

Impacto das barreiras normativas e regulamentos na criação de novas organizações.

The impact of normative and regulatory barriers in the creation of new organizations.

António Oliveira¹

Orlando Lima Rua²

RESUMO

O principal objetivo deste estudo é avaliar o impacto das barreiras normativas e regulamentares que se interpõem no processo que decorre entre a intenção e a ação empreendedora e que condicionam a criação de novas organizações.

Assumimos uma abordagem pós-positivista e um método de pesquisa de levantamento, do qual emergiram as hipóteses de investigação que possibilitam enquadrar o objetivo proposto. Procedeu-se assim a um estudo empírico fundamentado na complementaridade entre metodologias de investigação qualitativa e quantitativa.

Na recolha de dados utilizou-se um questionário a partir da base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE) composta por 569 potenciais empreendedores, com intenção empreendedora expressa, construindo-se uma amostra longitudinal (1985 a 2006) composta por 323 observações (56.8% do total). Através da aplicação do método CHAID – *Chi-square Automatic Indentificator Detector*, concluiu-se que 69% dos inquiridos não criaram qualquer tipo de organização, sendo que destes 2.2% para o Grupo 1 e 1.1% para o Grupo 2 não o fazem alegando barreiras normativas e regulamentares. Estas conclusões são significativamente distintas em função, por um lado, do envolvimento do indivíduo no processo e, por outro, da maior ou menor facilidade de acesso a recursos financeiros.

Palavras-chave: intenção empreendedora, ação empreendedora, barreiras normativas e regulamentares, entrepreneurial intention-action gap.

¹ Politécnico do Porto/ISCAP (antonio@iscap.ipp.pt).

² Politécnico do Porto/ISCAP/CEOS.PP; UNIAG (oru@iscap.ipp.pt).

ABSTRACT

The main objective of this study is to assess the impact of the normative and regulatory barriers that stand in the process that takes place between the intention and the entrepreneurial action, which restrain the creation of new organizations.

Assuming a post positivist approach and a survey research methodology, from which the hypotheses emerged, that allow us to frame the proposed objective. Thus, we have carried out an empirical study based on the complementarity between qualitative and quantitative research methodologies.

On data collection we use a questionnaire from the Portuguese National Young Entrepreneurs Association (ANJE) database composed by 569 potential entrepreneurs, with entrepreneurial intention expressed, we built a longitudinal sample (1985 to 2006) composed by 323 observations (56.8% of the total).

Through the application of the CHAID – Chi-square Automatic Indentificator Detector, we have concluded that 69% of the respondents did not create any kind of organization, and that of these 2.2% for Group 1 and 1.1% for Group 2 do not do it alleging normative and regulatory barriers. These conclusions are significantly distinct depending, on one hand, of the individual's involvement in the process and, on the other hand, on the greater or lesser access to financial resources.

Keywords: entrepreneurial intention, entrepreneurial action, regulatory and legislative barriers, entrepreneurial intention-action gap.

Received on: 2017.01.31

Approved on: 2017.03.18

Evaluated by a double blind review system

1. INTRODUÇÃO

São recentes os estudos relativos aos processos que decorrem entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora no contexto da criação de novas organizações (Goethner, Obschonka, Silbereisen, & Cantner, 2012; Kautonen, Gelderen, & Fink, 2015; Pruet *et al.*, 2009; Van Gelderen, Kautonen, & Fink, 2015).

Tais estudos demonstram que apesar de a intenção empreendedora estar relacionada com a ação empreendedora, nem sempre uma intenção origina uma ação (Townsend *et al.*, 2010). Este aparente conflito teórico de facto não existe se a ausência da ação subsequente à intenção for deliberadamente adiada, se surgirem novas restrições, ou se se alterarem as preferências individuais (Gollwitzer & Sheeran, 2006).

Numa qualquer outra circunstância, a falta de ação significa que uma Intenção válida não é concretizada (van Gelderen *et al.*, 2015). Por outras palavras, a existência de uma lacuna entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora – *entrepreneurial intention-action gap*, que decorre de barreiras que se interpõem, implica que intenções empreendedoras potencialmente válidas não são realizadas, evidência que, de acordo com Kautonen *et al.* (2013) e Schlaegel e Koenig (2014), interessa estudar e é esse o propósito deste estudo.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Em geral, a intenção empreendedora é uma área de estudo que vem crescendo e gerando novos conhecimentos (Arias, Restrepo & Restrepo, 2016). De acordo com a literatura (e.g. Elfving, Brännback, & Carsrud, 2009; Krueger, 2009; Liñán, & Fayolle, 2015), todos os modelos assumem que, direta ou indiretamente, a intenção empreendedora determina a ação empreendedora, mas para Van Gelderen *et al.* (2015) nem sempre a intenção origina uma ação. Isto é, muitos indivíduos formulam a intenção de iniciar o seu próprio negócio e todavia, apenas um reduzido número é capaz de concretizar a sua intenção em ação concreta, que efetivamente possibilite a criação de uma nova organização.

No âmbito deste trabalho, tal significa que intenções empresariais potencialmente válidas não são realizadas porque entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora se interpõem barreiras. Consequentemente trava-se o desenvolvimento e o crescimento económico e social a nível local, regional e nacional (Gielnik, Barabas, Frese, Namatovu-

Dawa, Scholz, Metzger, & Walter, 2014; Kew, Herrington, Litovsky, & Gale, 2013; Martins, Couchi, Parat, Federico, Doneddu, & Salmon, 2004; Klapper, Laeven, & Rajan, 2006).

Diferentes trabalhos académicos e institucionais abordam esta problemática, mas pela sua relevância e sistematicidade, destacamos os trabalhos patrocinados pela Comissão Europeia e particularmente o *Green Paper of Entrepreneurship* (2003), o *GEM – Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2013) e o *Barriers to Entrepreneurship and Business Creation* (Martins et al., 2004). Nestes trabalhos, as barreiras classificam-se em três grupos:

- 1) Barreiras Normativas e Regulamentares – onde se incluem os Procedimentos Administrativos, as Licenças e as Autorizações, que tendem a discriminar as novas organizações (Klapper et al., 2006).
- 2) Barreiras Socioculturais – das quais se destacam o custo pessoal real da criação de uma nova organização (Van Gelderen et al., 2015) e a ausência de promoção e desenvolvimento de uma cultura empreendedora (Fiet, 2001a,b; Neck, & Greene, 2011; Gielnik et al., 2014).
- 3) Barreiras Económico-financeiras – tais como, a impossibilidade de financiamento de novas organizações, quer na fase inicial (*start-up* capital – capital semente), quer no financiamento a médio e longo prazo (Edelman, Manolova, & Brush, 2008; Kew et al., 2013; Rotefoss, & Kolvereid, 2005).

Interessa-nos, particularmente, a avaliação empírica do impacto das barreiras normativas e regulamentares que, de acordo com a literatura, correspondem aos encargos regulamentares e administrativos para a constituição de uma nova organização. O cálculo, ou determinação destes encargos, deve ser efetuado não só em termos de custos financeiros mas sobretudo, em termos de prazos e de tempo despendido para a sua obtenção, o que segundo Klapper et al. (2006) funciona como uma verdadeira barreira à entrada. Os autores destacam as imitações impostas pelas formas jurídicas de empresa, a necessidade de diferentes registos e autorizações emitidos por diferentes instituições, a regulamentação fiscal e, finalmente a regulamentação de emprego. Desta análise emerge a primeira hipótese de investigação:

H1: A existência de barreiras normativas e regulamentares limita a criação de uma nova organização.

Alguns autores (e.g. Ahtziger, & Gollwitzer, 2007; Brandtstädter, 2009; Carter, Gartner, & Reynolds, 1996; Heckhausen, 2007; Lichtenstein, Carter, Dooley, & Gartner, 2007; Van Gelderen et al., 2015) demonstraram ainda que os indivíduos que concluem o processo formativo de *start-up*, em geral, avançam mais (criam a organização) do que aqueles que permanecem na fase formal e exploratória. Daqui formulamos a segunda hipótese de investigação:

H2: Quanto mais desenvolvido estiver o projeto maior a probabilidade de criar uma nova organização.

3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

3.1. Design de investigação

Para operacionalizar o estudo adotamos o modelo pós-positivista, o qual reivindica sobre que o garante do conhecimento se consubstancia no designado “método científico” (ou fazer “ciência”) da investigação, e um método de pesquisa de levantamento do qual emergiram as hipóteses de investigação (Creswell, 2009). Segundo este autor, o pós-positivismo é uma filosofia determinista na qual as causas determinam efeitos ou resultados, sustentando a necessidade de analisar as causas que influenciam tais resultados, bem como as questões estudadas recorrendo à experimentação.

Na recolha de dados, foram utilizadas técnicas de análise de bases documentais, de entrevista telefónica semiestruturada e de inquérito por questionário, permitindo assim a triangulação de dados com o objetivo de maximizar o grau de relevância, validade e fiabilidade dos dados recolhidos e, conseqüentemente, o nível de confiança nos resultados obtidos (Berg, 2001).

3.2. Amostra, instrumento e operacionalização

Os dados recolhidos resultaram numa amostra longitudinal com 569 potenciais empreendedores, num período de 22 anos (1985 a 2006), selecionados a partir da base de dados da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), considerando todos os inscritos, de todos os programas de Empreendedorismo e Criação de Empresas, promovidos pela Associação *de per si*, ou em parceria com outras entidades. Do ponto de vista técnico e por limitações de tempo e de custos, a amostra resulta de uma técnica de amostragem por

conveniência. Os dados recolhidos foram expressos numa escala nominal e classificados. As classes definidas são exaustivas, mutuamente exclusivas e não ordenáveis.

O período em análise está compreendido entre 1985, data da primeira edição do Programa Jovens Empresários de elevado Potencial (JEEP) e 2006, data de conclusão da última edição do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação de Empresas (PAECE), compreendendo uma serie temporal de 22 anos. A partir 2006 com a constituição da Academia dos Empreendedores alterou-se o modelo de abordagem à promoção e desenvolvimento do Empreendedorismo e Criação de Empresas.

Consideramos que a população está naturalmente dividida dois grupos. O Grupo 1, composto por 254 elementos e correspondendo a 44.6% do total da amostra, inclui os participantes dos programas que, de acordo com os respetivos regulamentos de acesso, já tinham um projeto fundamentado e estruturado de criação de uma organização. O processo de seleção desenrolava-se segundo um modelo sequencial de 5 fases:

- 1) Análise dos projetos propostos pelo grupo de consultores e/ou formadores associados ao programa.
- 2) Entrevista ao candidato que possibilitasse validar a intenção empreendedora.
- 3) Apresentação formal e pública do projeto.
- 4) Processo de formação e tutoria.
- 5) Consultoria e assistência técnica individualizada, de que se destaca o acompanhamento e a promoção das necessárias negociações entre os participantes, as instituições associadas e as instituições bancárias, com o objetivo de garantir os apoios institucionais e financeiros que possibilitassem a concretização dos projetos desenvolvidos.

O Grupo 2, composto por 315 elementos e correspondendo a 55.4% do total da amostra, inclui os participantes que não tendo um projeto definido manifestavam Intenção Empreendedora. Inclui, portanto, os participantes dos outros programas. Neste caso, o processo de seleção desenrolava-se segundo um modelo sequencial de 2 fases:

- 1) Entrevista ao candidato que possibilitasse validar a intenção empreendedora.
- 2) Apresentação formal e pública do projeto, na qual o candidato, obrigatoriamente identificava a oportunidade de negócio e a sua avaliação.

A primeira característica relevante que emerge da amostra é a validação da intenção empreendedora prévia. De acordo com Krueger, Reilly e Carsrud (2000), Elfving, Brännback e Carsrud (2009) e Liñán e Fayolle (2015), podemos assumir que todos os participantes, pelo menos, expressavam a intenção de agir, ou seja, expressavam a intenção de criar uma nova organização; expressavam a Intenção de se tornar empreendedores. Se a não concretizaram então é porque existem barreiras que a limitam. Deste modo é de esperar que os elementos do 1º Grupo, percentualmente, criem mais organizações do que os elementos do 2º Grupo.

Uma outra característica está relacionada com a formação ministrada. De acordo com a literatura podemos verificar que quer a atividade desenvolvida (Carter, Gartner, & Reynolds, 1996; Frese, Bausch, Schmidt, Rauch, & Kabst, 2012), quer os métodos pedagógicos utilizados, potenciam ou restringem a Intenção Empreendedora (Fiet, 2001a,b; Neck, & Greene, 2011; Gielnik et al., 2014) o que nos colocaria, não só, um problema relativamente ao objeto do nosso estudo, mas também, de enviesamento na análise. Todavia, tal não se coloca, porque a formação ministrada em todos os cursos que compõem a nossa base de dados tem características idênticas.

A atividade formativa da componente teórica é focada no que deve ser feito (Fiet, 2001a,b) e na fundamentação teórica das diferentes formas de concretizar diferentes alternativas de desenvolvimento, tal como está definido (Raabe, Frese, & Beehr, 2007). Ou seja, os participantes não aprendem conceitos teóricos abstratos, mas os diferentes conceitos teóricos alternativos, que lhes possibilitem a fundamentação teórica na abordagem às tarefas e ações necessárias à criação da nova organização.

A atividade formativa da componente prática é centrada no formando e fundamenta-se em dados reais, projeções reais e obrigatoriamente incluía a análise de cenários em detrimento da obtenção da rentabilidade financeira técnica. Obedecia, em todos os aspetos, aos critérios de avaliação definidos, quer pelas instituições financeiras, quer pelas instituições oficiais. Corresponde, portanto, a uma metodologia de ensino prático fundamentada e desenvolvida em *learn by doing* (Edelman et al, 2008) e que se designa como treino de empreendedorismo baseado na ação – *action-based entrepreneurship training* (Rasmussen, & Sørheim, 2006). O objetivo final era criar o plano de negócio concreto, real e efetivo: o plano de ação, que possibilitasse iniciar a atividade e não uma qualquer ilustração,

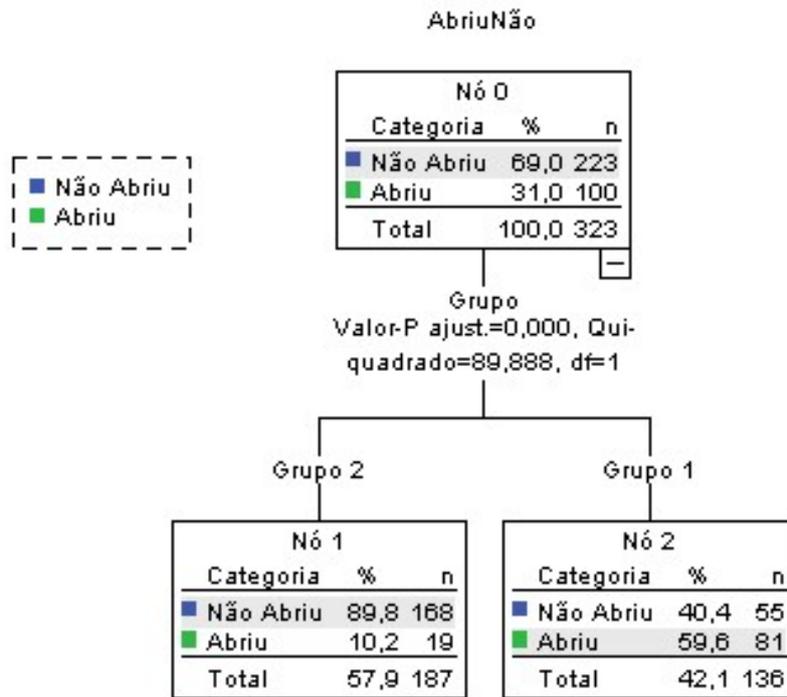
teórico/prática de negócios, e que se demonstra ser particularmente eficiente na promoção da ação empreendedora (Barr, Baker, Markham, & Kingon, 2009). São, assim, necessários estudos que ajudem na identificação de antecedentes de como atuar no desenvolvimento de programas de aprendizagem (Caro-Gonzalez, Romero-Benabent & Sanchez-Torne, 2017). De acordo com Van Gelderen et al. (2015) os formandos que aprendem em ambiente de conhecimento para a ação – *action knowledge* – têm uma maior probabilidade de efetivamente criar uma nova organização, isto é, os formandos que mais ativamente desenvolvem atividades relacionadas com o processo empreendedor, maior probabilidade têm de efetivamente criar uma nova organização (Kessler, & Frank, 2009). O que uma vez mais reforça a tese, isto é, se não a concretizaram então é porque a existência de barreiras limita a criação de uma nova organização.

4. RESULTADOS

Utilizou-se o *Chi-square Automatic Indentificator Detector* (CHAID) como método estatístico de estimação, que permitiu a análise do relacionamento das variáveis categóricas desdobradas em árvore de decisão (Perreault, & Barksdale, 1980), ou seja, calcular a probabilidade de uma observação específica pertencer a um determinado grupo, sendo que, o grupo estava definido *à priori*, em função dos critérios de classificação anteriormente expressos e tendo em consideração os procedimentos de aplicabilidade definidos por Magidson (2005) e Magidson e Vermunt (2005).

Os resultados que de seguida se apresentam foram obtidos a partir de uma taxa de resposta global de 56.77% (53,54% no Grupo 1 e 59.37% no Grupo 2). De acordo com os valores estatísticos obtidos ($\chi^2 > 30$; $p < 0.001$), podemos concluir que: (1) 31% dos potenciais empreendedores com Intenção Empreendedora expressa, criaram uma organização e 69% não criaram; (2) no Grupo 1, 40.4% criaram uma organização e 59.6% não criaram; e (3) no Grupo 2, 10.2% Criaram uma organização e 89.8% Não Criaram (figura 1).

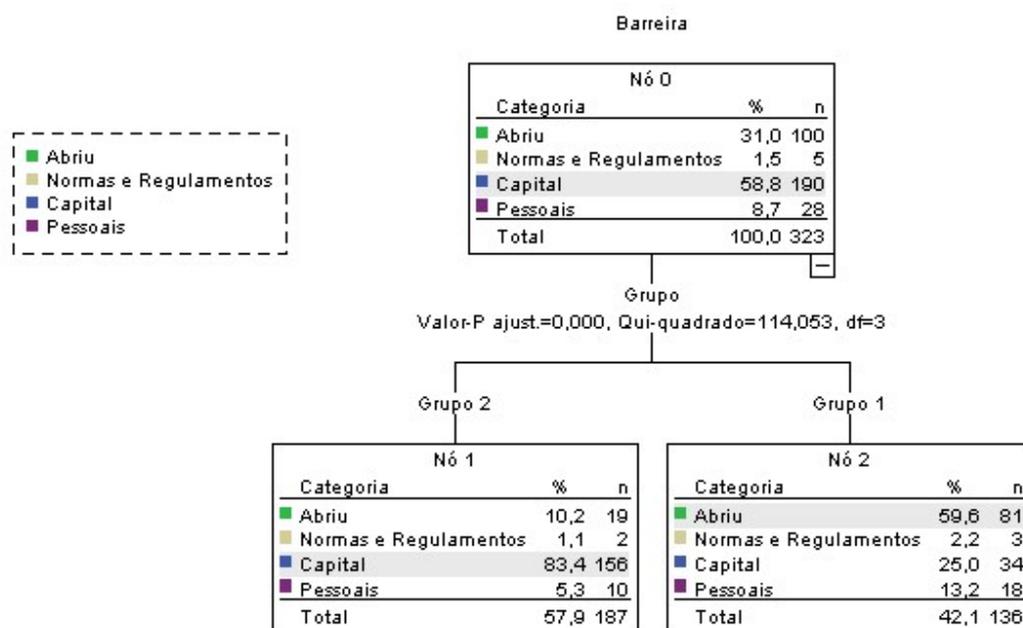
Figura 1 - Diagrama CHAID novas organizações criadas por Grupo



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

A não criação de organizações alegando barreiras normativas e regulamentares ascendeu a 2.2% no Grupo 1 e a 1.1% no Grupo 2 (figura 2).

Figura 2 - Diagrama CHAID principais barreiras por Grupo



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Os resultados obtidos para o teste de independência do Qui-Quadrado, apresentam evidência estatística suficiente, para que, com um nível de confiança de 99.9% possamos afirmar que, o Grupo 1 é distinto do Grupo 2 para as variáveis do estudo.

Podemos validar H1, quer globalmente, quer para cada um dos grupos, em linha com a literatura (Kew et al., 2013; Martins et al., 2004; Klapper et al., 2006; Robertson et al., 2003; Schoof, 2006). Todavia a sua grandeza contraria os Relatórios do GEM para Portugal, que a referem como a Barreira mais importante. No GEM (2013, p. 50) afirma-se que “A condição estrutural “Políticas Governamentais” foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas nacionais“. Já no GEM (2012, p. IX) afirmava que: “Pela primeira vez, a condição estrutural “Normas Culturais e Sociais” não foi a que registou a apreciação menos favorável por parte dos especialistas portugueses, embora a sua apreciação continue a ser bastante desfavorável”.

Por força da técnica de amostragem utilizada, não é possível a generalização de resultados, para além de que, quer os atores, quer os períodos temporais não coincidem, todavia a evidência empírica levanta uma questão que necessariamente de ser posteriormente analisada.

Os resultados obtidos permitem-nos ainda suportar H2, dado quanto mais desenvolvido estiver o projeto maior a probabilidade de criar uma nova organização, ou seja, os elementos do 1º Grupo, percentualmente, criaram mais organizações do que os elementos do 2º Grupo (Achtziger, & Gollwitzer, 2007; Brandtstädter, 2009; Carter et al., 1996; Heckhausen, 2007; Lichtenstein et al., 2007; Van Gelderen et al., 2015).

Os valores relativos ao Grupo 2 (10.16%) não contradizem os estudos realizados para o contexto português. No GEM (2013) podemos verificar que *“Portugal em 2012 registou uma Taxa TEA de 7,7%, o que significa que, no País, existem entre 7 e 8 empreendedores early-stage (indivíduos envolvidos em startups ou na gestão de novos negócios) por cada 100 indivíduos em idade adulta. Este resultado representa um aumento marginal em relação a 2011, ano em que o valor registado da TEA foi de 7,5%.”* (p.14).

Pelo contrário, o Grupo 1 apresenta um valor de variável criação de novas organizações de 59.56%. Em face da disparidade, estatisticamente suportada, consideramos prudente proceder a uma triangulação de dados, identificando as organizações de 78 empreendedores (alguns criaram mais do que uma organização) dos 81 (96.30%) que afirmaram tê-lo feito.

5. CONCLUSÕES

Este trabalho partiu da identificação da existência de barreiras que se interpõem entre a intenção empreendedora e a ação empreendedora que impossibilitam a concretização de intenções empreendedoras potencialmente válidas (Van Gelderen et al., 2015), e por isso é que as interessa estudar (Kautonen et al., 2015; Elfving et al, 2009).

O objetivo fundamental deste estudo foi, assim, avaliar o impacto das barreiras normativas e regulamentares na criação de novas organizações.

De acordo com o trabalho desenvolvido é possível concluir que, apesar do valor do impacto ser estatisticamente significativo mas a sua grandeza contraria os Relatórios GEM para Portugal (GEM, 2012, 2013).

A principal implicação prática do estudo consiste no apoio à tomada de decisões por parte dos empreendedores com vista a ultrapassar as barreiras normativas e regulamentares que impedem a criação de organizações.

Por força da técnica de amostragem utilizada, não é possível generalizar estes resultados, todavia a nossa conclusão deve ser posteriormente aprofundada.

Pretendemos que este trabalho seja o início sobre o estudo das barreiras que se interpõem entre a intenção e a ação empreendedora e que condicionam a criação de novas organizações e, desde logo, aplicar o modelo desenvolvido para a totalidade das entidades a operar na área geográfica portuguesa.

BIBLIOGRAFIA

Achtziger, A., & Gollwitzer, P.M. (2007). *Motivation and volition during the course of action*. In J. Heckhausen, & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and Action*. Cambridge University Press, New York, 1ª Ed. 202-226, 2007; 2ª Ed. 2008, 272-295.

Arias, A. V., Restrepo, I. M., & Restrepo A. M. (2016). Intención emprendedora en estudiantes universitarios: Un estudio bibliométrico. *Intangible Capital*, 12(4), 881-922.

Barr, S. H., Baker, T. E. D., Markham, S. K., & Kingon, A. I. (2009). Bridging the valley of death: Lessons learned from 14 years of commercialization of technology education. *Academy of Management Learning & Education*, 8(3), 370-388.

Berg, B. (2001). *Qualitative Research Methods for the Social Sciences*. Allyn & Bacon Publications, Pearson Education Company, Massachusetts, 4ª Edição.

Brandtstädter, J. (2009). Goal pursuit and goal adjustment: Self-regulation and intentional self-development in changing developmental contexts. *Advances in Life Course Research*, 14(1), 52-62.

Caro-Gonzalez, F-J, Romero-Benabent, H., & Sanchez-Torne, I. (2017). The influence of gender on the entrepreneurial intentions of journalism students. *Intangible Capital*, 13(2), 430-478.

Carter, N. M., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. 1996. Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.

Creswell, J. (2009). *Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications, London, 3ª Edição.

Edelman, L. F., Manolova, T. S., & Brush, C. G. (2008). Entrepreneurship education: Correspondence between practices of nascent entrepreneurs and textbook prescriptions for success. *Academy of Management Learning & Education*, 7(1), 56-70.

Elfving, J., Brännback, M., & Carsrud, A. (2009). *Toward a contextual model of entrepreneurial intentions*. In A. Carsrud & M. Brännback, (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*, Springer New York, 23-33.

Fiet, J. O. (2001a). The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 101-117.

Fiet, J. O. (2001b). The theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 1-24.

Frese, M., Bausch, A., Schmidt, P., Rauch, A., & Kabst, R. (2012). Evidence-based entrepreneurship: Cumulative science, action principles, and bridging the gap between science and practice. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 8(1), 1-62.

GEM (2012). *Estudo sobre o Empreendedorismo*. ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa & Sociedade Portuguesa de Inovação Ventures.

GEM (2013). *2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal*. Sociedade Portuguesa de Inovação, ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação & Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento.

Gielnik, M. M., Barabas, S., Frese, M., Namatovu-Dawa, R., Scholz, F. A., Metzger, J. R., & Walter, T. (2014). A temporal analysis of how entrepreneurial goal intentions, positive fantasies, and action planning affect starting a new venture and when the effects wear off. *Journal of Business Venturing*, 29(6), 755-772.

Goethner, M., Obschonka, M., Silbereisen, R. K., & Cantner, U. (2012). Scientists' transition to academic entrepreneurship: Economic and psychological determinants. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 628-641.

Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.

Heckhausen, J. (2007). The motivation-volition divide and its resolution in action-phase models of developmental regulation. *Research in Human Development*, 4(3-4), 163-180.

Lichtenstein, B. B., Carter, N. M., Dooley, K. J., & Gartner, W. B. (2007). Complexity dynamics of nascent entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 236-261.

Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907-933.

Kautonen, T., Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.

Kessler, A., & Frank, H. (2009). Nascent entrepreneurship in a longitudinal perspective The impact of person, environment, resources and the founding process on the decision to start business activities. *International Small Business Journal*, 27(6), 720-742.

Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y., & Gale, H. (2013). Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship. *Youth Business International and Global Entrepreneurship Monitor, Newcastle*.

Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.

Krueger, N. F. (2009). *Entrepreneurial Intentions are Dead: Long Live Entrepreneurial Intentions*. In Carsrud, A., & Brännback, M. (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*. Springer New York, 51-72.

Krueger, N.F, Reilly, M.D., & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.

Magidson, J. (2005). *SI-CHAID 4.0 User's Guide*. Belmont, Massachusetts: Statistical Innovations Inc.

Magidson, J., & Vermunt, J. (2005). *An Extension of the CHAID Tree-based Segmentation Algorithm to Multiple Dependent Variables*. In C. Weils & W. Gaul, (Eds.), *Classification – The Ubiquitous Challenge*, Springer Berlin, 176-183.

Martins, S., Couchi, C., Parat, L., Federico, C., Doneddu, R., Salmon, M. (2004). *Barriers entrepreneurship and business creation*. European Entrepreneurship Cooperation, Project nº EEC/Act04/02, European Social Fund.

Neck, H. M., & Greene, P. G. (2011). Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55-70.

Perreault, W., & Barksdale, H. (1980). A Model-Free Approach for Analysis of Complex Contingency Data in Survey Research. *Journal of Marketing Research*, 17(4), 503-515.

Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: a cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571-594.

Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127.

Raabe, B., Frese, M., & Beehr, T. A. (2007). Action regulation theory and career self-management. *Journal of Vocational Behavior*, 70(2), 297-311.

Rasmussen, E. A., & Sørheim, R. (2006). Action-based entrepreneurship education. *Technovation*, 26(2), 185-194.

Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., & Slater, J. (2003). Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. *Education+ Training*, 45(6), 308-316.

Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332.

Schoof, U. (2006). *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people* (No. 388157). International Labour Organization.

Townsend, D. M., Busenitz, L. W., & Arthurs, J. D. (2010). To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 192-202.

Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673.

How to cite this article:

Oliveira, A., & Rua, O.L. (2017). Impacto das barreiras normativas e regulamentos na criação de novas organizações.. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*. 3 (5), 116-131. Disponível em <http://u3isjournal.isvoug.pt/index.php/PJFMA>