

FATORES QUE INFLUENCIAM A PROCURA DE MEDIDAS ASSOCIADAS ÀS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ESTÍMULO À INOVAÇÃO

Maria José Madeira • Dulcineia Catarina Moura
Filipe A.P. Duarte • João Carvalho • Orlando Kahilana

1. Introdução

Na atualidade a inovação assume-se como um fator chave de competitividade. Neste sentido, cada vez mais importa saber quais os fatores que estimulam essa inovação. Esta investigação visa contribuir para analisar o nível de envolvimento nas Políticas Públicas de estímulo à inovação, sob a influência da Cooperação e da Capacidade de Absorção, na expectativa de que se venha a repercutir em resultados pertinentes para a sua aplicação.

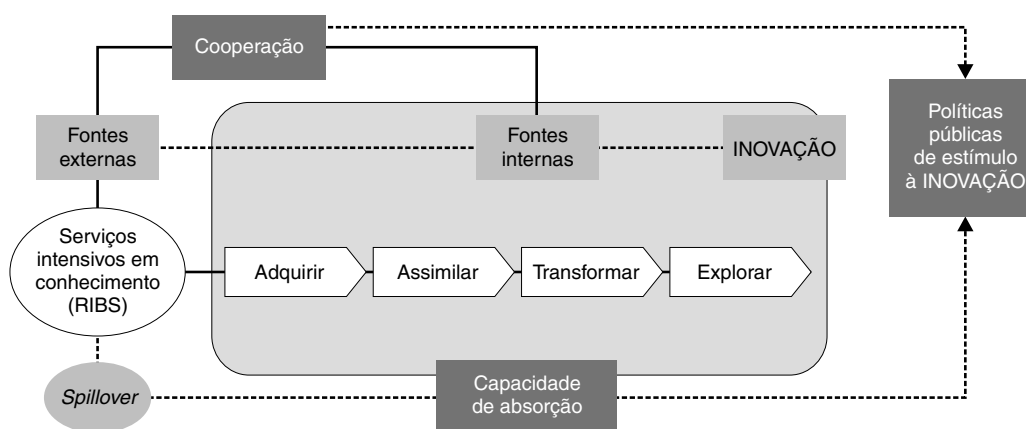
É notório que a investigação sobre os determinantes da inovação se têm centrado, na generalidade, na inovação tecnológica, ou seja, inovação de produto e/ou de processo (Pippel, 2014), e na forma como esses fatores influenciam o desempenho inovador empresarial. Devido à evolução do estudo sobre a inovação importa cada vez mais conhecer esses fatores. Assim, neste trabalho o objetivo consiste na análise da influência da Cooperação e da Capacidade de Absorção na procura dos benefícios provenientes das Políticas Públicas de estímulo à inovação, mais concretamente Apoio Financeiro Público da Administração Regional ou Local, da Administração Central e da União Europeia. Nesta sequência, a análise centra-se no estudo de empresas industriais e de serviços, localizadas no território português, no período 2008-2010, recorrendo aos dados obtidos através do CIS 2010.

De acordo com o objetivo exposto coloca-se como questão principal, para a qual é necessário encontrar resposta: **A Capacidade de Absorção e as fontes de informação e de Cooperação com diferentes tipos de parceiros têm impacto sobre a procura dos benefícios provenientes do apoio financeiro público?** Assim, devido à escassa literatura sobre o impacto da Capacidade de Absorção e da Cooperação na procura de medidas de apoio associadas às Políticas Públicas, o estudo pretende ampliar um pouco mais o conhecimento sobre a matéria e contribuir ativamente para fomentar algum avanço na análise dos fatores que influenciam a inovação. Pretende-se, ainda, com este trabalho abrir caminho para estudos futuros, quer através de outras análises diferenciadas do objeto em investigação quer contemplando trabalhos mais alargados sobre a matéria.

2. Revisão da literatura

No panorama atual, quer em termos de funcionamento dos mercados quer na própria interação entre os diferentes agentes que integram a sociedade, a informação e a cooperação são fatores determinantes e fulcrais. Tal entendimento permite desde logo associar a pertinência das fontes de informação e a cooperação no processo de inovação das empresas. Para Paananen (2009) as fontes de informação e cooperação são os elementos fulcrais das iniciativas inovadoras contemporâneas, perante as quais a procura de uma combinação de constantes fontes pode, inclusivamente, ser encarada como um processo de como o conhecimento disperso se integra num processo de inovação. Ferreira *et al.* (2012) chegam mesmo a defender que, qualquer que seja o processo de inovação, dele fazem parte integrante os conhecimentos, que podem ser implícitos ou explícitos.

Na **Figura 1** encontra-se esquematizado o contributo das fontes de informação e da cooperação no desenvolvimento de competências para as empresas, consubstanciadas na sua capacidade de absorção. Entende-se assim que um processo de inovação decorre dessa interligação entre as fontes externas e os parceiros de cooperação, e as fontes de informação, e que estas fazem gerar o conhecimento necessário à implementação das inovações, depois de o mesmo ter sido adquirido, assimilado, transformado e explorado.

Figura 1. As fontes de informação e a cooperação no processo de inovação

A Cooperação para a inovação é considerada a «participação ativa em projetos de inovação com outras empresas ou instituições não comerciais», admitindo que «a cooperação não implica que ambos os parceiros retirem benefícios comerciais», e «a simples contratação ao exterior, sem qualquer participação ativa da empresa, não é considerada cooperação» (GPEARI-MCTES, CIS 2010:10).

Sobre a cooperação regista-se aquilo que o contexto atual assume como um novo impulso para as empresas, consubstanciado nos seguintes fatores: na concertação de estratégias que integram novas formas de cooperar dentro e fora da empresa; na integração em programas de I&D; num comportamento empresarial inovador; no desenvolvimento de políticas de intercâmbio e de implementação de redes de comunicação formais e informais, que quebram fronteiras e, paulatinamente, criam novas formas de atuar num panorama de globalização, marcado por constantes desafios e mudanças tecnológicas (Casalet, 1997). Lofstrom (2000) defende que as empresas que se mostram aptas e disponíveis a cooperar apresentam, normalmente, níveis de desempenho mais elevados e sustentáveis, face às que não cooperam. Também, acerca da cooperação, Silva e Leitão (2009) consideram que as empresas que mantêm um nível de relacionamento de cooperação com os clientes, fornecedores ou até grupos de empresa são as que apresentam uma maior propensão para inovarem, em detrimento daquelas que não cooperam. Tal, permite aos autores mostrar que, em termos de desempenho inovador, as empresas revelam também uma clara vantagem em cooperar, quer seja com as universidades quer com outras instituições de ensino.

De acordo com os principais parceiros de cooperação das empresas – fornecedores de equipamento, materiais, componentes ou *software*; clientes ou consumidores; concorrentes ou outras empresas do mesmo setor de atividade; consultores, laboratórios ou instituições privadas de I&D; universidades ou outras instituições do

ensino superior; laboratórios do Estado ou outros organismos públicos com atividades e I&D –, regista-se a pertinência das fontes de informação externas (de mercado, institucionais e outras). Esta associação da cooperação com as fontes de informação é corroborada por Doloreux e Shearmur (2013), que defendem que tem sido cada vez mais intensa a preocupação de investigadores em reunir um conjunto de fatores que venham a provar a relação entre as fontes internas das empresas, ou seja, os seus recursos endógenos no processo de criação de conhecimento, e a necessidade de promover uma ativa e constante interação com competências/fontes externas.

Ainda, Longanezi *et al.* (2008) propõem uma sólida e consolidada sinergia entre as fontes internas e as fontes externas das empresas (onde se integram os principais parceiros de cooperação), que acautele desde logo a assimilação e difusão do conjunto de informações recolhidas, o que dará seguimento à geração de novo conhecimento, no âmbito dos processos de inovação. Assim, sobre a primeira hipótese de investigação regista-se a necessidade de analisar a Cooperação como fator determinante da procura de apoio financeiro público. Porém, é de todo pertinente perceber qual o tipo de parceiro de cooperação mais relevante e que mais influencia a capacidade da empresa em inovar. Associadas à Cooperação, surgem as seguintes hipóteses:

- H_{1.1}: As fontes de informação e cooperação com parceiros internos estão positivamente relacionadas com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.
- H_{1.2}: As fontes de informação e cooperação com parceiros de mercado estão positivamente relacionadas com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.
- H_{1.3}: As fontes de informação e cooperação com parceiros institucionais estão positivamente relacionadas com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.
- H_{1.4}: As fontes de informação e cooperação com outros parceiros estão positivamente relacionadas com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.

Em relação à capacidade de absorção, são várias e diferentes as formas dos autores abordarem a questão, no âmbito dos processos de inovação. Por exemplo, Cohen e Levinthal (1989, 1990) entendem a capacidade de absorção como a capacidade de uma empresa para entender e reconhecer o valor da informação externa, e assim aplicar essa capacidade na inovação empresarial. Portanto, a capacidade de absorção refere-se à capacidade de gerir e assimilar o conhecimento externo e a informação que advém das fontes externas. Já Nesta e Saviotti (2005) defendem que a capacidade de absorção está associada à capacidade da empresa adquirir

conhecimento (interno e externo), nomeadamente nas áreas de investigação e atividades de pesquisa, que incrementam o nível de competências ao longo do tempo. No entanto, apesar de a capacidade de absorção dizer respeito à capacidade dos agentes em assimilar o conhecimento, processá-lo e transformá-lo em fluxos externos, são vários os autores que defendem a integração de medidas do capital humano para analisar a capacidade de absorção (Escribano *et al.*, 2009).

A capacidade de absorção determina assim uma exploração de conhecimento que o transforma em novos produtos (Gao *et al.*, 2008) e isso consiste, precisamente, no desenvolvimento de atividades de inovação. Por sua vez, Borensztein *et al.*, (1998) argumentam que a capacidade de absorção, para além de melhorar a produtividade total dos fatores de uma região, garante uma verdadeira fonte de sustentabilidade ao nível da vantagem competitiva. Assim, relativamente à segunda hipótese de investigação constata-se a necessidade de analisar a Capacidade de Absorção como fator determinante da procura de apoio financeiro público. Tendo em conta os dados obtidos através do CIS 2010, é de todo pertinente perceber o nível de esforço tecnológico das empresas/organizações, nomeadamente no que diz respeito ao desenvolvimento de atividades de inovação, bem como na qualificação dos recursos humanos da empresa e se estes influenciam a procura de apoio financeiro público. Assim, formulam-se as seguintes hipóteses específicas:

- H_{2.1}: A qualificação de recursos humanos está positivamente relacionada com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.
- H_{2.2}: O aumento da proporção de investimentos internos em I&D está positivamente relacionado com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.
- H_{2.3}: O aumento da proporção de investimentos externos em I&D está positivamente relacionado com a propensão da empresa para procurar apoio financeiro público.

3. Metodologia

Os dados utilizados nesta investigação são os recolhidos pelo CIS 2010, conduzido sob a responsabilidade do Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais/Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (GPEAR/MCTES), em colaboração com o Instituto Nacional de Estatística (INE). O inquérito tem por base os princípios conceituais previstos no Manual de Oslo (OECD, 2005) e recomendações metodológicas do Serviço de Estatísticas das Comunidades Europeias (EUROSTAT).

Segundo as notas metodológicas do GPEARI (2011), o período de recolha dos dados decorreu entre julho de 2011 e abril de 2012, embora o período de referência respeitante seja entre os anos de 2008 e 2010.

A população-alvo sobre a qual incide a análise inclui empresas industriais e de serviços, sediadas em território português, com pelo menos 10 pessoas ao serviço, respeitantes às Classificações de Atividades Económicas (CAE), pertencentes às Divisões 05 até à 86 da CAE – Rev. 3. Segundo dados disponibilizados pelo GPEARI respeitantes às empresas integrantes da amostra corrigida, obtiveram-se 6.160 empresas que responderam de forma válida ao inquérito, correspondendo a uma taxa de resposta de 76% (GPEARI, 2011).

Neste estudo, a **variável dependente** utilizada consiste nas Políticas Públicas provenientes da Administração Local ou Regional, da Administração Central e da União Europeia. A informação sobre esta variável foi recolhida da análise feita à questão 5.3 do CIS 2010, e permite, para além de esclarecer o nível de influência das políticas públicas de estímulo à inovação, também clarificar a origem desse apoio, diferenciando-o da seguinte forma:

- Políticas públicas de apoio financeiro ao nível da **Administração local/regional**;
- Políticas públicas de apoio financeiro ao nível da **Administração nacional/central**;
- Políticas públicas de apoio financeiro ao nível da **União Europeia (UE)**.

Associam-se a este determinante da análise três variáveis dicotómicas, que assumem o valor 1 quando a empresa confirma que recebeu apoio financeiro público, de acordo com as três tipologias de apoio financeiro público, e assumem o valor 0, caso não se verifique o acesso ao apoio financeiro público.

As **variáveis independentes** são as *Fontes de Informação e Cooperação* e a *Capacidade de Absorção*. Associam-se ao fator *fontes de informação e de cooperação* as variáveis apresentadas sob a forma de uma escala, que admite os seguintes resultados, em consonância com o grau de importância, Irrelevante/Não Utilizada = 0; Baixa = 1; Média = 2; Alta = 3. No caso das fontes internas a variável assume o valor 0 se forem irrelevantes, e 1 se forem consideradas de alta relevância. Existem três tipologias de relações de cooperação relevantes com parceiros externos, de acordo com as respetivas fontes de informação (**fontes de mercado, fontes institucionais, outras fontes**), e ainda as fontes internas.

O fator *Capacidade de Absorção* é determinado pelo esforço tecnológico da empresa em desenvolver algumas das seguintes atividades de inovação: atividades de I&D realizadas dentro da empresa (intramuros); aquisição externa de I&D (extramuros) e percentagem aproximada de pessoas ao serviço com formação superior. Trata-se, portanto, de uma variável construída que combina o investimento em atividades de inovação com o nível de pessoal ao serviço com formação superior. Admi-

tindo a diversidade de investigações empíricas que se têm focado na análise da capacidade de absorção, sem, no entanto, existir um consenso que oriente a análise para variáveis concretas (Escribano *et al.*, 2009), optou-se por adaptar a presente investigação à revisão de literatura e aos dados passíveis de serem obtidos no CIS 2010 (GPEARI-MCTES). Assim sendo, optou-se por transformar as variáveis rácio num formato de variável categórica, considerando sete níveis/escalões, tal qual se procede no CIS 2010 acerca da percentagem aproximada de pessoas ao serviço.

Atendendo ao objetivo da investigação e à análise de outros estudos empíricos realizados anteriormente (Silva e Leitão 2009), constatou-se que a regressão logística se apresenta como o modelo mais utilizado e a técnica analítica mais apropriada, atendendo a que a variável dependente ou resposta é dicotómica. Portanto, o modelo de regressão logística (*Logit Model*) revela-se como a técnica analítica indicada para o modelo concetual proposto, uma vez que este inclui uma variável dependente categórica (binária ou dicotómica), e variáveis independentes categóricas (Hair, Black, Babin e Anderson, 2010) ou preditoras, também designadas de covariáveis, que podem ser quantitativas ou qualitativas (Marôco, 2014).

4. Análise de dados e discussão de resultados

Procedeu-se à aplicação do modelo de regressão logística para cada um dos tipos de Apoio Financeiro Público, tal qual se encontra descrito na Tabela 1.

Tabela 1. Regressão Logística para os determinantes das Políticas Públicas

	Políticas Públicas											
	Apoio financeiro público – Adm. Local ou Regional				Apoio financeiro público – Administração Central				Apoio financeiro público – União Europeia			
	B	S.E.	Sig.	Exp(B)	B	S.E.	Sig.	Exp(B)	B	S.E.	Sig.	Exp(B)
Capacidade de Absorção												
Pessoas ao serviço com formação superior	-0,071	0,07	0,33	0,931	-0,016	0,03	0,56	0,984	0,12	0,04	0,002	1,127
Atividades de I&D realizadas intramuros	0,026	0,04	0,54	1,027	0,155	0,02	0,00	1,168	0,14	0,02	0,000	1,156
Atividades de I&D realizadas extramuros	0,064	0,05	0,19	1,066	0,058	0,02	0,00	1,060	0,10	0,03	0,000	1,102

	Políticas Públicas											
	Apoio financeiro público – Adm. Local ou Regional				Apoio financeiro público – Administração Central				Apoio financeiro público – União Europeia			
	B	S.E.	Sig.	Exp(B)	B	S.E.	Sig.	Exp(B)	B	S.E.	Sig.	Exp(B)
Cooperação												
Fontes de informação e cooperação institucionais	0,129	0,23	0,57	1,138	0,681	0,08	0,00	1,976	0,68	0,11	0,000	1,975
Fontes de informação e cooperação de mercado	0,615	0,42	0,14	1,849	0,051	0,17	0,76	1,053	-0,46	0,25	0,062	0,632
Outras fontes de informação e cooperação	-0,499	0,27	0,07	0,607	-0,192	0,11	0,07	0,826	0,18	0,16	0,260	1,192
Fontes internas de informação e cooperação	0,896	0,27	0,00	0,408	0,335	0,09	0,00	1,397	-0,13	0,13	0,327	0,877
Constante	-3,403	0,29	0,00	0,033	-2,279	0,13	0,00	0,102	-3,65	0,20	0,000	0,026
Qualidade de ajuste dos modelos												
Corretamente predito (%)	97,5%				78,3%				90,8%			
Qui quadrado	20,101			0,005	334,581			0,000	193,711			0,000
Log likelihood	767,826				3371,6				1891,921			
Número de casos	3406				3406				3406			

Os resultados do modelo final apresentam todas as estimativas dos parâmetros da regressão estatisticamente significativas ao nível de 5%, tendo sido usada a estatística de Wald como estatística de teste. Relativamente à qualidade de ajuste do modelo final, os resultados mostram que a capacidade preditiva do modelo do Apoio financeiro público – **Administração Local ou Regional** é de 97,5%; do Apoio financeiro público – **Administração Central** é de 78,3%, e do Apoio financeiro público – **União Europeia** é de 90,8%. Tais resultados provêm da comparação entre os valores da variável resposta preditos pelos modelos e os observados.

A estatística de teste do qui-quadrado assume o valor 20,101, no caso do modelo do Apoio financeiro público – **Administração Local ou Regional**; 334,581, no caso do modelo do Apoio financeiro público – **Administração Central**, e 193,711, no caso do modelo do Apoio financeiro público – **União Europeia**. Para cada um dos modelos os valores de prova são inferiores ao nível de significância de 0,05. Também, a estatística da log-verossimilhança apresenta resultados que corroboram a significância global dos modelos comparativamente ao modelo nulo, mais propriamente de 767,826, no caso do modelo do Apoio financeiro público – **Administração Local ou Regional**; de 3371,6, no caso do Apoio financeiro público – **Administração Central**, e de 1891,921, no caso do modelo do Apoio financeiro público – **União Europeia**.

Os dados obtidos e apresentados na tabela relativamente às Políticas Públicas ao nível da **Administração Local ou Regional**, permitem constatar que existe uma

qualidade do ajuste do modelo final elevada e que somente o fator relacionado com a cooperação realizada com os parceiros das *Fontes internas de informação e cooperação* tem efeito positivo e significativo na procura dos benefícios provenientes do apoio financeiro público. Assim, as empresas que realizam cooperação com os parceiros das *Fontes internas de informação e cooperação* têm maior propensão para beneficiar deste tipo de incentivos do que aquelas que não têm esse tipo de cooperação. Este efeito significativo é comprovado pelo valor da razão da vantagem associada à variável (0,408).

Os resultados podem ser corroborados pela análise de Silipo (2005), cuja investigação defende os efeitos positivos das fontes de informação e cooperação sobre os incentivos à inovação. O mesmo é corroborado por Otero *et al.* (2014), que defendem que o acesso ao apoio financeiro público de estímulo à inovação, por parte das empresas, assume a cooperação como uma das suas principais prioridades. Também, Fritsch e Stephan (2005) justificam que as medidas de âmbito regional de incentivo à inovação sustentam vantagens muito relevantes para as empresas. Também, os resultados mostram que as restantes variáveis não apresentam significância estatística no modelo referente ao apoio financeiro público ao nível da *Administração Regional e Local*, pelo que nada se pode concluir relativamente ao efeito destes determinantes na procura dos benefícios provenientes deste tipo de apoio financeiro público.

O seguinte modelo da análise é o que concerne ao apoio financeiro público – **Administração Central**. Na análise das variáveis associadas à Capacidade de Absorção, registam-se efeitos positivos e significativos na procura dos benefícios provenientes do apoio financeiro público de estímulo à inovação nas *Atividades de I&D realizadas intramuros*, cujo efeito é comprovado pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,155) e pela razão da vantagem associada à variável (1,168), e nas *Atividades de I&D realizadas extramuros*, com um efeito positivo comprovado pelo valor da estimativa pontual do parâmetro associado (0,058) e pela razão da vantagem associada à variável (1,060).

Os resultados alcançados mostram assim que as empresas que investem mais em atividades de I&D têm maior propensão para recorrer aos apoios financeiros públicos provenientes da *Administração Central*. A relação que associa a propensão para a empresa beneficiar de apoios provenientes da **Administração Central**, com a qualificação de pessoal da própria empresa não apresenta significância estatística. Assim, os resultados evidenciam que nada se pode concluir relativamente ao efeito deste determinante – *Pessoas ao serviço com formação superior* –, na propensão para recorrer aos apoios financeiros públicos provenientes da *Administração Central*.

Também, as variáveis associadas à realização de cooperação com parceiros das *Fontes de informação e cooperação de mercado* e das *Outras fontes de informação*

e *cooperação* não evidenciaram resultados significativos, em termos estatísticos, pelo que nada se pode concluir relativamente ao efeito destes determinantes, no modelo em causa.

As empresas que cooperam com os parceiros das *Fontes de informação e cooperação institucionais* e das *Fontes internas de informação e cooperação* têm uma maior propensão para beneficiar deste tipo de incentivos do que aquelas que não encetam esse tipo de cooperação. Este efeito significativo é comprovado pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,68) e pela razão da vantagem associada à variável (1,976), em relação às *Fontes de informação e cooperação institucionais*; e pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,34) e pela razão da vantagem associada à variável (1,397), em relação às *Fontes internas de informação e cooperação*. Portanto, as empresas que realizam cooperação com parceiros institucionais e que consideram as suas fontes internas têm uma maior propensão para beneficiar de apoios financeiros públicos provenientes da *Administração Central*, do que aquelas que não manifestam esse tipo de cooperação.

O último modelo da análise é o que concerne ao Apoio financeiro público – **União Europeia**. Neste caso, analisando o determinante Capacidade de Absorção, os resultados obtidos registam um efeito positivo e significativo generalizado de todas as variáveis consideradas deste determinante, ou seja: da variável *Pessoas ao serviço com formação superior*, comprovado pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,12) e pela razão da vantagem associada à variável (1,127); da variável *Atividades de I&D realizadas intramuros*, confirmado pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,14) e pela razão da vantagem associada à variável (1,156), e da variável *Atividades de I&D realizadas extramuros*, confirmado pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,10) e pela razão da vantagem associada à variável (1,102). Portanto, à medida que aumenta a Capacidade de Absorção das empresas (de acordo com as variáveis pré-estabelecidas), aumenta também a procura dos benefícios provenientes do apoio financeiro público para a integração de medidas de estímulo à inovação provenientes da **União Europeia**, ou seja, através dos denominados fundos comunitários.

Os resultados são assim corroborados por autores como Watkins e Paff (2009), que justificam que as medidas de incentivo à inovação nas empresas, resultam no aumento da sua capacidade de compreender e absorver o conhecimento relevante para a atividade das empresas. Os mesmos resultados são também corroborados por Lane, Salk e Lyles (2001) e Abecassis Moedas e Mahmoud Jouini (2008) que advogam que perante um contexto recente de atuação das empresas num ambiente de negócios à escala global e intensivo em conhecimento, é imperioso que as empresas recorram a medidas de incentivo que lhes permitam elevar o nível de conhecimentos e aumentar o desempenho inovador.

Finalmente, analisando as variáveis associadas à Cooperação, no âmbito do Apoio financeiro público – **União Europeia**, constata-se pelos resultados da **Tabela 1**, que a cooperação realizada com os parceiros das *Fontes de informação e cooperação institucionais*, tem um efeito positivo e significativo na procura dos benefícios provenientes do apoio financeiro da **União Europeia**, comprovado pela estimativa pontual do parâmetro associado (0,68) e pelo valor da razão da vantagem associada à variável (1,975). Então, as empresas que estabelecem relacionamentos com universidades e outras instituições de ensino superior têm maior propensão para beneficiar deste tipo de incentivos do que aquelas que não têm esse tipo de relacionamentos de cooperação.

Assim sendo, consoante aumenta a cooperação das empresas com parceiros institucionais, aumenta também a procura para a implementação de Políticas Públicas de estímulo à inovação, provenientes da **União Europeia**, na proporção das vantagens associadas a cada uma das variáveis (razão da vantagem associada a variável – **Exp(B)**). Tal é corroborado por Aranguren e Larrea (2011), que defendem que as políticas públicas remetem para uma interatividade na sua formulação e implementação que exige um modo de atuação em cooperação com os seus beneficiários, reconhecendo assim a pertinência da formação, da aprendizagem e do conhecimento partilhados entre os que implementam as políticas e os que delas beneficiam, essencialmente, as empresas.

5. Conclusões

Tendo em conta os resultados alcançados ao nível dos determinantes das Políticas Públicas, poder-se-á referir que os mesmos permitiram um melhor entendimento, com efeitos positivos e significativos, da influência da Cooperação e da Capacidade de Absorção na procura e integração de medidas de incentivo em termos de Políticas Públicas de estímulo à inovação que, neste caso, passa a ser uma variável dependente.

Procura-se, assim, fomentar o avanço do conhecimento no estudo dos determinantes da inovação, em geral, e das implicações das políticas públicas, em particular, por esse motivo se destaca o estudo deste determinante, nesta fase do trabalho. Pretende-se, ainda, que este trabalho possa abrir caminho para investigações futuras, quer através de outras análises diferenciadas do objeto em investigação quer contemplando trabalhos mais alargados sobre a matéria.

■ Agradecimentos

NECE-UBI, este trabalho é financiado por Fundos Nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia no âmbito do projeto UID/GES/04630/2013.

■ Referências bibliográficas

- Abecassis-Moedas, Celine and Mahmoud-Jouini, Sihem Ben (2008). «Absorptive Capacity and Source-Recipient Complementarity in Designing New Products: An Empirically Derived Framework», *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 25(5), pp. 473-490.
- Aranguren, M. J. and Larrea, M. (2011). «Regional Innovation Policy Processes: Linking Learning to Action», *Journal Knowledge Economy*, Vol. 2, pp. 569-585.
- Borensztein, E.; Gregorio, J. D. and Lee J. (1998). «How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?», *Journal of International Economics*, Vol. 45(1), pp. 115-135.
- Casalet, M. (1997). «La cooperación interempresarial: una opción para la política industrial», *Revista Comercio Externo*, janeiro, pp. 8-15.
- Cohen, W. and Levinthal, D. (1990). «Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation», *Administrative Science Quarterly*, 25(1), 128-152.
- Doloreux, D. and Shearmur, R. (2013). «Innovation Strategies: Are Knowledge-Intensive Business Services Just Another Source of Information?», *Industry and Innovation*, Vol. 20(8), pp. 719-738.
- Escribano, A.; Fosfuri, A. and Tribó, J. (2009). «Managing external knowledge flows: The moderating role of absorptive capacity», *Research Policy*, Vol. 38(1), pp. 96-105.
- Ferreira, M.; Serra, F. and Maccari, E. A. (2012). «When the Innovator Fails to Capture Rents From Innovation», *Latin American Business Review*, Vol. 13(3), pp. 199-217.
- Fritsch, M., and Stephan, A. (2005). «Regionalization of innovation policy – introduction to the special issue», *Research Policy*, Vol. 34(8), pp. 1123-1127.
- Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais – Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (GPEARI-MCTES) (2010). *CIS 2010 – Inquérito Comunitário à Inovação*.
- Gao, Shanxing; Xu, Kai and Yang, Jianjun (2008). «Managerial ties, absorptive capacity, and innovation», *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 25(3), pp. 395-412.
- Hair, J., Black., W. C., Babin, B. J., and Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis*. (7th ed.), Pearson Prentice Hall., Retrieved from <http://library.wur.nl/WebQuery/clc/1809603>.
- Lane, P. J.; Salk, J. E. and Lyles, M. A. (2001). «Absorptive capacity, learning and performance in international joint ventures», *Strategic Management Journal*, Vol. 22(12), pp. 1139-1161.
- Lofstrom S. M. (2000). «Absorptive Capacity in Strategic Alliances: Investigating the effects of individual's Social and Human Capital on Inter-Firm Learning», *Management*, Vol. 301, pp. 405-3522.
- Longanezi, T.; Coutinho, P. and Bomtempo, J. V. M. (2008). «Um modelo referencial para a prática de inovação», *Journal of Technology Management e Innovation*, Vol. 3(1), pp. 74-83.
- Marôco, J. (2014). *Análise Estatística com o SPSS Statistics* (6^a ed.), pp. 990.
- Nesta, L. and Saviotti, P. (2005). «Coherence of the knowledge base and the firm's innovative performance: evidence from the U.S. Pharmaceutical industry», *Journal of Industrial Economics*, Wiley Blackwell, Vol. 53(1), pp. 123-142.
- North, David; Smallbone, David and Vickers, Ian (2001). «Public Sector Support for Innovating SMEs», Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University Business School, *Small Business Economics*, Vol. 16, pp. 303-317.

- OECD (2005). «The Measurement of Scientific and Technological Activities», Oslo Manual, *Guidelines for collecting and interpreting innovation data (3rd ed.)*, Paris: OECD EUROSTAT.
- Otero, G. B.; Lavía, C. M.; Albizu, E. G. and Olazarán, M. R. (2014). «Políticas públicas y cooperación con agentes externos en procesos de innovación: estudio comparado de PYMES industriales en tres sistemas regionales», *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, n.º21, pp. 1-20.
- Paanane, M. (2009). «Exploring the relationships between knowledge sources in the innovation process: evidence from Finnish innovators», *Technology Analysis and Strategic Management*, Vol. 21(6), pp. 711-725.
- Pippel, G. (2014). «R&D cooperation for non-technological innovations», *Economics of Innovation and New Technology*, (April), pp. 1-20. doi:10.1080/10438599.2013.871167
- Silipo, Damiano B. (2005). «The Evolution of Cooperation in Patent Races: Theory and Experimental Evidence», *Journal of Economics*, Vol. 85(1), pp. 1-38.
- Silva, M. and Leitão, J. (2009). «Cooperation in innovation practices among firms in Portugal: do external partners stimulate innovative advances?», *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 7, pp. 391-403.
- Watkins, T. A. and Paff, L. A. (2009). «Absorptive capacity and R&D tax policy: Are in-house and external contract R&D substitutes or complements?», *Small Business Economics*, Vol. 33, pp. 207-227.

TECIDO EMPRESARIAL E COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS NUMA PERSPETIVA REGIONAL UM ESTUDO APLICADO À REGIÃO DO ALENTEJO

Luísa Carvalho • Soumodip Sarkar • Pedro Mares • Alexandra Correia

1. Introdução

O mundo empresarial atual, caracteriza-se por rápidas e constantes alterações que ultrapassam as fronteiras geográficas nacionais e assumem uma dimensão global. Neste âmbito a inovação demonstra ser cada vez mais a causa para o sucesso e sustentabilidade das empresas¹ a longo prazo. A promoção da inovação na região em regiões mais periféricas é um imperativo para a redução das desigualdades de desenvolvimento entre regiões e para a coesão económica e social. Neste âmbito, a inovação assume um papel crucial para a região do Alentejo, sendo um fator estratégico para o sucesso das empresas, para a criação de novos postos de trabalho, para a sustentabilidade da competitividade e para o fomento de desenvolvimento de ferramentas de negócio inovadoras, na economia local.

A região do Alentejo, a maior de Portugal, é uma região detentora de um vasto património natural e cultural, com diversas potencialidades por explorar. Ao longo dos últimos anos, esta região tem vindo a ser objeto de um crescente interesse por parte dos mais variados especialistas, na medida em que, dinamicamente, é considerada uma região com características peculiares que podem, no geral, conduzir potenciais investidores a fixarem-se na região. Contudo, a região do Alentejo apre-

⁽¹⁾ O presente capítulo pretende apresentar os principais resultados obtidos num estudo promovido pela Agência de Desenvolvimento do Alentejo (ADRAL) em 2015, no qual se pretendeu obter um conhecimento aprofundado das competências do tecido empresarial da região do Alentejo em termos de competências de inovação, tecnológicas, relacionais e organizacionais na região do Alentejo. Os dados obtidos para a realização deste capítulo têm um projeto realizado em parceria com a ADRAL (Projecto Centro IDEA – Centro de Inovação e Desenvolvimento Económico do Alentejo).

senta igualmente uma série de limitações que dificultam a potenciação dos negócios. Este capítulo tem por objetivo geral apresentar e discutir sumariamente os resultados do diagnóstico realizado às empresas da região do Alentejo sobre as suas competências de inovação, tecnológicas, relacionais e organizacionais.

O capítulo divide-se em três partes principais. A primeira parte apresenta um breve enquadramento teórico sobre políticas públicas de promoção do empreendedorismo, a segunda parte apresenta um estudo empírico sobre o tecido empresarial do Alentejo, enquadrando um conjunto de variáveis de análise relevantes para o desenvolvimento de políticas públicas de promoção do empreendedorismo num âmbito regional, e, por último, apresentam-se as considerações finais.

2. Políticas públicas de promoção do empreendedorismo: breve resenha

A promoção da atividade empreendedora é fundamental e desempenha um papel relevante na geração de riqueza e na criação de emprego, sendo um tema central nas estratégias económicas dos governos em todo o mundo (Burton, 2006; Blackburn e Smallbone, 2008; Arshed *et al.*, 2014). Muitas vezes é reportada a dificuldade em iniciar a atividade empreendedora, os empreendedores enfrentam barreiras de diversas naturezas, e têm muitas vezes expectativas negativas sobre os entraves burocráticos e as possibilidades de crescimento e sustentabilidade dos negócios a longo prazo. Diversas entidades, onde se destacam a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico) e a União Europeia (UE) têm vindo a desenvolver, ao longo das últimas décadas, um conjunto de políticas e/ou recomendações que visam apoiar e promover a atividade empreendedora e a melhoria da competitividade empresarial. De entre estas iniciativas destacam-se as relacionadas com os planos de estudo que pretendem promover a formação profissional de modo a que sobretudo os mais jovens tenham maior facilidade na criação do próprio negócio (Coduras, 2006). A Comissão Europeia (1998) e a OCDE (1998) reconhecem quatro grandes áreas onde se centram as políticas públicas: simplificação administrativa, melhoria do ambiente legal, financeiro e social (promoção da figura do empreendedor) para as novas empresas. Atualmente, a UE, no âmbito da estratégia Europa 2020², iniciada em 2010 com uma duração prevista de 10 anos, reconhece a importância do empreendedorismo para o alcance das metas delineadas, respetivamente no que concerne ao crescimento inteligente, sustentável e inte-

⁽²⁾ Mais informação em: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

grador. Esta iniciativa pretende consolidar o conhecimento e a inovação como impulsores do crescimento económico através da melhoria da qualidade da educação, promovendo a inovação, a transferência de conhecimento, explorando as TIC (Tecnologias de Informação e de Comunicação) de modo a assegurar que as ideias inovadoras se podem converter em novos produtos e/ou serviços que geram crescimento e emprego de qualidade.

Também a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), organismo das Nações Unidas que se preocupa com o desenvolvimento, oferece serviços especializados a todos os estados membros em questões relativas ao investimento e desenvolvimento empresarial onde se destaca a promoção do empreendedorismo e do desenvolvimento empresarial. Estas recomendações estão plasmadas no Guia de Implementação³ – «*Entrepreneurship Policy Framework*» – o qual tem por objetivo apoiar os legisladores dos países em desenvolvimento no desenho de iniciativas e políticas para promover o espírito empreendedor. Como sabemos, não existe uma fórmula «mágica» para o sucesso, e as políticas devem ser adaptadas às características de cada país e região, por esse motivo este organismo recomenda um conjunto vasto de políticas e ações em âmbitos considerados prioritários com impacto direto na atividade empresarial, e propõe diversas listas de verificação e exemplos de boas práticas, bem como estudos de caso. A Tabela 1 apresenta as seis áreas de políticas prioritárias.

Tabela 1. Componentes do Marco de Política para o Empreendedorismo da UNCTAD

Áreas	Políticas prioritárias
Eixo 1	Formulação de uma estratégia nacional para o fomento da iniciativa empresarial
Eixo 2	Otimização do marco regulador
Eixo 3	Fomento da educação e das técnicas empresariais
Eixo 4	Facilitação do intercâmbio de tecnologia e inovação
Eixo 5	Melhoria do acesso ao financiamento
Eixo 6	Promoção da criação de redes

Fonte: Nevado *et al.*, 2016, adaptado de UNCTAD.

(3) Mais informação em: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Entrepreneurship/Entrepreneurship-Policy-Framework-and-Implementation-Guidance.aspx>.

As políticas prioritárias da UNCTAD articulam-se em diversas dimensões e podem ter impactos ao nível micro, meso e macroeconómico.

Importa ainda salientar que numa perspetiva regional, podemos referir que o processo de desenvolvimento regional é dinâmico, que proporciona e garante oportunidades iguais e bem-estar social e económico às comunidades, em particular, às menos desenvolvidas (Fisher e Nijkamp, 2009) como é o caso da região do Alentejo. Este tipo de desenvolvimento pode incluir duas dimensões: *i*) dimensão espacial e territorial (Johnnisson e Dahlstrand, 2009) e *ii*) dimensão histórica e temporal (Johannsson, 2009). Estas dimensões referem-se aos seguintes aspetos: estilo de vida, (por exemplo, urbano, periférico, ou rural), aspetos económicos (por exemplo, crescimento económico regional e taxas de criação de novas empresas), modos de vida (por exemplo, vida comunitária e tradições), competências/recursos (por exemplo, disponibilidade de capital humano, social e capital financeiro), aspetos institucionais e políticos (por exemplo, políticas regionais) e infraestruturas (por exemplo, *hard* ou *soft* infraestruturas, OECD, 2009). Neste âmbito, o tecido empresarial assume um papel fulcral neste processo, implicando de *per* si que os seus protagonistas (empreendedores) possuam um conjunto de competências a diversos domínios consideradas fundamentais para a dinâmica empresarial. O estudo empírico apresentado neste capítulo apresenta uma visão geral sobre este assunto no Alentejo, acreditando-se que as suas conclusões e recomendações podem ser úteis para a formulação e ajuste das políticas de promoção do empreendedorismo mais afinadas com as características da região estudada.

De acordo com a CCDR do Alentejo, e com base nos dados do INE referentes ao ano de 2014, no contexto das 7 regiões portuguesas, o Alentejo está na 4ª posição quanto ao seu nível de desenvolvimento, atrás da Área Metropolitana de Lisboa e das Regiões Norte e Centro. Em termos de qualidade ambiental o Alentejo encontra-se acima da média nacional, sendo mesmo a região do continente com melhor desempenho neste domínio, para o que contribuem fundamentalmente a sub-região do Alto Alentejo (1ª no contexto das 25 sub-regiões nacionais) e o Baixo Alentejo que se encontra na 6ª posição. Porém, ainda que este território revele um bom posicionamento em termos de qualidade ambiental com valores acima da média nacional, esta revela e índices de competitividade e de coesão abaixo do valor nacional, o que se pode decerto espelhar no tecido empresarial da região em estudo.

3. Estudo empírico

3.1. Análise exploratória da informação

Este capítulo apresenta um estudo empírico levado a cabo junto das empresas na região do Alentejo. Em termos de caracterização geral, em 2012 existiam 1.136.697 empresas em Portugal das quais 81.336 eram empresas da região do Alentejo (INE, 2012). Ao compararmos os valores do Alentejo com os de Portugal, verificamos que as empresas no Alentejo representam apenas 7,16% do tecido empresarial em Portugal, embora esta taxa tenha vindo a crescer nos últimos anos, contrariando a tendência habitual no país.

Para a realização deste estudo, foi definido como público-alvo o universo das Micro e PME com sede nos concelhos da área de intervenção da ADRAL, ou seja, os 47 concelhos da Região do Alentejo (sem a Lezíria do Tejo).

A informação foi recolhida através da aplicação de um inquérito por questionário realizado na região do Alentejo (NUTS III: Alto Alentejo, Alentejo Central, Alentejo Litoral e Baixo Alentejo) junto de 825 empresas. Dos questionários enviados, só foram alvo de análise os questionários nos quais os inquiridos responderam a todas as questões, totalizando um total de 209 questionários.

Os questionários assentaram nas seguintes diretrizes principais:

- Informação relacionada com a empresa e respetivo setor;
- Competências de inovação;
- Competências tecnológicas;
- Competências relacionais;
- Competências organizacionais.

Ao analisarmos as sub-regiões do Alentejo, o Alentejo Central, com exceção da Lezíria do Tejo, é a que no conjunto contribui mais significativamente para o número de empresas e sociedades em Portugal (num total de 19.115 empresas), constituindo-se como o território com maior capacidade empresarial.

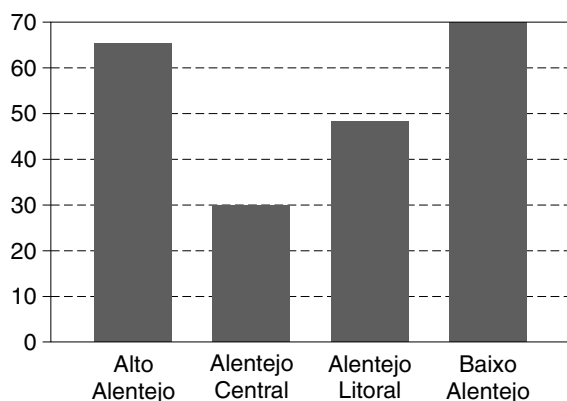
Para a realização do presente estudo, foram aplicados 825 inquéritos por questionário, proporcionalmente distribuídos pelos 47 concelhos das NUTS III – Alto Alentejo, Alentejo Central, Alentejo Litoral e Baixo Alentejo.

Das 825 empresas inquiridas, salienta-se que 616 não responderam a todas as questões apresentadas no questionário, pelo que só foram alvo de análise os questionários completos (209).

Relativamente à distribuição das empresas inquiridas nas diferentes NUTS, como se pode observar no Gráfico 1, existe uma maior concentração de empresas situadas no Alto Alentejo e Baixo Alentejo. Deste modo, podemos observar que a amostra não

é representativa do tecido empresarial do Alentejo, uma vez que o Alentejo Central ao ser a sub-região do Alentejo com maior número de empresas e sociedades (com exceção da Lezíria do Tejo), é nesta amostra a sub-região com menor representatividade.

Gráfico 1. Número de empresas inquiridas de acordo com a NUTS III de origem



No que diz respeito à representatividade dos diferentes setores de atividade económica, salienta-se que sete das categorias CAE não estão representadas na amostra:

- A agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca (CAE 01-03);
- A indústria extrativa (CAE 05-09);
- Eletricidade, gás, vapor, água (CAE 35);
- Atividades financeiras e de seguros (CAE 64-66);
- Administração pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória (CAE 84);
- Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio (CAE 97-98);
- Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais (CAE 99).

Por outro lado, relativamente às categorias CAE abrangidas nesta amostra, deve-se referir que existem oito categorias que não estão representadas na totalidade das NUTS:

- Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento (CAE 36-39);
- Construção (CAE 41-43);
- Transportes e armazenagem (CAE 49-53);
- Atividades imobiliárias (CAE 68);

- Educação (CAE 85);
- Atividades de saúde humana e apoio social (CAE 86-88);
- Atividades artísticas (CAE 90-93);
- Outras atividades e serviços (CAE 94-96).

Como podemos observar na tabela seguinte, os setores com maior representação na totalidade das NUTS são as indústrias transformadoras e o comércio por grosso e a retalho e reparações de veículos.

Tabela 2. Empresas Inquiridas por Setor de Atividade e de Acordo com a NUTS III de Origem

Atividades Económicas (CAE)	Alentejo Central	Alentejo Litoral	Alto Alentejo	Baixo Alentejo	Total
Indústrias Transformadoras (CAE 10-33)	8	11	19	15	53
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento (CAE 36-39)	0	1	1	0	2
Construção (CAE 41-43)	0	6	1	6	13
Comércio por grosso e a retalho, rep. de veículos (CAE 45-47)	6	11	13	20	50
Transportes e armazenagem (CAE 49-53)	1	1	4	0	6
Alojamento, restauração e similares (CAE 55-56)	2	2	8	5	17
Atividades de informação e comunicação (CAE 58-63)	3	1	5	3	12
Atividades imobiliárias (CAE 68)	0	0	1	1	2
Atividades de consultoria (CAE 69-75)	4	4	6	10	24
Atividades administrativas (CAE 77-82)	1	4	1	1	7
Educação (CAE 85)	0	0	2	1	3
Atividades de saúde humana e apoio social (CAE 86-88)	0	1	0	0	1
Atividades artísticas (CAE 90-93)	2	0	1	1	4
Outras atividades de serviços (CAE 94-95)	0	1	1	3	5
Total	27	43	63	66	199*

*Dos 209 questionários analisados, 10 indicaram um CAE errado.

3.2. Breve caracterização das empresas em estudo

Na região do Alentejo, as empresas que ocupam um maior espaço na região e que mais contribuem para o crescimento económico são as que têm menos de 10 trabalhadores. Esta realidade é refletida na amostra em estudo, verificando-se uma predominância de microempresas (menos de 10 trabalhadores), sendo esta tendência uniforme em todas as NUTS consideradas. No caso das pequenas empresas (entre 10 e 49 trabalhadores), a sua representatividade é inferior a 15% do total das empresas em cada NUT. Relativamente às médias empresas (com mais de 49 e menos de 250 trabalhadores) só estão representadas no Alto Alentejo e Baixo Alentejo, tendo uma representatividade inferior a 3,2% do total das empresas dessas NUTS.

Na amostra em estudo, verifica-se que a predominância de microempresas é transversal a todos os setores de atividade. No caso das pequenas empresas, estas têm uma maior representatividade no setor das indústrias transformadoras, enquanto as médias empresas só têm representatividade em dois setores: indústrias transformadoras e comércio por grosso.

Tabela 3. Empresas Inquiridas por Setor de Atividade e de acordo com a Dimensão de Pessoal ao Serviço

CAE/Trab. ao Serv.	1 a 9 trab.	10 a 49 trab.	50 a 249 trab.	Total
Indústrias transformadoras (CAE 10-33)	38	13	2	53
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento (CAE 36-39)	1	1	0	2
Construção (CAE 41-43)	10	3	0	13
Comércio por grosso e a retalho, rep. de veículos (CAE 45-47)	46	3	1	50
Transportes e armazenagem (CAE 49-53)	6	0	0	6
Alojamento, restauração e similares (CAE 55-56)	16	1	0	17
Atividades de informação e comunicação (CAE 58-63)	12	0	0	12
Atividades imobiliárias (CAE 68)	2	0	0	2
Atividades de consultoria (CAE 69-75)	24	0	0	24
Atividades administrativas (CAE 77-82)	7	0	0	7
Educação (CAE 85)	3	0	0	3
Atividades de saúde humana e apoio social (CAE 86-88)	1	0	0	1
Atividades artísticas (CAE 90-93)	4	0	0	4
Outras atividades de serviços (CAE 94-95)	5	0	0	5
Total	175	21	3	199

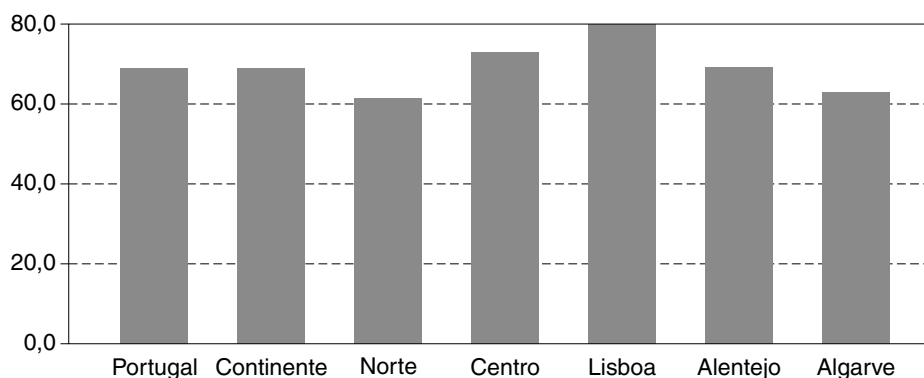
3.3. Competência para a promoção da inovação e competitividade

3.3.1. Competências de inovação

O atual contexto económico, caracterizado pela incerteza dos mercados, contínuas mudanças tecnológicas e elevada competitividade, tem apresentado novos desafios para as empresas, que têm de desenvolver, num período de tempo cada vez mais curto, produtos novos e diferenciados em relação aos seus concorrentes. Neste contexto, a inovação desempenha um papel crucial na competitividade empresarial.

Ao termos em consideração o conceito de inovação num sentido lato (o que significa sumariamente que as atividades de inovação incidem não só em melhorias nos serviços ou produtos, mas também sobre processos de produção e organização da empresa), pode referir-se que, segundo o INE, o Alentejo tinha, em 2008, uma percentagem de empresas inovadoras próxima, mas inferior, à observada para o país.

Gráfico 2. Empresas com atividades inovadoras (%) de 2008-2010



Fonte: DGEEC, 2010.

O desenvolvimento da região do Alentejo é diferente das outras regiões do país devido às suas características. A avaliação externa desta região, a nível histórico, por várias entidades, tem revelado a não existência de alguns aspetos favoráveis, tais como:

1. Segundo o *Regional Innovation Scoreboard* de 2014, a região Alentejo é considerada, ao nível da implementação da inovação, como sendo uma região de Inovação Moderada (*Moderate Innovation*). Contudo, uma vez que a despesa em I&D, quer do setor público, quer do setor privado, apresenta um terço dos

valores apresentados pela região de Lisboa e Vale do Tejo, segundo os dados normalizados da mesma fonte, o Alentejo corre o risco de ficar muito atrás do desempenho verificado em Portugal. Esta situação demonstra que o Alentejo tem de colmatar a necessidade de quadros qualificados para sustentar a absorção de novas tecnologias. Neste ponto, considera-se que a proximidade da Universidade de Évora e outras Instituições de Ensino Superior (IES) será o ponto de partida para a resolução da falta de quadros qualificados, isto é, as IES poderão ser o ponto principal na integração de um *cluster* financiado pelos programas europeus, onde a formação superior poderá ser financiada.

2. Tipologicamente, no que respeita à sua abrangência, o sistema regional de inovação é considerado *localist*, onde o nível *grassroots* é pesado como sendo superficial na coordenação da inovação regional. Tal aspeto aponta para que a Universidade de Évora seja a primeira a tomar o papel de co-liderança e coordenação do sistema de inovação no Alentejo, para que se possa iniciar uma cooperação entre os vários mercados internos e principalmente externos, elevando-se primordialmente a competitividade das empresas regionais perante a crescente concorrência global.

Ao analisarmos o grau de inovação das empresas inquiridas, observa-se que cerca de 62% consideram estar ao nível dos concorrentes e 32% consideram possuir um grau de inovação superior ao dos seus concorrentes. Como podemos observar no gráfico seguinte, não se verificam diferenças de proporção significativas na análise por NUTS III.

Os dados obtidos por dimensão das empresas revelam que todas as médias empresas consideram ter o mesmo grau de inovação que os seus concorrentes, enquanto que nas micro e pequenas empresas essa proporção situa-se nos 63% e 43%, respetivamente.

Apesar de a inovação ocupar, cada vez mais, um lugar de grande destaque na construção de vantagens competitivas das empresas e na implementação de estruturas de mercado vantajosas para o desenvolvimento da economia, estes resultados demonstram que uma grande parte das empresas da região do Alentejo não têm apostado na inovação.