresentado utiliza os testes estatísticos de Arellano e Bond (1991) M_1 e M_2 para avaliar a autocorrelação dos resíduos.

Tabela 3 - Determinantes do Crescimento Económico: Estimador GMM-System

Variáveis	GMM-SYS	<i>t-student</i>	Nível de significância	Sinais Esperados
Log GDP _{t-1}	1,097	(6,49)	***	(+)
LogECR	0,100	(3,30)	***	(+)
LogMorte	-0,156	(-2,40)	**	(-)
LogINOV	-0,037	(-0,587)		(+)
LogTRADE	0,414	(1,95)	*	(+)
C	-0,004	(-0,771)		
M_1	-0.061			
	[0.951]			
M_2	-1.067 [0.286]			
Sargan teste	3.396 [0.846]			
N	45			

*** /**/*- Representa o nível de significância estatística de 1%, 5% e 10%, respectivamente. ("second step" do GMM-System). No parêntesis curvos encontra-se a estatística de t-student (robusto à heteroscedasticidade). Introduzimos variáveis dummies nos anos em toda a especificação. M_1 , M_2 são os testes de autocorrelação de primeira e segunda ordem em relação aos resíduos das primeiras diferenças ("second step" do GMM-System). O teste de Sargan testa a validade dos instrumentos utilizados (two-step estimate).

Na Tabela 3, poderemos observar os resultados obtidos. Os determinantes do crescimento económico em painel dinâmico (GMM-System) não apresentam problemas de autocorrelação (M_1 , M_2). O teste de Sargan demonstra que não existem problemas de validação nos instrumentos usados.

Os instrumentos utilizados foram LogGDP (2,4), LogTRADE (2,4), LogINOV (2,4), para as equações das primeiras diferenças. Nas equações em níveis, os instrumentos usados foram as primeiras diferenças de todas as variáveis desfasadas t-1. A equação do crescimento económico apresenta quatro variáveis significativas: a variável dependente desfasada do crescimento económico (LogGDP_{t-1} , a 1% de significância), a variável criação de empresas (LogECR, a 1% de significância), a extinção de empresas (LogMorte, a 5% de significância) e o grau de abertura (LogTRADE, a 10% de significância).

A variável dependente desfasada (LGDP_{t-1}) demonstra que o crescimento económico é um processo dinâmico.

Para o coeficiente da criação de empresas (LogECR), o sinal esperado é positivo. O resultado obtido em painel dinâmico confirma os resultados obtidos por (Reynolds et al., 2001, 2002).

A extinção de empresas (LogMorte) valida a hipótese formulada: a extinção de empresas esta negativamente correlacionada com o crescimento económico (Stuart e Abetti, 1990; Cooper et al., 1994; Chandler e Hanks, 1998; Shepherd, 2003).

O grau de abertura (LogTRADE) tem um impacto positivo sobre o crescimento económico. Os estudos de Carkovic e Levine (2002), Jallab et al. (2008), Wijeweera et al. (2010) também encontraram uma correlação positiva entre o grau de abertura e o crescimento económico.

4.3. Síntese dos modelos de regressão

Dos modelos econométricos podemos extrair:

i.) Através do modelo GMM-System é possível constatar que a variável dependente desfasada ($LGDP_{t-1}$) têm um impacto positivo demonstrando que o crescimento económico tem uma natureza dinâmica;

ii.) Em painel dinâmico pode-se observar que não existem problemas de autocorrelação dos resíduos, assim como de especificação (Sargan Test);

iii.) Para a criação de empresas (LogECR), a literatura atribui-lhe um sinal positivo; os resultados confirmam esse sinal em painel estático e dinâmico;

iv.) A extinção de empresas (LogMorte) apresenta uma associação negativa com o crescimento económico, quer em termos de painel estático e dinâmico;

v.) A variável inovação (LogINOV) em painel estático demonstra que os países que apostam numa cultura de inovação têm maior probabilidade de promover o crescimento;

vi.) O grau de abertura (LogTRADE) evidencia que esta variável promove o crescimento económico.

5. CAPITULO V: CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste capítulo é nosso objectivo apresentar as conclusões principais da investigação efectuada, nomeadamente as implicações teóricas, empíricas e algumas vias para futura investigação.

Ao longo desta dissertação concentramo-nos em três domínios:

i) Revisão da literatura;

ii) Metodologia;

iii) Medição do processo empreendedor em termos econométricos utilizou-se a análise estática e dinâmica, estimador (GMM-System).

O estudo procura explicar a importância do processo empreendedor e inovação no crescimento económico ao nível dos países. Da investigação efectuada não temos conhecimento da existência de outros estudos que abordem a temática do impacto da criação e extinção de empresas no crescimento económico, daí que no nosso entender este estudo possa ter um cariz inovador face a literatura existente.

Acreditamos que este estudo pode contribuir para o entendimento do processo empreendedor e o seu impacto no crescimento económico dos países. As determinantes utilizadas neste estudo poderão servir como instrumento para outros estudos. Por outro lado o conhecimento da dinâmica do crescimento económico e da sua relação com as respectivas variáveis poderá servir para um melhor entendimento por parte dos países e possível formulação de políticas macroeconómicas.

5.1. Implicações teóricas

A revisão da literatura foi introduzida no segundo capítulo tendo como alvo o estudo empírico a efectuar no terceiro capítulo.

Da abordagem feita à literatura sobre o crescimento económico é possível inferir que os modelos de crescimento não incluem as variáveis de criação e extinção de empresas. O estudo empírico testou algumas hipóteses referentes ao impacto da criação

e extinção de empresas sobre o crescimento económico. Isto levanta a questão ou a necessidade de se construírem novos modelos conceptuais ou então de se encontrarem medidas do crescimento económico mais adequadas. Da mesma forma se coloca o problema quanto às especificações dos modelos econométricos.

Em relação ao crescimento económico percorremos o modelo de crescimento Neoclássico, as teorias endógenas, a teoria Keynesiana, Evolucionista e o Desenvolvimento Económico. Neste item é possível concluir que os dois primeiros modelos assumem o progresso técnico e acumulação do capital físico como determinante do crescimento. No entanto, a diferença entre estes dois modelos reside na capacidade de esclarecimento do progresso técnico por parte da teoria endógena. Sendo que as duas últimas teorias (Keynesiana e Evolucionista) vem contrapor as anteriores.

No que toca, a inovação fizemos uma primeira abordagem desde o seu princípio histórico Schumpeter (1934) que tem origem na teoria das inovações tecnológicas, passando para os conceitos sobre inovação, onde se concluiu a não existência de um conceito universal. Porém, aquele que nos parece ser o que mais se enquadra com o espírito empreendedor e com a capacidade adaptativa necessária a persecução com sucesso das políticas dos países no sentido de uma perfeita integração entre a criação de empresas e a tecnologia com a consequente utilização da inovação é nos exposta por Schumpeter (1934) como sendo “ *a introdução de um novo produto; a introdução de um novo método de produção; a abertura de um novo mercado; uma nova fonte de fornecimento de matérias primas; uma nova forma de organização industrial*”.

Do risco de inovar é dito por Knight (1971) “ *a inovação é arriscada no sentido que acções inovadoras se confrontam com a incerteza futura*”, logo se conclui que a inovação acarreta riscos de mudança para a organização.

Da criação de empresas conclui-se que o empreendedor é entendido como um agente de mudança, ao realizar novas combinações, tendentes à obtenção do sucesso. Pode-se dizer que as pequenas empresas de base tecnológicas começam a confrontar as grandes empresas que ainda utilizam técnicas de produção em escala. É possível perceber que no novo paradigma técnico e económico a estrutura será cada vez mais em rede. Face aos diversos contributos teóricos poder-se-á afirmar que a ligação entre empreendedorismo e crescimento económico é cada vez mais uma realidade.

Da extinção de empresas é evidente a existência de uma relação negativa com o crescimento económico e uma reduzida taxa de sobrevivência das empresas “*start-up*”, muito devido às opções escolhidas pelas mesmas quanto aos produtos ou serviços a comercializar e também às normas e técnicas de gestão adoptadas.

Do comércio internacional os estudos empíricos dividem-se em duas categorias:

i) A corrente pessimista Harrison e Hanson (1999) mostra existir uma frágil robustez econométrica entre o comércio e o crescimento;

ii) A corrente optimista Srinivasan e Bhagwati (1999) mostra existir uma forte correlação entre o comércio e o crescimento.

O nosso estudo empírico avaliou algumas das hipóteses destes modelos, nomeadamente a inovação (INOV), comércio internacional (TRADE), criação (ECR) e extinção de empresas (MORTE).

5.2. Discussão dos resultados obtidos

Na generalidade os modelos econométricos que especificamos confirmam as hipóteses teóricas. Neste item é nosso objectivo confrontar os resultados apurados e extrair conclusões sobre o impacto do processo empreendedor no crescimento económico.

A utilização do painel dinâmico nos estudos de crescimento é por norma usada pelas razões referidas no início desta dissertação.

A especificação do painel dinâmico pode ser utilizada através dos métodos de estimação:

i) GMM-DIF, apresentado por (Arellano e Bond, 1991);

ii) O estimador GMM-System proposto por (Arellano e Bover, 1995; Blundell e Bond, 1998, 2000).

O GMM-System interliga os instrumentos das primeiras diferenças com as equações em níveis. Este estimador permite eliminar os efeitos específicos dos países não observados através das equações das primeiras diferenças.

O problema da endogeneidade das variáveis explicativas, verificado nos painéis estáticos, foi resolvido através do teste de Sargan. Este teste permite validar os instrumentos utilizados. A autocorrelação dos resíduos foi analisada e testada através das estatísticas M_1 e M_2 (autocorrelação de primeira e segunda ordem) sugeridos por (Arellano e Bond, 1991).

Em termos de painel estático seguimos a literatura (OLS, efeitos fixos, efeitos aleatórios). O teste de Hausman (1978) demonstrou que a leitura dos resultados deveria ser exercida pelo método dos efeitos fixos. Todavia como se referiu no capítulo 4 (análise de resultados) foi exercida a leitura dos mesmos através do método dos mínimos quadrados ordinários (OLS) tendo em conta que era nosso objectivo apenas validar as hipóteses teóricas formuladas.

No painel estático o problema da heteroscedasticidade foi resolvido pelo método de White (1980) que permitiu que a estatística “*t-student*” seja robusta.

O modelo econométrico que se especificou confirma as hipóteses teóricas formuladas, utilizando o painel estático e dinâmico.

O crescimento económico analisado pelo PIB *per capita* na sua forma desfasada (LogGDP_{t-1}) apresenta um coeficiente com um sinal positivo, demonstrando que o crescimento deve ser avaliado numa óptica dinâmica (efeito de longo prazo).

A variável utilizada para reflectir a criação de empresas (número de empresas criadas no ano em análise) tem um impacto positivo sobre o crescimento económico, validando os estudos empíricos de (Reynolds et al., 2001, 2002).

A variável recolhida para a extinção de empresas (número de empresas extintas no ano em análise) confirma um impacto negativo sobre o crescimento, validando os estudos prévios de Chandler e Hanks (1998) e Shepherd (2003), o que poderá indicar a falta de experiência dos gestores.

A variável utilizada para avaliar o comércio (LogTRADE) confirma o sinal positivo teoricamente esperado para coeficiente no modelo de crescimento. Assim verifica-se a hipótese que o comércio internacional promove o crescimento económico (Carkovic e Levine, 2002; Wijeweera et al., 2010).

A inovação (índice de inovação do relatório *European Innovation Scorebord*) prova que as economias que apresentam maiores níveis de inovação detêm taxas de crescimento mais elevadas.

Podemos ainda inferir que a estimação em painel dinâmico veio validar os resultados obtidos em painel estático. A utilização do estimador GMM-System demonstrou que não existem problemas de autocorrelação dos resíduos e de endogeneidade (teste de Sargan).

5.3. Limitações ao estudo e algumas vias para futura investigação

È claro que um trabalho desta natureza apresenta limitações, nomeadamente ao nível do tempo disponível para o desenvolvimento, análise e exploração de outras vias de estudo com o intuito de um melhoramento do modelo econométrico utilizado. Em termos de recolha de dados deparámo-nos com alguma limitação de informação estatística, o que demonstra que existe um “gap” de estudos empíricos sobre o “link” da criação e extinção de empresas e o crescimento económico.

Os resultados apurados nesta dissertação sustentam a hipótese do efeito positivo da criação de empresas no crescimento económico. Ao invés a extinção de empresas evidência uma correlação negativa com o crescimento.

O estudo realizado teve como alvo os países da União Europeia (Áustria, Alemanha, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Espanha, Estónia, Eslováquia, Eslovénia, Finlândia, França, Hungria, Holanda, Itália Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Portugal, República Checa, Reino Unido, Roménia, Suécia e Suíça) em que se pretendeu aferir o impacto do processo empreendedor no crescimento económico destes países.

È de importância relevante alargar o estudo empírico realizado aos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) e aos países da ASEAN tendo em conta a importância destes países no processo de fragmentação e *outsourcing* onde impera a diferenciação do produto, inovação associada a redução dos custos de produção e de transacção.

A juntar a este somatório parece-nos interessante tentar perceber de que forma o processo empreendedor e inovação se correlacionam com o crescimento.

Assim e não obstante do crescimento económico ter ganho adeptos na comunidade científica desde Schumpeter (1934) com a sua teoria de destruição criativa a evolução e desenvolvimento na literatura permite-nos reflectir sobre o crescimento económico. As explicações contemporâneas introduzem a inovação e o progresso tecnológico.

A partir do estudo realizado poderemos ainda apontar algumas linhas orientadoras para futuros trabalhos de investigação:

i) O estudo poderá ser complementado com um questionário a aplicar tanto a organizações empresárias como governamentais;

ii) Introdução de novas variáveis explicativas como o índice de desenvolvimento humano (IDH), patentes, capital humano, investigação e desenvolvimento (I&D), localização geográfica, número de anos de vida da empresa e taxa de actividade empreendedora (TEA).

6. BIBLIOGRAFIA

Acs, Z.J. (1992) 'Small business economics; a global perspective', *Challenge*, vol. 35, November/December, pp. 38-44.

Acs, Z.J. (1996) 'Small Firms and Economic Growth', in Admiraal, P.H. (ed.) *Small Business in the Modern Economy, De Vries Lectures in Economics*, Oxford: Blackwell Publishers.

Acs, Z.J. e Armington, C. (2002) 'Entrepreneurial Activity and Economic Growth: An Empirical Analysis', *Kaufman Foundation*.

Acs, Z.J. e Audretsch, D.B. (1987) 'Innovation, Market Structure, and Firm Size', *Review of Economics and Statistics*, vol. 69, pp. 567-574.

Acs, Z.J. e Audretsch, D.B. (1993) 'Conclusion', in Acs, Z.J. and Audretsch, D.B. *Small Firms and Entrepreneurship; an East-West Perspective*, Cambridge: University Press.

Acs, Z.J., Audretsch, D.B. e Evans, D.S. (1994) 'The Determinants of Variation in the Self-employment Rates across Countries and over Time', mimeo (fourth draft).

Acs, Z.J., Carlson, B. e Karlsson, C. (1999) 'The linkages among entrepreneurship, SMEs and the macroeconomy', in Acs, Z.J., Carlson, B. and Karlsson, C. (ed.) *Entrepreneurship, Small & Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Aghion, P. e Howitt, P. (1992) 'A model of growth through creative destruction', *Econometrica*, vol. 60, pp. 323-351.

Aghion, P. e Howitt, P. (1997) 'A Schumpeterian perspective on growth and competition', in Kreps, D.M. and Wallis, K.F. (ed.) *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*, Cambridge: Cambridge University Press.

Aghion, P. e Howitt, P. (1998) 'Capital accumulation and innovation as complementary factors in long-run growth', *Journal of Economic Growth*, vol. 3, pp. 111-130.

Aghion, P. e Howitt, P. (2006) 'Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework', *Journal of the European Economic Association*, vol. 2-3, pp. 269-314.

BIBLIOGRAFIA

- Altman, E.** (1968) 'Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy', *Journal of Finance*, vol. 23, pp. 589-609.
- Anderson, N. e King, N.** (1993) 'Innovation in organizations', *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, pp. 1-34.
- Arellano, M. e Bond, S.** (1991) 'Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations', *Review of Economic Studies*, pp. 277-297.
- Arellano, M. e Bover, O.** (1995) 'Another look at the instrumental variable estimation of error components models', *Journal of Econometrics*, vol. 68(1), pp. 29-51.
- Arogyaswamy, K., Barker, V.L. e Yasai-Ardekani, M.** (1995) 'Firm turnarounds: An integrative two-stage model', *Journal of Management Studies*, vol. 32, pp. 493-525.
- Arrow, K.J.** (1962) 'The Economic Implications of Learning by Doing', *Review of Economic Studies*, vol. 29, pp. 73-155.
- Audretsch, D.B.** (1998) 'Agglomeration and the location of innovative activity', *Oxford Review of Economic Policy*, pp. 18-29.
- Audretsch, D.B., Carree, M.A. e Thurik, A.R.** (2001) 'Does entrepreneurship reduce unemployment?', *Discussion paper, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam*.
- Audretsch, D.B. e Feldman, M.P.** (1996) 'R & D spillovers and the geography of innovation and production', *American Economic Review*, pp. 630-640.
- Audretsch, D.B. e Fritsch, M.** (2002) 'Growth regimes over time and space', *Regional Studies*, vol. 36, pp. 113-124.
- Audretsch, D.B. e Thurik, A.R.** (2000) 'Capitalism and Democracy in the 21st Century: from the Entrepreneurial Economy', *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 10(1), pp. 17-34.
- Baldrige, J.V. e Burnham, R.A.** (1975) 'Organizational innovation: Industrial, organizational and environmental impact', *Administrative Science Quarterly*, vol. 20, pp. 165-176.

BIBLIOGRAFIA

- Baldwin, R.** (1984) 'Trade policies in developed countries', in Jones, R. and Kenen, P. *Handbook of International Economics*, North-Holland.
- Baptista, P.** (1999) *A inovação nos produtos, processos e organizações*, Porto: SPI.
- Barker, V., Mone, M., Mueller, G. e Freeman, S.** (1998) 'Does it add up? An empirical study of the value of downsizing for firm turnaround', *Advances in Applied Business Strategy*, vol. 5, pp. 3-20.
- Barro, R.J.** (1991) 'Economic Growth in a Cross Section of Countries', *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106(2), pp. 407-443.
- Barro, R.J. e Sala-i-Martin, X.** (2004) *Economic Growth*, 2nd edition, MIT Press.
- Batiz, L.R. e Romer, P.A.** (1991a) 'International trade with endogenous technological change', *European Economic Review*, vol. 35, pp. 971-1004.
- Baumol, W.J.** (1968) 'Entrepreneurship and economic theory', *American Economic Review*, vol. 58, pp. 64-71.
- Baumol, W.** (1990) 'Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive', *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, pp. 893-921.
- Baxter, M.** (1998) *Projecto de produto - guia prático para o desenvolvimento de novos produtos*, 1st edition, São Paulo: Edgard Blucher.
- Beaver, W.** (1968) 'Alternative accounting measures as predictors of failure', *The Accounting Review*, Jan.
- Benhabib, J. e Spiegel, M.** (1994) 'The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data', *Journal of Monetary Economics*, vol. 34, pp. 143-173.
- Bhattacharjee, A., Castro, E. e Jensen-Butler, C.** (2009) 'Regional variation in productivity: study of the Danish economy', *Journal of Productivity Analysis*, vol. 31(3), pp. 195-212.
- Blau, D.** (1987) 'A time series analysis of self-employment', *Journal of Political Economy*, vol. 95(3), pp. 445-467.

BIBLIOGRAFIA

- Blecker, R.** (1999) 'Taming global finance', *Economic Policy Institute*.
- Blundell, R. e Bond, S.** (1998) 'Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models', *Journal of Econometrics*, vol. 87(1), pp. 115-143.
- Blundell, R. e Bond, S.** (2000) 'GMM estimation with persistent panel data: An application to production functions', *Econometric Reviews*, pp. 321-340.
- Bourdieu, P.** (1989) *O poder simbólico*, Lisboa: Difel.
- Brock, W.A. e Evans, D.S.** (1986) *The Economics of small Businesses: Their Role and Regulation in the U.S. Economy*, New York: Holmes and Meier.
- Brockhaus, R.** (1980) 'Risk Taking Propensity of Entrepreneurs', *Academy of Management Journal*, vol. 23 (3), pp. 509-520.
- Brühlhart, M.** (1994) 'Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment', *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, pp. 600-613.
- Brühlhart, M. e Elliott, R.** (2002) 'Labour-Market Effects of Intra-Industry Trade: Evidence for the United Kingdom', *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, pp. 207-228.
- Carkovic, M. e Levine, R.** (2002) 'Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?', *Working Paper no.2, Department of Business Finance, University of Minnesota*.
- Carlsson, B.** (1989) 'The Evolution of Manufacturing Technology and Its Impact on Industrial Structure: An International Study', *Small Business Economics*, vol. 1, pp. 21-37.
- Carlsson, B.** (1992) 'The rise of small business; causes and consequences', in Adams, W.J. (ed.) *Singular Europe, Economy and Policy of the European Community after 1992*, Ann Arbor: MI: University of Michigan Press.
- Carree, M.A. e Thurik, A.R.** (1998) 'Small Firms and Economic Growth in Europe', *Atlantic Economic Journal*, vol. 26(2), pp. 137-146.

BIBLIOGRAFIA

- Carree, M.A. e Thurik, A.R.** (1999) 'Industrial Structure and Economic Growth', in Audretsch, D.B. and Thurik, A.R. (ed.) *Innovation, Industry Evolution and Employment*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Carree, M. e Thurik, R.** (2003) 'The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth', in Audretsch, D.B. and Acs, Z.J. *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston/Dordrecht: Kluwer-Academic Publishers.
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R. e Wennekers, S.** (2002) 'Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996', *Small Business Economics*, vol. 19(3), pp. 271-290.
- Carree, M.A., van Stel, A.J., Thurik, R. e Wennekers, S.** (2002) 'Economic Development and Business Ownership: An Analysis using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996', *Small Business Economics*, vol. 19, pp. 271-290.
- Castrogiovanni, G. e Bruton, G.** (2000) 'Business turnaround processes: Reconsidering the role of retrenchment', *Journal of Business Research*, vol. 48, pp. 25-34.
- Chandler, A.D.** (1990) *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge: Harvard University.
- Chandler, G. e Hanks, S.H.** (1994) 'Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities; Venture Strategies and Venture Performance', *Journal of Business Venturing*, vol. 9(4), pp. 331-349.
- Chandler, G. e Hanks, S.** (1998) 'An examination of the substitutability of founder's human and financial capital in emerging business ventures', *Journal of Business Venturing*, vol. 13, pp. 353-369.
- Chesnais, F.** (1994) *La Mondialisation du capital*, 1st edition, Syros.
- Collins, J.C. e Porras, J.I.** (1995) *Feitas para durar: práticas bem-sucedidas de empresas visionárias*, Rio de Janeiro: Rocco.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F.J. e Woo, C.** (1994) 'Initial human and financial capital as predictors of new venture performance', *Journal of Business Venturing*, vol. 9, pp. 371-395.

BIBLIOGRAFIA

- Cromie, S.** (1998) *The problems experienced by small firms*, London: Durham University Business Scholl.
- Cuervo, A.** (2005) 'Individual and environmental determinants of entrepreneurship', *International Entrepreneurship Management Journal*, vol. 1, pp. 293-311.
- Cumming, B.S.** (1998) 'Innovation overview and future challenges', *European Journal of Innovation Management*, pp. 21-29.
- Daft, R.L.** (1992) *Organizational theory and design*, St. Paul, MN: West.
- Damanpour, F.** (1991) 'Organizational innovation: A meta-analysis of effects of determinants and moderators', *Academy of Management Journal*, vol. 34(3), pp. 555-590.
- Damanpour, F.** (1992) 'Organizational size and innovation', *Organization Studies*, vol. 13(3), pp. 375-402.
- Damanpour, F.** (1996) 'Organizational complexity and innovation: developing and testing multiple contingency models', *Management Science*, vol. 42(5), pp. 693-716.
- Damanpour, F. e Evan, W.M.** (1984) 'Organizational innovation and performance: The problem of organizational lag', *Administrative Science Quarterly*, vol. 29, pp. 392-409.
- Damanpour, F. e Gopalakrishnan, S.** (2001) 'The dynamics of the adoption of product and process innovations in organizations', *Journal of Management Studies*, vol. 38(1), pp. 45-65.
- Davidsson, P.** (2003) 'The Domain of Entrepreneurship Research: Some Suggestions', in Katz, J.A. and Shepherd, D. *Cognitive Approaches to Entrepreneurship Research, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*.
- Dobb, M.** (1960) *An Essay on Economic Growth and Planning*, London: Routledge.
- Dodaro, S.** (1991) 'Comparative Advantage, Trade and Growth: Export-Led Growth Revisited', *World Development*, vol. XIX (9), pp. 1153-1165.
- Domar, E.** (1946) 'Capital Expansion, rate of growth and employment', *Econometrica*.

BIBLIOGRAFIA

- Dosi, G.** (1988) 'Sources, procedures and microeconomic effects of innovations', *Journal of Economic Literature*, vol. 26, pp. 1120-1171.
- Dosi, G. e Soete, L.** (1988) 'Technical change and international trade', *Technical Change and Economic Theory*.
- Downs, G.W. e Mohr, L.B.** (1976) 'Conceptual issues in the study of innovation', *Administrative Science Quarterly*, vol. 21, pp. 700-714.
- Drucker, P.** (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practice and principles*, New York: Harper and Row.
- Drucker, P.F.** (1997) *Inovação e Gestão*, 4th edition, Lisboa: Editorial Presença.
- Duncan, R.B.** (1976) 'The ambidextrous organization: Designing dual structures for innovation', *The Management of organization: strategy and implementation*, vol. 1, pp. 167-188.
- Dutra, I.S.** (2002) 'O perfil do empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses', *Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Administração das Universidade Estadual de Londrina e Universidade Estadual de Maringá consorciadas*.
- Dutz, M.A., Ordober, J.A. e Willig, R.D.** (2000) 'Entrepreneurship, access policy and economic development: lessons from industrial organization', *European Economic Review*, vol. 44, pp. 739-747.
- Eckhardt, J.T. e Shane, S.A.** (2003) 'Opportunities and Entrepreneurship', *Journal of Management*, vol. 29(3), pp. 333-349.
- Edmister, R.** (1972) 'An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction', *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 7, Mar.
- Edwards, S.** (1998) 'Openness, productivity, and growth: what do we really know?', *Economic Journal*, vol. 108(1), pp. 98-383.
- EIM/ENSR** (1994) 'The European Observatory for SMEs: Second Annual Report'.
- EIM/ENSR** (1996) 'The European Observatory for SMEs: Fourth Annual Report'.

BIBLIOGRAFIA

Eliasson, G.E. (1995) 'Economic Growth through Competitive Selection', 22nd Annual E.A.R.I.E. Conference 3 - 6 September 1995.

Ettlie, J.E., Bridges, W.P. e O'Keefe, R.D. (1984) 'Organization strategy and structural differences for radical versus incremental innovation', *Management Science*, vol. 30, pp. 682-695.

Ettlie, J.E. e Reza, E.M. (1992) 'Organizational integration and process innovation', *Academy of Management Journal*, vol. 35, pp. 795-827.

European Commission (2006) 'Europea Innovation Scoreboard 2006: Comparative Analysis of Innovation Performance', *Inno Metrics*.

European Commission (2008) 'European Innovation Scoreboard 2008: Comparative Analysis of Innovation Performance', *Inno Metrics*, Janeiro.

Evans, D.S. e Leighton, L.S. (1989) 'Some empirical aspects of entrepreneurship', *American Economic Review*, vol. 79, pp. 519-535.

Fransman, M. (1994) 'Information, Knowledge, Vision and Theories of the Firm', *Industrial and Corporate Change*.

Freeman, C. e Perez, C. (1988) 'Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behavior', in Dosi et al., G. (ed.) *Technical Change and Economic Theory*, London: Pinter Publishers.

Frenkel, J.A. (1975) 'Current Problems of the International Monetary System: Reflections on European Monetary Integration', *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 111(2), pp. 216-221.

Frost, P.J. e Egri, C.P. (1991) 'The political process of innovation', in Cummings, L.L. and Staw, B.M. (ed.) *Research in organizational behavior*, Greenwich, CT: JAI Press.

Gatewood, E.J. (1997) 'External assistance startups and small business', in Bygrave, W.D. *The portable MBA in entrepreneurship*, New York: John Woley.

Gerber, M. (1999) *O mito do empresário*, Lisboa: CMB10.

BIBLIOGRAFIA

Geus, A.d. (1998) *A empresa viva: como as organizações podem aprender a prosperar e se perpetuar*, Rio de Janeiro: Campus.

Gibb, A. (1997) 'Small Firm's Training and Competitiveness', *International Small Business Journal*, p. 15.

Gopalakrishnan, S. e Damanpour, F. (1997) 'A review of innovation research in economics, sociology and technology management', *Omega*, vol. 25(1), pp. 15-28.

Grossman, G. e Helpman, E. (1990) 'Comparative advantage and long-run growth', *American Economic Review*, vol. 80(4), pp. 796-815.

Grossman, G. e Helpman, E. (1991a) 'Quality ladders in the theory of growth', *Review of Economic Studies*, vol. 58, pp. 43-61.

Grossman, G. e Helpman, E. (1991b) *Innovation and Growth in the Global Economy*, Massachusetts and London: MIT Press.

Grossman, G. e Helpman, E. (1991c) 'Trade, Knowledge spillovers and growth', *European Economic Review*, vol. 35 (2-3), pp. 517-526.

Grossman, G.M. e Helpman, E. (1994) 'Endogenous innovation in the theory of growth', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8(1), pp. 23-44.

Gruenwald, G. (1993) *Como desenvolver e lançar um produto novo no mercado*, 1st edition, São Paulo: Editora Markron Books.

Guillochon, B. (1976) *Teorias de comércio internacional*, Rio de Janeiro: Campus.

Hambrick, D.C. e D'Aveni, R. (1988) 'Large corporate failures as downward spirals', *Administrative Science Quarterly*, vol. 33, pp. 1-23.

Hambrick, D.C. e Schecter, S.M. (1983) 'Turnaround Strategies for Mature Industrial Product Business Units', *Academy of Management Journal*, vol. 26(2), pp. 231-248.

Harrison, A. e Hanson, G. (1999) 'Who gains from trade reform? Some remaining puzzles', *NBER Working Papers*, vol. 6915.

Harrod, R. (1939) 'An Essay in Dynamic theory', *The Economic Journal*.

Hausman, J.A. (1978) 'Specification Tests in Econometrics', *Econometrica*, vol. 46(6), pp. 1251-1271.

Heckscher, E. (1919) 'The effect of foreign trade on the distribution of income - Ekonomisk Tidskrift', in Metzler, J.S. *Readings in the Theory of International Trade (1948)*, Ellis.

Helpman, E. e Krugman, P.R. (1989) *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge: The MIT Press.

Hisrich, R.D. e Peters, M. (2004) *Empreendedorismo*, Porto Alegre: Bookman.

Hofstede, G., Noorderhaven, N.G., Wennekers, A.R.M., Uhlaner, L., Thurik, A.R. e Wildeman, R.E. (2004) 'Culture's role in entrepreneurship: self-employment out of dissatisfaction', in Ulijn, J. and Brown, T. (ed.) *Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction between Technology, Progress and Economic Growth*, Cheltenham, UK and Brookfield, US: Edward Elgar.

Holmes, T.J. e Schmitz, J.A. (1990) 'A Theory of Entrepreneurship and its Application to the study of Business Transfers', *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 265-294.

Howitt, P. (2006) *Endogenous Growth; The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd edition.

Iyigun, M.F. e Owen, A.L. (1998) 'Risk, entrepreneurship and human capital accumulation', *American Economic Review*, vol. 88(2), pp. 454-457.

Jallab, M., Gbakou, M. e Sandretto, R. (2008) 'Foreign Direct Investment, Macroeconomic Instability and Economic Growth in MENA Countries', *Working Papes, GATE Groupe d'Analyse et de Théorie Économique, UMR 5824 du CNRS*.

Jensen, M.C. (1993) 'The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems', *Journal of Finance*, vol. 68, pp. 831-880.

Jovanovic, B. (1993) 'The Diversification of Production', *Brookings Papers: Microeconomics*, pp. 197-235.

BIBLIOGRAFIA

Jovanovic, B. (1994) 'Firm formation with heterogeneous management and labor skills', *Small Business Economics*, vol. 6(3), pp. 185-193.

Kaldor, N. (1961) 'Capital Accumulation and Economic Growth', in Lutz, F.A. and Hague, D.C. (ed.) *The Theory of Capital*, New York: St. Martin's Press.

Kaldor, N. (1970) 'The case for regional policies', *Scottish Journal of Political Economy*.

Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan Press.

Kim, L. (1980) 'Organizational innovation and structure', *Journal of Business Research*, vol. 8, pp. 225-245.

Kimberly, J.R. e Evanisko, M.J. (1981) 'Organizational innovation: The influence of individual, organizational, and contextual factors on hospital adoption of technological and administrative innovations', *Academy of Management Journal*, vol. 24(4), pp. 689-713.

Kirzner, I.M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

Knight, F. (1971) *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago, University of Chicago Press.

Kraeft, A. (1998) 'Desenvolvimento de produto, uma visão baseada na norma NBR-ISO 9001/1994', pp. 11-15.

Krueger, A.O. (1997) 'Trade policy and economic development: how we learn.', *American Economic Review*, vol. 87(1), pp. 1-21.

Krugman, P. (1991) 'Increasing Returns and Economic Geography', *Journal of Political Economy*, vol. 99(3).

Krugman, P.R. e Obstfeld, M.M. (2002) *International Economics: Theory and Policy*, 6th edition, Addison Wesley Longmans.

Kuznets, S. (1971) *Economic Growth of Nations, Total Output and Production Structure*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

BIBLIOGRAFIA

- Labatut, E.N.** (1994) *Politica de Comercio Exterior*, São Paulo: Aduaneiras.
- Lawrence, P.R. and Lorsch, J.W.** (1967) 'Organization and environment', *Homewood, IL, Irwin*.
- Leitão, N.C.** (2009) *Comércio Intra-Sectorial: Teoria e Evidência Empírica*, Ermesinde: Edições Ecopy.
- Leitão, N.C. e Faustino, H.C.** (2009) 'Intra-industry trade in the Automobile Components Industry An Empirical Analysis', *Journal of Global Business and Technology*, vol. 5, Number 32 1, Spring, pp. 32-41.
- Lemos, C.** (1999) 'Inovação na Era do Conhecimento', *Revista Ciência, Tecnologia & Sociedade*, p. 162.
- Lever, M.H.C. e Nieuwenhuijsen, H.R.** (1999) 'The Impact of Competition on Productivity in Dutch Manufacturing', in Audretsch, D.B. and Thurik, A.R. (ed.) *Innovation, Industry Evolution and Employment*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Limam, Y.R. e Miller, S.M.** (2004) 'Explaining Economic Growth: Factor Accumulation, Total Factor Productivity Growth, and Production Efficiency Improvement', *University of Connecticut, Department of Economics*.
- Linder, S.B.** (1961) *An essay on trade and transformation*, 1st edition, Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Lohrke, F. e Bedeian, A.G.** (1998) 'Managerial responses to declining performance: Turnaround investment strategies and critical contingencies', in Ketchen, D. (ed.) *Turnaround research: Past accomplishments and future challenges. Advances in applied business strategy*, Stamford, CT: JAI Press.
- Loveman, G. e Sengenberger, W.** (1991) 'The Re-emergence of Small-Scale Production: an International Comparison', *Small Business Economics*, vol. 3, pp. 1-37.
- Lucas, R.E.** (1978) 'On the size distribution of business firms', *Bell Journal of Economics*, vol. 9, pp. 508-523.

BIBLIOGRAFIA

- Lucas, R.** (1988) 'On the Mechanics of Economic Development', *Journal of Monetary Economics*, vol. 22(1), pp. 3-42.
- Lussier, R.N. e Pfeifer, S.** (2001) 'A crossnational Prediction Model for Business Success', *Journal of Small Business Management*, vol. 39(3), pp. 228-239.
- MacCrimmon, K.R. e Wehrung, D.A.** (1986) *Taking risks: The management of uncertainty*, New York: Free Press.
- Maia, J.M.** (2004) *Economia Internacional e Comércio Exterior*, 9th edition, São Paulo: Atlas.
- Mankiw, N.G.** (2006) *Macroeconomics*, 6th edition, Worth Publishers Inc.
- Mankiw, N.G.** (2006a) *Principles of Economics*, 4th edition, South-Western College Pub.
- Mankiw, N.G., Phelps, E.S. e Romer, P.M.** (1995) 'The Growth of Nations', *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1995(1), pp. 275-326.
- Marino, K.E.** (1982) 'Structural correlations of affirmative action compliance', *Journal of Management*, vol. 8(1), pp. 75-93.
- Maslow, A.H.** (1970) *Motivation and Personality*, New York: Harper and Row.
- Mateus, A. e al.** (2005) *Competitividade Territorial e a Coesão Económica e Social*, Augusto Mateus e Associados, CIRIUS, GeoIdeia e CEPREDE.
- McClelland** (1995) *Harvard Business Review*, Janeiro/Fevereiro.
- McCombie, J. e Thirlwall, A.** (1994) 'Economic growth and the balance of payments constraint', *St. Martins*.
- McCombie, J. e Thirlwall, A.** (1999) 'Growth in an international context: a post keynesian view', in Deprez, J. and Harvey, J. *Foundations of international economics: post keynesian perspectives*, London: Routledge.
- Meredith, J.** (1987) 'The Strategic Advantages of New Manufacturing Technologies for Small Firms', *Strategic Management Journal*, vol. 8, pp. 249-258.

BIBLIOGRAFIA

- Meyer, A.D. e Goes, J.B. (1988)** 'Organizational assimilation of innovations: A multilevel contextual analysis', *Academy of Management Journal*, vol. 31(4), pp. 897-923.
- Michaely, M. (1977)** 'Exports and Growth: an empirical investigation', *Journal of Development Economics*, vol. 4 (1), Mar, pp. 49-54.
- Moyer, R.C. (1977)** 'Forecasting financial failure: A re-examination', *Financial Management*, vol. 6, Spring.
- Muñoz, M.A. (1998)** 'Innovación en el contexto empresarial español. Un estudio empírico', *Revista Europea de Dirección e Economía de la Empresa*, vol. 7(4), pp. 11-26.
- Murphy, K.M., Shleifer, A. e Vishny, R.W. (1991)** 'The allocation of talent: implications for growth', *The Quarterly Journal of Economics*, May, pp. 503-530.
- Nelson, R. e Phelps, E. (1966)** 'Investment in humans, technological diffusion, and economic growth', *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 51(2), pp. 69-75.
- Nelson, R. e Winter, S. (1977)** *In search of a more usefull theory of innovation*, North Holland: Research Policy.
- Nickell, S.J. (1996)** 'Competition and Corporate Performance', *Journal of Political Economy*, vol. 104, pp. 724-746.
- Nickell, S.J., Nicolitsas, P. e Dryden, N. (1997)** 'What Makes Firms Perform Well?', *European Economic Review*, vol. 41, pp. 783-796.
- Nordhaus, W.D. (1969)** 'An Economic Theory of Technological Change', *Cowles Foundation Discussion Papers*, vol. 265.
- OCDE (2002)** *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, França: OCDE.
- OECD (1997)** *Manuel d'Oslo*, 2nd edition, Paris: OECD/CE/Eurostat.
- Ohlin, B. (1931)** 'Interregional and International Trade', *Harvard Economic Studies*, pp. 91-113.

BIBLIOGRAFIA

- Oughton, C. e Whittam, G. (1997)** 'Competition and Cooperation in the Small Firm Sector', *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44, pp. 1-30.
- Patton, M.Q. (1987)** *How to use qualitative methods in evaluation*, California: Sage.
- Paz, P. e Rodrigues, O. (1972)** 'Modelos de crescimento económico', *Forum*.
- Pereira, H.J. (1995)** *Criando seu próprio negócio como desenvolver o potencial empreendedor*, Brasília: Sebrae.
- Peretto, P.F. (1998)** 'Technological change, market rivalry, and the evolution of the capitalist engine of growth', *Journal of Economic Growth*, vol. 3, pp. 53-80.
- Peretto, P.F. (1999a)** 'Firm size, rivalry and the extent of the market in endogenous technological change', *European Economic Review*, vol. 43, pp. 1747-1773.
- Peretto, P.F. (1999b)** 'Industrial development, technological change, and long-run growth', *Journal of Development Economics*, vol. 59, pp. 389-417.
- Phillips, B.D. (1985)** 'The Effect of Industry Deregulation on the Small Business Sector', *Business Economics*, vol. 20, pp. 28-37.
- Pinchot, J. (1985)** *Intrapreneuring*, New York: Harper e Row.
- Piore, M.J. e Sabel, C.F. (1984)** *The Second Industrial Divide Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books.
- Porter, M. (1990)** *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan.
- Porter, M.E. (1991)** 'Towards a Dynamic Theory of Strategy', *Strategic Management Journal*, vol. 12, (Winter Special Issue), pp. 95-117.
- Prusa, T.J. e Schmitz, J.A. (1991)** 'Are New Firms an Important Source of Innovation? Evidence from the Software Industry', *Economics Letters*, vol. 35, pp. 339-342.
- Resnik, P.A. (1990)** *Bíblia da pequena empresa*, São Paulo: Makron Books.
- Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E. e Hay, M. (2001)** 'Global Entrepreneurship Monitor - 2001 Executive Report', *Kauffman Center*.

BIBLIOGRAFIA

Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E. e Hay, M. (2002) 'Global Entrepreneurship Monitor - 2002 Executive Report', *Kaufman Center*.

Reynolds, P.D., Hay, M., Bygrave, W.D., Camp, S.M. e Autio, E. (2000) 'Global Entrepreneurship Monitor - 2000 Executive Report', *Kaufman Centre*.

Reynolds, P., Storey, D. e Westehead, P. (1994) 'Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates', *Regional Studies*, pp. 443-456.

Ricardo, D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge: Cambridge University Press, 1951-1973.

Robbins, D.K. e Pearce, J.A. (1992) 'Turnaround: Retrenchment and Recovery', *Strategic Management Journal*, vol. 13(4), pp. 287-309.

Rodríguez, F. e Rodrik, D. (1999) 'Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence', *NBER Working Papers*, vol. 5791.

Rodrik, D. (1999) 'The new global economy and developing countries: making openness work', *Overseas Development Council*.

Romer, P.M. (1986) 'Increasing Returns and Long Run Growth', *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 1002-37.

Romer, P.M. (1989) 'Human capital and growth: theory and evidence', *Carnegie-Rochester Conference series on Public Policy*, vol. 32, pp. 251-286.

Romer, P.M. (1990) 'Endogenous technological change', *Journal of Political Economy*, vol. 98 (5), pp. 71-102.

Romer, P.M. (1993) 'Two Strategies for Economic Development: using ideas and producing ideas', *World Bank economic review*.

Rostow, W.W. (1990) *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, 3rd edition, Cambridge University Press.

Rothwell, R. (1983) 'Innovation and Firm Size: A Case for Dynamic Complementarity; Or, Is Small Really So Beautiful?', *Journal of General Management*, vol. 8, pp. 5-25.

BIBLIOGRAFIA

- Rothwell, R.** (1984) 'The Role of Small Firms in the Emergence of New Technologies', *Omega*, vol. 12, pp. 19-29.
- Russell, R.D. e Russell, C.J.** (1992) 'An examination of the effects of organizational norms, organizational structure, and environmental uncertainty on entrepreneurial strategy', *Journal of Management*, vol. 18(4), pp. 639-656.
- Sachs, J. e Warner, A.** (1995) 'Economic reform and the process of global integration', *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 1-117.
- Samuelson, P.A.** (1946) 'Lord Keynes and the General Theory', *Econometrica*, vol. 14 (3), Jul, pp. 187-200.
- Samuelson, P.A.** (1948) 'International trade and the equalisation of factor prices', *Economic Journal*, vol. 58, pp. 163-184.
- Samuelson, P.A.** (1949) 'International factor price equalization once again', *Economic Journal*, vol. 59, pp. 181-197.
- Samuelson, P.A. e Nordhaus, W.D.** (1999) *Economia*, 16th edition, McGraw-Hill.
- Santarelli, E. e Sterlacchini, A.** (1994) 'New Firm Formation in Italian Industry: 1985-1989', *Small Business Economics*, vol. 6, pp. 95-106.
- Sargan, J.D.** (1958) 'The Estimation of Economic Relationships Using Instrumental Variables', *Econometrica*, vol. 26, pp. 393-415.
- Sargan, J.D.** (1988) *Contributions to Econometrics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sarkar, S.** (2007) *Empreendedorismo e Inovação*, 1st edition, Lisboa: Escolar Editora.
- Sarkar, S.** (2007) *Innovation, Market Archetypes and Outcome*, Physica - Verlag.
- Sarkar, S.** (2010) *Empreendedorismo e Inovação*, 2nd edition, Lisboa: Escolar Editora.
- Saxenian, A.** (1994) *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

BIBLIOGRAFIA

- Schendel, D.E. e Patton, G.R.** (1976) 'Corporate Stagnation and Turnaround', *Journal of Economics and Business*, vol. 28(3), pp. 41-236.
- Scherer, F.M. e Ross, D.** (1990) *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston: MA: Houghton Mifflin Company.
- Schiller, B.R. e Crewson, P.E.** (1997) 'Entrepreneurial Origins: A Longitudinal Inquiry', *Economic Inquiry*, vol. 35, pp. 523-531.
- Schmitz, J.A.** (1989) 'Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth', *Journal of Political Economy*, vol. 97, pp. 721-739.
- Schultz, T.W.** (1961) 'Investment in Human Capital', *American Economic Review*, Mar, pp. 1-17.
- Schultz, T.W.** (1967) 'The rate of return in allocating investment resources to education', *Journal of human resources*, vol. 2(3).
- Schultz, T.P.** (1990) 'Women's changing participation in the labor force: a world perspective', *Economic Development and Cultural Change*, vol. 38(3), pp. 457-488.
- Schumpeter, J.A.** (1934) *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge: Harvard University press.
- Schumpeter, J.A.** (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper and Row.
- Schumpeter, J.A.** (1996) *Ensaio: Empresarios, Inovação, Ciclos de Negócio e Evolução do Capitalismo*, 1st edition, Oeiras: Celta Editora.
- Senge, P.** (1996) *The Learning Organization*, Cambridge: MIT Press.
- Shepherd, D.A.** (2003) 'Learning from business failure: Propositions about the grief recovery process for the self-employed', *Academy of Management Review*, vol. 28, pp. 318-32.
- Smith, A.** (1981) *Riqueza das Nações*, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

BIBLIOGRAFIA

- Soares, C.C.** (2004) *Introdução ao Comércio Exterior: Fundamentos Teóricos do Comercio Internacional*, São Paulo: Editora Saraiva.
- Solow, R.M.** (1956) 'A Contribution to the Theory of Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70(1), pp. 65-94.
- Solow, R.M.** (1970) *Growth Theory: An Exposition*, Oxford: Oxford University Press.
- Souza, N.J.** (2005) *Desenvolvimento Econômico*, 5th edition, São Paulo: Editora Atlas.
- Srinivasan, T.N. e Bhagwati, J.** (1999) 'Outward-orientation and development: are revisionists right?'
- Storey, D.J. e Tether, B.S.** (1998) 'Public Policy Measures to Support New Technology-based Firms in the European Union', *Research Policy*, vol. 26, pp. 1037-1057.
- Stuart, R. e Abetti, P.A.** (1990) 'Impact of Entrepreneurial and Management Experience on Early Performance', *Journal of Business Venturing*, vol. 5, pp. 151-162.
- Subramanian, A. e Nilakanta, S.** (1996) 'Organizational innovativeness: Exploring the relationship between organizational determinants of innovation, types of innovations, and measures of organizational performance', *Omega*, vol. 24(6), pp. 631-647.
- Swan, T.W.** (1956) 'Economic Growth and Capital Accumulation', *The Economic Record*, vol. 32, pp. 334-361.
- Taylor, W.** (1981) 'Growth and Export expansion in Developing Countries: some empirical evidence', *Journal of Development Economics*, vol. IX (3), Aug, pp. 121-130.
- Taylor, L.** (1993) 'Economic openness: problems to century's end.', in Tariq, B. *Economic liberalization: no panacea*.
- Thirlwall, A.** (1979) 'Balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences', *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 128(1), pp. 45-53.
- Thirlwall, A.** (1997) 'Reflections on the concept of balance-of-payments-constrained growth', *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 19(3), pp. 85-377.

BIBLIOGRAFIA

- Thurik, A.R.** (1996) 'Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth', in Admiraal, P.H. (ed.) *Small Business in the Modern Economy, De Vries Lectures in Economics*, Oxford: Blackwell Publishers.
- Thurik, A.R.** (1999) 'Entrepreneurship, Industrial Transformation and Growth', in Libecap, G.D. (ed.) *The Sources of Entrepreneurial Activity: Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth*, JAI Press.
- Tidd, J., Bessant, J. e Pavitt, K.** (2005) *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*, 3rd edition, Paperback.
- Utterback, J.M.** (1971) 'The process of technological innovation within the firm', *Academy of Management Journal*, vol. 10, pp. 75-88.
- Utterback, J.M. e Abernathy, W.J.** (1975) 'A dynamic model of process and product innovation', *Omega*, vol. 3, pp. 639-656.
- Van de Ven, A.H.** (1993) 'The development of an infrastructure for entrepreneurship', *Journal of Business Venturing*, vol. 8, pp. 30-211.
- Van de Ven, A.H. e Rogers, E.M.** (1988) 'Innovation and organizations: Critical perspectives', *Communication Research*, vol. 15, pp. 632-651.
- Van Stel, A. e Carree, M.** (2004) 'Business ownership and growth; an empirical analysis of 21 OECD countries', *International Small Business Journal*, vol. 22(4), pp. 389-419.
- Venkataraman, S.** (1997) 'The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective', *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, pp. 119-138.
- Vernon, R.** (1966) 'International investment and international trade in the product cycle', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, pp. 190-207.
- Wennekers, S. e Thurik, R.** (1999) 'Linking Entrepreneurship and Economic Growth', *Small Business Economics*, vol. 13(1), August, pp. 27-55.
- Wennekers, A.R.M. e Thurik, A.R.** (1999) 'Linking Entrepreneurship and Economic Growth', *Small Business Economics*, vol. 13, pp. 27-55.

BIBLIOGRAFIA

- Whetten, D.A.** (1987) 'Organizational growth and decline process', in Cameron, K.S., Sutton, R.I. and Whetten, D.A. (ed.) *Organizational Decline*, Cambridge, MA: Ballinger.
- White, H.** (1980) 'A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and Direct Test for Heteroskedasticity', *Econometrica*, vol. 48(4), pp. 817-838.
- Wijeweera, A., Villano, R. e Dollery, B.** (2010) 'Economic Growth and FDI Inflows: a Stochastic Frontier Analysis', *Working Paper, University of New England, Australia*.
- Windmeijer, F.** (2005) 'A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators', *Journal Econometrics*, vol. 126(1), May, pp. 25-51.
- Wolfe, R.A.** (1994) 'Organizational innovation: review, critique and suggested research directions', *Journal of Management Studies*, vol. 31(3), pp. 405-431.
- Xie, A.** (2004) 'Behind the Mask - A Survey of Business in China: Non-Performing', *The Economist*, vol. 370, Mar.
- Yamada, G.** (1996) 'Urban informal employment and self-employment in developing countries: theory and evidence', *Economic Development and Cultural Change*, vol. 44(2), pp. 289-314.
- Zaltman, G., Duncan, R. e Holbek, J.** (1973) *Innovations and organizations*, New York: Wiley.
- Zinger, J.T., Lebrasseur, R. e Zamibbi, L.R.** (2001) 'Factors influencing early stage performance in canadian microenterprise', *Journal of Development Entrepreneurship*.
- Zmud, R.W.** (1982) 'Diffusion of modern software practices: Influence of centralization and formalization', *Management Science*, vol. 28(12), pp. 1421-1431.

7. ANEXOS

Tabela 4 - Efeitos fixos e Efeitos aleatórios

TSP International
P.O. Box 61015
Palo Alto, CA 94306
USA

WITHIN (fixed effects) Estimates:

Dependent variable: LGDP

Mean of dep. var. = 1.92577
Std. dev. of dep. var. = .222597
Sum of squared residuals = .330668E-02
Variance of residuals = .100203E-03
Std. error of regression = .010010
R-squared = .998973
Adjusted R-squared = .997978
LM het. Test = 2.96887 [.085]
Durbin-Watson = 1.93960 [.097,.738]
Schwarz B.I.C. = -163.969
Log likelihood = 233.098

Variable	Coefficient	Error	t-statistic	P-value
LECR	.514650E-02	.020803	.247393	[.806]
LMORTE	-.040795	.021571	-1.89116	[.067]
LINOV	.052957	.054518	.971364	[.338]
LTRADE	.270053	.075933	3.55645	[.001]

Standard Errors are heteroskedastic-consistent (HCTYPE=1).

F test of A,B=Ai,B: $F(28,33) = 341.89$, P-value = [.0000]
Critical F value for diffuse prior (Leamer, p.114) = 5.7922

Variance Components (random effects) Estimates:

VWITH (variance of U_{it}) = 0.10020E-03
VBET (variance of A_i) = 0.15679E-01
(computed from small sample formula)
THETA (0=WITHIN, 1=TOTAL) = 0.12765E-02
(evaluated at TMAX = 5)

Dependent variable: LGDP

Mean of dep. var. = 1.92577
Std. dev. of dep. var. = .222597
Sum of squared residuals = 2.47228
Variance of residuals = .040529
Std. error of regression = .201319
R-squared = .540471
Adjusted R-squared = .510338
LM het. Test = .661214 [.416]
Durbin-Watson = .338287E-02 [.000,.000]

Variable	Coefficient	Error	t-statistic	P-value
LECR	.693202E-02	.015662	.442592	[.658]
LMORTE	-.063115	.027111	-2.32802	[.020]
LINOV	.180479	.046912	3.84716	[.000]
LTRADE	.141534	.070297	2.01338	[.044]
C	1.73211	.164757	10.5131	[.000]

Hausman test of H_0 : RE vs. FE: $CHISQ(2) = 84.074$, P-value = [.0000]

Tabela 5 - Índice de Inovação do Relatório (EIS 2006) – (2002/2006)

ANNEX D: EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2006 – SII SCORES OVER A 5 YEAR PERIOD

	T-4	T-3	T-2	T-1	SII
EU25	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45
EU15	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
BE	0.51	0.51	0.51	0.49	0.48
CZ	0.31	0.31	0.31	0.33	0.34
DK	0.62	0.61	0.61	0.63	0.63
DE	0.60	0.60	0.60	0.60	0.59
EE	0.35	0.34	0.33	0.34	0.34
EL	0.21	0.21	0.21	0.22	0.22
ES	0.31	0.31	0.31	0.31	0.31
FR	0.51	0.50	0.50	0.48	0.48
IE	0.50	0.49	0.48	0.48	0.48
IT	0.34	0.34	0.34	0.34	0.34
CY	0.25	0.27	0.26	0.30	0.30
LV	0.19	0.20	0.20	0.22	0.22
LT	0.25	0.25	0.25	0.24	0.27
LU	0.46	0.46	0.47	0.53	0.54
HU	0.26	0.26	0.27	0.25	0.26
MT	0.29	0.30	0.31	0.29	0.30
NL	0.49	0.50	0.51	0.49	0.49
AT	0.47	0.48	0.48	0.48	0.48
PL	0.20	0.20	0.21	0.21	0.22
PT	0.22	0.23	0.22	0.23	0.23
SI	0.32	0.33	0.34	0.34	0.35
SK	0.24	0.24	0.23	0.22	0.23
FI	0.71	0.70	0.70	0.68	0.68
SE	0.76	0.76	0.75	0.73	0.73
UK	0.56	0.56	0.55	0.54	0.53
BG	0.20	0.20	0.20	0.21	0.21
RO	0.15	0.16	0.17	0.18	0.19
TR	0.10	0.09	0.09	0.08	0.08
IS	0.49	0.50	0.49	0.50	0.49
NO	0.39	0.39	0.38	0.38	0.36
US	0.59	0.57	0.56	0.55	0.54
JP	0.62	0.62	0.62	0.62	0.61
CH	0.69	0.70	0.71	0.69	0.69
HR	0.26	0.26	0.26	0.26	0.25

Tabela 6 - Índice de Inovação do Relatório (EIS 2008) – (2004/2008)

Annex D: European Innovation Scoreboard 2008 – SII time series

	2004	2005	2006	2007	2008
EU27	0.429	0.431	0.447	0.466	0.475
BE	0.467	0.477	0.486	0.498	0.507
BG	0.172	0.174	0.178	0.206	0.221
CZ	0.344	0.346	0.368	0.392	0.404
DK	0.566	0.572	0.605	0.602	0.570
DE	0.538	0.543	0.548	0.569	0.581
EE	0.413	0.409	0.421	0.443	0.454
IE	0.486	0.504	0.513	0.528	0.533
GR	0.271	0.279	0.295	0.332	0.361
ES	0.329	0.344	0.352	0.359	0.366
FR	0.460	0.461	0.465	0.495	0.497
IT	0.314	0.320	0.343	0.361	0.354
CY	0.370	0.363	0.381	0.433	0.471
LV	0.194	0.204	0.215	0.239	0.239
LT	0.264	0.273	0.287	0.294	0.294
LU	0.486	0.486	0.513	0.497	0.524
HU	0.266	0.273	0.287	0.305	0.316
MT	0.274	0.280	0.292	0.315	0.329
NL	0.450	0.447	0.458	0.474	0.484
AT	0.480	0.494	0.509	0.523	0.534
PL	0.264	0.272	0.282	0.293	0.305
PT	0.290	0.317	0.337	0.340	0.364
RO	0.209	0.205	0.223	0.249	0.277
SI	0.388	0.393	0.412	0.429	0.446
SK	0.257	0.273	0.298	0.299	0.314
FI	0.551	0.546	0.541	0.585	0.610
SE	0.607	0.610	0.637	0.630	0.637
UK	0.522	0.534	0.550	0.556	0.547
HR	0.278	0.286	0.282	0.289	0.293
TR	0.192	0.196	0.202	0.206	0.205
IS	0.381	0.389	0.415	0.452	0.467
NO	0.358	0.370	0.371	0.375	0.380
CH	0.612	0.615	0.632	0.661	0.681

Annex E: European Innovation Scoreboard 2008 – Country abbreviations

AT	Austria	IT	Italy
BE	Belgium	JP	Japan
BG	Bulgaria	LT	Lithuania
CH	Switzerland	LU	Luxembourg
CY	Cyprus	LV	Latvia
CZ	Czech Republic	MT	Malta
DE	Germany	NL	Netherlands
DK	Denmark	NO	Norway
EE	Estonia	PL	Poland
ES	Spain	PT	Portugal
EU27	EU27	RO	Romania
FI	Finland	SE	Sweden
FR	France	SI	Slovenia
GR	Greece	SK	Slovakia
HR	Croatia	TR	Turkey
HU	Hungary	UK	United Kingdom
IE	Ireland	US	United States
IS	Iceland		

