

FEP WORKING PAPERS FEP WORKING PAPERS

RESEARCH
WORK IN
PROGRESS

N. 330, AUGUST 2009

EMPREENDEDORISMO SOCIAL: UMA ANÁLISE VIA ASSOCIATIVISMO JUVENIL

FILIPPE A. RIBEIRO, ANA N. VELOSO, ARTUR V. VIEIRA

FACULDADE DE ECONOMIA, UNIVERSIDADE DO PORTO

1º PRÉMIO
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

Empreendedorismo Social: Uma análise via associativismo juvenil^{*f}

Filipe A. Ribeiro

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Ana N. Veloso

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Artur V. Vieira

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Resumo

É atribuído ao empreendedorismo e aos empreendedores um conjunto de características cujo desenvolvimento tem sido considerado prioritário pelas autoridades públicas dos mais diferentes países. Não obstante o empreendedorismo na sua forma mais comum, i.e. ‘comercial’, estar relativamente bem estudado na literatura, o empreendedorismo social está ainda numa fase emergente, o que justifica a escassa evidência empírica existente sobre este fenómeno. Este artigo pretende contribuir para acrescentar evidência sobre esta realidade, avaliando, através de um inquérito alargado aos dirigentes da maioria das associações juvenis portuguesas, em que medida as associações dão um contributo efectivo para a criação e fomento de competências relacionadas com o empreendedorismo. Face aos dados recolhidos e aos resultados daí retirados, conclui-se que as associações juvenis desempenham um papel determinante no fomento das competências empreendedoras dos seus dirigentes. Demonstrámos, com base num modelo multivariável, que os dirigentes consideram que a sua participação no associativismo foi determinante na formação do seu perfil empreendedor. Em concreto, as atitudes empreendedoras estão positiva e significativamente associadas à percepção pelos dirigentes associativos relativamente ao contributo das Associações no que concerne à promoção dos respectivos conhecimentos de gestão de organizações, do sistema legal e do funcionamento dos mercados. Os dirigentes ‘empreendedores’ reconhecem ainda que as Associações aumentaram a respectiva rede de contactos em termos de negócios/mercado, capacitando-os de um conjunto de conhecimentos mais vasto e de aplicabilidade prática do que qualquer disciplina que tenham frequentado no ensino formal. Em termos de implicações de política educativa, as conclusões reforçam a necessidade de existir uma maior integração entre uma abordagem formal e não formal de criação de competências teóricas e práticas no ensino do empreendedorismo aos mais diferentes níveis. Assim, o reconhecimento formal da experiência de gestão associativa como meio de enriquecimento curricular constituiria um avanço importante no espírito da futura implementação e adopção do Quadro Europeu das Qualificações.

Palavras-chave: empreendedorismo social; associativismo juvenil; Portugal

* Trabalho desenvolvido no âmbito da disciplina de Seminários II, Turma LEC01 (Docente: Aurora A.C. Teixeira), **Grupo 1**, Licenciatura em Economia, 2008/2009.

^f Os autores agradecem à sua orientadora pela extrema dedicação e disponibilidade demonstradas, a todos os dirigentes associativos que responderam ao nosso inquérito e a José Marinho Vaz pela colaboração na recolha de dados.

1. Introdução

O empreendedorismo é uma área de grande enfoque político na actualidade. Sob a Presidência portuguesa da União Europeia, em 2000, definiu-se a Agenda de Lisboa, tendo como objectivo tornar a União na “economia assente no conhecimento mais competitiva e dinâmica do mundo” (CEE, 2003). Um dos caminhos traçados pelos decisores políticos para tal passava pela aposta no empreendedorismo: “as novas iniciativas empresariais [...] aumentam a produtividade, na medida em que fazem subir a pressão competitiva, forçando as outras empresas a reagir mediante o melhoramento da eficácia ou a introdução da inovação” (CEE, 2003).

A investigação científica das questões ligadas ao empreendedorismo é abundante e muito profícua, tendo-se desenvolvido grandemente nas três últimas décadas (Cornelius et al., 2006). Há, no entanto, algumas lacunas na literatura. Por um lado, a investigação acerca do ensino do empreendedorismo descarta a via da aquisição não formal de competências (e.g.: Lüthje, 2003; Kuratko, 2005; Raichaudhuri, 2005). Por outro, a literatura acerca do associativismo esquece o seu papel na promoção do empreendedorismo (e.g., FNAJ, 2009).

O objectivo da nossa investigação passa por compreender se as associações são campo de criação de competências distintivas ao nível do empreendedorismo. Para tal, vamos focar-nos no sector das associações juvenis, analisando se os seus dirigentes possuem ou não características empreendedoras, e, no caso de as possuírem, se as adquiriram no ambiente associativo ou não. Tal análise é relevante, uma vez que nos deparamos com uma lacuna na literatura, que descarta a aquisição não formal de competências de empreendedorismo, o que pode levar à formulação de algumas novas implicações de política educativa.

Em termos metodológicos, optámos pela aplicação de um inquérito a uma amostra representativa dos dirigentes de associações juvenis portuguesas, questionando-os acerca das suas atitudes de empreendedor e do papel da experiência associativa no seu desenvolvimento.

O presente estudo estrutura-se como se segue. Na Secção 2, distinguimos os conceitos de empreendedorismo e de empreendedorismo social, e apresentamos uma breve revisão da literatura sobre o associativismo juvenil e criação de características empreendedoras. Posteriormente, na Secção 3, apresentamos a metodologia utilizada no estudo, detalhando o inquérito por questionário que aplicámos a uma amostra de dirigentes associativos juvenis de todo o país. Na Secção 4, analisamos os resultados obtidos e respectivas implicações de

política educativa. Finalmente, em Conclusões sintetizamos os principais pontos e limitações do estudo e sugerimos algumas pistas para investigação futura.

2. Associativismo juvenil e criação de características empreendedoras. Uma revisão de literatura no âmbito do empreendedorismo social

O empreendedorismo envolve, em regra, a identificação, avaliação e exploração de oportunidades (Shane e Venkataraman, 2000). A questão das oportunidades é crucial para se compreender a motivação do empreendedor. A descoberta e a exploração das oportunidades envolve a capacidade de olhar de forma inovadora para determinada realidade e transformá-la (Shane e Venkataraman, 2000). É, portanto, a inovação que permite, em grande medida, o encontrar de novas oportunidades. Ao ter capacidade de inovar o empreendedor consegue explorar novas oportunidades de negócio, o que lhe confere vantagens competitivas, o que por sua vez lhe permite vender o produto a um preço superior ao custo, obtendo lucro, lucro esse que é determinante para a sobrevivência da empresa no longo prazo (Schumpeter, 1935; Kirzner, 1973).

No seio da literatura de empreendedorismo tem mais recentemente se destacado um conjunto de trabalhos (Austin et al., 2006; Mair e Martí, 2006; Certo e Miller, 2008; Neck et al., 2009) sobre empreendedorismo social. O empreendedorismo social compreende actividades inovadoras que criam valor social e pode ocorrer tanto no sector designado sem fins lucrativos, como em sectores pro-lucro, e outros (Austin et al., 2006). Segundo Austin et al. (2006), podemos distinguir empreendedorismo social de empreendedorismo “tradicional” (ou comercial) através de quatro eixos: 1) a falha de mercado: o empreendedorismo social consegue preencher a lacuna que é deixada livre pelo empreendedorismo comercial; 2) a missão: o empreendedorismo social tem como missão fundamental a criação de valor social, enquanto o empreendedorismo comercial se centra na criação de valor económico, de lucro privado; 3) a mobilização de recursos: é mais difícil ao empreendedor social obter recursos financeiros e humanos, uma vez que, como não tem como objectivo o lucro, apresenta ofertas menos competitivas aos possíveis financiadores ou empregados; 4) a medida de desempenho: enquanto o empreendedorismo comercial tem medidas de desempenho bem definidas (indicadores de liquidez, rentabilidade, risco e bolsistas), o empreendedorismo social não tem medidas tão bem quantificadas.

Não obstante se associar frequentemente ao empreendedorismo social a característica de altruísmo, conforme referem Mair e Martí (2006), há também no empreendedorismo social

uma componente não altruísta, que se refere ao facto de os seus dinamizadores procurarem a realização pessoal, ou a aquisição de novas competências, etc.. Por outro lado, e na linha do que defendem os mesmos autores, é importante realçar que mesmo no empreendedorismo comercial há criação de valor social. Já Adam Smith (1999: Pág. 95) referia que “[n]ão é da bondade do homem do talho, do cervejeiro ou do padeiro que podemos esperar o nosso jantar, mas da consideração em que eles têm o seu próprio interesse. Apelamos, não para a sua humanidade, mas para o seu egoísmo, e nunca lhes falamos das nossas necessidades, mas das vantagens deles”. Ou seja, quando se perseguem objectivos comerciais, cria-se também valor para a sociedade como um todo, ainda que de forma ‘involuntária’.

Esta distinção entre perseguir objectivos comerciais ou sociais, entre as missões fundamentais de cada organização, é uma fonte habitual de discussão na literatura. É de especial relevo a sistematização que é feita por Neck et al. (2009). Estes autores apontam para quatro categorias principais de empreendedorismo (cf. Figura 1), distinguindo duas dimensões: a missão da organização e o impacto primário no mercado.

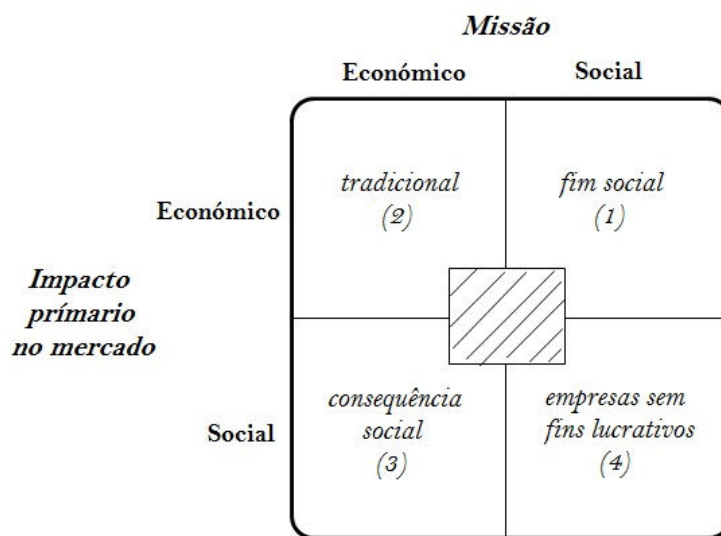


Figura 1: classificação do empreendedorismo conforme a sua missão e impacto primário

Fonte: Adaptado de Neck et al. (2009: 15)

O primeiro tipo identificado – “social purpose” (“fim social”) – refere-se às iniciativas que têm uma missão social, mas cujo impacto primário é económico. É o caso da AMA – Associação Mais Aurélia,¹ associação ligada a uma escola secundária, que mantém uma actividade regular de organização de viagens, em que compete no mercado, mas cuja margem bruta reverte posteriormente para fins sociais. O segundo tipo – “traditional” (“tradicional”) –

¹ www.amaurelia.com, acedido em 14 de Junho de 2009.

inclui as actividades que têm uma missão e um impacto económico. Nesta categoria temos, por exemplo, as petrolíferas. O terceiro – “social consequence” (“consequência social”) – inclui actividades cuja missão é económica, mas cujo impacto primário é social. A título de exemplo, podemos referir o caso da EDP Renováveis², que desenvolve o seu negócio com o objectivo de gerar lucros para os accionistas, mas que tem um impacto positivo no bem comum, ao promover a diminuição da emissão de gases poluentes. O último tipo – “enterprising nonprofits” (“empresas sem fins lucrativos”) – abrange as iniciativas que têm missão e impacto primário social. Ou seja, são organizações que não procuram o lucro no desenvolver da sua actividade. É o caso, por exemplo, da AMI – Assistência Médica Internacional.³

Cada vez mais vão surgindo iniciativas que agrupam características dos quatro tipos anteriormente enunciados. São chamados híbridos, pois não podem ser classificados como pertencendo apenas a um dos tipos.

Para Neck et al. (2009), o empreendedorismo social localiza-se nos quadrantes 1 e 4, isto é: abrange todas as iniciativas que têm uma missão social, independentemente do seu impacto primário. O trabalho destes autores é compatível com as conclusões de muitos outros na mesma área, como Certo e Miller (2008), que retiram da definição de empreendedorismo social as actividades desenvolvidas pelas empresas que geram valor social, mas cujo fim passa pela expansão do mercado e conquista de novos clientes.

Ao empreendedor é atribuído um conjunto de características que alegadamente o distinguem. Tentaremos aqui resumir algumas dessas características, conforme a enumeração que é feita por Teixeira (2008). Segundo a autora, recorrendo a diversos contributos da literatura, o empreendedor caracteriza-se por possuir capacidade de assumir riscos (“risk-taker”), de inovar, é normalmente alguém criativo, com uma auto-estima elevada e necessidade de atingir objectivos. É, por isso, uma pessoa ambiciosa, optimista, auto-determinada, confiante, com uma grande capacidade de liderança e vontade de liderar. O empreendedor é visto como alguém que tem uma capacidade fora do comum de detectar uma oportunidade não explorada.

A literatura acerca da educação para o empreendedorismo foca-se no ensino formal e curricular de competências. Drucker (1985, in Kuratko, 2005) refere que, como qualquer disciplina, o empreendedorismo pode ser aprendido. Sucessivos trabalhos de investigação

² www.edprenovaveis.com, acedido em 14 de Junho de 2009.

³ www.ami.org.pt, acedido em 14 de Junho de 2009.

salientam a necessidade de se apostar no ensino do empreendedorismo dentro do contexto universitário (Lüthje, 2003; Kuratko, 2005; Raichaudhuri, 2005). Por outro lado, Teixeira (2007, 2009) demonstra que os cursos superiores em que a educação acerca do empreendedorismo é mais preponderante não são, curiosamente, aqueles cujos estudantes evidenciam maior propensão para o empreendedorismo. Há, assim, uma lacuna na literatura, que não explora o papel da educação não formal na promoção da propensão ao empreendedorismo.

Nesse sentido, o nosso trabalho passa por estudar a capacidade do sector associativo, enquanto campo de educação não formal, no âmbito da criação de competências empreendedoras. Em sequência, procuramos retirar implicações de política acerca do reconhecimento do papel da experiência associativa nos currículos universitários, no que ao empreendedorismo diz respeito.

3. Considerações metodológicas

Sendo objectivo do presente estudo averiguar o contributo do associativismo juvenil para a formação de competências de empreendedorismo dos estudantes, considerar as associações juvenis portuguesas como população alvo é, do ponto de vista científico, adequado e pertinente. Trata-se de um sector muito organizado, através de federações distritais e nacionais (o que facilita o contacto). Tal permite assim aferir sobre o contributo da aquisição de competências através de um processo não formal (i.e., que tem lugar nas associações) na criação e fomento de competências empreendedoras nos jovens. A população-alvo do presente estudo são os dirigentes das 1122 associações juvenis nacionais (FNAJ, 2009).

A fim de cumprirmos o objectivo supra citado, foi implementado um inquérito *online* estruturado da forma que se expõe seguidamente⁴. A primeira secção apresenta informação sobre algumas características demográficas dos respondentes, nomeadamente nível de escolaridade, situação profissional, entre outras, e da organização em que se insere (cf. Quadro 2). As três secções seguintes referem-se aos traços de personalidade, atitudes face ao empreendedorismo e atributos e atitudes de empreendedor, pretendendo-se aqui aferir acerca do perfil empreendedor do dirigente. A última secção inclui questões acerca das capacidades de empreendedorismo adquiridas pelo dirigente no meio associativo juvenil. Todas as secções além da primeira foram construídas utilizando a escala de Likert, em que os respondentes foram solicitados a indicar o seu grau de concordância com as afirmações apresentadas.

⁴ O inquérito encontra-se disponível em www.phormiga.net/quiz/fep

Quadro 2: Descrição do inquérito por questionário aplicado aos dirigentes associativos juvenis.

Secção	Questões
1 Dados Demográficos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Idade ▪ Sexo ▪ Número de filhos/dependentes ▪ Nível de escolaridade formal ▪ Área de estudos ▪ Situação profissional (extra-Associação) ▪ É remunerado pelo seu trabalho na Associação? ▪ Há quanto tempo entrou na Associação? ▪ Foi fundador da Associação? ▪ Em que região se concentra o trabalho da Associação? ▪ Quais são as áreas de actuação da Associação?
2 Traços de personalidade	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinto necessidade de atingir objectivos ▪ Sou muito auto-confiante ▪ Não desisto facilmente ▪ Sou altamente responsável ▪ Gosto de um desafio ▪ Sou optimista ▪ Gosto de trabalhar por minha conta ▪ Sou rápido a tomar decisões ▪ Gosto de mudança ▪ Sou um bom planeador ▪ Gosto de assumir riscos ▪ Sou uma pessoa de confiança ▪ Rebelo-me contra a autoridade frequentemente ▪ Sou impaciente ▪ Sou autoritário ▪ Sou um sonhador ▪ Gosto muito de dinheiro ▪ Tenho especial talento para gerir equipas ▪ Nunca me sinto satisfeito
3 Atributos e atitudes de empreendedor	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estive sem trabalho durante um período de tempo ▪ Sempre quis ser o meu próprio patrão ▪ Sempre quis concretizar uma ideia ou inovação ▪ Sempre quis fazer mais dinheiro do que o que ganhava ▪ Sempre quis fazer muito dinheiro ou ter um rendimento bastante elevado ▪ Sempre quis desenvolver um hobby ou outra actividade num negócio comercial ▪ Sempre quis desafiar-me ▪ Quero atingir uma melhor posição social ▪ Sempre quis seguir o exemplo de alguém que admiro para obter mais respeito pelo meu trabalho ▪ Sempre quis liderar e motivar os outros

(...)

Secção	Questões
4	<p data-bbox="231 672 263 1108">Atitudes face ao empreendedorismo</p> <ul data-bbox="263 672 790 1108" style="list-style-type: none">▪ Admito pessoas que iniciam o seu próprio negócio▪ Quando tenho planos é quase que os concretizo▪ Se me esforçar consigo sempre o que quero na vida▪ Considero-me uma pessoa persuasiva▪ Encorajaria um amigo ou familiar a iniciar um negócio▪ Sou uma pessoa imaginativa e criativa▪ Normalmente confio nos meus juízos, mesmo que os outros não concordem comigo▪ Excepto em casos de fraude ou má prática, pessoas que iniciam e falham os seus negócios merecem uma segunda oportunidade▪ Sou o tipo de pessoa que lida bem com a incerteza▪ Não tenho medo de ficar em dívida▪ Acredito que a intervenção pública na economia é mais importante do que deixar as coisas para o mercado livre▪ As situações de risco desafiam-me▪ Não me sentiria confortável a falar com um gerente bancário sobre a obtenção de um empréstimo▪ Prefiro trabalhar numa pequena empresa do que numa grande empresa▪ Quando trabalho em grupo prefiro não liderar▪ As pessoas que são altamente bem sucedidas nos negócios tendem, normalmente, a ter baixos princípios morais ou éticos▪ Tenho dificuldade em perceber as pessoas que estão continuamente por novos objectivos, mesmo depois de os terem alcançado com sucesso
5	<p data-bbox="790 672 821 1108">Capacidades desenvolvidas no Associativismo Juvenil</p> <p data-bbox="790 672 821 1108">A minha participação em Associações Juvenis:</p> <ul data-bbox="821 672 1120 1108" style="list-style-type: none">▪ Desenvolvi as minhas capacidades de empreendedorismo▪ Desenvolvi as minhas capacidades de organização▪ Tornou-me mais ambicioso▪ Fez com que tenha iniciado o meu próprio negócio▪ Tornou mais provável que venha abrir um negócio por minha conta▪ Aumentou os meus conhecimentos de gestão de organizações▪ Aumentou os meus conhecimentos do sistema legal▪ Aumentou os meus conhecimentos do funcionamento dos mercados▪ Aumentou a minha rede de contactos em termos de negócios/mercado▪ Capacitou-me de um conjunto de conhecimentos mais vasto e de aplicabilidade prática do que qualquer disciplina que tenha frequentado no ensino formal

Adoptámos este tipo de inquérito, que engloba 3 secções acerca dos traços de personalidade de um empreendedor, dos seus atributos, e atributos e atitudes face ao empreendedorismo, pois as afirmações a que os respondentes têm que pronunciar o seu grau de concordância (ou discordância) podem ser agrupadas resumindo as características fundamentais de um empreendedor: *Risk-Taker*, Confiante/Otimista, Ambicioso, Inovador/Criativo.

A assumpção de tais especificidades como distintivas dos empreendedores é fundamentada, segundo Brandstatter (1997), por um estudo levado a cabo em 1976, na Áustria, pelo IMAS, em que amostras representativas de empreendedores e da população em geral responderam a um conjunto de afirmações que incorporavam características de extroversão, abertura à mudança, *risk-taking* e confiança. A percentagem de respostas concordantes com a apresentação de tais traços foi significativamente superior para os empreendedores do que para a generalidade da população.

O mesmo modelo tem sido aplicado a diferentes países, obtendo-se resultados no mesmo sentido. Podemos referir, a este propósito, os casos recentes do Brasil (Jones, 2000), países da Europa de Leste (Vaduva et al., 2005) e Turquia (Turan e Kara, 2007).

Dados os constrangimentos de recursos financeiros e de tempo, optámos pelo recurso ao contacto dos dirigentes das associações via email⁵ e gestão do inquérito através da aplicação “LimeSurvey”, em virtude do número de opções disponíveis e a sua adequabilidade ao trabalho em causa, que colocámos a correr num servidor sobre plataforma Linux⁶. Por forma a incentivar os dirigentes contactados a responder sorteamos um prémio, um cheque no valor de 20 euros.

Depois de tratarmos de configurar o sítio onde alojamos o inquérito, enviamos um e-mail a convidar os dirigentes das associações juvenis a responder, através da caixa de correio electrónico que criámos exclusivamente para esta investigação (cf. Figura 2). A mensagem teve que ser enviada em diferentes períodos do dia, de forma a evitar a sua classificação automática como correio não solicitado (“spam”), uma vez que era enviado para um grande número de endereços ao mesmo tempo. A primeira mensagem seguiu no dia 27 de Abril de 2009, apresentando como data-limite de resposta o dia 6 de Maio de 2009. Até este dia,

⁵ A lista de endereços de e-mail foi trabalhada a partir dos dados disponíveis em diferentes listagens de contactos disponíveis na internet e noutros meios (Páginas Amarelas, Páginas Brancas, etc.).

⁶ Analisámos algumas soluções de inquéritos em linha, tendo descartado as soluções mais habituais da Google Apps. e outras aplicações disponíveis, pois não permitiam apresentar o inquérito de forma visualmente tão condensada, o que poderia afastar alguns potenciais respondentes.

recebemos um total de 130 respostas completas, tendo o inquérito sido acedido por 183 vezes. No dia 5 de Maio de 2009, foi enviado novo e-mail, utilizando o mesmo método, e alargando o prazo de resposta até ao dia 8 de Maio de 2009. Com esta segunda tentativa, o número total de respostas completas cifrou-se em 200, e o número de acessos em 259.

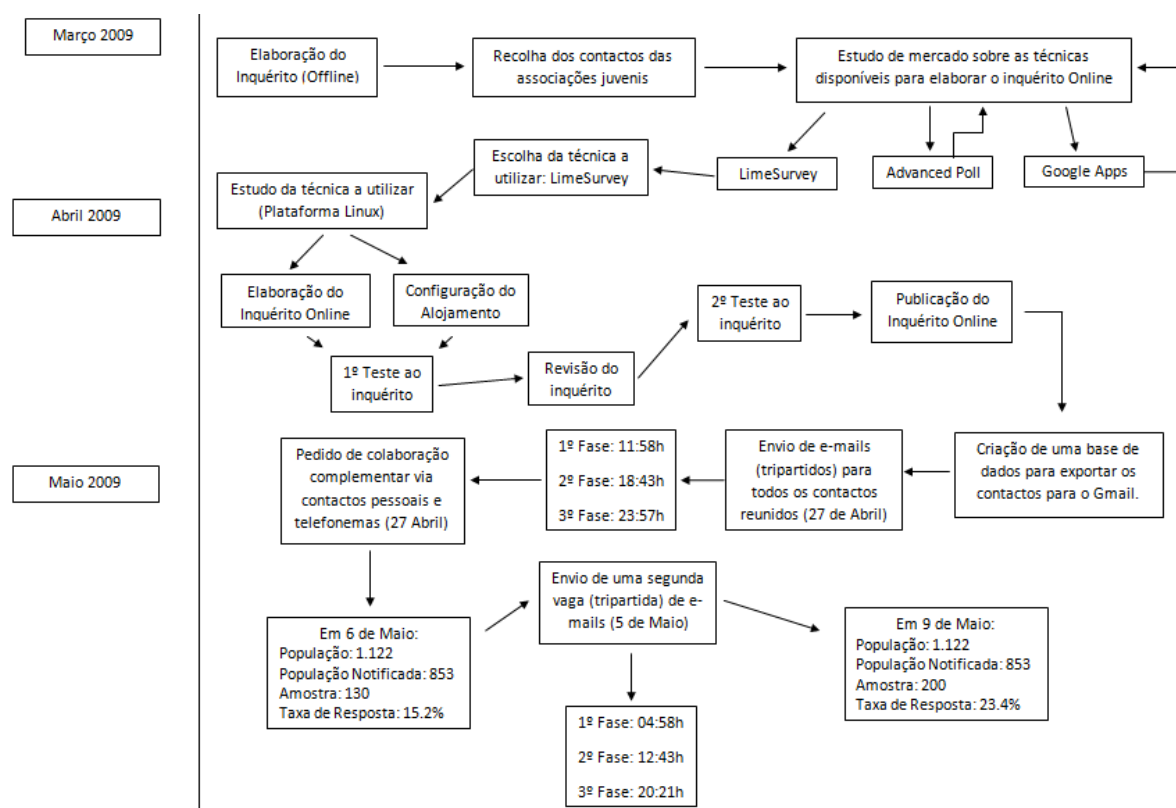


Figura 2: Esquematização da metodologia utilizada na elaboração do inquérito e recolha de respostas

O envio do pedido de colaboração aos dirigentes por correio electrónico foi complementado com alguns contactos telefónicos e pessoais junto de alguns dirigentes de todo o país. Foram também movidos contactos junto das Federações regionais e nacional para que os dirigentes fossem persuadidos a responder. Apesar de a mensagem ter sido enviada para a totalidade da população, recebemos um número considerável de notificações de falha de envio, sendo que a mensagem só foi recebida por 853 associações. Desta forma, a taxa de resposta efectiva cifrou-se em 23.7%.

A amostra obtida não se afasta significativamente da população em causa, no que se refere às áreas de actividade das associações, e ao sexo e idade dos dirigentes associativos (cf. Quadro 3), campos que consideramos determinantes para a sua caracterização. Relativamente aos intervalos de idade, chamamos a atenção para o facto de o nosso inquérito ter sido aplicado

em 2009, enquanto que os dados disponíveis relativamente à população se referirem a 2006, o que pode ajudar a explicar o aparente carácter mais envelhecido da nossa amostra.

Quadro3: Representatividade da amostra segundo a área de actuação das associações e sexo e idade dos respectivos dirigentes

	População	Amostra
N.º de Associações	1,122	202
Área de Actividade (% total; respostas múltiplas)		
▪ Cultural	63.1	83.2
▪ Recreativa	54.6	58.4
▪ Desportiva	41.7	51.5
▪ Tempos livres	48.9	45.0
▪ Formação	45.9	49.0
▪ Educação	29.2	36.6
▪ Informação	32.9	25.7
▪ Solidariedade Social	24.5	28.2
▪ Voluntariado	28.3	33.7
▪ Ambiente	25.8	27.7
▪ Cooperação	14.2	19.3
▪ Património	16.5	14.4
▪ Outras áreas	16.0	27.2
Sexo		
▪ Masculino	62.0	67.2
▪ Feminino	38.0	32.6
Idade		
▪ 15-20	9.0	6.5
▪ 21-25	36.0	33.7
▪ 26-30	39.0	30.7
▪ >30	16.0	29.1

4. Associativismo juvenil e criação de características empreendedoras. Análise de resultados

4.1. Descrição genérica da amostra

A nossa amostra é constituída por 202 dirigentes associativos. Trata-se de uma amostra predominantemente masculina (67.2%), maioritariamente jovens adultos (64.4% entre os 21 e os 30 anos), a maioria (78.6%) dos quais sem filhos. Quanto ao nível de escolaridade formal, 51.8% são licenciados, enquanto cerca de um terço possuem o ensino secundário completo. As áreas de estudo em que se enquadram são bastante diversificadas, sendo de destacar o peso das ciências económicas e empresariais (17.2%), das tecnologias (14.6%) e do direito (14.1%). Cerca de metade da amostra encontra-se a estudar, sendo que o segundo grupo mais relevante (28.2%) são os trabalhadores por conta de outrem com funções de gestão de topo. A esmagadora maioria dos dirigentes inquiridos não foram fundadores da Associação em que desempenham funções actualmente (90.6%). Mais de quatro quintos da amostra têm mais de

um ano de experiência associativa, tendo 47.0% mais de cinco anos de experiência. Quanto à remuneração pelo trabalho associativo, 53.5% são pagos pelas funções que ocupam. As regiões do Norte e Centro do país são aquelas que concentram o maior número de respondentes, perfazendo 61.9% do total de respostas.

4.2. Empreendedorismo potencial: Atitudes empreendedoras dos membros das Associações

No presente estudo, baseando-nos na revisão de literatura efectuada na Secção 2, construímos o indicador de empreendedorismo potencial a partir de um conjunto de afirmações constantes no inquérito ministrado. Assim, de acordo com a síntese de literatura efectuada na Secção 2, um empreendedor reúne as seguintes características: é “risk taker”, ambicioso, confiante, criativo e com capacidade de gerir recursos. Nesse sentido, classificamos cada resposta conforme revelando se o respondente apresentava um perfil de atitudes de empreendedor ou não, designando-os no primeiro caso como empreendedores potenciais. Mais concretamente, consideramos que um empreendedor, em termos de atitudes, deveria reunir pelo menos três das cinco categorias consideradas (“risk taker”, ambicioso, confiante, criativo e com capacidade de gerir recursos). Seguindo esta configuração, chegamos a uma proporção de 65.8% de empreendedores potenciais (cf. Quadro 4).

As afirmações relativas a atitudes que foram avaliadas pela nossa amostra através de uma escala de Likert foram reordenadas em cinco categorias que caracterizam o empreendedor, conforme o definimos anteriormente. O Quadro 4 expõe a média do grau de concordância e a percentagem de respostas que revelam uma elevada propensão em determinadas componentes do empreendedorismo, e está dividido entre as respostas da totalidade da amostra e dos empreendedores potenciais. Da análise dos dados, conclui-se que a própria amostra apresenta algumas características que denotam um perfil genérico de empreendedor. Analisando as respostas apenas dos empreendedores potenciais, mais notório é esse perfil. Relativamente a afirmações como “gosto de um desafio”, a quase totalidade dos empreendedores potenciais (97%) afirma uma concordância elevada, passando-se o mesmo com a totalidade amostra. No entanto, em questões como “tenho especial talento para gerir equipas” e “sempre quis liderar e motivar os outros” (do grupo das questões relativas à capacidade para gerir recursos), a percentagem de empreendedores potenciais que concorda fortemente com as afirmações afasta-se significativamente da da totalidade da amostra (diferenças de 15.2 e 15.3 pontos percentuais, respectivamente).

Quadro 4: Relação entre amostra e empreendedor potencial quanto aos grupos de características

Q,	Afirmações	Amostra		Emprendedor Potencial	
		% indivíduos que concorda muito (4) ou plenamento (5) com a afirmação	Média	% indivíduos que concorda muito (4) ou plenamento (5) com a afirmação	Média
“Risk Taking”					
Q2.5	Gosto de um desafio	92.1	4.36	97.0	4.53
Q2.11	Gosto de assumir riscos	53.5	3.57	65.4	3.75
Q4.10	Não tenho medo de ficar em dívida	53.5	2.44	52.6	2.47
Q4.9	Sou o tipo de pessoa que lida bem com a incerteza	33.7	3.20	40.6	3.28
Q2.9	Gosto de mudança	73.3	4.00	83.5	4.15
Q4.12	As situações de risco desafiam-me	43.6	3.37	56.4	3.56
Q2.2	Sou muito auto-confiante	70.3	3.85	81.2	4.02
Q2.3	Não desisto facilmente	88.1	4.30	94.7	4.47
Q3.8	Quero atingir uma melhor posição social	53.5	3.49	59.4	3.62
Q2.19	Nunca me sinto satisfeito	46.5	3.31	50.4	3.38
Q2.1	Sinto necessidade de atingir objectivos	89.1	4.48	94.7	4.65
Q4.1	Admiro pessoas que iniciam o seu próprio negócio	88.6	4.37	95.5	4.52
Q3.5	Sempre quis fazer muito dinheiro ou ter um rendimento bastante elevado	45.0	3.27	48.1	3.35
Q3.7	Sempre quis desafiar-me	74.8	4.02	88.0	4.27
Q2.4	Sou altamente responsável	86.1	4.17	89.5	4.25
Q2.8	Sou rápido a tomar decisões	65.8	3.81	74.4	3.94
Q4.7	Normalmente confio nos meus juízos, mesmo que os outros não concordem comigo	59.9	3.69	63.2	3.74
Confiança					
Q2.6	Sou Optimista	77.7	4.02	85.0	4.20
Q4.2	Quando tenho planos é quase certo que os concretizo	61.9	3.70	71.4	3.84
Q4.3	Se me esforçar consigo sempre o que quero na vida	65.8	3.78	78.9	4.02
Q3.4	Sempre quis fazer mais dinheiro do que o que ganhava	45.0	3.37	51.9	3.54
Q3.6	Sempre quis desenvolver um hobby ou outra actividade num negócio comercial	49.0	3.39	57.1	3.58
Q3.3	Sempre quis concretizar uma ideia ou inovação	71.8	4.05	83.5	4.28
Q4.5	Encorajaria um amigo ou familiar a iniciar um negócio	68.8	3.84	78.2	4.02
Q4.6	Sou uma pessoa imaginativa e criativa	78.2	4.12	82.0	4.20
Q2.18	Tenho especial talento para gerir equipas	54.0	3.58	69.2	3.83
Q3.10	Sempre quis liderar e motivar os outros	64.4	3.82	79.7	4.09
Capacidade de gerir recursos					

4.3. Empreendedorismo potencial e empreendedorismo efectivo: que relação?

Para além do empreendedorismo potencial (cf. Secção 4.2), calculámos ainda o empreendedorismo efectivo em sentido estrito (criou um negócio/empresa) e em sentido lato (criou um negócio/empresa e trabalhador por conta de outrem com funções de direcção/gestão de topo). Um primeiro resultado a destacar refere-se à proporção de empreendedores no sentido estrito (portanto, empresários) na nossa amostra, que se cifra em 10.4%, acima da média portuguesa, cifrada, de acordo com o mais recente *Global Entrepreneurship Monitor* para Portugal, em 8.8% (SPI, 2007). Tal parece numa primeira vista indiciar a validade da nossa tese, de que as associações juvenis são espaço de particular desenvolvimento de competências empreendedoras. Os empreendedores em sentido lato, por sua vez, representam 27.7%, não havendo contudo um termo próximo de comparação.

No Quadro 5, temos as percentagens de respondentes que foram classificados como denotando cada uma das características atribuídas a um empreendedor, tanto para os empreendedores potenciais (ou seja, em termos de atitudes), como para os efectivos no sentido estrito (empresários) e no sentido lato (empresários e trabalhadores por conta de outrem com funções de gestão). Constatámos que os empreendedores potenciais apresentam valores muito elevados para cada um dos grupos de atitudes, sendo de destacar o contributo da capacidade de gerir recursos, da criatividade e do “risk taking”.

Quadro 5: Relação entre Empreendedor Potencial e Efectivo quanto às características

	Empreendedor Potencial		Efectivo Estrito		Efectivo Lato	
	% total	Média	% total	Média	% total	Média
Risk Taking	85.7	3.78	81.0	3.68	75.0	3.73
Ambição	66.2	3.95	42.9	3.89	50.0	3.85
Confiança	79.0	3.89	81.0	3.86	75.0	3.82
Criatividade	88.7	4.17	76.2	4.00	76.8	4.01
Capacidade de gerir recursos	94.7	3.96	85.7	3.95	83.9	3.80

Correlacionando os indicadores de empreendedores potenciais com os dos efectivos (Quadro 6), chegamos à conclusão que, na nossa amostra, não há uma correlação bivariável estatisticamente significativa entre ser empresário e ter atitudes associadas ao empreendedorismo.

Quadro 6: Estimativas dos coeficientes de correlação de Pearson entre empreendedorismo efectivo e potencial

	Empreendedorismo em sentido estrito	Empreendedorismo em sentido lato	Empreendedorismo potencial
Empreendedorismo em sentido estrito	1,000	0,550 ***	0,040
Empreendedorismo em sentido lato		1,000	0,096
Empreendedorismo potencial			1,000

Nota: *** estatisticamente significativo a 1%

4.4. Empreendedorismo potencial e contributo das associações para aquisição das atitudes empreendedoras

4.4.1. Elementos distintivos dos empreendedores potenciais

A questão a que tentamos responder nesta investigação prende-se com saber se as associações formam competências distintivas de empreendedorismo. Nesta secção, o que testamos é se os ‘potenciais empreendedores’, isto é indivíduos que revelaram atitudes associadas ao empreendedorismo (e.g., propensão ao risco, capacidade de gestão de recurso e equipas, inovador) percebem positivamente e em maior extensão (do que indivíduos sem atitudes empreendedoras) o papel do associativismo na formação das suas competências de empreendedor.

Verificamos no Quadro 7 que os empreendedores potenciais atribuem grande importância à sua experiência associativa no desenvolvimento de algumas capacidades, como seja as capacidades de organização (88%), conhecimentos de gestão de organizações (86.5%) e capacidades de empreendedorismo (87.2%). Adicionalmente, constatamos que as percepções entre potenciais empreendedores e os restantes indivíduos são estatística e significativamente diferentes em todas as dimensões, com excepção a Q.5.4. Seguidamente, passa a comparar-se o número de respostas de concordância elevada face às afirmações sobre o contributo do associativismo no campo da aquisição de competências de empreendedor. Em todas as afirmações, com excepção da Q5.4 (“Fez com que iniciasse o meu negócio”), verificam-se diferenças estatisticamente significativas entre as respostas dos empreendedores potenciais e dos restantes.

Quadro 7: Análise às diferenças das média entre potenciais empreendedores e restantes indivíduos quanto ao contributo das associações para a formação das atitudes empreendedoras

Afirmações	Total da amostra (n=202)	Empreendedor potencial		Teste às diferenças de médias (Teste Kruskal-Wallis)	
		Sim (n=133)	Não (n=69)	Chi ²	Nível de significância
		% indivíduos que concordam muito ou plenamente com as afirmações			
Q5.1 Desenvolveu as minhas capacidades de empreendedorismo	80.2	87.2	66.7	12.0	***
Q5.2 Desenvolveu as minhas capacidades de organização	83.2	88.0	73.9	6.4	***
Q5.3 Tornou-me mais ambicioso	54.4	64.7	34.8	16.3	***
Q5.4 Fez com que tenha iniciado o meu próprio negócio	12.4	14.3	8.7	1.3	
Q5.5 Tornou mais provável que venha abrir um negócio por minha conta	36.6	40.6	29.0	2.6	*
Q5.6 Aumentou os meus conhecimentos de gestão de organizações	80.7	86.5	69.6	8.3	***
Q5.7 Aumentou os meus conhecimentos do sistema legal	74.3	80.5	62.3	7.8	***
Q5.8 Aumentou os meus conhecimentos do funcionamento dos mercados	51.5	57.9	39.1	6.4	***
Q5.9 Aumentou a minha rede de contactos em termos de negócios/mercado	63.9	72.2	47.8	11.6	***
Q5.10 Capacitou-me de um conjunto de conhecimentos mais vasto e de aplicabilidade prática do que qualquer disciplina que tenha frequentado no ensino formal	69.80	73.7	62.3	2.8	*

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

A evidência supra recolhida e analisada vai no sentido de corroborar a tese de que as associações juvenis conferem competências de empreendedor aos seus dirigentes, e também de que os empreendedores potenciais se distinguem do resto dos indivíduos da amostra. Não obstante o interesse da análise descritiva baseada no teste das médias, é pertinente aferir num contexto multivariável se a percepção relativamente ao contributo das associações continua relacionada com as atitudes empreendedoras mesmo quando controlamos para as características demográficas e outras dos inquiridos.

4.4.2. Determinantes do empreendedorismo potencial. Que contributo das Associações?

A literatura de empreendedorismo aponta que factores como o género, idade, região, capital humano, etc. (ver Secção 2) constituem importantes determinantes do empreendedorismo, efectivo e potencial. Para avaliarmos, num contexto multivariável, o contributo

(percepcionado) das associações para o fomento das capacidades de empreendedorismo dos indivíduos, temos que incluir no modelo econométrico as características demográficas, capital humano, tipo de posição e experiência na Associação, que potencialmente influenciam as atitudes empreendedoras.

Dadas as características da variável dependente (binária), elaborámos o modelo mais adequado para o teste e o modelo logístico, cuja especificação empírica apresentamos de seguida.

$$P(\text{emp_potencial}) = \frac{1}{1 + e^{-z}}; \text{com } Z = \beta_0 + \underbrace{\beta_1 \text{Sexo} + \beta_2 \text{Inidade}}_{\text{Caract_demográficas}} + \underbrace{\beta_3 \text{E.Superior} + \beta_4 \text{Exp.Associativa}}_{\text{Capital_Humano}} + \underbrace{\beta_5 \text{Fundador} + \beta_6 \text{Remunerado}}_{\text{Posição_Associação}} + \underbrace{\beta_7 Q5.1 + \beta_8 Q5.2 + \beta_9 Q5.3 + \beta_{10} Q5.4 + \beta_{11} Q5.5 + \beta_{12} Q5.6 + \beta_{13} Q5.7 + \beta_{14} Q5.8 + \beta_{15} Q5.9 + \beta_{16} Q5.10}_{\text{Percepção do Contributo Associativo}} + \varepsilon_t$$

De modo a obter uma leitura mais directa dos coeficientes logísticos, a equação do modelo logístico pode ser rearranjada, de modo a que o modelo logístico seja reescrito em termos da probabilidade da ocorrência do evento. Reescrevendo o modelo logístico, obtemos o seguinte modelo logarítmico.

$$\log\left(\frac{P(\text{emp_potencial})}{P(\text{não emp_potencial})}\right) = \beta_0 + \underbrace{\beta_1 \text{Sexo} + \beta_2 \text{Inidade}}_{\text{Caract_demográficas}} + \underbrace{\beta_3 \text{E.Superior} + \beta_4 \text{Exp.Associativa}}_{\text{Capital_Humano}} + \underbrace{\beta_5 \text{Fundador} + \beta_6 \text{Remunerado}}_{\text{Posição_Associação}} + \underbrace{\beta_7 Q5.1 + \beta_8 Q5.2 + \beta_9 Q5.3 + \beta_{10} Q5.4 + \beta_{11} Q5.5 + \beta_{12} Q5.6 + \beta_{13} Q5.7 + \beta_{14} Q5.8 + \beta_{15} Q5.9 + \beta_{16} Q5.10}_{\text{Percepção do Contributo Associativo}} + \varepsilon_t$$

O coeficiente logístico pode ser interpretado como uma variação da probabilidade logaritmizada associada a uma variação unitária na variável independente. O valor de e elevado ao coeficiente (β_i) é o factor pelo qual as probabilidades se alteram quando a i -ésima variável independente aumenta uma unidade. Se β_i é positivo, este factor será superior a 1, o que significa que as probabilidades aumentaram; se β_i é negativo, o factor será inferior a 1, o que significa que as probabilidades diminuiram. Quando β_i é 0, o factor é igual a 1, o que não altera as probabilidades. Por exemplo, se a estimativa de β_3 for positiva e significativa para os níveis convencionais de significância estatística (isto é, 1%, 5%, ou 10%), tal significará que, tudo o resto constante, a probabilidade de estarmos perante um empreendedor face à probabilidade de se tratar de um não empreendedor aumenta quando o respondente tem ensino superior.

Quadro 8: Estatística descritiva e matriz de correlações

Variáveis	Média	Desvio Padrão	Min	Máx	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)
Q1.2	0.657	0.476	0	1	-0.151**	-0.056	0.165**	0.066	-0.044	-0.019	-0.037	0.245***	0.178**	0.301***	0.073	0.112	0.203**	0.197***	0.177**	0.241***	0.125*
Q1.1	1.328	0.471	1	2	1.000	-0.028	0.050	-0.020	-0.119*	-0.187***	0.132*	-0.184***	-0.138*	-0.183***	-0.062	-0.111	-0.168**	-0.169**	-0.147**	-0.045	0.087
Q1.4	2.558	0.342	1.099	2.890	2.890	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	-0.081	-0.058	-0.147	-0.024	-0.152	-0.076	0.018	-0.081	-0.073	-0.117
Q1.6	0.611	0.489	0	1	1	1.000	1.000	-0.111	-0.100	-0.046	-0.051	0.063	0.076	-0.042	-0.021	0.094	0.126*	0.183***	0.122*	0.142**	0.060
Q1.8	0.101	0.302	0	1	1	1.000	0.088	1.000	0.088	-0.208***	-0.184***	0.085	0.064	0.104	0.235***	0.022	0.040	0.086	0.030	0.187***	0.039
Q1.9	0.470	0.500	0	1	1	1.000	0.034	0.169	1.000	-0.018	-0.003	0.020	0.107	-0.035	0.116	-0.069	-0.017	-0.013	0.041	-0.015	-0.018
Q1.7	1.919	0.273	1	2	2	1.000	0.088	1.000	1.000	-0.052	1.000	0.082	0.062	0.027	-0.117	-0.042	-0.007	0.034	-0.071	-0.073	-0.075
Q5.1	1.475	0.501	1	2	2	1.000	0.088	1.000	1.000	1.000	-0.126*	-0.023	-0.023	-0.006	-0.105	-0.035	-0.012	-0.168**	-0.070	-0.154**	-0.077
Q5.2	0.798	0.403	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	0.638***	0.349***	0.071	0.228***	0.320***	0.386***	0.307***	0.293***	0.407***
Q5.3	0.828	0.378	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	0.391***	0.087	0.292***	0.414***	0.428***	0.246***	0.290***	0.312***
Q5.4	0.545	0.499	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	-0.003	0.256***	0.236**	0.147**	0.192***	0.227***	0.215***
Q5.5	0.121	0.327	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	0.326***	0.145**	0.186***	0.244***	0.156**	0.043*
Q5.6	0.369	0.484	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.352***	0.313***	0.338***	0.345***	0.162**
Q5.7	0.803	0.399	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.628***	0.449***	0.438***	0.337***
Q5.8	0.737	0.441	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.419***	0.400***	0.306***
Q5.9	0.505	0.501	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.563***	0.314***
Q5.10	0.631	0.484	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.453***
Q5.10	0.697	0.461	0	1	1	1.000	0.034	0.169	0.447	-0.117***	-0.132	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

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

A análise descritiva, nomeadamente das estimativas dos coeficientes de correlação, indicam elevados coeficiente de correlação entre algumas das variáveis incluídas no modelo empírico (cf. Quadro 8). Para evitar problemas de multicolinearidade, optámos por estimar um conjunto de modelos que diferem uns dos outros pelas variáveis de percepção da importância das Associações (Quadro 9). Estimamos assim uma série de 9 modelos alternativos, cada um dos quais incluindo apenas uma das afirmações relativas aos contributos das Associações, sempre controladas pelas mesmas variáveis demográficas e outras (concretamente: sexo, idade, ensino superior, experiência associativa, fundador, remuneração pelo trabalho associativo).

As estimativas dos coeficientes associados a cada variável estão patentes no Quadro 9. A qualidade de ajustamento é razoável, como comprovam os indicadores de qualidade de ajustamento, a percentagem de observações da variável dependente correctamente estimadas e o teste de Hosmer-Lameshow que apresenta um nível significância superior a 10%, o que significa que se aceita a hipótese nula de que o(s) modelo(s) representam a realidade bem.

De uma primeira análise, atentando nos níveis de significância, concluímos que o associativismo, para os elementos da nossa amostra, terá dado um contributo importante para quase todos os aspectos inquiridos na secção das capacidades desenvolvidas, excluindo as relativas ao aumento da probabilidade de se vir a criar um negócio, ou já se ter criado um negócio por conta própria (questões Q5.4 e Q5.5). Atentando na correlação das características demográficas com o facto de se ser empreendedor potencial ou não, podemos retirar conclusões apenas acerca dos factores sexo e ensino superior. Relativamente ao primeiro modelo, podemos concluir que um indivíduo que seja do sexo masculino tem cerca do dobro da probabilidade de ser empreendedor potencial do que um indivíduo do sexo feminino. De igual forma, um indivíduo que tenha o ensino superior tem o dobro da probabilidade de ser empreendedor potencial face a um indivíduo que não tenha. Quanto às outras características nada se pode concluir em qualquer um dos modelos, visto que não são estatisticamente significativos. Quanto à percepção dos atributos, pode-se concluir no que diz respeito ao modelo 1 que um indivíduo que tenha percebido que o associativismo desenvolveu as suas capacidades de empreendedorismo, com um grau de concordância elevado, tem o triplo ($e^{1.099}$) da probabilidade de ser empreendedor potencial do que um indivíduo que não tenha percebido desta forma. De igual modo, no que diz respeito ao modelo 8, podemos concluir que um indivíduo que tenha percebido, com um grau de concordância elevado, que a associação aumentou a sua rede de contactos em termos de negócio/mercado, tem mais do dobro e meio de probabilidade de ser empreendedor potencial do que um que não tenha.

Quadro 9: Determinantes dos dirigentes associativos à propensão empreendedora: estimação através de modelo logístico

		Modelos								
Q.	Descrição variável	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Q1.2	Sexo (Masculino=1; Feminino=2)	-0.652*	-0.712**	-0.562*	-0.748**	-0.665*	-0.685**	-0.703**	-0.765**	-0.835**
Q1.1	Idade (ln)	-0.207	-0.253	-0.058	-0.341	-0.299	-0.403	-0.282	-0.215	-0.235
Q1.4	Ensino Superior	0.722**	0.707**	0.871***	0.737**	0.682**	0.654**	0.695**	0.657**	0.740**
Q1.8	Experiência Associativa	-0.197	-0.240	-0.158	-0.120	-0.134	-0.109	-0.174	-0.171	-0.174
Q1.9	Fundador (Sim=1; Não=2)	-0.468	-0.418	-0.339	-0.348	-0.337	-0.404	-0.282	-0.210	-0.267
Q1.7	Remunerado (Sim=1; Não=2)	0.076	-0.024	-0.007	-0.035	-0.048	0.041	-0.010	0.122	0.031
Q5.1	Desenvolveu as minhas capacidades de empreendedorismo	1.099***								
Q5.2	Desenvolveu as minhas capacidades de organização		0.814**							
Q5.3	Tornou-me mais ambicioso			1.317***						
Q5.4	Fez com que tenha iniciado o meu próprio negócio	0.405	0.393	0.526	0.331	0.316	0.281	0.264	0.284	0.450
Q5.5	Tornou mais provável que venha abrir um negócio por minha conta				0.248					
Q5.6	Aumentou os meus conhecimentos de gestão de organizações					0.771**				
Q5.7	Aumentou os meus conhecimentos do sistema legal						0.670*			
Q5.8	Aumentou os meus conhecimentos do funcionamento dos mercados							0.554*		
Q5.9	Aumentou a minha rede de contactos em termos de negócios/mercado								0.930***	
Q5.10	Capacitou-me de um conjunto de conhecimentos mais vasto e de aplicabilidade prática do que qualquer disciplina que tenha frequentado no ensino formal									0.578*
	Constante	1.616	2.089	1.069	2.754	2.051	2.479	2.260	1.561	2.053
	N	198	198	198	198	198	198	198	198	198
	Empreendedores	130	130	130	130	130	130	130	130	130
	Outros	68	68	68	68	68	68	68	68	68
<i>Qualidade de ajustamento</i>										
	% correctos	67.7	66.2	71.2	67.2	67.7	66.2	66.7	69.2	70.2
	Teste Hosmer-Lameshow (p-value)	12.541 (0.129)	3.712 (0.882)	7.565 (0.477)	4.076 (0.850)	3.275 (0.916)	2.916 (0.939)	4.438 (0.816)	2.837 (0.944)	6.583 (0.582)

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

5. Conclusões

A nossa questão de investigação passava por compreender até que ponto as associações juvenis são local de criação de competências distintivas de empreendedorismo. Começámos por destacar a importância do empreendedorismo na actualidade, e o facto de a literatura descurar o potencial papel da educação não formal na aquisição de competências. Da análise do inquérito por questionário aos dirigentes de Associações Juvenis, concluímos que existe uma relação (estatisticamente forte) entre o trabalho associativo e o desenvolvimento de um perfil empreendedor. Por um lado, os dirigentes associativos apresentam significativa propensão ao empreendedorismo. É disso prova o facto de o rácio de empreendedores efectivos da nossa amostra se localizar acima da média portuguesa, aferida no mais recente *Global Entrepreneurship Monitor*. É também de destacar existir na amostra uma expressiva proporção de empreendedores potenciais, conforme os definimos. Por outro lado, demonstrámos, com base num modelo multivariável, que os dirigentes consideram que a sua participação no associativismo foi determinante na formação do seu perfil empreendedor. Em concreto, as atitudes empreendedoras estão positiva e significativamente associadas à percepção pelos dirigentes associativos relativamente ao contributo das Associações no que concerne à promoção dos respectivos conhecimentos de gestão de organizações, do sistema legal, do funcionamento dos mercados. Os dirigentes ‘empreendedores’ reconhecem ainda que as Associações aumentaram a respectiva rede de contactos em termos de negócios/mercado, capacitando-os de um conjunto de conhecimentos mais vasto e de aplicabilidade prática do que qualquer disciplina que tenham frequentado no ensino formal.

Este estudo representa assim um importante contributo para o colmatar da lacuna relativa à ausência de umnexo entre a educação não formal (participação e criação de competências através do desempenho de actividades dirigentes em Associações Juvenis) e o empreendedorismo, logo entre o associativismo e o empreendedorismo.

Em termos de implicações de política educativa, as conclusões a que chegamos reforçam a necessidade de existir uma maior integração entre uma abordagem formal e não formal, teórica e prática no ensino do empreendedorismo aos mais diferentes níveis. Adicionalmente, parece tornar-se relevante o reconhecimento formal da experiência de gestão associativa como meio de enriquecimento curricular.

Não obstante a pertinência das conclusões obtidas, é importante destacar aqui algumas limitações no nosso trabalho, que poderão ser vistas como pistas de investigação para o

futuro. Uma que nos parece relevante prende-se com a determinação da importância do financiamento público, a fundo perdido, na área do associativismo juvenil, bem como noutras áreas de empreendedorismo social. Tal questão pode ajudar a pôr em perspectiva a análise da propensão ao risco dos dirigentes desta área. Como se compreenderá, se houver um grande peso de capitais públicos a fundo perdido na estrutura financeira das associações, a importância e a forma de aferir a propensão ao risco dos possíveis empreendedores deve ser vista de outra forma, uma vez que poderá não haver uma verdadeira componente risco envolvida. Outra pista, que poderá ser interessante seguir, refere-se à comparação destes resultados com estudos que venham a ser efectuados acerca de outros sectores do associativismo português.

Referências

- Austin. J.. Stevenson. H.. & Wei-Skillern. J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same. Different. or Both? *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 30(1). 1-22.
- Brandstätter. H. (1997). Becoming an entrepreneur - a question of personality structure?. *Journal of Economic Psychology*. 18(2/3). 157-168.
- Certo. S. T.. & Miller. T. (2008). Social entrepreneurship: Key issues and concepts. *Business Horizons*. pp. 267-271.
- Comissão das Comunidades Europeias (2003). *Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa*. Bruxelas.
- Cornelius. B.. Landström. H.. & Persson. Olle (2006). Entrepreneurial Studies: The Dynamic Research Front of a Developing Social Science. *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 30(3). 375-398.
- FNAJ (2009). *Perfil do Associativismo Juvenil Português*. Porto.
- Jones. K. (2000) Psychodynamics, gender, and reactionary entrepreneurship in Metropolitan Sao Paulo. Brazil. *Women Manage Rev* 15(4):207–215.
- Kuratko. D. F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development. Trends. and Challenges. *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 29(5). 577-597.

- Lüthje. C.; Franke. N. (2003). The making of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*. 33(2). 135-148.
- Mair. J.. & Martí. I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation. prediction. and delight. *Journal of World Business*. 41(1). 36-44.
- Neck. H.. Brush. C.. & Allen. E. (2009). The landscape of social entrepreneurship. *Business Horizons*. pp. 13-19.
- Raichaudhur. A. (2005). Issues in Entrepreneurship Education. *Decision*. 32(2). 73-84.
- Shane. S.. & Venkataraman. S. (2000). THE PROMISE OF ENTREPRENEURSHIP AS A FIELD OF RESEARCH. *Academy of Management Review*. 25(1). 217-226.
- Smith. A. (1999). *Inquérito sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*. Fundação Calouste Gulbenkian, 3.^a Edição (1).
- SPI - Sociedade Portuguesa de Inovação (2007). *Projecto GEM Portugal 2007*. Porto.
- Teixeira. A.A.C. (2007). Entrepreneurial potential in Business and Engineering courses ... why worry now?. *Working Papers (FEP) - Universidade do Porto*. 163. 1-22.
- Teixeira. A. A. C. (2008). Entrepreneurial potential in chemistry and pharmacy. Results from a large survey. *Journal of Business Chemistry*. 5(2). 48-63.
- Teixeira. A.A.C. (2009). Unbounding entrepreneurial intents of university students: a multidisciplinary perspective. *Working Papers (FEP) - Universidade do Porto*. 230. 1-32.
- Turan. M.. & Kara. A. (2007). An exploratory study of characteristics and attributes of Turkish entrepreneurs: A cross-country comparison to Irish entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship*. 5(1/2). 25-46.
- Vaduva S. Keillor BD. d'Amico M (2005) Emerging entrepreneurship in Eastern Europe. *International Journal of Management Practice (no. 3)*. 279–293

Recent FEP Working Papers

Nº 329	Argentino Pessoa, " <i>Outsourcing And Public Sector Efficiency: How Effective Is Outsourcing In Dealing With Impure Public Goods?</i> ", July 2009
Nº 328	Joana Almodovar, Aurora A.C. Teixeira, " <i>Conceptualizing clusters through the lens of networks: a critical synthesis</i> ", July 2009
Nº 327	Pedro Mazedo Gil, Fernanda Figueiredo and Óscar Afonso, " <i>Equilibrium Price Distribution with Directed Technical Change</i> ", July 2009
Nº 326	Armando Silva, Ana Paula Africano and Óscar Afonso, " <i>Which Portuguese firms are more innovative? The importance of multinationals and exporters</i> ", June 2009
Nº 325	Sofia B. S. D. Castro, João Correia-da-Silva and Pascal Mossay, " <i>The core-periphery model with three regions</i> ", June 2009
Nº 324	Marta Sofia R. Monteiro, Dalila B. M. M. Fontes and Fernando A. C. C. Fontes, " <i>Restructuring Facility Networks under Economy of Scales</i> ", June 2009
Nº 323	Óscar Afonso and Maria Thompson, " <i>Costly Investment, Complementarities and the Skill Premium</i> ", April 2009
Nº 322	Aurora A.C. Teixeira and Rosa Portela Forte, " <i>Unbounding entrepreneurial intents of university students: a multidisciplinary perspective</i> ", April 2009
Nº 321	Paula Sarmento and António Brandão, " <i>Next Generation Access Networks: The Effects of Vertical Spillovers on Access and Innovation</i> ", April 2009
Nº 320	Marco Meireles and Paula Sarmento, " <i>Incomplete Regulation, Asymmetric Information and Collusion-Proofness</i> ", April 2009
Nº 319	Aurora A.C. Teixeira and José Sequeira, " <i>Determinants of the international influence of a R&D organisation: a bibliometric approach</i> ", March 2009
Nº 318	José Sequeira and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Assessing the influence of R&D institutions by mapping international scientific networks: the case of INESC Porto</i> ", March 2009
Nº 317	João Loureiro, Manuel M. F. Martins and Ana Paula Ribeiro, " <i>Cape Verde: The Case for Euroization</i> ", March 2009
Nº 316	Ester Gomes da Silva and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Does structure influence growth? A panel data econometric assessment of 'relatively less developed' countries, 1979-2003</i> ", March 2009
Nº 315	Mário A. P. M. Silva, " <i>A Model of Growth with Intertemporal Knowledge Externalities, Augmented with Contemporaneous Knowledge Externalities</i> ", March 2009
Nº 314	Mariana Lopes and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Open Innovation in firms located in an intermediate technology developed country</i> ", March 2009
Nº 313	Ester Gomes da Silva, " <i>Capital services estimates in Portuguese industries, 1977-2003</i> ", February 2009
Nº 312	Jorge M. S. Valente, Maria R. A. Moreira, Alok Singh and Rui A. F. S. Alves, " <i>Genetic algorithms for single machine scheduling with quadratic earliness and tardiness costs</i> ", February 2009
Nº 311	Abel Costa Fernandes, " <i>Explaining Government Spending: a Cointegration Approach</i> ", February 2009
Nº 310	João Correia-da-Silva, " <i>Uncertain delivery in markets for lemons</i> ", January 2009
Nº 309	Ana Paula Ribeiro, " <i>Interactions between Labor Market Reforms and Monetary Policy under Slowly Changing Habits</i> ", January 2009
Nº 308	Argentino Pessoa and Mário Rui Silva, " <i>Environment Based Innovation: Policy Questions</i> ", January 2009
Nº 307	Inês Drumond and José Jorge, " <i>Basel II Capital Requirements, Firms' Heterogeneity, and the Business Cycle</i> ", January 2009
Nº 306	Adelaide Maria Figueiredo, Fernanda Otilia Figueiredo and Natália Pimenta Monteiro, " <i>Labor adjustments in privatized firms: a Statis approach</i> ", December 2008
Nº 305	Manuela A. D. Aguiar and Sofia B. S. D. Castro, " <i>Chaotic and deterministic switching in a two-person game</i> ", December 2008
Nº 304	Ana Pinto Borges and João Correia-da-Silva, " <i>Using Cost Observation to Regulate Bureaucratic Firms</i> ", December 2008

Nº 303	Miguel Fonseca, " <i>The Investment Development Path Hypothesis: a Panel Data Approach to the Portuguese Case</i> ", December 2008
Nº 302	Alexandre Almeida, Cristina Santos and Mário Rui Silva, " <i>Bridging Science to Economy: The Role of Science and Technologic Parks in Innovation Strategies in "Follower" Regions</i> ", November 2008
Nº 301	Alexandre Almeida, António Figueiredo and Mário Rui Silva, " <i>From Concept to Policy: Building Regional Innovation Systems in Follower Regions</i> ", November 2008
Nº 300	Pedro Quelhas Brito, " <i>Conceptualizing and illustrating the digital lifestyle of youth</i> ", October 2008
Nº 299	Argentino Pessoa, " <i>Tourism and Regional Competitiveness: the Case of the Portuguese Douro Valley</i> ", October 2008
Nº 298	Aurora A.C. Teixeira and Todd Davey, " <i>Attitudes of Higher Education students to new venture creation: a preliminary approach to the Portuguese case</i> ", October 2008
Nº 297	Carlos Brito, " <i>Uma Abordagem Relacional ao Valor da Marca</i> ", October 2008
Nº 296	Pedro Rui M. Gil, Paulo Brito and Óscar Afonso, " <i>A Model of Quality Ladders with Horizontal Entry</i> ", October 2008
Nº 295	Maria Manuel Pinho, " <i>The political economy of public spending composition: evidence from a panel of OECD countries</i> ", October 2008
Nº 294	Pedro Cosme da Costa Vieira, " <i>O Subsídio de Desemprego e a Relação Negativa entre Salário e Risco de Falência: Uma Teoria em Equilíbrio Parcial</i> ", October 2008
Nº 293	Cristina Santos, Alexandre Almeida and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Searching for clusters in tourism. A quantitative methodological proposal</i> ", September 2008
Nº 292	Alexandre Almeida and Aurora A.C. Teixeira, " <i>One size does not fit all... An economic development perspective on the asymmetric impact of Patents on R&D</i> ", September 2008
Nº 291	Paula Neto, António Brandão and António Cerqueira, " <i>The Impact of FDI, Cross Border Mergers and Acquisitions and Greenfield Investments on Economic Growth</i> ", September 2008
Nº 290	Cosme, P., " <i>Integrating fire risk into the management of forests</i> ", September 2008
Nº 289	Cosme, P., " <i>A comment on efficiency gains and myopic antitrust authority in a dynamic merger game</i> ", September 2008
Nº 288	Moreira, R., " <i>Workart – A Gestão e a Arte</i> " (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, " <i>The core periphery model with asymmetric inter-regional and intra-regional trade costs</i> ", August 2008
Nº 286	Jorge M. S. Valente and Maria R. A. Moreira, " <i>Greedy randomized dispatching heuristics for the single machine scheduling problem with quadratic earliness and tardiness penalties</i> ", August 2008
Nº 285	Patricia Teixeira Lopes and Rui Couto Viana, " <i>The transition to IFRS: disclosures by Portuguese listed companies</i> ", August 2008
Nº 284	Argentino Pessoa, " <i>Educational Reform in Developing Countries: Private Involvement and Partnerships</i> ", July 2008
Nº 283	Pedro Rui Mazeda Gil and Óscar Afonso, " <i>Technological-Knowledge Dynamics in Lab-Equipment Models of Quality Ladders</i> ", July 2008
Nº 282	Filipe J. Sousa and Luís M. de Castro, " <i>How is the relationship significance brought about? A critical realist approach</i> ", July 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