

**SERÃO OS ‘ESTUDANTES EMPREENDEDORES’
OS EMPREENDEDORES DO FUTURO? O
CONTRIBUTO DAS
EMPRESAS JUNIORES PARA O
EMPREENDEDORISMO**

ANA SOFIA FERREIRA, LEONÍDIO FONSECA, LILIAN SANTOS

FACULDADE DE ECONOMIA, UNIVERSIDADE DO PORTO

**3º MENÇÃO HONROSA
3ª EDIÇÃO DO CONCURSO
“AEFEP - APPLIED RESEARCH IN ECONOMICS AND MANAGEMENT”**

PATROCÍNIO: CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS E FACULDADE DE ECONOMIA
JÚRI: ANA PAULA DELGADO, AURORA TEIXEIRA, CARLOS BRITO, CARLOS PIMENTA,
FERNANDO DA COSTA LIMA, JOSÉ SILVA COSTA, OLIVEIRA MARQUES, SAMUEL PEREIRA

U. PORTO

FEP FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DO PORTO

Serão os ‘estudantes empreendedores’ os empreendedores do futuro?

O contributo das empresas juniores para o empreendedorismo ^{*f}

Ana Sofia Ferreira

asofiaferreira88@gmail.com

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Leonídio Fonseca

leonidiofonseca@gmail.com

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Lilian Santos

lilian_lcb@hotmail.com

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Resumo

Poucos estudos empíricos têm sido feitos sobre empreendedorismo social, em particular, sobre o trabalho feito por indivíduos ou organizações cujo objectivo é solucionar problemas de cariz social. As empresas juniores e associações de alunos criadas no seio do sistema de ensino superior, cujo objectivo é a promoção do estreitamento de relações entre estudantes e empresas, são um exemplo deste tipo de organizações. Nas últimas décadas o número de empresas juniores no sistema de ensino superior tem aumentado significativamente. Alguns alegam que elas representam verdadeiras "incubadoras" de talentos e negócios, numa escala relativamente pequena, que está adaptada às actividades académicas dos alunos envolvidos. A literatura existente sobre empreendedorismo social e empreendedorismo efectivo geralmente enfatiza, respectivamente, aspectos conceituais e a enumeração das características de um indivíduo com um perfil empreendedor. Além disso, a literatura sobre empreendedorismo estudantil aborda particularmente o papel da educação e da formação no empreendedorismo, como uma forma de promover e reforçar as atitudes empreendedoras dos estudantes. O nosso estudo difere da literatura existente no seu objectivo e alcance, proporcionando uma abordagem complementar. Em concreto, analisamos não a forma de incutir o espírito empreendedor através de planos de estudos ou de formação, mas sim, como a participação dos estudantes envolvidos em empresas juniores contribui para o desenvolvimento das suas potencialidades e reforçar, através da prática, as características empreendedoras. Assim, o nosso objectivo é compreender até que ponto o trabalho nessas organizações desenvolve nos alunos competências empreendedoras e a importância que essas organizações podem ter na formação de futuros empresários e CEOs. Mais especificamente, analisamos como a participação de estudantes nas empresas juniores aumenta as suas competências, nomeadamente em matéria de liderança, criatividade e inovação, facilitando não só a entrada (com êxito) no mercado de trabalho, reflectido na ocupação de determinados cargos, mas também incentivando a criação de novas oportunidades. Para alcançar estes objectivos administrámos um inquérito a todos os ex-membros da *FEP Junior Consulting*, uma empresa júnior da Faculdade de Economia do Porto, com 12 anos de existência. Baseado em 44 respostas dos 93 ex-membros (taxa de resposta: 47,3%) concluímos que a participação na FJC desenvolve características empreendedoras, com metade dos inquiridos a apresentar características empreendedoras (empreendedorismo potencial) e 11,4% dos inquiridos tendo já criado um negócio (empreendedorismo efectivo), média esta superior à verificada na população adulta portuguesa.

* Trabalho desenvolvido no âmbito da disciplina de Seminários II, Turma LEC01 (Docente: Aurora A.C. Teixeira), Grupo 3, Licenciatura em Economia, 2008/2009.

^f Agradecimentos: à professora Aurora Teixeira por todo o apoio e à FEP Junior Consulting.

Introdução

As palavras *empreendedorismo*, *empreender* e *empreendedor* estão cada vez mais presentes nos discursos dos indivíduos, bem patente na crescente oferta de projectos e políticas promovidas, tanto pela União Europeia,¹ como por iniciativas privadas e individuais,² nomeadamente no contexto empresarial. A sua abrangência atinge mesmo outras esferas da vida social, nomeadamente a esfera estudantil (Robison e Haynes, 1991). Porém, são palavras cujo conceito subjacente tem vindo a ser adaptado ao longo dos séculos conforme as necessidades de expressar novas situações económico-sociais (Hisrich et al., 2008).

Com intuito de ligar o mundo universitário ao mundo dos negócios, emergiu nas últimas décadas um conjunto de empresas juniores ou associações estudantis dentro das faculdades que funcionam como verdadeiras ‘incubadoras’ de talentos e negócios numa escala relativamente pequena, adaptada às actividades escolares dos estudantes envolvidos (Carrieri e Pimentel, 2006). Deste modo, estamos perante duas formas de empreendedorismo que se conjugam: por um lado, o empreendedorismo potencial presente nas capacidades dos estudantes que podem ser aproveitadas e desenvolvidas; e por outro, o empreendedorismo social ligado ao papel social desempenhado por tais organizações estudantis que privilegiam a capacitação dos seus membros sem visar fins lucrativos.

Os estudos existentes centram-se na definição de empreendedorismo social (Tracey e Phillips, 2007) e empresarial (Ferreira et al., 2008; Hisrich et al., 2008), na enumeração das características de um indivíduo com um perfil empreendedor (Koh, 1996; Parkinson, 2006) e na análise de desenvolvimento de perfis empreendedores através da educação e da formação (Tracey e Phillips, 2007). Entretanto, os estudos até então elaborados não fazem a ponte entre o empreendedorismo potencial e o empreendedorismo social.

Assim sendo, a presente investigação distingue-se da literatura existente na medida em que pretende analisar a ligação entre empreendedorismo social e potencial, ou seja, analisar como a participação em organizações estudantis de carácter empresarial (mas sem fins lucrativos) pode desenvolver e potenciar características empreendedoras nos estudantes que nelas colaboram através da prática, da acção. Assim, o nosso objectivo é entender a extensão do trabalho destas organizações e a sua importância na formação dos futuros empresários e

¹ Ver em http://sigarra.up.pt/noticias_geral.ver_noticias?p_nr=6498, acessido em 15/03/2009, sobre o Programa Europeu de Intercâmbio de Empreendedores.

² Ver em <http://www.ifdep.pt/>, sobre o Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal, e em <http://www.premiostart.com/pne2008/>, sobre o Prémio Nacional de Empreendedorismo 2009.

CEOs, ou seja, analisar a respectiva contribuição para o empreendedorismo efectivo num dado país.

Em concreto, no presente trabalho de investigação, pretendemos perceber se a participação por parte dos estudantes nas referidas organizações durante a respectiva vida estudantil permite a apreensão de novas competências, facilitando a sua transição para o mercado de trabalho, assim como o aumentar das possibilidades destes ocuparem melhores cargos (funções de topo de carreira) ou até de criarem sua própria empresa (empreendedorismo efectivo). Por outras palavras, se essa participação exerce influência no seu percurso profissional, uma vez que o objectivo de tais projectos não é directamente o lucro económico, mas sim o de capacitar os indivíduos de forma que lhes seja possível “dar o salto” e prepararem-se melhor para o mundo do trabalho (Carrieri e Pimentel, 2006).

Para alcançar o objectivo supra citado, baseamo-nos num inquérito a todos os ex-membros de uma organização estudantil de carácter empresarial, a *FEP Junior Consulting* (FJC), procurando analisar o respectivo percurso profissional após a conclusão dos seus estudos e o contributo que a participação nessa organização teve nesse mesmo percurso profissional, em particular.

O presente trabalho de investigação estrutura-se como se segue. Na Secção 2, exploramos o conceito de empreendedorismo e da sua variante, o empreendedorismo social, sintetizando brevemente a literatura nesta área bem como na área do empreendedorismo estudantil. Posteriormente, na Secção 3, detalhamos a metodologia do estudo, com a descrição da *FEP Junior Consulting* (FJC) e do inquérito aos ex-membros desta organização. Na Secção 4, apresentamos e discutimos os resultados averiguando a validade da nossa hipótese de que a participação dos indivíduos em tais projectos os capacita com competências valorizadas pelo mercado, cruciais para suas vidas profissionais, nomeadamente para a criação de negócios. Finalmente, em Conclusões apontamos os principais resultados do estudo e as principais implicações de política, em concreto de educação para o empreendedorismo.

2. Breve revisão de literatura: o empreendedorismo estudantil associado a organizações estudantis de carácter empresarial

2.1. Conceitos de empreendedorismo vs empreendedorismo social

O conceito de empreendedorismo tem vindo a sofrer modificações ao longo dos séculos conforme as necessidades de expressar novas situações económico-sociais (Hisrich et al., 2008). Uma definição do conceito pode ser encontrada desde os tempos de Marco Polo que,

para estabelecer rotas comerciais com o extremo oriente, firmava contratos com mercadores que ficavam encarregados de toda a actividade de transacção comercial e investiam os seus esforços (físicos e emocionais) numa empreitada de risco, recebendo, no caso de bem sucedidos, 25% do lucro obtido (Hisrich et al., 2008). Os mercadores eram os que sustentavam tal empreendimento, ou seja, eram os empreendedores. Entre os séculos XIX e XX o conceito começou a aproximar-se mais de uma perspectiva económica (Hisrich et al., 2008) e junto ao qual, aparecem associados os conceitos de inovação e novidade, associando à figura do empreendedor a de um indivíduo inovador, no sentido de desenvolver algo único (Hisrich et al., 2008). Hoje em dia, é consensual entre os estudiosos a dificuldade de se atribuir uma definição estanque ao conceito de empreendedorismo (Ferreira et al., 2008; Hisrich et al., 2008). Como resultado, não existe uma definição universalmente aceite.

Entretanto, de acordo com os mesmos estudiosos, é possível chegar a um conceito abrangente de empreendedorismo que envolve aspectos, na generalidade, comportamentais, como novidade, organização, criatividade, risco, espírito de equipa, liderança. Nas palavras de Kuratko e Hodgetts (2004: 30, in Teixeira e Davey, 2008: 2).

Entrepreneurship is a dynamic process of vision, change, and creation. It requires an application of energy and passion towards the creation and implementation of new ideas and creative solutions. Essential ingredients include the willingness to take calculated risks— in terms of time, equity, or career; the ability to formulate an effective venture team; the creative skill to marshal needed resources; and fundamental skill of building solid business plan; and finally, the vision to recognize opportunity where others see chaos, contradiction, and confusion.

Ronstadt (1984, in Kuratko e Audretsch, 2009: 3) dá especial ênfase à questão da criação de riqueza:

Entrepreneurship is the dynamic process of creating incremental wealth. This wealth is created by individuals who assume the major risks in terms of equity, time, and/or career commitment of providing value for some product or service. The product or service itself may or may not be new or unique but value must somehow be infused by the entrepreneur by securing and allocating the necessary skills and resources.

As definições anteriores, apesar de explicitamente não referirem, tendem a focar empreendimentos ‘privados’, isto é, projectos empresariais cujo objectivo passa pelo atingir o lucro. Recentemente, um outro tipo de empreendedorismo, o empreendedorismo social, ganhou considerável atenção dos estudiosos na área (Tracey e Phillip, 2007).

O empreendedorismo social constitui uma importante variante porque identifica uma viragem no conceito de empreendedorismo, pois, assim como visto acima, enquanto o empreendedorismo é identificado com atitudes, comportamentos, iniciativas sobretudo *individuais*, o empreendedorismo social é entendido como uma acção colectiva, cujo

objectivo é encontrar soluções para problemas que extravasam da esfera individual para a social, ou seja, tem um propósito mais alargado e abrangente. Tracey e Phillip (2007) identificam duas possíveis concepções de empreendedorismo social na literatura existente, “[f]or some scholars, social entrepreneurship refers to the creation of positive social change, regardless of the structures or processes through which it is achieved. (...) A second strand in the literature focuses on generating “earned income” in the pursuit of social outcomes”. De acordo com Tracey e Phillip (2007), a primeira definição parte de uma perspectiva que entende o empreendedorismo social como uma preocupação com a reconfiguração de recursos cujo propósito é atingir objectivos sociais específicos e cujo sucesso é medido através da extensão da “transformação social” que atingem. Enquanto desenvolvem negócios para consolidar as suas actividades, provavelmente confiarão na filantropia ou no subsídio governamental para realizar os trabalhos sociais. São em geral organizações sem fins lucrativos. Já na segunda concepção, empreendedorismo social é entendido como o empreendimento com fins sociais que envolve a construção de organizações com capacidade de serem tanto financeiramente viáveis como socialmente construtivas. Têm como propósito identificar e explorar oportunidades de mercado para desenvolver produtos e serviços que realizem um objectivo social ou que sejam capazes de gerar lucros que possam ser reinvestidos em projectos sociais. Ou seja, são organizações com fins lucrativos. Tracey e Phillip (2007) dão alguns exemplos para ilustrar as duas definições. No primeiro caso, citam a *Greenworks*, uma organização que arrecada fundos através da recuperação de mobiliário doados e que são posteriormente vendidos a baixo custo para escolas, instituições de caridade e novas empresas. No segundo caso, utilizam-se do exemplo da *Cafédirect*, que é uma empresa negociante de café e chá cujo objectivo é conseguir bons preços no mercado para estas mercadorias e com isso favorecer os produtores em desvantagem dos países em desenvolvimento.

Assim, com base na análise acima realizada podemos considerar que o trabalho desempenhado pelas organizações estudantis associadas a empresas juniores, que existem no seio das universidades, e cujo objectivo é promover a aproximação entre o meio académico e o empresarial, se enquadram no conceito de empreendedorismo social. Assim, para além de não terem fins lucrativos (apesar de venderem no mercado produtos e serviços, mas cujo rendimento daí obtido visa a sustentabilidade de tais organizações, como por exemplo, para promover acções de divulgação) têm como propósito oferecer aos seus membros uma primeira experiência profissional, de forma a poderem entrar para o mercado de trabalho

dotados de uma “mais-valia” diferenciada e apreciada neste mercado. Ou seja, pretendem com este trabalho promover a aquisição de competências, por parte dos membros.

Tendo em conta que a constituição das organizações colectivas, objecto do nosso estudo, não é o lucro, mas antes a obtenção de capacidades que permita aos estudantes prepararem-se melhor para o mercado de trabalho, estamos então perante um empreendedorismo social, cujo objectivo é *criar valor social*.

É importante averiguar em que medida as empresas juniores potenciam a interligação posterior para um empreendedorismo empresarial efectivo, dada a sua vocação de aproximação ao mundo empresarial. Podemos conjecturar que o mercado de trabalho ao valorizar as competências adquiridas por os estudantes membros das empresas juniores, estes estudantes apresentem uma propensão (acima da média) para o empreendedorismo efectivo (criação de negócios).

2.2. Síntese de alguns estudos no âmbito do empreendedorismo social. O negligenciar do empreendedorismo potencial (dos estudantes)?

Para a revisão de literatura recorreremos à base de dados *Business Source Complete* da EBSCO,³ onde encontrámos 157 estudos académicos abordando o tema empreendedorismo social.⁴ Refinando a pesquisa para destes retirar os que referem estudantes, obtemos apenas 6 artigos académicos.⁵

Artigos publicados pela <i>Business Source Complete</i> na área do	Empreendedorismo social	Empreendedorismo estudantil
Empreendedorismo social	X=157	Xe=6
Empreendedorismo estudantil	Ys=6	Y=494

Tabela 1: Resumo pesquisa literária: empreendedorismo social vs empreendedorismo estudantil

Fonte: Autores

A literatura no âmbito do empreendedorismo social na Tabela 1 aborda esta temática de diferentes perspectivas, mas concentrando-se a maioria dos estudos em acções de cariz solidário e social através da criação de organizações ou programas sem fins lucrativos com o

³ Esta pesquisa foi efectuada em 08-06-2009 Via site da biblioteca da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, <http://www.fep.up.pt/biblio/>

⁴ A pesquisa foi feita sem restrições (procurando em todo o texto) usando como palavras de pesquisa: ‘social entrepreneur*’ (o * é utilizado aqui para que se inclua nos resultados da pesquisa todas as variantes do termos entrepreneur).

⁵ A pesquisa foi feita sem restrições (procurando em todo o texto) usando como palavras de pesquisa: ‘social entrepreneur*’ & ‘students’.

objectivo de resolver problemas sociais. Neles pode-se encontrar então explicações acerca do próprio conceito de empreendedorismo social (Tracey e Phillip, 2007), como estudos de exemplos específicos de organizações socialmente empreendedoras. Este é o caso, por exemplo, do estudo acerca do papel das Organizações Não Governamentais (ONG) na Índia (Rajasekaran, 2009), em que se salienta o papel essencial do empreendedorismo social destas organizações na promoção do desenvolvimento. Assim, tais organismos têm como missão fomentar o desenvolvimento, mas um desenvolvimento centrado na sociedade, humano, sustentável e igualitário. Sud et al. (2009: p.203), concentram-se também nestas acções levadas a cabo no sentido de resolução dos problemas sociais, sublinhando “(...) more recently there has been a broad acceptance of social entrepreneurship as being an innovative use of resources to explore and exploit opportunities that meet a social need in a sustainable manner.”

Os artigos de empreendedorismo social que focam especificamente o empreendedorismo estudantil (Xe na Tabela 1) são em reduzido montante, não chegando aos 6% do total de artigos sobre empreendedorismo social. Estes estudos centram-se então na análise de exemplos de programas destinados a estudantes e com objectivos de solidariedade social, ou seja, organizações de estudantes que desenvolvem acções sociais.

Um estudo muito recente de Viles (2007) centra-se na análise de uma organização sem fins lucrativos destinada a estudantes, MWB (MBAs Without Borders), que proporciona aos mesmos a oportunidade de ajudarem comunidades dos países em desenvolvimento. Campbell (2008) segue a mesma linha de análise centrando-se na definição de empreendedorismo social na vertente de ajuda humanitária.

Da breve síntese bibliométrica aqui efectuada, constatamos que não obstante existir um conjunto relativamente alargado de estudos sobre o empreendedorismo social e o seu impacto na sociedade e na resolução de problemas sociais, os estudos que conjugam esta vertente com o empreendedorismo estudantil é mais escasso e não focam o contributo de empresas juniores nem se centram no prisma de como a participação ou a criação desses programas de cariz social, mesmo que por estudantes, desenvolve neles características empreendedoras. Atribuindo assim o desenvolvimento dessas mesmas características à frequência de planos de estudos orientados para o empreendedorismo, ou percebendo estas características como adquiridas previamente ao desenvolvimento ou participação nestas acções.

O nosso estudo analisa como a experiência numa empresa júnior, em que os estudantes colaboram entre si sem um plano de orientação ou curricular formal se traduz posteriormente em atitudes e acções empreendedoras efectivas, através, por exemplo, da criação de negócio próprio. Assim, o nosso estudo distingue-se dos aqui referidos, uma vez que apesar de se tratar de um estudo sobre empreendedorismo social, uma vez que estas empresas juniores não têm fins lucrativos e se tratam de grupos de estudantes, não negligencia as potencialidades e competências desenvolvidas nos seus participantes, não as tomando como pré-adquiridas.

2.3. Síntese de alguns estudos no âmbito do empreendedorismo potencial (dos estudantes). O negligenciar do empreendedorismo social?

De forma análoga à secção anterior pesquisamos na Business Source Complete artigos académicos que focavam empreendedorismo estudantil.⁶ Obtivemos 494 artigos. Destes apenas 6 (1%) versava também sobre a temática do empreendedorismo social.⁷

A orientação dos estudos segue principalmente duas linhas de análise distintas: ou pela via de analisar como os programas de estudos leccionados podem potenciar o empreendedorismo, ou perceber como o meio envolvente e determinadas características como o sexo, formação ou estilo de vida da família potenciam ou influenciam atitudes posteriores de empreendedorismo. Assim, no âmbito dos estudos sobre empreendedorismo potencial autores como Hawthorne (2006), Lloyd (2002), Brennan et al. (2007), O'Shea et al. (2007), Yang et al. (2006), Braun (2006), Glassman et al. (2003), Etkowitz (2003), Kyrö (2006) e Mars et al (2009) debruçam-se sobre a importância dos conteúdos programáticos das formações superiores e como essas formações podem potenciar o empreendedorismo. Em concreto, Kyrö (2006) afirma que são cada vez mais os cursos, tanto na Europa como nos EUA, com formação no âmbito do empreendedorismo, salientando então esta orientação da literatura como é que o empreendedorismo e as atitudes empreendedoras podem ser ensinadas, potenciadas e apreendidas. Para esta autora existe um dilema: pesquisa-se e estuda-se como a educação influencia a atitude empreendedora, mas os investigadores educacionais não estão a ser atraídos, ou seja, este conhecimento conseguido a partir dos estudos que têm sido feitos não está a ser aplicado e maximizado.

So far the focus has changed from the trait theories of biological heritage, i.e. assuming that we are born to be entrepreneurs, towards the belief that we learn to be entrepreneurs and we learn how to behave

⁶ A pesquisa foi feita sem restrições (procurando em todo o texto) usando como palavras de pesquisa: 'entrepreneur*' & 'students'.

⁷ A pesquisa foi feita sem restrições (procurando em todo o texto) usando como palavras de pesquisa: 'entrepreneur*' & 'students' & 'social entrepreneur*'.

like entrepreneurs. This education-oriented focus has, however, generated studies in entrepreneurship research rather than attracted education researchers. (Kyrö, 2006: p.69)

Autio et al. (2001), Bercovitz e Feldman (2008), Klofsten e Jones-Evans (2000) Venesaar et al. (2006) perspectivam o empreendedorismo potencial relevando as características mais comuns e indicadoras de um perfil empreendedor. É nesta vertente de análise que se insere o estudo de Teixeira e Davey (2008) que foca o empreendedorismo potencial dos estudantes e como esse empreendedorismo é influenciado por factores como o sexo, a origem familiar mas também pelo nível de educação e pela formação providenciada (ensino universitário, não universitário; ensino público ou privado). Segundo estes últimos autores, o empreendedorismo pode ser ensinado, aprendido e incentivado, concluindo que o ambiente de ensino superior, *workshops* sobre empreendedorismo e criação de redes de contacto entre estudantes empreendedores poderiam de facto levar ao interesse por esta área e à efectivação das intenções empreendedoras dos estudantes.

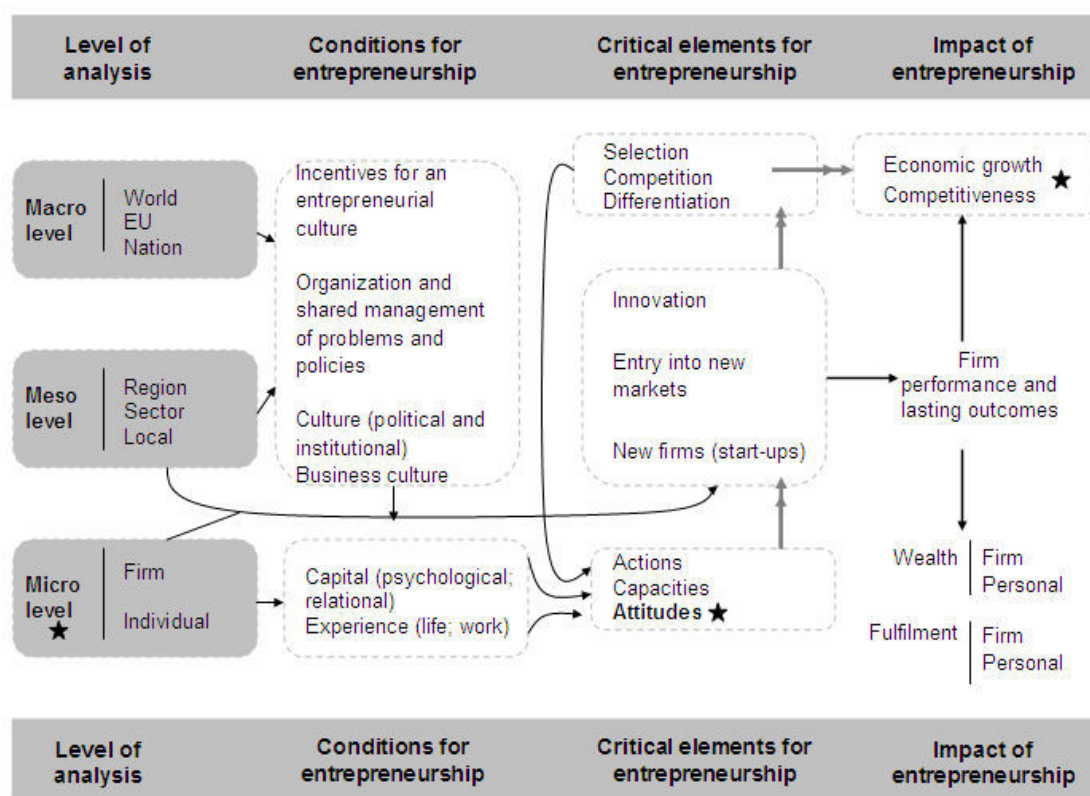


Figura 1: Entrepreneurship as a learned process

Fonte: Teixeira e Davey (2008: p.6)

É possível notar pelo esquema presente no trabalho referenciado (Figura 1), que este centra-se em perceber como toda a envolvente influencia as capacidades empreendedoras do indivíduo (experiências profissionais, família, cultura, ...). Numa linha de investigação semelhante Teixeira (2008) averigua se determinados ambientes, em concreto determinados cursos

superiores potenciam o empreendedorismo. Em particular, Teixeira (2008) analisa se a pré-noção de que estudantes de engenharias e economia/gestão revelam maiores propensões ao empreendedorismo do que os seus homólogos de outros cursos é verificada pelos dados. Para tal realiza um inquérito a estudantes (nas salas de aula e online) de 14 faculdades em que a maior parte das respostas obtidas foram de alunos de economia, gestão e engenharias. O estudo não encontra evidência estatística significativa que corrobore a tal pré-noção.

É importante ressaltar que, no conjunto dos estudos referenciados, uma forte semelhança entre estas linhas de investigação está na abordagem individualista do tema, ou seja, tratam do empreendedorismo concentrando-se nos indivíduos mas negligenciando a promoção do empreendedorismo por meio das acções colectivas. Esta lacuna é colmatada no nosso estudo, através da percepção de como de facto o empreendedorismo pode ser despoletado por actividades desenvolvidas por estas empresas juniores, exemplos de empreendedorismo social e potencial.

Assim, verificamos que o nosso estudo faz a ligação entre este ponto e o anterior, colmatando as falhas referidas nos mesmos. Uma vez que, como já foi referido, o nosso estudo analisa como as acções colectivas no âmbito de acções colectivas e sem fins lucrativos (empreendedorismo social) desenvolve nos seus participantes características empreendedoras (empreendedorismo potencial dos estudantes), no âmbito mais concreto da participação em empresas juniores.

2.4. Ligando o empreendedorismo social e o empreendedorismo potencial (dos estudantes): o contributo das empresas juniores

A primeira empresa júnior surgiu em 1967, em França, na *L'Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales de Paris* (ESSEC).⁸ Já nessa altura, o objectivo da sua criação era fornecer aos estudantes do ensino superior aptidões profissionais para entrarem no mercado de trabalho. Em Dezembro de 1990 foi criada a Confederação Europeia de Empresas Juniores, a *Junior Association for Development in Europe* (JADE). De acordo com a mesma, actualmente existem cerca de 300 Júnior Empresas europeias a actuar em 13 países: Alemanha, Áustria, Bélgica, Eslovénia, Espanha, França, Holanda, Itália, Noruega, Polónia, Portugal, Reino Unido e Suíça.

⁸ Federação das Empresas Juniores do Estado de São Paulo (FEJESP), 2004.

Extra-Europa, é interessante referir que este conceito chegou ao Brasil em 1987, pela Câmara de Comércio França/Brasil. O conceito teve um crescimento exponencial, existindo em 2005 mais de 600 Júniores Empresas brasileiras (Carrieri e Pimentel, 2006). De acordo com a Federação das Empresas Júniores do Estado de São Paulo (FEJESP), os principais objectivos de uma empresa júnior passam pelo desenvolvimento pessoal e profissional do aluno, estímulo à utilização do espírito crítico, analítico e empreendedor, interligação entre a teoria (aprendida nas aulas) e a prática, fomentar as ligações entre as instituições de ensino superior e o mercado de trabalho (Carrieri e Pimentel, 2006).

Em Abril de 2005 foi criada a JADE Portugal, a Federação Portuguesa de Júnior Empresas. A JADE Portugal tem como objectivo “a promoção do desenvolvimento sustentável do conceito de Júnior Empresa em Portugal. Como objectivo de médio prazo, pretende ser a maior organização de estudantes no ensino superior no nosso país”.⁶ Defende-se também, segundo a JADE Portugal, que para os estudantes é uma oportunidade para desenvolverem outras competências, tais como: aprender a fazer apresentações; elaboração de projectos; desenvolver “soft-skills” (espírito empreendedor, trabalhar em equipa, liderar, falar em público, ser criativo...); obter mesmo experiências a nível internacional. Segundo a FEJESP (2004, Carrieri e Pimentel, 2006), uma empresa júnior “é uma associação civil, sem fins lucrativos, constituída exclusivamente por alunos de graduação de estabelecimentos de ensino superior, e que presta serviços e desenvolve projectos para empresas, entidades e sociedade em geral, nas suas áreas de actuação, sob a supervisão de professores e profissionais especializados”.

Analisando a definição supra citada, uma empresa júnior é um exemplo de empreendedorismo social, uma vez que se trata de uma associação de pessoas, mais concretamente estudantes, sem fins lucrativos. Trata-se também de um exemplo de empreendedorismo potencial, uma vez que visa criar e desenvolver as referidas capacidades e competências nos estudantes que participam nestas associações.

As empresas juniores constituem portanto uma ponte entre empreendedorismo social e empreendedorismo potencial. Assim, usando o caso da *Fep Junior Consulting* (FJC), o presente estudo faz a ligação entre estas duas formas de empreendedorismo e analisa como as actividades desenvolvidas neste tipo de ‘empresas’ tem potencial para gerar empreendedorismo efectivo.

3. O contributo das empresas juniores para o empreendedorismo. Considerações metodológicas

A presente secção tem como principal objectivo apresentar a metodologia utilizada na sequência desta investigação, ou seja, a via que optamos para analisar em que medida a participação dos estudantes nas empresas juniores, em concreto na FJC, tem impacto sobre a vida profissional destes estudantes. Seguidamente, descrevemos brevemente a FJC (Secção 3.1) o processo de recolha dos dados e a caracterização da amostra. Posteriormente detalhamos o inquérito (Secção 3.2.) que serve de base à análise empírica,

3.1. A *FEP Junior Consulting*, a população, o processo de recolha de dados, amostra e sua representatividade

A FJC é um caso pertinente em termos científicos para o estudo em causa já que se trata de uma empresa júnior de consultoria, sediada na Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Foi fundada em 1997 por Ambrósio Teixeira, Francisco Jerónimo, Ana Matos e Susete Martins. Os seus membros são maioritariamente alunos das licenciaturas de Economia e Gestão da referida faculdade.

A FJC conta ainda com a presença de um Conselho Científico constituído por pessoas que, pela sua formação académica, experiência profissional e cargos ou funções que desempenhem, possam afirmar-se como uma mais-valia na realização de projectos e actividades da FJC. Este órgão foi criado com o objectivo de ser maioritariamente composto por elementos do corpo docente da Faculdade de Economia do Porto ou outra faculdade da Universidade do Porto, podendo, no entanto, também integrar profissionais especializados em determinadas áreas de actuação.

Anualmente a FJC promove um período de candidaturas, um processo selectivo, que visa a entrada de novos membros para os seus quadros. Neste processo, os estudantes que pretendam ingressar esta organização são avaliados em termos de características pessoais e desempenho académico. Uma vez seleccionados os estudantes passam a ser colaboradores da FJC, podendo desempenhar funções nos vários departamentos da organização como Marketing, Recursos Humanos, Financeiro e Comercial, podendo ser também nomeados como directores destes mesmos departamentos. De seguida, tendo desempenhado funções como Director de um destes departamentos, podem ascender à Direcção Externa, Interna, Sistemas, Network Manager ou Direcção Geral.

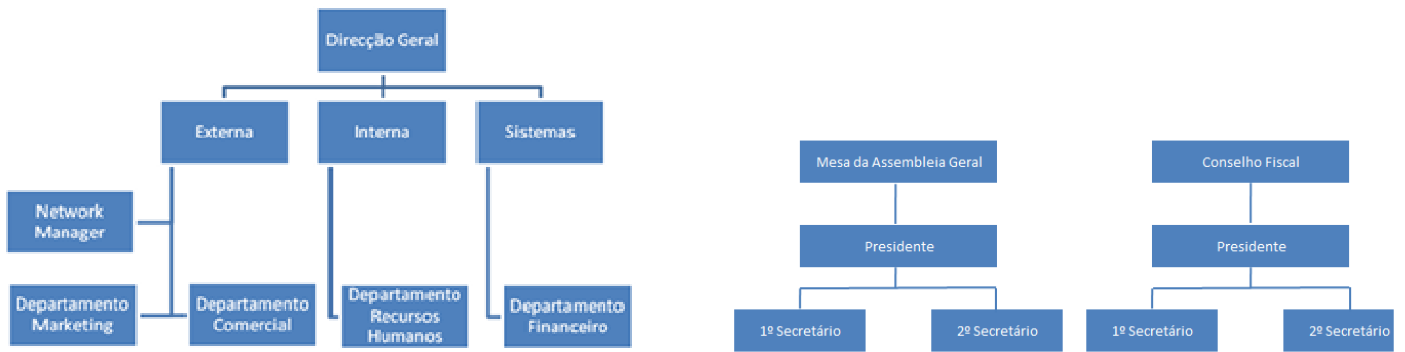


Figura 2: Cronograma FJC

Fonte: www.fjc.pt, acedido em 08-06-2009

Actualmente a FJC desenvolve trabalhos em inúmeras áreas - Estudos de Imagem e Notoriedade, Estudos de Satisfação do Cliente, Estudos do Consumidor, Estudos para a Introdução de Novos Produtos, Análise Sectorial e da Concorrência, Apoio à Candidatura de Subsídios, Plano de Marketing, Plano de Negócios e Análise Estratégica – e conta com 176 colaboradores, dividindo-se pelas categorias de membros, colaboradores, membros não activos e membros alumni.⁹

Ao longo dos seus 12 anos de existência acumulou 94 ex-colaboradores, sob os quais incide o nosso estudo. O inquérito (descrito na secção seguinte) foi aplicado à totalidade destes ex-membros da *FEP Junior Consulting*.

O inquérito foi disponibilizado em formato electrónico¹⁰ e enviado, primeiramente, em 12/05/2009, aos inquiridos através de *e-mail*. Foi solicitado, na carta de apresentação do nosso trabalho, um prazo de resposta de até 6 dias. Entretanto, em 18/05/2009 (prazo limite de resposta) contávamos com apenas 12 inquéritos respondidos, o que configurava um percentual muito baixo de retorno (12.8%). Foram contabilizados 33 falhas de recebimento dos *e-mails*. Assim, em 21/05/2009 reenviamos uma nova solicitação ao total de nossa amostra, da qual recebemos mais 17 respostas, totalizando em 24/05/2009 19 respostas.

⁹ Ver em www.fjc.pt, acedido em 08-06-2009.

¹⁰ In <http://www.surveygizmo.com/s/133727/-ser-o-os-estudantes-emprededores-os-emprededores-do-futuro-o-contributo-das-empresas-juniores-para-o-emprededorismo-effectivo->

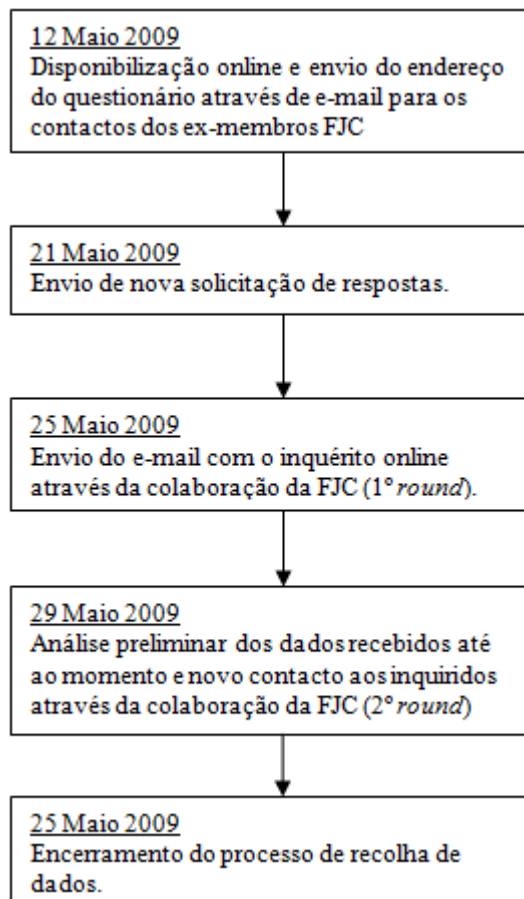


Figura 3: Processo de recolha de dados

Nesta segunda fase, contamos com 6 falhas de recebimento, sendo que uma foi repetição. Desta forma, a nossa população reduziu-se a 93 pessoas. Em 25/05/2009 e face ao número reduzido de respostas, solicitamos a colaboração da FJC que efectuaram duas rondas de emails de sensibilização entre os ex-membros para a importância da participação no nosso trabalho. Desta forma, em 03/06/2009 finalizamos o processo de recolha de dados, contabilizando 44 respostas. Assim, a amostra obtida (respondentes) representa 47.3% do total de ex-membros da FJC, o que constitui uma taxa de resposta muito razoável para inquéritos não compulsórios.

3.2. Detalhes sobre o inquérito

O inquérito em questão pretende recolher informações que podem ser subdivididas em três grandes partes distintas: histórico profissional dos inquiridos, dentro da FJC, bem como desde a primeira experiência profissional, após terem concluído a Licenciatura na FEP até a actualidade (questões 1 e 2); perfil dos inquiridos (questão 3); impacto da participação na FJC

no aflorar de característica/competências empreendedoras dos inquiridos (questão 4). São ainda recolhidas informações de carácter demográfico como sexo, idade e estado civil.

As informações da parte 1 foram recolhidas a partir de perguntas de tipo aberta e directas, na qual o inquirido refere as suas experiências profissionais ao longo da sua vida e as funções que desenvolveu na FJC. As duas restantes partes foram abordadas através de perguntas de tipo fechado e indirectas, sobretudo, por meio de afirmações sobre as quais os entrevistados expressam o seu grau de concordância.

A construção das questões/afirmações constantes no inquérito foi feita com a base na literatura existente que explora as características psicológicas de um empreendedor (Koh, 1996; Parkinson, 2006). Ou seja, esta escola de pensamento (vertente psicológica do estudo do empreendedorismo) defende que por detrás das atitudes empreendedoras dos indivíduos existe um conjunto de características psicológicas, que são capazes de distinguir aqueles propensos a serem empreendedores daqueles que não são. As afirmações respeitantes à parte 2 foram directamente adaptadas do trabalho de Parkinson (2006). Neste trabalho o autor desenvolve um questionário definido como *Entrepreneurial Potential Indicator* que, ao solicitar que o entrevistado expresse seu grau de concordância perante 15 afirmações (conforme escala de Likert, de 1 a 5), avalia o potencial empreendedor do indivíduo. Tais afirmações foram formuladas abordando indirectamente (e algumas formuladas de maneira inversa), as seis principais características psicológicas associadas aos empreendedores, nomeadamente: necessidade de realização, auto-controlo, propensão ao risco, tolerância a incerteza, auto-confiança e inovação.

Koh (1996), no desenvolvimento de seu trabalho, percorre a literatura existente e apresenta as seguintes definições para as características acima citadas:

- Necessidades de realização (*need for achievement*) – indivíduos com esta característica possuem um forte desejo de serem bem sucedidos e são, conseqüentemente, mais propensos a atitudes empreendedoras.
- Auto-controlo (*locus of control*) – característica ligada à percepção dos indivíduos acerca dos rumos de suas próprias vidas. Assim, indivíduos com auto-controlo acreditam que são capazes de controlar o rumo de suas vidas, enquanto os que não possuem auto-controlo acreditam que os eventos de suas vidas são causados por factores externos, como a sorte ou o azar.

- Propensão ao risco (*propensity to risk*) – esta característica está ligada aos indivíduos cujas atitudes se orientam em direcção à tomada de decisão em contexto de incerteza. Salienta-se a questão de o risco incorrido constitui um risco controlado.
- Tolerância a incerteza (*tolerance of ambiguity*) – Diz-se haver uma situação ambígua onde haja insuficiente informação. Indivíduos capazes de perceberem estas situações e organizarem a informação disponível para então actuarem são dotados da característica em questão.
- Auto-Confiança (*self-confidence*) – Característica ligada à percepção positiva e confiante de um indivíduo sobre si próprio, sobre suas capacidades e habilidades.
- Inovação (*innovativeness*) – Está relacionada com a procura e desenvolvimento de actividades novas ou de novas formas de desenvolvê-las.

Assim, o objectivo do questionário de Parkinson é averiguar a presença das referidas características nos inquiridos.

As afirmações constantes da parte 3 foram formuladas com base na mesma metodologia acima exposta (Koh, 1996; Parkinson, 2006). Entretanto as afirmações deixam de ser tão generalistas (quanto as da parte 2) na medida em que abordam situações mais específicas sobre a participação dos inquiridos da FJC.

Desta forma, para medir o impacto da participação na FJC no aflorar das características/competências empreendedoras dos entrevistados, elaboramos perguntas que, baseadas na percepção dos inquiridos, pretendem apreender a presença das características empreendedoras (acima detalhadas) nos trabalhos desenvolvidos pelos inquiridos no âmbito de sua participação na FJC e o papel da organização no desenvolvimento e incentivo dessas características.

4. O contributo das empresas juniores para o empreendedorismo. Resultados empíricos

4.1. Descrição genérica a amostra

Pela estatística descritiva da amostra, apresentada na Figura 5 no ponto 4.4, podemos observar, na análise demográfica, que 68,2% são homens, com média de idade de 27 anos, 72,7% são solteiros, 66% vivem na Região Norte e 14% no estrangeiro. Podemos ainda verificar que o tempo médio de permanência na FJC é de 37 meses, ou seja, cerca de 3anos, e que 80% dos inquiridos frequentaram a licenciatura em economia.

Em termos de experiência profissional, os inquiridos possuem em média 4 anos de experiência, sendo que 11,4% criaram o próprio negócio, 15,9% criou o próprio negocio ou trabalha como independente, e 31,8% criou um negócio ou trabalha como independente ou tem um cargo directivo¹¹.

Os sectores de actividade que mais se destacam no conjunto de nossa amostra são Auditoria e Consultoria, seguido por Serviços Financeiros, Outros Serviços e Indústria Transformadora, conforme é possível verificar na Figura 4.

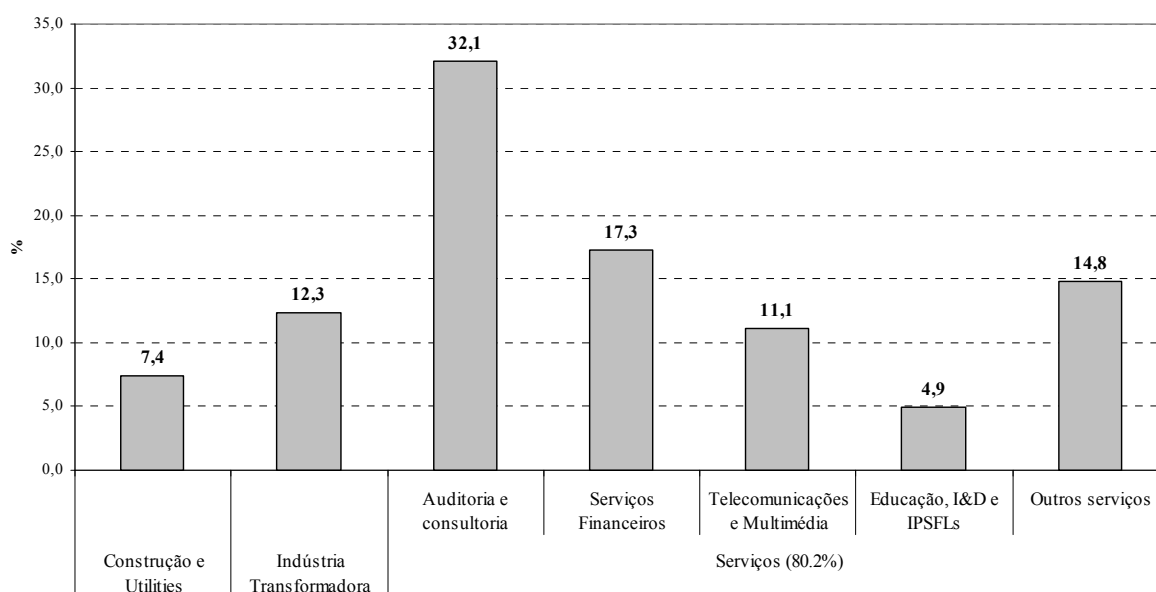


Figura 4: Percurso profissional dos ex-membros da FJC por sector de actividade

Fonte: Autores

Em cada sector de actividade algumas empresas se destacam como empregadores, em concreto, em Auditoria e Consultoria, a PricewaterhouseCoopers, Deloitte e Ernst & Young; nos Serviços Financeiros, o Banco Santander Totta, BES, Barclays Bank, Millennium BCP; na Indústria Transformadora, Toyota Caetano Portugal, Daimler Buses Germany, Mercedes Benz-EvoBus Portugal, JPM Automação Industrial, Lda.; nas Telecomunicações e Multimédia: Sonaecom Optimus, PT Comunicações S.A., Vodafone; na Construção e Utilities: Galp Energia, Grupo Mota-Engil, EDP.; na Educação, I&D e IPSFLs, Secretaria

¹¹ A classificação relativa à experiência profissional foi efectuada com base na literatura, conforme explicado no ponto 4.3.

Regional de Educação, Sociedade Portuguesa de Inovação, APICCAPS; finalmente, nos Outros Serviços, TDK Marketing Europe GMGH e International Data Corporation.

4.2. Empreendedorismo potencial: atitudes empreendedoras dos ex-membros da FJC

Dado que cada uma das questões do grupo 2, em geral, mediam mais do que uma das características empreendedoras, foi necessário agrupá-las, ou seja, associámos cada característica a um conjunto de questões, conforme se pode verificar no Quadro 1.

Assim, foi possível criar variáveis *dummies* cujo objectivo era medir se o indivíduo possuía ou não a(s) característica(s) objecto de análise. Por exemplo, a característica “propensão ao risco” é medida por 5 afirmações. A variável *dummy*, assume assim o valor de 1 quando o indivíduo responde que concorda (discorda) muito ou plenamente – valores de 4 e 5 (1 e 2) na escala de Likert – a, pelo menos, 3 dessas afirmações. Desta forma, estávamos em condições de verificar quais os indivíduos da nossa amostra que possuíam, ou não, propensão ao empreendedorismo (empreendedores potenciais). Para tal, foi criada uma variável *dummy* que assume o valor de 1 quando o indivíduo possuísse 4 ou mais das 6 características.

A nossa amostra foi então dividida em 2 grupos: aqueles que têm propensão ao empreendedorismo, ou seja, que reúnem as características psicológicas acima descritas, e os que não têm. Chegamos assim à conclusão que, no conjunto dos 44 respondentes, ou seja, metade são propensos ao empreendedorismo, isto é, têm atitudes empreendedoras.

4.3. Empreendedorismo potencial e empreendedorismo efectivo: que relação?

Vale a pena ressaltar que com referência ao empreendedorismo efectivo, a literatura faz a distinção entre proprietário/empresário e empreendedor, ou seja, entre aqueles que trabalham por conta própria ou têm um negócio próprio e aqueles que têm características empreendedoras (Carrasco e Romero, 2006; Filion, 1999). Esta distinção é feita tendo-se em conta que um empresário não necessariamente é um empreendedor, e um empreendedor não precisa ser um necessariamente um empresário. Conforme Filion (1999: 20),

Na verdade, muitas pessoas têm um papel empreendedor sem nunca se tornarem proprietários-gerentes de pequenos negócios, seja por trabalharem em grandes corporações (como intraempreendedores ou empreendedores corporativos), seja por tornarem-se auto-empregados sem criarem uma empresa. Do outro lado da moeda estão os proprietários-gerentes de pequenos negócios que compram empresas em vez de criá-las, não fazem mudança significativa alguma, não têm visão do que querem fazer, não desenvolvem novos produtos ou mercados e as gerenciam dia-a-dia, tomando decisões sobre atividades rotineiras de gerenciamento sem ter uma visão, um plano geral ou um objetivo específico. Tais pessoas não podem ser consideradas como empreendedores. São proprietários-gerentes de pequenos negócios que não assume o papel empreendedor. (Filion, 1999, p.20).

Quadro 1: Atitudes empreendedoras dos ex-membros da FJC

Característica	Questão	Afirmações	Média (1: não concordo de todo ... 5: concordo plenamente)	% de indivíduos que respondem 4 ou 5
Propensão ao risco	9.1	Poder-me-ia descrever como um apostador	3,41	54,5%
	9.6	Acredito que incorro em grandes riscos, mais do que as pessoas em geral	2,95	34,1%
	9.9	Não começo nada sem antes ter um plano de acção	3,34	27,3%
	9.11	Tenho sempre meu dinheiro debaixo de vista	3,84	6,8%
	9.15	Tomo sempre decisões racionais	3,66	6,8%
		Propenso ao risco (dummy, em que 1: indivíduos que respondem 4 ou 5 a pelo menos 3 afirmações; 0: outros casos)		3,44
Tolerância à incerteza	9.7	Desencorajo-me facilmente quando as coisas não funcionam à minha maneira	2,02	70,5%
	9.9	Não começo nada sem antes ter um plano de acção	3,34	27,3%
	9.10	Tenho facilidade para lidar com situações ambíguas	3,98	81,8%
	9.11	Tomo sempre decisões racionais	3,84	6,8%
		Tolerância à incerteza (dummy, em que 1: indivíduos que respondem 4 ou 5 a pelo menos 3 afirmações; 0: outros casos)		3,30
Necessidade de realização	9.2	Tenho uma forte necessidade para trabalho independente	3,43	56,8%
	9.12	Sou bem sucedido em ultrapassar desafios e problemas	4,11	93,2%
	9.13	Uma vez iniciado um projecto, sigo em frente até o final	4,02	81,8%
	9.14	Acredito que a falha é somente uma oportunidade de aprendizagem	4,00	77,3%
		Necessidade realização (dummy, em que 1: indivíduos que respondem 4 ou 5 a pelo menos 3 afirmações; 0: outros casos)		3,89
Auto-controlo	9.2	Tenho uma forte necessidade para trabalho independente	3,43	56,8%
	9.3	Faço uma distinção clara entre trabalho e lazer	3,89	77,3%
	9.4	Acredito que fazemos a nossa própria sorte	4,30	93,2%
		Auto-controlo (dummy, em que 1: indivíduos que respondem 4 ou 5 a pelo menos 2 afirmações; 0: outros casos)		3,87
Auto-confiança	9.2	Tenho uma forte necessidade para trabalho independente	3,43	56,8%
	9.8	Frequentemente sigo as minhas intuições	3,84	70,5%
	9.12	Sou bem sucedido em ultrapassar desafios e problemas	4,11	93,2%
	9.14	Acredito que a falha é somente uma oportunidade de aprendizagem	4,00	77,3%
		Auto-confiança (dummy, em que 1: indivíduos que respondem 4 ou 5 a pelo menos 3 afirmações; 0: outros casos)		3,85
Inovação	9.5	Sou uma pessoa sempre com ideias e soluções distintas e novas	3,95	77,3%
		Inovação (dummy, em que 1: indivíduos que respondem 4 ou 5 à afirmação; 0: outros casos)		3,95
Atitudes de empreendedor (dummy, em que 1: indivíduos que têm pelo menos 4 características; 0: outros casos)			3,72	50,0%

Esta distinção é deveras importante pois o que contribui para a dinamização e desenvolvimento da economia não é apenas a criação de um negócio, o ser empresário, mas também o ter características empreendedoras, como a inovação, capazes de desenvolver negócios ou actividades com maior valor acrescentado (Yu et al, 2006; Naudé, 2008; Barros e Pereira, 2008).

Salientamos ainda que na subsequente análise da relação entre empreendedorismo potencial e empreendedorismo efectivo, dentro deste último é feita a divisão entre empreendedorismo efectivo em sentido estrito e em sentido lato. No sentido estrito é considerado empreendedorismo efectivo apenas a criação de uma empresa própria, já o sentido lato diz respeito não só à criação de uma empresa mas também ao trabalho por conta própria.

Quadro 2: Correlação entre empreendedorismo potencial e efectivo (estimativas do coeficiente de Pearson)

	Empreendedorismo efectivo sentido estrito (criou empresa)	Empreendedorismo efectivo sentido lato (criou empresa+trabalha por conta própria)	Empreendedorismo o potencial (tem características empreendedoras)
Empreendedorismo efectivo sentido estrito (criou empresa)	1,000	0,823^{***}	-0,072
Empreendedorismo efectivo sentido lato (criou empresa+trabalha por conta própria)		1,000	0,062
Empreendedorismo potencial (tem características empreendedoras)			1,000

Nota: *** (**)[*] significativo a 1% (5%)[10%]

Da análise do Quadro 2, depreendemos que há uma forte correlação entre empreendedorismo efectivo em sentido estrito e em sentido lato (coeficiente de Pearson superior a 0,3), uma vez que o empreendedorismo em sentido lato já engloba o sentido estrito. Em relação à correlação entre empreendedorismo efectivo e empreendedorismo potencial verificamos que não se verifica relação entre ambos, pois os coeficientes de correlação de Pearson são muito baixos. Tal como foca a literatura, o importante é a presença de atitudes empreendedoras, pois sendo o indivíduo dotado do potencial de empreendedor pode, no futuro, tornar-se empreendedor efectivo e criar valor. Assim, e mesmo não se verificando esta relação, o nosso estudo apresenta uma taxa de empreendedorismo efectivo em sentido estrito de 11,4% o que é

superior à média indicada para Portugal pelo GEM¹² para 2007, que apresenta um valor de 8,8%.

4.4. Empreendedorismo potencial e contributo da FJC para aquisição das atitudes empreendedoras

4.4.1. Análise descritiva: empreendedores, não empreendedores e total

Quanto à estatística descritiva do grupo dos empreendedores relativamente ao total da amostra, apresentada na Figura 5, podemos constatar que na maioria das variáveis não existem grandes diferenças. Tal pode-se verificar, no género, em que entre os empreendedores 68,2% são homens assim como para o total da amostra; no estado civil em que a maioria são solteiros; no curso em que predomina a licenciatura em economia e na região de residência em que a maioria é do Norte.

Já quanto à idade, no grupo dos empreendedores 36,4% possuem idade entre os 28 e 30 anos, enquanto no total da amostra a faixa etária predominante é ligeiramente inferior: entre 22 e 24 anos.

		Empreendedor	Não Empreendedor	Total
Género	Masculino	68,2%	68,2%	68,2%
	Feminino	31,8%	31,8%	31,8%
Idade	<22	0,0%	0,0%	0,0%
	22-24	31,8%	40,9%	36,4%
	25-27	18,2%	18,2%	18,2%
	28-30	36,4%	31,8%	34,1%
	31-33	13,6%	4,5%	6,8%
	>33	0,0%	4,5%	4,5%
Estado Civil	Casado	27,3%	18,2%	22,7%
	Solteiro	68,2%	77,3%	72,7%
	Outro	4,5%	4,5%	4,5%
Curso	Economia	68,2%	90,9%	79,5%
	Gestão	31,8%	9,1%	20,5%
Região Residência	Norte	59,1%	72,7%	65,9%
	Lisboa	13,6%	13,6%	13,6%
	Centro	4,5%	4,5%	4,5%
	Estrangeiro	18,2%	9,1%	13,6%
	Regiões Autónomas	4,5%	0,0%	2,3%

Figura 5: Análise demográfica entre empreendedores e não empreendedores

Fonte: Autores

Em relação às funções desempenhadas na FJC, verifica-se que o grupo dos não empreendedores é o que predomina. Para o cargo de Director Executivo temos 45,5% contra 36,4% (empreendedores) e para o cargo de Director Geral temos do grupo dos não empreendedores 31,8% enquanto no grupo dos empreendedores 27,3%.

¹² <http://www.empreendedorismo.pt/portal-emp/?..s=article&.o=file&fid=3841&dl=true> - , acedido em 15-06-09

Já no que diz respeito sobre a evolução da carreira profissional dos ex-membros da FJC, verifica-se que 90,9% no conjunto dos dois grupos iniciaram a sua carreira com trabalho por conta de outrem. Tendo como início de carreira a criação de empresa própria, apenas um inquirido (4,5%) dos empreendedores optou por essa via, e 3 inquiridos (13,6%) dos não empreendedores. Actualmente, constata-se que permanece a prevalência do trabalho por conta de outrem em ambos os grupos com 88,6%, sendo que com empresa própria temos 2 inquiridos não empreendedores (9,1%) e um inquirido empreendedor (4,5%).

4.4.2. Análise das diferenças de médias relativamente percepção do contributo da FJC

Uma vez que a questão fulcral do nosso trabalho é analisar o impacto da participação na FJC no desenvolvimento de características empreendedoras e impacto na vida profissional futura. Para tal, o grupo 3 do questionário contempla questões específicas que pretende medir este impacto consoante as percepções dos inquiridos. Assim, as afirmações foram repartidas em 2 grupos. No primeiro grupo, questões de 1 a 12, o nosso objectivo era avaliar o impacto da participação na FJC no desenvolvimento de características/competências empreendedoras através do trabalho desenvolvido pelos ex-membros nesta organização (Figura 6). No segundo grupo, questões 13 a 18, pretendemos avaliar, globalmente, o impacto da participação na FJC na vida profissional dos ex-membros (Figura 7).

Desta forma, o propósito é analisar se os indivíduos são distintos em relação à percepção que têm sobre as suas participações na FJC, consoante pertençam ao grupo dos empreendedores ou ao grupo dos não empreendedores.

Conforme podemos verificar na Figura 6 (questões 1 a 12), no cômputo geral a participação na FJC é muito importante em ambos os grupos, pois as médias das respostas são superiores a 3,5 (na escala de 1 a 5), salientando que as últimas 3 questões têm significado inverso, pelo que ter médias inferiores a 2,5 é positivo para a avaliação em causa. De notar que as médias do grupo dos empreendedores são, em geral, superiores, a partir do que podemos inferir que este grupo atribui maior valor à participação na FJC.

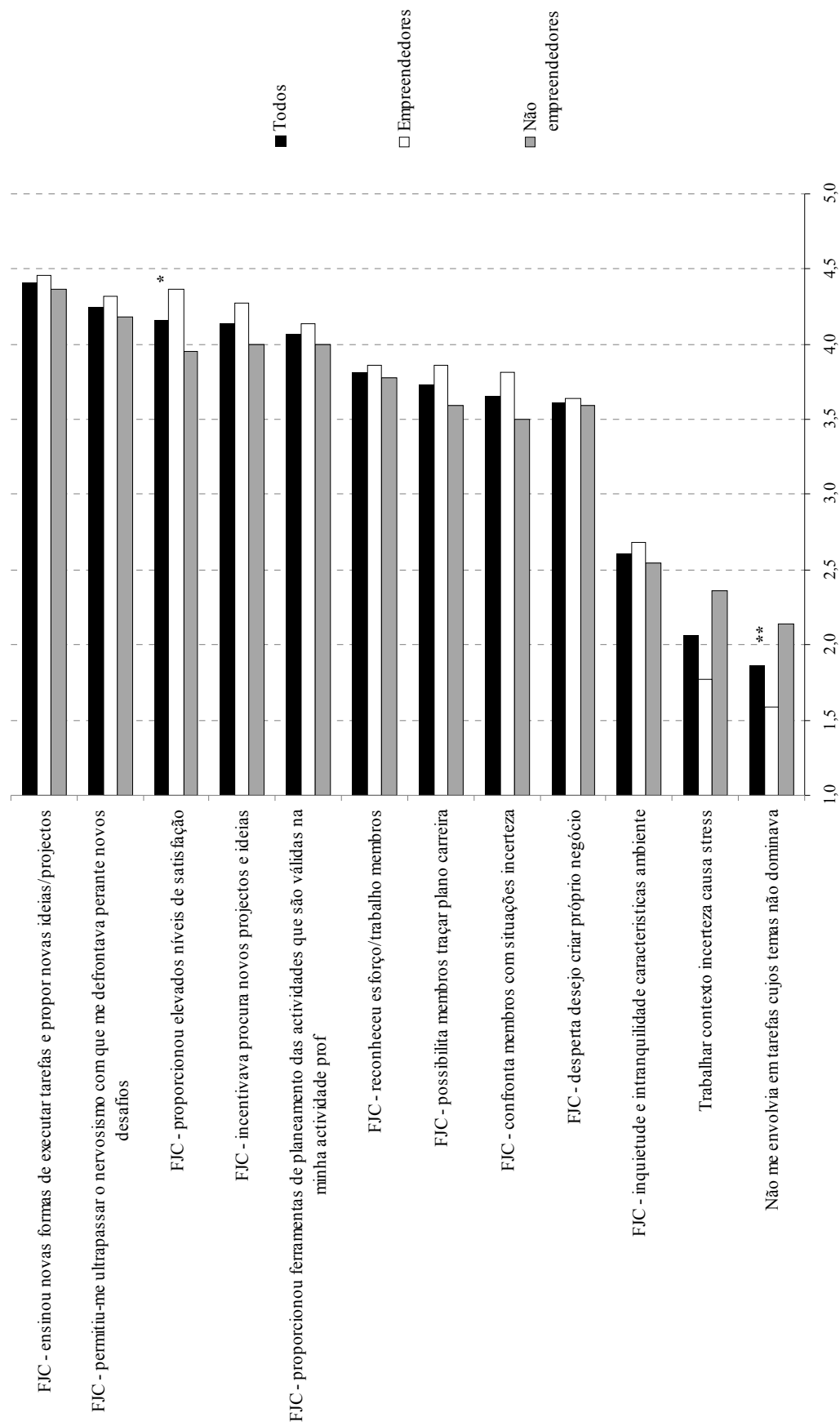


Figura 6: Percepção dos ex-membros da FJC sobre o contributo desta para o desenvolvimento de características empreendedoras – diferenças de médias entre empreendedores potenciais e não empreendedores

Nota: O teste às diferenças de médias utilizado foi o teste não paramétrico Kruskal-Wallis (H0: As estimativas provêm de amostras semelhantes)
Legenda: *** (***) [*]: Rejeita Ho a um nível de significância de 1% (5%) [10%]

Na figura 7 (questões 13 a 18), confirma-se que a participação na FJC é muito importante no decorrer da vida profissional de ambos os grupos, pois mais uma vez as médias são superiores a 2,5 (na escala de 1 a 5). Confirma-se também a melhor avaliação por parte dos indivíduos empreendedores.

Conforme resultado do teste aplicado, quatro afirmações apresentam diferenças das médias estatisticamente significativas:

- A FJC proporcionou elevados níveis de satisfação no desempenho dos cargos/funções que ocupava (Figura 6).
- Tentava não envolver-me em tarefas cujos temas não dominasse (Figura 6).
- A participação da FJC contribuiu para a minha experiência profissional como um todo (Figura 7).
- Ao nível das competências relacionais, o contributo da FJC foi superior ao da minha licenciatura (Figura 7).

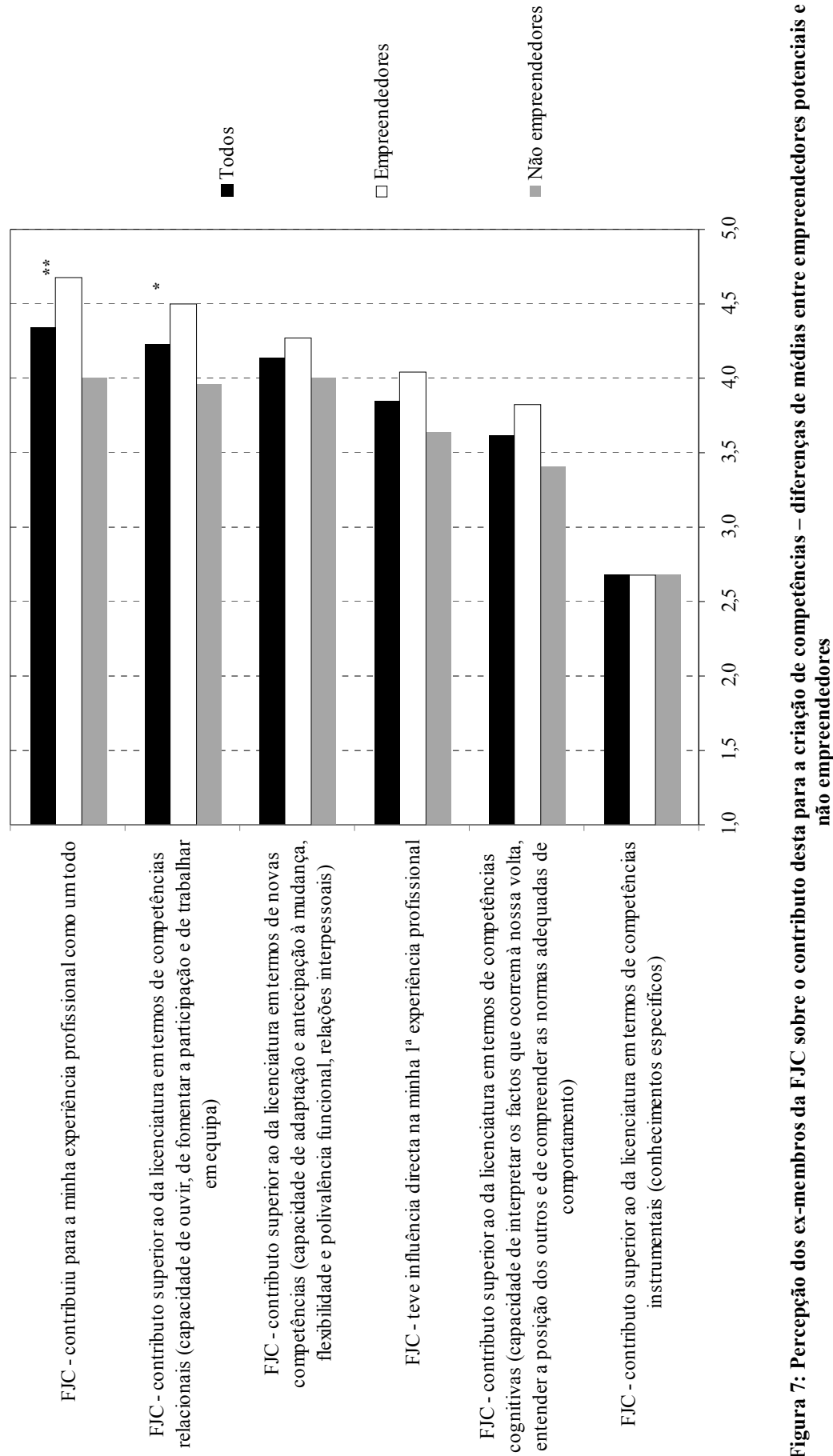
De notar a importância da questão “A participação da FJC contribuiu para a minha experiência profissional como um todo”, pois para além de ser a que apresenta um nível de significância menor e, portanto, a que é a estatisticamente mais significativa, trata-se de uma questão fulcral no conjunto do trabalho desenvolvido.

Desta forma, podemos inferir que a participação na FJC tem impacto positivo na carreira profissional dos seus ex-membros, porém este impacto positivo é mais valorizado naqueles que têm propensão ao empreendedorismo.

4.4.2. Determinantes das atitudes empreendedoras

Segundo a literatura (Teixeira e Davey, 2008), há vários factores susceptíveis de influenciarem a propensão ao empreendedorismo, como é o caso das variáveis demográficas (idade, sexo e região de residência) ou ainda variáveis de capital humano (curso e número de meses que permaneceu na FJC), que podem assim influenciar as opiniões acerca do contributo da FJC. O que pretendemos analisar de seguida foi o contributo da FJC ponderado por essas variáveis capazes de influenciar as atitudes empreendedoras.

Para tal, criamos uma matriz de correlação entre as variáveis, de forma a eliminar as variáveis que apresentassem um elevado grau de correlação, pois as variáveis que estejam muito correlacionadas entre si medem o mesmo.



Nota: O teste às diferenças de médias utilizado foi o teste não paramétrico Kruskal-Wallis (H0: As estimativas provêm de amostras semelhantes)

Legenda: *** (***) [*]: Rejeita Ho a um nível de significância de 1% (5%) [10%]

Desta forma, as variáveis que apresentaremos de seguida no modelo logístico, apesar de não estarem todas, as que estão representam todas as outras porque estavam fortemente correlacionadas. Por exemplo, no modelo não se encontra a experiência profissional pois esta variável encontra-se muito correlacionada com a idade.

O modelo logístico permite-nos retirar os determinantes do empreendedorismo a partir de um conjunto de factores que levam a atitudes empreendedoras (empreendedorismo potencial). Este é definido por:

$$P(\text{empreendedor}) = \frac{1}{1 + e^{-Z}};$$

$$\begin{aligned} \text{com } Z = & \beta_0 + \underbrace{\beta_1 \text{Idade} + \beta_2 \text{Sexo} + \beta_3 \text{Região}}_{\text{Factores demográficos}} + \underbrace{\beta_4 \text{Experiência na FJC} + \beta_5 \text{Curso}}_{\text{Factores de capital humano}} + \\ & + \underbrace{\beta_6 X_1 + \beta_7 X_2 + \beta_8 X_3 + \beta_9 X_4 + \beta_{10} X_5 + \beta_{11} X_6 + \beta_{12} X_7 + \beta_{13} X_8}_{\text{Contributo da FJC}} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

Sendo que:

X_1 = A FJC permitiu-me ultrapassar/mitigar o nervosismo com que me confrontava aquando dos novos desafios;

X_2 = Trabalhar num contexto de incerteza causava-me stress;

X_3 = Não me envolvia em tarefas cujos temas não dominava;

X_4 = A FJC incentivava os seus membros na procura de novos projectos e ideias;

X_5 = A inquietude e intranquilidade são características do ambiente do trabalho na FJC;

X_6 = FJC - desperta desejo criar próprio negócio;

X_7 = A FJC possibilitava que os seus membros traçassem o seu próprio plano de carreira;

X_8 = FJC – Contributo superior ao da licenciatura ao nível das competências instrumentais;

X_9 = FJC – Contributo superior ao da licenciatura ao nível de novas competências.

Reescrevendo o modelo de forma a ficar mais facilmente interpretável, procedemos à sua linearização (em termos de *odds*), obtendo o modelo logístico:

$$\log \left[\frac{\text{Prob ob (empreendedor)}}{\text{Prob ob (n\~{a}o empreendedor)}} \right] = \beta_0 + \beta_1 \text{Idade} + \beta_2 \text{Sexo} + \beta_3 \text{Regi\~{a}o} +$$

} *Factores demogr\~{a}ficos*

$$+ \beta_4 \text{Experi\~{e}ncia na FJC} + \beta_5 \text{Curso} +$$

} *Factores de capital humano*

$$+ \beta_6 X_1 + \beta_7 X_2 + \beta_8 X_3 + \beta_9 X_4 + \beta_{10} X_5 + \beta_{11} X_6 + \beta_{12} X_7 + \beta_{13} X_8 + \varepsilon_i$$

} *Contributo da FJC*

Quando β_i \u00e9 positivo significa que o i factor \u00e9 maior que a unidade, logo a *odds* aumenta, isto \u00e9, aumenta a probabilidade de ser empreendedor. Se β_i \u00e9 negativo significa que o i factor \u00e9 menor que a unidade, logo a *odds* diminui, isto \u00e9, aumenta a probabilidade de ser n\u00e3o empreendedor. Se β_i for nulo significa que o i factor \u00e9 igual \u00e0 unidade, logo a *odds* n\u00e3o varia.

Estimando os coeficientes β_i , como se pode verificar no Quadro 4, verificamos que, quer as vari\u00e1veis demogr\u00e1ficas, quer as vari\u00e1veis de capital humano n\u00e3o s\u00e3o estatisticamente significativas, pelo que, no nosso modelo, estas n\u00e3o influenciam o potencial empreendedor. Por outro lado, no que diz respeito \u00e0s vari\u00e1veis relativas ao contributo da FJC no desenvolver de caracter\u00edsticas empreendedoras surgem como estatisticamente significativas e positivamente correlacionadas: “N\u00e3o me envolvia em tarefas cujos temas n\u00e3o dominava”; “FJC - desperta desejo criar pr\u00f3prio neg\u00f3cio” e “Trabalhar num contexto de incerteza causava-me stress”, e negativamente correlacionada “A inquietude e intranquilidade s\u00e3o caracter\u00edsticas do ambiente do trabalho na FJC”.

Analisando a qualidade do ajustamento podemos constatar que o modelo \u00e9 estatisticamente bom, pois explica correctamente 77,3% dos casos e, atrav\u00e9s do teste de Hosmer and Lameshow (que assume H_0 : o modelo representa bem a realidade), aceita-se H_0 .

Desta forma, podemos concluir que a participa\u00e7\u00e3o na FJC contribui para o desenvolvimento das caracter\u00edsticas empreendedoras (empreendedorismo potencial), mesmo quando a an\u00e1lise \u00e9 ponderada pelo contributo de outras vari\u00e1veis que pudessem enviesar a percep\u00e7\u00e3o dos inquiridos sobre a sua participa\u00e7\u00e3o na FJC.

Quadro 3: Descriptive statistics and correlation matrix

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
(1) Empreendedorismo potencial															
(2) Idade (ln)	3,279	3,091	3,526	3,042	-0,199	0,206	0,388**	0,153	0,097	0,078	-0,008	0,094	0,193	0,066	-0,144
(3) Sexo (1: Masculino; 0: Feminino)	0,682	0,000	1,000	1,000	0,023	-0,117	-0,016	0,023	-0,104	-0,225	0,160	-0,072	0,057	0,090	-0,021
(4) Região (1: Norte; 0: outra)	0,659	0,000	1,000	1,000	0,018	-0,230	-0,182	-0,214	-0,246*	-0,008	-0,271*	-0,208	-0,080	0,117	0,068
(5) Experiência na FJC (ln meses)	3,498	2,079	4,745	1,000	1,000	0,131	0,427***	-0,143	0,071	0,118	0,068	0,211	0,163	0,281*	0,389***
(6) Curso (1: Economia; 2: Gestão)	0,205	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,221	0,246*	0,117	-0,022	0,237	0,307*	0,225	0,069	0,006
(7) A FJC permitiu-me ultrapassar/mitigar o nervosismo com que me confrontava aquando dos novos desafios (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,841	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	-0,182	0,242	0,088	0,102	0,144	-0,030	0,127	0,505***
(8) Trabalhar num contexto de incerteza causava-me stress (1: Discorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,659	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,230	-0,246	0,210	-0,111	-0,080	-0,098	-0,276*
(9) Não me envolvia em tarefas cujos temas não dominava (1: Discorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,795	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,022	0,216	0,216	-0,078	0,016	0,058	-0,006
(10) A FJC incentivava os seus membros na procura de novos projectos e ideias (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,795	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,216	0,216	0,266*	-0,104	0,184	0,128
(11) A Inquietude e intranquilidade são características do ambiente do trabalho na FJC (1: discorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,545	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,169	0,062	0,062	-0,056	-0,168
(12) FJC - desperta desejo criar próprio negócio (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,591	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,226	0,211	0,226	-0,009	0,211
(13) A FJC possibilitava que os seus membros traçassem o seu próprio plano de carreira (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,682	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	-0,020	0,095
(14) FJC – Contributo superior ao da licenciatura ao nível das competências instrumentais (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,273	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,332**
(15) FJC – Contributo superior ao da licenciatura ao nível de novas competências (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,773	0,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Note: statistically significant at *** 1%; ** 5%; * 10%

Quadro 4: Determinantes das atitudes empreendedoras dos ex-membros da FJC (modelo logístico)

		Atitudes empreendedoras
Características demográficas	(1) Idade (ln)	-4,057
	(2) Sexo (1: Masculino; 0: Femenino)	0,687
	(4) Região (1: Norte; 0: outra)	0,155
Capital Humano	(5) Experiência na FJC (ln meses)	-0,095
	(6) Curso (1: Economia; 2: Gestão)	2,098
Contributos da FJC	(7) A FJC permitiu-me ultrapassar/mitigar o nervosismo com que me confrontava aquando dos novos desafios (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	-0,445
	(8) Trabalhar num contexto de incerteza causava-me stress (1: Discorda muito ou plenamente; 0: outros)	2,022**
	(9) Não me envolvia em tarefas cujos temas não dominava (1: Discorda muito ou plenamente; 0: outros)	4,407***
	(10) A FJC incentivava os seus membros na procura de novos projectos e ideias (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	0,249
	(11) A Inquietude e intranquilidade são características do ambiente do trabalho na FJC (1: discorda muito ou plenamente; 0: outros)	-1,932*
	(12) FJC - desperta desejo criar próprio negócio (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	2,489**
	(13) A FJC possibilitava que os seus membros traçassem o seu próprio plano de carreira (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	-1,215
	(14) FJC – Contributo superior ao da licenciatura ao nível das competências instrumentais (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	-0,138
	(12) FJC – Contributo superior ao da licenciatura ao nível de novas competências (1: concorda muito ou plenamente; 0: outros)	-0,118
	Constante	8,235
<i>N</i>	44	
Empreendedores potenciais	22	
Outros	22	
<i>Qualidade do ajustamento</i>		
% correctos	77,3	
Hosmer and Lameshow test (p-value)	2,255 (0,972)	

*** significativo a 1%; ** significativo a 5%; * significativo a 10%

5. Conclusões

Tendo em conta a importância que o tema do empreendedorismo assume actualmente, o nosso objectivo foi estudar uma empresa júnior, no caso concreto da FJC, com o intuito de perceber o impacto da participação dos estudantes nesta organização no desenvolver das características empreendedoras e no seu percurso profissional.

Após revisão da literatura existente sobre empreendedorismo social e potencial, constatamos que se verifica uma lacuna, lacuna esta que o nosso estudo pretende colmatar fazendo a ponte entre estes dois tipos de empreendedorismo.

Para o desenvolvimento do trabalho foi aplicado um questionário a todos os ex-membros da FJC, cuja finalidade era perceber se esses indivíduos possuem características empreendedoras e qual a percepção das suas participações.

Após recolha e tratamento dos dados foi possível concluir que 50% dos ex-membros da FJC inquiridos atitudes empreendedoras, sendo que em termos de empreendedorismo efectivo chegamos a uma taxa de 11,4%, pois a maior parte ao terminar os estudos ingressa sua vida profissional num trabalho por conta de outrem.

Concluimos também que todos os inquiridos salientam a importância da participação na FJC para a sua vida profissional como um todo, no entanto, nota-se que o grupo dos empreendedores dá ainda maior importância a esta participação. Podemos, assim, concluir que a participação na FJC tem impacto positivo e relevante na carreira profissional dos seus ex-membros, e este impacto é mais valorizado por aqueles que têm atitudes empreendedoras.

Um importante ponto limitador na análise efectuada é que se trata de uma análise cujos dados não foram recolhidos ao longo do tempo, ou seja, não houve uma análise sobre a presença ou não de características empreendedoras na época em que os entrevistados estiverem a trabalhar na FJC. Assim, tivemos que basear a nossa recolha de dados com relação ao tempo passado na percepção dos próprios entrevistados, o que pode levar a alguma distorção. Podemos ainda apontar como um desdobramento deste trabalho, a consideração deste tipo de participação em organizações estudantis sendo contabilizada no plano de estudos das licenciaturas.

Referências

- Autio, Erko; Keeley, Robert H.; Klofsten, Magnus; Parker, George G. C.; Hay, Michael. (2001), “Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA”, *Enterprise & Innovation Management Studies*, May2001, Vol. 2 Issue 2, p145-160.
- Barros, Aluizio A. de; Pereira, Claudia Maria M.A. (2008), “Empreendedorismo e Crescimento Económico: uma análise empírica”, *RAC*, Vol. 12, nº 4, pp.975-993.
- Bercovitz, Janet; Feldman, Maryann. (2008), “Academic Entrepreneurs: Organizational Change at the Individual Level”, *Organization Science*, Jan/Feb2008, Vol. 19 Issue 1, p69-89.

- Braun, Gerald. (2006), “From Container Knowledge to Entrepreneurial Learning: The Role of Universities”, *Working Papers in Economics*, 2006, Vol. 21 Issue 149-154, p27-42.
- Brennan, Michael; McGovern, Philip; McGowan, Pauric.(2007), “Academic Entrepreneurship on the Island of Ireland: Re-Orientating Academia Within the Knowledge Economy”, *Irish Journal of Management*, 2007, Vol. 28 Issue 2, pp.51-77.
- Callaert, Julie; Van Looy, Bart; Debackere, Koenraad; Foray, Dominique. (2008), “Revisiting the scientific advantage of academic inventors: unravelling underlying knowledge dynamics.”, *Academy of Management Proceedings*, 2008, pp.1-6.
- Campbell, Colin. (2008), “M.B.A.s who want to save the world”, *Maclean's*, 9/22/2008, Vol. 121 Issue 37, pp.72-77.
- Carrasco, Felipe R. C.; Romero, L. Isidoro, (2006), “Entrepreneurs Versus Small Business Owners: an Approach Based on the Firm Size”, *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 24, pp. 545-566.
- Carrieri, A.; Pimentel, T. (2006), “Significações Culturais: um estudo de caso da UFMG Consultoria Junior”, *Revista de Administração Mackenzie*, n.3, pp.137-166.
- Etzkowitz, Henry. (2003), “Research groups as ‘quasi-firms’: the invention of the entrepreneurial university”, *Research Policy*, Jan2003, Vol. 32 Issue 1, p109.
- Ferreira, M.; Santos, J.; Serra, F.(2008), *Ser Empreendedor – Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa*, 1ª edição, Lisboa: Edições Sílabo.
- Filion, Louis J., (1999), “Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios”, *Revista de Administração*, Vol. 34, nº 2, pp. 05-28.
- Frank, A. I. (2007), “Entrepreneurship and Enterprise Skills: A missing element of planning education?”, *Planning, Practice & Research*, Vol. 22, No. 4, pp. 635-648.
- Glassman, Alan M.; Moore, Richard W.; Rossy, Gerard L.; Neupert, Kent; Napier, Nancy K.; Jones, Daryl E.; Harvey, Michael. (2003), “Academic Entrepreneurship: Views on Balancing the Acropolis and the Agora”, *Journal of Management Inquiry*, Dec2003, Vol. 12 Issue 4, p353-374.
- Hawthorne, Timothy R.. (2006), “Head of the Class”, *Response*, Sep2006, Vol. 14 Issue 12, p82-82.
- Hisrich, R.; Peters, M; Shepherd, D. (2008), *Entrepreneurship*, Seventh Edition, New York: McGraw-Hill.

http://www.canalup.pt/?menu=noticia&id_noticia=1072, acedido em 05-03-2009.

- Jakobson, Indrek; Ritso, Valter.(2008), “Supporting Measures for Research & Development as a Stimulus for Technology Transfer and Academic Entrepreneurship in Estonia”, *Working Papers in Economics*, 2008, Vol. 26 Issue 181-184, p51-65.
- JADE (2009), *Junior Association for Development in Europe*, in <http://jadeportugal.org/index.php>, acedido em 28-03-2009.
- Klofsten, Magnus; Jones-Evans, Dylan. “Comparing *Academic Entrepreneurship* in Europe- The Case of Sweden and Ireland, *Small Business Economics*, Jun2000, Vol. 14 Issue 4, p299, 11p
- Kyro, Paula. (2006), “Entrepreneurship Education and Finnish Society”, *Working Papers in Economics*, Vol.21 Issue 149-154, p63-80.
- Koh, H. C.; “Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students”, *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 11, No. 3, 1996, pp. 12-25.
- Kuratko, D.; Audretsch, D. (2009), “Strategic Entrepreneurship: exploring different perspectives of an emerging concept”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.33, N°1, pp.1-17.
- Lloyd, Bruce.(2002), “Entrepreneurship and Small Business”, *Long Range Planning*, Oct2002, Vol. 35 Issue 5, p560-560.
- Mars, Matthew M.; Garrison, Sharon. (2009),” Socially-Oriented Ventures and Traditional Entrepreneurship Education Models: A Case Review”, *Journal of Education for Business*, May/Jun2009, Vol. 84 Issue 5, p290-296.
- Naudé, Wim. (2008), “ Entrepreneurship in economic development”, *United Nations University*, Reserch Paper n° 2008/20.
- O'Shea, Rory P.; Allen, Thomas J.; Morse, Kenneth P.; O'Gorman, Colm; Roche, Frank. (2007), “Delineating the anatomy of an entrepreneurial university: the Massachusetts Institute of Technology experience”, *R&D Management*, Jan2007, Vol. 37 Issue 1, p1-16.
- Parkinson, M., in <http://www.markparkinson.co.uk/mindofentrepreneur.pdf>, acedido em 26-04-2009.
- Rajasekaran, N. (2009), “Non-Governmental Development Organizations in India: A SWOT Analysis”
- Robinson, P.; Haynes M. (1991), “Entrepreneurship in America’s Major Universities”, in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 15, Issue 3, pp.41-52.

- Sud, M.; VanSandt, C.; Baugous, A. (2009), "Social Entrepreneurship: The Role of Institutions", *Journal of Business Ethics*, pp.201-216.
- Teixeira, A.A.C. (2008), "Entrepreneurial Potential In Engineering and Business Courses ... Why Worry Now? ", in *Innovation in Manufacturing Networks, IFIP International Federation for Information Processing*, Vol. 266 [DOI 10.1007/978-0-387-09492-2]
- Teixeira, A.A.C.; Davey, T. (2008), "Attitudes of higher education students to new venture creation: preliminary approach to the Portuguese case", *Working Paper FEP n°298*, Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Portugal.
- Toole, Andrew A.; Czarnitzki, Dirk. (2009), "Exploring the Relationship Between Scientist Human Capital and Firm Performance: The Case of Biomedical Academic Entrepreneurs in the SBIR Program", *Management Science*, Jan2009, Vol. 55 Issue 1, p101-114.
- Tracey, P.; Phillips, N. (2007); "The Distinctive challenge of education social entrepreneurs: a postscript and rejoinder to the special issue on entrepreneurship education", *Academy of Management Learning & Education*, Vol. 6, No. 2, pp. 264-271.
- Venessar, Urve; Kolbre, Ene; Piliste, Toomas. (2006), "Students' Attitudes and Intentions toward *Entrepreneurship* at Tallinn University of Technology", *Working Papers in Economics*, Vol. 21 Issue 149-154, p97-114.
- Viles, Peter.(2007), "The Do-Gooder's MBA", *Business 2.0*, Aug2007, Vol. 8 Issue 7, p42-41.
- Yang, Phil Y.; Chang, Yuan-Chieh; Chen, Ming-Huei. (2006), "Factors Nurturing Academic Entrepreneurship in Taiwan", *Journal of Enterprising Culture*, Dec2006, Vol. 14 Issue 4, p267-290.
- Yu, Fu-Lai Tony; Yan, Ho-Don; Chen, Shan-Yu, (2006), "Adaptative Entrepreneurship and Taiwan's Economic Dynamics", *Laissez-Faire -Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, n° 24-25, pp. 57.74

Recent FEP Working Papers

Nº 332	Raquel Almeida, Marina Silva and Tiago Soares, " <u>Coesão Territorial - As relações de fronteira entre Portugal e Espanha</u> ", August 2009
Nº 331	Custódia Bastos, Suzi Ladeira and Sofia Silva, " <u>Empreendedorismo nas Artes ou Artes do Empreendedorismo? Um estudo empírico do 'Cluster' da Rua Miguel Bombarda</u> ", August 2009
Nº 330	Filipe A. Ribeiro, Ana N. Veloso and Artur V. Vieira, " <u>Empreendedorismo Social: Uma análise via associativismo juvenil</u> ", August 2009
Nº 329	Argentino Pessoa, " <u>Outsourcing And Public Sector Efficiency: How Effective Is Outsourcing In Dealing With Impure Public Goods?</u> ", July 2009
Nº 328	Joana Almodovar, Aurora A.C. Teixeira, " <u>Conceptualizing clusters through the lens of networks: a critical synthesis</u> ", July 2009
Nº 327	Pedro Mazedo Gil, Fernanda Figueiredo and Óscar Afonso, " <u>Equilibrium Price Distribution with Directed Technical Change</u> ", July 2009
Nº 326	Armando Silva, Ana Paula Africano and Óscar Afonso, " <u>Which Portuguese firms are more innovative? The importance of multinationals and exporters</u> ", June 2009
Nº 325	Sofia B. S. D. Castro, João Correia-da-Silva and Pascal Mossay, " <u>The core-periphery model with three regions</u> ", June 2009
Nº 324	Marta Sofia R. Monteiro, Dalila B. M. M. Fontes and Fernando A. C. C. Fontes, " <u>Restructuring Facility Networks under Economy of Scales</u> ", June 2009
Nº 323	Óscar Afonso and Maria Thompson, " <u>Costly Investment, Complementarities and the Skill Premium</u> ", April 2009
Nº 322	Aurora A.C. Teixeira and Rosa Portela Forte, " <u>Unbounding entrepreneurial intents of university students: a multidisciplinary perspective</u> ", April 2009
Nº 321	Paula Sarmento and António Brandão, " <u>Next Generation Access Networks: The Effects of Vertical Spillovers on Access and Innovation</u> ", April 2009
Nº 320	Marco Meireles and Paula Sarmento, " <u>Incomplete Regulation, Asymmetric Information and Collusion-Proofness</u> ", April 2009
Nº 319	Aurora A.C. Teixeira and José Sequeira, " <u>Determinants of the international influence of a R&D organisation: a bibliometric approach</u> ", March 2009
Nº 318	José Sequeira and Aurora A.C. Teixeira, " <u>Assessing the influence of R&D institutions by mapping international scientific networks: the case of INESC Porto</u> ", March 2009
Nº 317	João Loureiro, Manuel M. F. Martins and Ana Paula Ribeiro, " <u>Cape Verde: The Case for Euroization</u> ", March 2009
Nº 316	Ester Gomes da Silva and Aurora A.C. Teixeira, " <u>Does structure influence growth? A panel data econometric assessment of 'relatively less developed' countries, 1979-2003</u> ", March 2009
Nº 315	Mário A. P. M. Silva, " <u>A Model of Growth with Intertemporal Knowledge Externalities, Augmented with Contemporaneous Knowledge Externalities</u> ", March 2009
Nº 314	Mariana Lopes and Aurora A.C. Teixeira, " <u>Open Innovation in firms located in an intermediate technology developed country</u> ", March 2009
Nº 313	Ester Gomes da Silva, " <u>Capital services estimates in Portuguese industries, 1977-2003</u> ", February 2009
Nº 312	Jorge M. S. Valente, Maria R. A. Moreira, Alok Singh and Rui A. F. S. Alves, " <u>Genetic algorithms for single machine scheduling with quadratic earliness and tardiness costs</u> ", February 2009
Nº 311	Abel Costa Fernandes, " <u>Explaining Government Spending: a Cointegration Approach</u> ", February 2009
Nº 310	João Correia-da-Silva, " <u>Uncertain delivery in markets for lemons</u> ", January 2009
Nº 309	Ana Paula Ribeiro, " <u>Interactions between Labor Market Reforms and Monetary Policy under Slowly Changing Habits</u> ", January 2009
Nº 308	Argentino Pessoa and Mário Rui Silva, " <u>Environment Based Innovation: Policy Questions</u> ", January 2009
Nº 307	Inês Drumond and José Jorge, " <u>Basel II Capital Requirements, Firms' Heterogeneity,</u>

	and the Business Cycle ", January 2009
Nº 306	Adelaide Maria Figueiredo, Fernanda Otilia Figueiredo and Natália Pimenta Monteiro, " Labor adjustments in privatized firms: a Statis approach ", December 2008
Nº 305	Manuela A. D. Aguiar and Sofia B. S. D. Castro, " Chaotic and deterministic switching in a two-person game ", December 2008
Nº 304	Ana Pinto Borges and João Correia-da-Silva, " Using Cost Observation to Regulate Bureaucratic Firms ", December 2008
Nº 303	Miguel Fonseca, " The Investment Development Path Hypothesis: a Panel Data Approach to the Portuguese Case ", December 2008
Nº 302	Alexandre Almeida, Cristina Santos and Mário Rui Silva, " Bridging Science to Economy: The Role of Science and Technologic Parks in Innovation Strategies in "Follower" Regions ", November 2008
Nº 301	Alexandre Almeida, António Figueiredo and Mário Rui Silva, " From Concept to Policy: Building Regional Innovation Systems in Follower Regions ", November 2008
Nº 300	Pedro Quelhas Brito, " Conceptualizing and illustrating the digital lifestyle of youth ", October 2008
Nº 299	Argentino Pessoa, " Tourism and Regional Competitiveness: the Case of the Portuguese Douro Valley ", October 2008
Nº 298	Aurora A.C. Teixeira and Todd Davey, " Attitudes of Higher Education students to new venture creation: a preliminary approach to the Portuguese case ", October 2008
Nº 297	Carlos Brito, " Uma Abordagem Relacional ao Valor da Marca ", October 2008
Nº 296	Pedro Rui M. Gil, Paulo Brito and Óscar Afonso, " A Model of Quality Ladders with Horizontal Entry ", October 2008
Nº 295	Maria Manuel Pinho, " The political economy of public spending composition: evidence from a panel of OECD countries ", October 2008
Nº 294	Pedro Cosme da Costa Vieira, " O Subsídio de Desemprego e a Relação Negativa entre Salário e Risco de Falência: Uma Teoria em Equilíbrio Parcial ", October 2008
Nº 293	Cristina Santos, Alexandre Almeida and Aurora A.C. Teixeira, " Searching for clusters in tourism. A quantitative methodological proposal ", September 2008
Nº 292	Alexandre Almeida and Aurora A.C. Teixeira, " One size does not fit all... An economic development perspective on the asymmetric impact of Patents on R&D ", September 2008
Nº 291	Paula Neto, António Brandão and António Cerqueira, " The Impact of FDI, Cross Border Mergers and Acquisitions and Greenfield Investments on Economic Growth ", September 2008
Nº 290	Cosme, P., " Integrating fire risk into the management of forests ", September 2008
Nº 289	Cosme, P., " A comment on efficiency gains and myopic antitrust authority in a dynamic merger game ", September 2008
Nº 288	Moreira, R., " Workart – A Gestão e a Arte " (1st Prize of the 2nd Edition of FEP/AEFEP- Applied Research in Economics and Management), August 2008
Nº 287	Vasco Leite, Sofia B.S.D. Castro and João Correia-da-Silva, " The core periphery model with asymmetric inter-regional and intra-regional trade costs ", August 2008
Nº 286	Jorge M. S. Valente and Maria R. A. Moreira, " Greedy randomized dispatching heuristics for the single machine scheduling problem with quadratic earliness and tardiness penalties ", August 2008
Nº 285	Patricia Teixeira Lopes and Rui Couto Viana, " The transition to IFRS: disclosures by Portuguese listed companies ", August 2008

Editor: Sandra Silva (sandras@fep.up.pt)

Download available at:

<http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/>

also in <http://ideas.repec.org/PaperSeries.html>

www.fep.up.pt

FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DO PORTO

Rua Dr. Roberto Frias, 4200-464 Porto | Tel. 225 571 100

Tel. 225571100 | www.fep.up.pt