

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E  
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

EMPREENDEDORISMO  
ESTUDO DO PERFIL  
DESEMPREGADO EMPREENDEDOR

5ª EDIÇÃO DO CONCURSO DA ACREDITA PORTUGAL

---

Marta Sofia Fonseca Gaspar Esteves

Lisboa, Dezembro de 2015



INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E  
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

EMPREENDEDORISMO  
ESTUDO SOBRE O PERFIL  
DESEMPREGADO EMPREENDEDOR

Marta Sofia Fonseca Gaspar Esteves

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão e empreendedorismo, realizada sob a orientação científica de Doutor José Duarte Moleiro Martins.

Constituição do Júri:

Presidente \_\_\_\_\_ Especialista Carlos da Silva Nunes

Arguente \_\_\_\_\_ Especialista Mário Nuno Mata

Vogal \_\_\_\_\_ Doutor José Moleiro Martins

L i s b o a , D e z e m b r o d e 2 0 1 5

## **Declaração**

Declaro ser a autora desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas.

Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

## **Agradecimentos**

Os meus agradecimentos vão para todos os que de diversas formas me ajudaram a realizar este trabalho, foi um desafio pessoal que vejo concluído.

Agradeço ao Professor Doutor José Duarte Moleiro Martins como orientador.

Agradeço à organização Acredita Portugal, ao João Gonçalo Cunha, mas especialmente à Catarina Correia pelo apoio dado desde o início. Graças a eles encontrei incentivo para reiniciar um trabalho que estava sem rumo.

Agradeço ao meu companheiro João Esteves, pela sua paciência, total disponibilidade e ajuda. Acompanhou-me sempre nos momentos mais difíceis.

Agradeço ao Hugo Graça pelo apoio prestado.

Agradeço à família e amigos, que não participando diretamente neste trabalho contribuíram ao longo da vida para chegar até aqui.

## **Resumo**

Este estudo pretende traçar o perfil do desempregado empreendedor para melhor conhecer as suas características, assim como os obstáculos e motivações que os levaram a ser empreendedores de uma ideia de negócio.

É conhecido na generalidade o perfil padrão do empreendedor, mas poucos estudos são apresentados sobre o empreendedor desempregado. Para melhor retratar este perfil foram definidas variáveis que caracterizam os dados demográficos, situação profissional, experiência em empreendedorismo, motivações para o arranque da ideia e os obstáculos encontrados.

O estudo apresenta uma abordagem teórica com definições gerais sobre o processo empreendedor, o contexto macroeconómico atual e a temática desemprego e empreendedorismo.

A investigação teve como base um inquérito realizado aos concorrentes da 5ª edição do concurso Realize o Seu Sonho da organização Acredita Portugal. Desse universo foram recolhidas 1189 inscrições da população desempregada que representa a amostra.

Posteriormente foi feita a análise e o tratamento estatístico dos dados, traçado o perfil e analisadas algumas hipóteses através da correlação de dados.

Este estudo traça o perfil de um empreendedor entre os 26/35 anos, do género feminino, solteiro, licenciado com alguma experiência profissional, baixo rendimento familiar, residente no distrito de Lisboa e de nacionalidade Portuguesa.

Os concursos de empreendedorismo são importantes para a criação de novos negócios, pois contribuem para apoiar os empreendedores na criação do projeto, e a desenvolver o processo empreendedor da melhor forma.

A dificuldade no financiamento, as barreiras fiscais e o pouco incentivo por parte dos governos são impeditivos para criação de novos projetos.

### **Palavras-chave**

Empreendedorismo, desemprego, desempregado, perfil.

## **Abstract**

This study aims to trace the profile of the unemployed entrepreneur to learn more about its features, and the barriers and motivations that led them to be entrepreneurs of a business idea.

The standard of entrepreneurial is generally known, but few studies are presented on the unemployed entrepreneur. To better portray this profile, variables were defined to characterize the demographics, employment status, experience in entrepreneurship, motivations for starting the idea and the obstacles encountered.

The study presents a theoretical approach with general definitions of the entrepreneurial process, the current macroeconomic context and the thematic unemployment and entrepreneurship.

The investigation was based on a survey of competitors of the 5th edition of the contest Realize o Seu Sonho - organization Acredita Portugal. This universe was collected in 1189 registrations of unemployed representing the sample.

Later analysis and statistical treatment of data was done through profile tracing and the analysis of some hypotheses through data correlation.

This study traces the profile of an entrepreneur between 26/35 years, female, single, graduated, with some work experience, low family income, residing in the district of Lisbon and Portuguese nationality.

Entrepreneurship competitions are important for creating new businesses, they contribute to support entrepreneurs in the creation of the project, and to develop the entrepreneurial process in the best way.

The difficulty in financing, tax barriers and little encouragement from governments are prohibitive for creating new projects.

### **Key Words**

Entrepreneurship, unemployment, unemployed, profile

# Índice

<b>1. Introdução.....</b>	<b>1</b>
1.1. Objeto .....	2
1.2. Objetivos.....	2
1.3. Metodologia.....	2
1.4. Importância da Escolha do Tema.....	3
<b>2. Enquadramento Teórico .....</b>	<b>4</b>
2.1. Empreendedorismo.....	4
2.1.1. Conceitos Gerais .....	4
2.1.2. Tipos de Empreendedorismo.....	5
2.2. O Processo Empreendedor.....	5
2.2.1. Descoberta da Ideia .....	6
2.2.2. Oportunidades .....	7
2.2.3. Execução do Projeto.....	7
2.2.3.1. Ferramentas: Formação e Experiência.....	8
2.2.4. Fatores Internos .....	10
2.2.5. Fatores Externos .....	10
2.2.5.1. Condicionantes Externas .....	11
2.3. Empreendedor .....	12
2.3.1. Características dos Empreendedores.....	12
2.3.2. Diferença entre Empreendedores, Empresários e Criadores de Ideias. ....	14
2.4. Contexto Macroeconómico .....	16
2.4.1. Estado Empreendedor .....	17
2.5. Desemprego .....	18
2.5.1. Tipos de Desemprego .....	21
2.5.2. Desemprego e Empreendedorismo.....	21
2.6. Programas, Concursos de Empreendedorismo .....	23
2.6.1. Programas de Apoio ao Empreendedorismo.....	23
2.6.2. Concursos de Empreendedorismo .....	27
2.6.2.1. Realize o Seu Sonho - Acredita Portugal.....	27
2.7. Apoios Financeiros.....	31
2.7.1. Autofinanciamento, Apoio Amigos/Familiares .....	31
2.7.2. Instituições de Crédito.....	31

2.7.3. Crowdfunding.....	32
2.7.4. Business Angels .....	32
<b>3. Método de Investigação.....</b>	<b>34</b>
3.1. Amostra.....	34
3.2. Instrumento.....	34
3.2.1. Inquérito por questionário .....	34
3.2.2. Recolha distribuição do inquérito e dados .....	35
3.2.3. Tratamento dos Dados.....	36
<b>4. Análise dos Resultados .....</b>	<b>37</b>
4.1. Dados demográficos .....	37
4.1.1. Pergunta 1 - Correio eletrónico.....	37
4.1.2. Pergunta 2 – Idade .....	37
4.1.3. Pergunta 3 – Género.....	38
4.1.4. Pergunta 4 – Qual a sua Nacionalidade .....	39
4.1.5. Pergunta 5 – Qual o seu Distrito/ Concelho.....	40
4.1.6. Pergunta 6 – Indique o seu Estado Civil .....	41
4.1.7. Pergunta 7 – Indique o Número de Pessoas no Agregado Familiar .....	42
4.1.8. Pergunta 8 – Qual é o Rendimento Líquido Anual do Agregado Familiar .....	43
4.1.9. Pergunta 9 – Indique o Grau de Habilitações Literárias Concluídas.....	45
4.1.10. Pergunta 10 – Qual a sua área de formação académica? .....	46
4.2. Situação Profissional .....	47
4.2.1. Pergunta 11 – Qual a sua situação profissional atual? .....	47
4.2.2. Pergunta 12 – Quantos anos de experiência tem na sua área? .....	47
4.2.4. Pergunta 14 - Quantos cargos acumulou durante a sua carreira profissional .....	48
4.2.5. Pergunta 15 – Qual o cargo mais elevado que já ocupou .....	49
4.2.6. Pergunta 16 -Qual o último cargo que ocupou.....	50
4.2.7. Pergunta 17 -O que é para si empreendedorismo? .....	50
4.2.8. Pergunta 18 - Já teve formação em empreendedorismo?.....	51
4.3. Empreendedorismo.....	52
4.3.1. Pergunta 19 - Indique o número de horas.....	52
4.3.2. Pergunta 20 - Já teve alguma experiência empreendedora? .....	53
4.4. Implementação de ideias .....	53
4.4.1. Pergunta 21 - Indique o número de ideias já implementadas? .....	53

4.4.2.	Pergunta 22 - Identifique as 3 características que mais valoriza no empreendedor	54
4.5.	Acredita Portugal	55
4.5.1.	Pergunta 23 -Já participou em algum concurso ou programa de empreendedorismo	55
4.5.2.	Pergunta 24 -Indique o nome do concurso ou programa de empreendedorismo	55
4.5.3.	Pergunta 25 - Como tomou conhecimento dos concursos da Acredita Portugal	56
4.5.4.	Pergunta 26 - Já participou em edições anteriores dos concursos de empreendedorismo da Acredita Portugal?	57
4.5.5.	Pergunta 27 – A que fase chegou o seu projeto	58
4.5.6.	Pergunta 28 – Nesta edição, quantas ideias de negócio inscreveu nos concursos da Acredita Portugal	59
4.5.7.	Pergunta 29 - Pense no seu projeto mais desenvolvido. Em que fase se encontrava o seu projeto quando se candidatou (nesta edição) aos concursos da Acredita Portugal?	60
4.5.8.	Pergunta 30 -Já abriu atividade?	61
4.6.	Financiamento	61
4.6.1.	Pergunta 31 - Qual o valor de financiamento que já obteve?	62
4.6.2.	Pergunta 32 - Como obteve financiamento	62
4.7.	Obstáculos e Motivações	63
4.7.1.	Pergunta 33 -Indique quais os 3 principais obstáculos que tem enfrentado no desenvolvimento da sua ideia	63
4.7.2.	Pergunta 34 -Quais as 3 principais razões que me levaram a pegarem na nesta ideia de negócio?	64
4.7.3.	Pergunta 35 -Identifique os 3 principais motivos para participar no concurso da Acredita Portugal?	65
<b>5.</b>	<b>Análise de Proposições Associadas ao Perfil do Empreendedor</b>	<b>67</b>
5.1.	Anos de experiência na área e experiência empreendedora	68
5.2.	Rendimento líquido do agregado familiar e valor do financiamento obtido	70
5.3.	Ideias implementadas e formação em empreendedorismo	73
5.4.	Ideias implementadas e Estado Civil	75
5.5.	Síntese	79
<b>6.</b>	<b>Perfil do Desempregado Empreendedor</b>	<b>81</b>

<b>7. Conclusões, Recomendações e Limitações.....</b>	<b>83</b>
<b>8. Referências Bibliográficas .....</b>	<b>85</b>
<b>9. Anexo I – Inquérito Acredita Portugal .....</b>	<b>91</b>

## Índice de Figuras

Figura 2.1 Fases do Concurso Realize o Seu Sonho.....	30
Figura 3.1 Situação Profissional.....	34
Figura 4.1. Idade.....	38
Figura 4.2 Género.....	39
Figura 4.3 Distrito.....	41
Figura 4.4. Estado civil.....	42
Figura 4.5. Agregado familiar.....	43
Figura 4.6. Rendimento líquido agregado familiar.....	44
Figura 4.7 Distribuição das habilitações por categorias em %.....	45
Figura 4.8 Cargos acumulados.....	48
Figura 4.9. Cargo mais elevado.....	49
Figura 4.10. Formação empreendedorismo.....	51
Figura 4.11 Número de horas de formação.....	52
Figura 4.12. Experiência empreendedora.....	53
Figura 4.13. Nome concurso/programa empreendedorismo.....	55
Figura 4.14. Fase do projeto.....	58
Figura 4.15. Ideias inscritas.....	59
Figura 4.16. Abertura da atividade.....	61
Figura 5.1 Anos_experiência_na_área * Alguma_experiência_empreendedora.....	69
Figura 5.2 Rendimento_Liquido_Agregado_familiar * Valor_financiamento_obtido.....	71
Figura 5.3 Ideias implementadas * Formação em Empreendedorismo.....	74
Figura 5.4 Ideias implementadas * Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Feminino).....	77
Figura 5.5 Ideias implementadas * Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Masculino).....	79

## Índice de Tabelas

Tabela 2.1 – Características Gerais do Empreendedor .....	14
Tabela 2.2 - Criatividade e Inovação Vs Conhecimentos de Gestão e Negócios .....	16
Tabela 2.3 Taxa de desemprego: total e por género (%).....	20
Tabela 4.1. Distribuição da população da amostra por idade.....	37
Tabela 4.2 Distribuição da população da amostra por género.....	38
Tabela 4.3 Nacionalidade * Nacionalidade Tabulação cruzada.....	39
Tabela 4.4 Distribuição da população da amostra por distrito .....	40
Tabela 4.5. Distribuição da população da amostra por estado civil .....	41
Tabela 4.6. Distribuição da população da amostra por agregado familiar.....	42
Tabela 4.7. Distribuição da população da amostra por rendimento líquido anual do agregado familiar.....	43
Tabela 4.8. Distribuição da população da amostra por grau de habilitações literárias .....	45
Tabela 4.9 Habilitações por área de frequência .....	46
Tabela 4.10 Experiência por áreas.....	47
Tabela 4.11. Distribuição da população da amostra por ultimo cargo ocupado .....	50
Tabela 4.12. Distribuição da população da amostra por formação em empreendedorismo .....	51
Tabela 4.13 Distribuição da população da amostra por ideia implantadas.....	53
Tabela 4.14. Distribuição da população da amostra por características que mais valorizadas num empreendedor.....	54
Tabela 4.15 Participação em outras edições .....	57
Tabela 4.16 Distribuição da população da amostra por fase do projeto .....	58
Tabela 4.17 - Fase do projeto.....	60
Tabela 4.18. Distribuição da população da amostra por valor de financiamento .....	62
Tabela 4.19. Distribuição da população da amostra por forma de financiamento.....	62
Tabela 4.20. Principais obstáculos ao desenvolvimento da ideia.....	63
Tabela 4.21. Principais razões para iniciar a ideia negócio.....	64
Tabela 4.22. Principais motivos para participação no concurso .....	65
Tabela 5.1 Anos_experiência_na_área * Alguma_experiência_empreendedora Tabulação cruzada.....	68
Tabela 5.2 Rendimento_Liquido_Agregado_familiar * Valor_financiamento_obtido Tabulação cruzada.....	70
Tabela 5.3 Ideias implementadas1 * Formação em Empreendedorismo Tabulação cruzada ...	73
Tabela 5.4 Ideias implementadas * Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Feminino).....	76

Tabela 5.5 Ideias implementadas * Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Masculino)....	78
Tabela 6.1 Perfil do desempregado empreendedor .....	81

## **Lista de Abreviaturas**

**AP** – Acredita Portugal

**COSME** - EU Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)

**IAPMEI** – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas

**IEP** – Instituto Europeu de Patentes

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**INRI** – Instituto Nacional da Propriedade Industrial

**OCDE** - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

**PME** – Pequenas e Médias Empresas

**PPL** – Crowdfunding Portugal

**UE** – União Europeia

# 1. Introdução

A presente investigação pretende traçar o perfil do empreendedor desempregado Português, concorrente da 5ª edição do concurso Realize o Seu Sonho da organização Acredita Portugal no ano de 2015.

Este estudo permitirá encontrar características demográficas, e socioeconómicas transversais a um conjunto de 1189 indivíduos que participaram, neste concurso.

O empreendedorismo cada vez está mais presente na sociedade, não só no mundo dos negócios mas também no comportamento e interesse dos cidadãos.

Verifica-se assim, que empreender não é só uma moda, sendo para muitos uma necessidade, ou uma oportunidade.

Em Portugal existem cada vez mais exemplos de novos negócios, e um maior interesse por parte do estado e entidades privadas promovendo iniciativas e oferecendo incentivos para a criação do próprio negócio.

Entende-se hoje a necessidade de apoiar programas de empreendedorismo para dinamizar a economia e criar emprego.

O ensino do empreendedorismo faz parte dos currículos de algumas instituições académicas, com o aparecimento de unidades curriculares direcionadas para a gestão e empreendedorismo. Além do ensino académico, por todo o lado são organizados eventos sobre este tema, exportando até novas dinâmicas como o Ted<sup>1</sup>, e programas de televisão - Shark Tank<sup>2</sup>- que servem de motivação a potenciais empreendedores.

Os concursos de empreendedorismo num nível mais abrangente, como o caso do Realize o Seu Sonho, Portugal (2015), apoiam milhares de pessoas que têm a ambição de criar algo novo

---

<sup>1</sup> TED - Organização sem fins lucrativos dedicada às “Ideias que merecem ser compartilhadas” (TED).

<sup>2</sup> Shark Tank – série de televisão originalmente norte-americana, onde empreendedores apresentam as suas ideias de negócio a potenciais investidores a fim de obter financiamento.

no mercado, mas que não têm formação e conhecimento de como desenvolver a ideia de negócio.

Também a União Europeia exige que sejam criadas formas de promover o empreendedorismo e incentivar os cidadãos para serem criadores do seu próprio emprego, tentando diminuir as taxas de desemprego e assimetrias sociais, exemplo disso é o Programa de Ação “Empreendedorismo 2020” (Comission), apoiado pela Comissão Europeia.

Este trabalho está dividido por capítulos, por forma a facilitar o seu entendimento, na primeira parte é feita uma abordagem teórica, iniciando-se com a introdução do tema, e a descrição de alguns conceitos sobre empreendedorismo, desemprego, e o ambiente macroeconómico atual. No mesmo capítulo é apresentada a organização Acredita Portugal e o modelo do concurso Realize o seu Sonho, fonte da amostra em análise.

Numa parte mais prática, é feita a análise da amostra representativa de 1189 indivíduos que apresentaram o seu projeto a concurso, neste caso a população desempregada. Concluída a análise dos elementos estatísticos, foram apresentadas as devidas interpretações e conclusões.

### **1.1. Objeto**

O objeto deste estudo são os desempregados que concorreram à 5ª. Edição do concurso Realize o Seu Sonho da organização Acredita Portugal em 2015.

A informação recolhida é proveniente de um inquérito realizado a todos os participantes do concurso que estavam em situação de desemprego.

### **1.2. Objetivos**

Esta dissertação tem como objetivo traçar o perfil do empreendedor desempregado Português, caracterizar demograficamente, economicamente e socialmente este indivíduo.

Através da análise das diversas variáveis que se enquadram na relação desemprego / empreendedorismo será feita a análise dos dados para caracterizar o perfil proposto.

### **1.3. Metodologia**

Para traçar o perfil do desempregado empreendedor, numa primeira fase, foi necessário um estudo prévio da situação atual para enquadrar o tema, foi feita uma busca intensiva nas

diversas plataformas académicas sobre temáticas que de alguma forma se enquadrassem neste estudo.

Numa segunda fase, foi feita a recolha dos questionários e todos os dados foram tratados e analisados.

Após a análise ao universo das respostas, foi traçado o perfil do desempregado empreendedor e feita a correlação de dados que serviram para cruzar variáveis permitindo a interpretação de algumas hipóteses propostas ao estudo.

#### **1.4. Importância da Escolha do Tema**

Num contexto em que a sociedade Portuguesa atravessa uma das maiores crises económicas de que há memória, com um número de empresas em estado de falência cada vez maior impulsionando uma taxa de desemprego bastante elevada, é importante compreender como se comporta a população desempregada em termos de empreendedorismo.

A temática entre desemprego e empreendedorismo desencadeia algumas contradições, pois na criação de um novo negócio é necessário investimento e os desempregados são os que têm menor facilidade na obtenção de crédito. No entanto alguns desempregados encontram no empreendedorismo uma hipótese de melhorar a sua situação.

É importante conhecer o contexto em que estes indivíduos se inserem e conseguir de alguma forma esclarecer dúvidas e conceitos pré concebidos em relação à caracterização do seu perfil.

## **2. Enquadramento Teórico**

### **2.1. Empreendedorismo**

#### **2.1.1. Conceitos Gerais**

Cada vez mais se fala em empreendedorismo, Empreendedorismo Social Dees (1998), Empreendedorismo Académico, Lacetera (2009) e até se educam as crianças para que tenham um espírito empreendedor.

De acordo com Porter (1996) a ferramenta principal para um empreendedor é a inovação, trazer algo de novo ao negócio permitindo a diferenciação das outras empresas.

Inovar não é só através da conceção de novos produtos, mas também na forma de gerir empresas, pessoas e serviços, Arronsson (2004).

As elevadas taxas de desemprego e a diminuição do poder de compra não encorajam o empreendedor a apostar num negócio seu.

De acordo com Druker (1994) algumas teorias sobre negócio são tão poderosas que duram por muito tempo. Mas eventualmente todas se tornam obsoletas.

O empreendedor não pode parar com o primeiro sucesso do seu negócio, tem que se adaptar aos condicionalismos económicos e sociais e estar sempre à frente dos seus concorrentes. Deve estar constantemente a aprender e a melhorar o seu negócio. Não basta nascer empreendedor há que aprender a sê-lo. Branson (2014).

Assim a formação parece ser necessária, por exemplo, há que saber fazer um bom plano de negócios para apresentar aos investidores.

No fundo o empreendedor deve ter conhecimentos de diversas matérias relacionadas com negócios para colmatar com a sua personalidade empreendedora.

Empreendedorismo é um conjunto de processos e ações, iniciadas por um ou mais indivíduos que se designam empreendedores. Chand (2015)

Desde o início dos tempos houve sempre alguém com espírito empreendedor, que insistiu e contribuiu para que o mundo se transformasse e conseqüentemente evoluísse.

Quando se descobriu o fogo, com toda a certeza, houve quem perante uma força assustadora encarasse aquele perigo como uma oportunidade, tanto para melhorar as condições de vida, assim como, para conseguir poder perante os outros.

Foi esta condição de empreender que impulsionou a humanidade para evoluir, para o bem e para o mal. Os mais destemidos, audazes, pensadores, os que foram capazes de inovar e levar as suas ideias até ao fim, podem ser considerados os empreendedores.

Empreender não se limita aos negócios, pode também caracterizar-se pela inovação na gestão de uma empresa através de novos procedimentos e métodos de trabalho. Orientar a gestão para um novo caminho, por vezes é necessário atualizar a tecnologia e usar ferramentas que possam acrescentar valor ao trabalho e diferenciar a empresa. Porter (1996). Através de uma inovação mesmo que simples, é possível ajudar outros que de outra forma nunca iriam ter essa ideia.

### 2.1.2. Tipos de Empreendedorismo

Para além do empreendedorismo mais comum, temos outras formas de empreender que por terem outros objetivos que não a criação de valor para atingir lucro, são também importantes e sem dúvida contêm todas as definições que se atribuem ao empreendedorismo. Sobre este assunto e de acordo com Costa (2008), vejamos outros tipos de empreendedorismo:

**Social** – Característico das organizações sem fins lucrativos, não para gerar lucro, mas atingir novos resultados e melhorar as condições da sociedade.

**Intraempreendedorismo** – Este tipo de empreendedorismo está dentro da organização, são os próprios colaboradores, que apresentam ideias, inovações, novas formas de abordar o produto ou serviço, ajudando a empresa a prosperar e implementar-se no mercado.

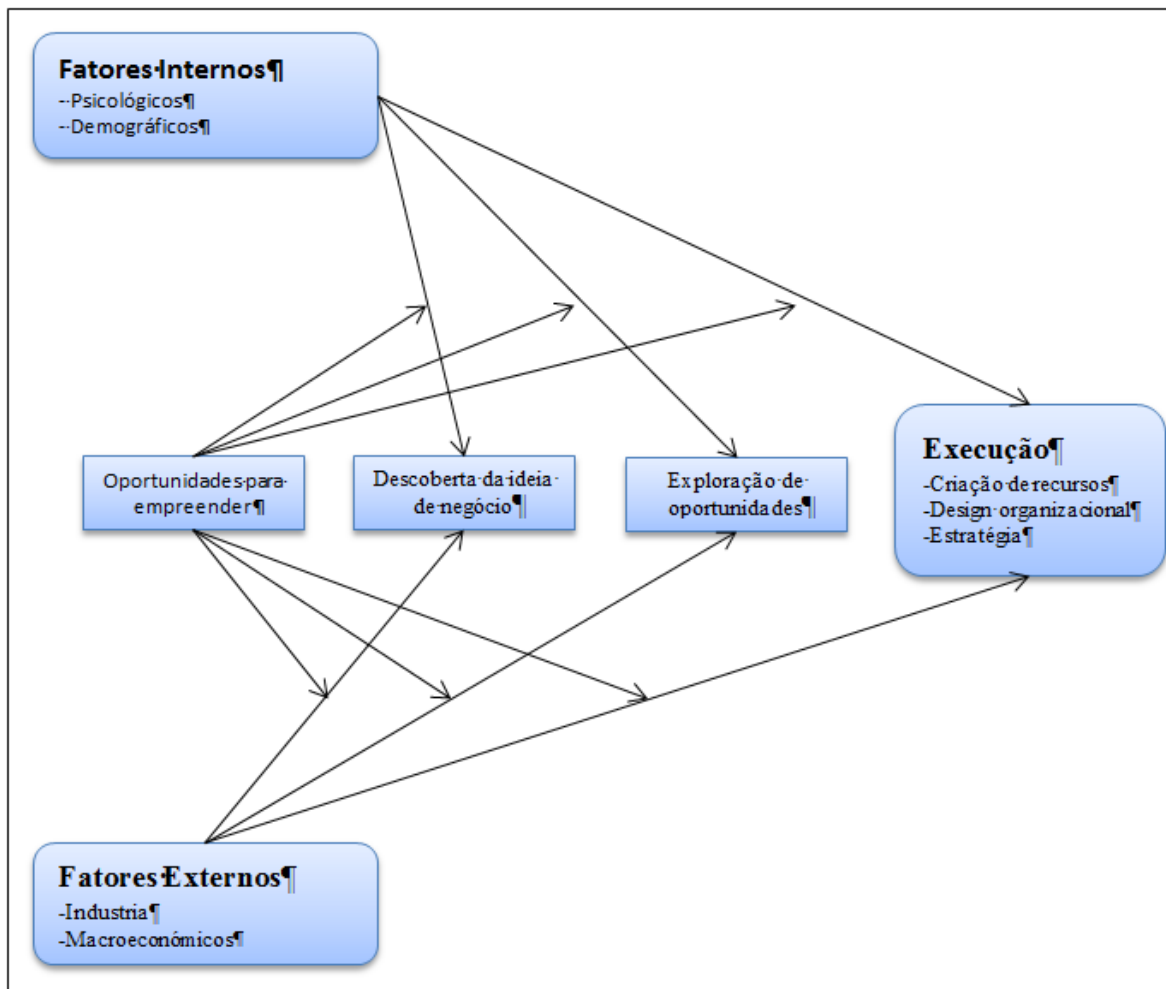
**Público** – Tem a ver com as organizações públicas, empresas do estado que se adaptam e conseguem alterar as organizações para melhorar os serviços públicos e por vezes apresentar novos serviços.

## 2.2. O Processo Empreendedor

“O empreendedorismo pode ser encarado como uma atividade que envolve a identificação, análise e desenvolvimento de uma oportunidade e que não termina com a criação da empresa, mas implica fazê-la funcionar com sucesso”. Teixeira (2011)

Os autores Baron e Shane (2008) construíram um modelo que chamaram processo empreendedor, este modelo permite enumerar todas as etapas, veja-se a página seguinte uma adaptação do mesmo.

Figura 2.1-Processo de Empreendedorismo



Fonte 2.1 Modelo de Shane adaptado pelo autor

### 2.2.1. Descoberta da Ideia

Quando se inicia um projeto, significa que muitas horas foram dedicadas a projetar a ideia, a criar algo que foi o resultado de várias experiências e tentativas.

Através de um conceito de Kawasaki (2004), podemos abordar o empreendedorismo, e o modo de como se inicia o processo de criação de ideias, através de 2 fases distintas:

**Fase Microscópica**, tem como prioridade o pensamento, partir do básico, do mais simples do nada, que com o desenvolvimento da ideia vai também aumentando o detalhe, a pesquisa, o aperfeiçoamento.

Numa primeira instância é uma ideia, um plano, que permite avançar e começar a questionar a melhor forma de seguir o projeto.

**Fase Telescópica**, é a fase do “sonho”, fazer com que acreditem na sua ideia. Nesta fase é investido muito dinheiro, são criadas muitas ideias boas ou más.

A essência do empreendedor, tem que reunir estas fases, decidir fazer, não se limitando a ver fazer, o empreendedor tem que “pôr as mãos na massa”, como se diz em gíria Portuguesa.

Empreender significa ser o primeiro a apresentar um novo produto ou serviço, entrar em novos mercados, adotar, ou ser pioneiro a lidar com as novas tecnologias e novos produtos e conceitos. Jaskiewicz, Combs e Rau (2014)

### **2.2.2. Oportunidades**

Os empreendedores descobrem a oportunidade ou criam-na? Questão muito abordada em diversos estudos de empreendedorismo e empreendedores como, (Suddaby, Bruton e Si, 2015 e Branson, 2014).

Alguns autores como Kim e Mauborgne (2004), defendem que as oportunidades são descobertas, através da identificação de uma falha ou falta no mercado, que não é vista por todos. Os empreendedores têm o dom de descobrir o que faz falta.

De outra forma as oportunidades são criadas, alguém desenvolveu novas tecnologias, novas políticas, por outro lado a demografia e o comportamento da sociedade podem levar ao aparecimento de um novo serviço ou produto. É através da imaginação criativa e de competências sociais, que se chega ao ponto de criar o que não existe mas que pode fazer falta.

Por exemplo Steve Jobs criou o Iphone, não havendo essa falta, ele criou a necessidade do seu uso, assim como, os telefones móveis que no passado se achava que nunca teriam utilidade, hoje em dia geram biliões de euros em receita para as empresas que os produzem.

### **2.2.3. Execução do Projeto**

Após o processo criativo, há que saber apresentar o produto, contabilizar os custos para que seja comercializado, procurar fornecedores, representantes ou até realizar algumas parcerias. Sem esta experiência é muito difícil implementar um negócio sustentável, há necessidade de obter informação e recorrer às devidas instâncias onde existe este tipo de conhecimento.

Não há dúvida que as escolas devem ter nos seus currículos o ensino do empreendedorismo, gestão de novos modelos de negócio, internacionalização, competitividade e todas as áreas que estejam de alguma forma relacionadas com a possibilidade de desenvolver uma ideia ou um

negócio, assim os alunos no final do curso podem escolher se querem trabalhar por conta de outrem ou se são capazes de criar a sua própria empresa.

A União Europeia de acordo com o estudo Commission (2012) defende que o ensino de empreendedorismo deveria ser obrigatório e extensivo a todos os cursos e academias.

Para a agenda do programa Europa 2020 e para o Programa para Competitividade das PME (COSME) a política aconselhada a todos os estados membros da UE, é no sentido de promoverem e desenvolverem planos curriculares nas instituições de ensino superior. A Comissão Europeia define ainda, que deverão ser incluídas unidades curriculares de empreendedorismo nos cursos de Ciências Sociais, Engenharia, Agricultura e Ciências da Nutrição. Europeia (2013).

Com estas medidas estaremos a aproximar e capacitar os jovens para o mundo do trabalho, com ferramentas e conhecimento real do que é feito fora das universidades, assim como ajudando a sociedade a reconhecer que é possível um jovem licenciado ser autónomo e pró-ativo.

Os programas das universidades deverão contemplar não só o ensino de como criar um negócio, mas também de ajuda na resolução de problemas. Hamburg (2015), sublinha outros fatores cruciais para o sucesso, tais como a necessidade de saber comunicar as suas ideias, a cooperação entre pares, e a liderança.

Também os programas e concursos de empreendedorismo ajudam a abrir caminho nesta área, pois todos eles disponibilizam formação e noutros casos apoiam o arranque do projeto através das incubadores e programas de aceleração.

Como exemplo temos a organização Acredita Portugal, Portugal (2015), que atualmente apoia professores, por forma a introduzir uma componente de projeto em qualquer disciplina, motivando alunos e desenvolvendo competências não cognitivas, disponibilizando uma plataforma didática a DreamShaper..

#### **2.2.3.1. Ferramentas: Formação e Experiência**

O empreendedorismo não deve fazer parte do domínio de um número restrito de indivíduos, não devem ser só gestores, economistas ou elementos da área financeira os responsáveis por desenvolver um modelo de negócio. Quem quer iniciar um negócio, tem de o fazer com base na certeza, sendo isto possível mediante o acesso à informação atualmente disponível a

qualquer cidadão comum nos vários organismos estatais (IAPMEI, IEF, Acredita Portugal, etc.).

O ensino do empreendedorismo necessariamente terá que fazer a ponte entre escola e mundo do trabalho, Asamoah (2015).

A transferência do conhecimento é um meio essencial para a inovação. Locket, Kerr e Robinsso (2008), logo, a troca de conhecimento e a partilha constituem condição obrigatória para o efeito.

É de notar que nos locais onde existem polos universitários as regiões tendem a desenvolver-se, há interligação entre as partes, os alunos disponibilizam-se a resolver alguns problemas e fazem parte dessas comunidades. Locket [et al] volta a referir a importância destas parcerias e como o trabalho entre universidades e a indústria, significa maior probabilidade para uma empresa ter sucesso, ao contrário das empresas que não trabalham com as universidades e se isolam do mundo, estagnam o seu conhecimento e por conseguinte não evoluem.

Com base nestes pressupostos todos ficam a ganhar, os estudantes que adquirem *know how* e conhecimentos práticos, as empresas que obtêm mais conhecimento em novas tecnologias e desenvolvimento e a sociedade que se obriga a crescer através das novas ideias.

A Toyota, é um bom exemplo da partilha de informação entre os construtores de maquinaria e tecnologia automóvel e os detentores de conhecimento. Esta parceria possibilita um maior crescimento do negócio, pois há um grupo de fornecedores que sabe fazer exatamente o que a fábrica precisa, quase como se estes fizessem parte interna da empresa, poupando tempo na procura de outros fornecedores, criando sinergias e simultaneamente aumentando a competitividade e dificuldade na replicação dos produtos por parte de outras empresas, criando novos postos de trabalho locais. Dyer e Hatch (2004)

«A investigação e as empresas têm de trabalhar lado-a-lado, para o seu próprio bem e o de toda a sociedade. Para competir nos mercados mundiais, a indústria europeia precisa dos resultados da investigação. Por sua vez, a investigação precisa dos recursos adicionais que as empresas podem fornecer.» Comissão Europeia, (2015).

#### **2.2.4. Fatores Internos**

No modelo do processo empreendedor de Shane é indicada a importância dos fatores internos, que podem ou não contribuir para que o projeto tenha sustentabilidade. Por vezes estes fatores podem condicionar a ideia. A cultura, o ambiente familiar, a localidade onde se vive podem ser um entrave na criação do negócio. Startiene e Remeikiene (2009).

Entender se há necessidade de formação na área do negócio, para melhor compreender o seu funcionamento. Ter em conta que ser empresário por vezes ocupa 24 horas por dia, apesar do espírito empreendedor há que ter consciência do esforço que será necessário.

#### **2.2.5. Fatores Externos**

Neste momento a situação económica do país é frágil, o desemprego é um fator determinante no crescimento da economia, o empreendedorismo parece estar a crescer, e a Europa alerta para o apoio ao empreendedorismo. Comissão (2012)

Portugal deve seguir as tendências da Europa e do resto do mundo e assim, alargar perspetivas e receber nas empresas quem é mais criativo e quem tem mais capacidades de levar as organizações a alcançar visibilidade e reconhecimento nos negócios. Dias, Freire, Nascimento e Silva (2007)

Os Portugueses têm vindo a ser reconhecidos fora de portas, graças à qualidade e também inovação em alguns produtos e serviços.

O fator cultural, Ferreira, Santos e Serra (2010), define a disposição para empreender, no caso Português a cultura não tem acompanhado muito as novas ideias de empreendedorismo, observa-se agora um crescente interesse pelo assumir de novos projetos, novos negócios sob uma perspetiva mais inovadora. O país tem resistido aos novos conceitos, talvez ainda o estigma do regime político que se viveu nas décadas anteriores ao 25 de Abril e a herança cultural tenham condicionado este desenvolvimento.

Ferreira [et al.] (2008) concluem que uma das resistências a esta necessidade de mudança se prende com o fato da cultura nacional temer o risco e o medo da criação do negócio não gerar rendimento suficiente para a sua sustentabilidade, tais factos confirmam-se analisando os dados do Eurobarometer 354 Comissão (2012), em que 51% dos inquiridos teme a possibilidade de insolvência, seguindo-se o risco de perder o próprio património 35%.

Até há pouco tempo acreditava-se que trabalhar numa empresa era para a vida inteira.

### **2.2.5.1. Condicionantes Externas**

O desemprego poderá ser uma grande barreira ao empreendedorismo, na generalidade este é um fator de impedimento para grande parte dos indivíduos, porém esta pode ser também uma saída.

A legislação, a falta de incentivos, e o financiamento, são fatores importantes na decisão, que podem impedir o salto para o empreendedorismo.

Outra condicionante ao empreendedorismo prende-se com o excesso de burocracia e a carga fiscal Global Entrepreneurship Monitor (2013).

O inquérito Eurobarómetro Comissão (2012), confirma esta condicionante através das respostas dos Europeus, que na sua opinião acerca dos obstáculos à criação de novas empresas, 69% pensam que o procedimento administrativo existente é complexo e 76% referiram a ausência de financiamento disponível.

De acordo com Carbonara e Santarrelli (2015), as políticas do governo e até a Constituição têm impacto no empreendedorismo, através da imposição de políticas económicas, políticas ambientais e até restrições jurídicas.

## 2.3. Empreendedor

### 2.3.1. Características dos Empreendedores

Os empreendedores trazem o futuro por perto, sonham com a próxima novidade, pensam em mudar o mundo. Tentam, inovam, modificam, perdem, ganham, investem, desistem, resistem, têm ideias loucas que quando se tornam bem-sucedidas fazem o mundo girar. Kawasaki (2004).

Através desta sequência de ideias para ser empreendedor não basta só sustentar o nome, é um estado de espírito de quem quer alterar o futuro, o seu e dos outros, há que dedicar todo o tempo e disponibilidade ao projeto, para que vingue e seja aceite. Kawasaki (2004).

De fato, empreender requer mais do que vontade, há características que definem um empreendedor, mas na totalidade há que haver um equilíbrio racional para que este seja bem-sucedido.

#### *Traços Gerais*

De acordo com (Leiria, 2007 e Rodrigues, 2008), é possível destacar traços gerais que são comuns entre os empreendedores, veja-se na lista seguinte:

- ✚ Especialistas em identificar, comercializar e explorar oportunidades;
- ✚ Exímios em identificar, comercializar e explorar novos produtos ou serviços;
- ✚ Pensam fora da caixa;
- ✚ Têm perspetivas diferentes que lhes permite criar e desenvolver problemas e produtos que não existem;
- ✚ Gostam de assumir riscos;
- ✚ Competem com eles próprios;
- ✚ Não desistem;
- ✚ Aceitam o insucesso;
- ✚ Observam o que os rodeia.

Os empreendedores têm que inovar enquanto aumenta a sua aceitação no mercado, não podem deixar de desenvolver e adequar os seus serviços ou ideias à sociedade, sob pena de ficarem desatualizados e fora de moda.

Há que desenvolver serviços e produtos de forma diferente dos concorrentes de mercado, já afirmava Porter (1996).

### ***Características***

De acordo com Elmuti, Khoury e Omran (2012), existem 3 características distintas que todos os empreendedores devem possuir, são estas as seguintes:

**Características Técnicas**, que contemplam a escrita e a comunicação oral, a organização e competências técnicas ou administrativas;

**Características de Gestão**, que têm a ver com planeamento, tomada de decisão, marketing e noções financeiras.

**Características Pessoais**, inovação, capacidade de correr riscos e persistência.

Dentro destas características gerais podemos dar alguns exemplos comuns na maioria dos empreendedores, (Ferreira [et al], 2010, Acredita Portugal, 2015 e Costa, 2008):

**Tabela 2.1 – Características Gerais do Empreendedor**

Necessidade de independência e realizar	Desenvolve e implementa ideias
Assunção Riscos moderados	Líder
Autoconfiança	Otimista
Assunção responsabilidade	Elevados conhecimentos
Capacidade de trabalho e energia	Grande rede de contatos
Competências em Relações humanas	Identifica Oportunidades
Criatividade e Inovação	Trabalhar sem horários
Dedicação à empresa	Paixão pelo que faz
Persistência	Curioso
Inteligência na execução	Persuasivo
Capacidade decorrer riscos	Autoconfiante
Inovador	Foco na oportunidade
Resiliente	

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base em (Ferreira [et al], 2010, Acredita Portugal, 2015 e Costa, 2008)

No quadro, observam-se características natas, que fazem parte da natureza do indivíduo, mas também características que se aprendem através de formação e experiência.

Outro fator a ter em conta além das características é o ambiente económico, que pode ou não condicionar o projeto.

### **2.3.2. Diferença entre Empreendedores, Empresários e Criadores de Ideias.**

As definições de empreendedor por vezes têm tendência a confundir-se com outros intervenientes na criação da ideia de negócio, seja um produto ou serviço.

O termo inventor não serve para caracterizar um empreendedor, pois quem inventa, está motivado no trabalho que faz e vive este aspeto como sendo algo saído do seu trabalho intelectual, não está a pensar como o vai comercializar, nem quanto custará a sua produção. Está apaixonado pela invenção, (Hirich, Peters e Sephered, 2008 e Ferreira [et al], 2010) e neste caso não tem conhecimentos suficientes para levar o seu produto à frente, logo não poderá ser considerado como empreendedor. Devido a esta diferença talvez se possa justificar o facto de alguns negócios terem corrido mal, pois não foi conseguida a melhor trajetória para a implementação das ideias.

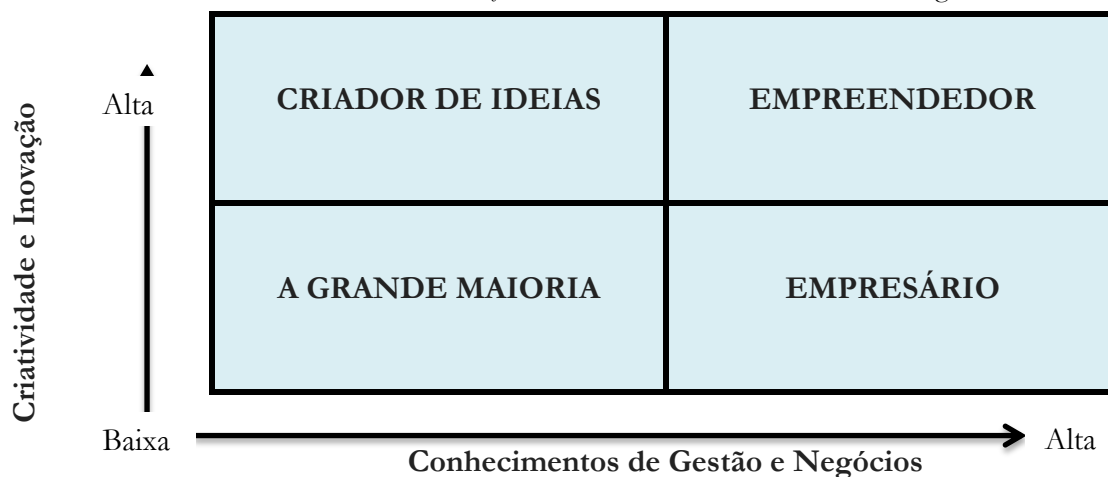
O empresário ou gestor, geralmente herda o negócio da família, ou adquire modelos de negócio já bastantes testados que eventualmente não necessitem de grandes alterações, que tenham pouco risco associado.

Nestes modelos de negócio o empresário, quase sempre toma todas as tarefas como sendo da sua responsabilidade, segrega funções. Almeida e Fernando (2008).

A relação entre estes intervenientes no projeto tem que ser a melhor, pois para cada um há um propósito diferente, um dos grandes entraves do sucesso é a falta de comunicação entre eles. No seu estudo, Halman e Burger (2002), referem que as prioridades de cada um divergem, o conceito de custos também diverge, na maioria das vezes o inventor tem outras invenções em marcha e não consegue dar prioridade a uma só, levando à frustração do empreendedor que quer planear toda a gestão para o desenvolvimento da empresa.

Veja-se então o gráfico das competências de cada interveniente na tabela que se segue:

**Tabela 2.2 - Criatividade e Inovação Vs Conhecimentos de Gestão e Negócios**



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Silva P. (2007)

#### 2.4. Contexto Macroeconómico

A opção de empreender perante este cenário de crise económica e financeira, é com toda a certeza um ato de coragem, a crise mundial em que vivemos não dá grande margem para novos investimentos.

Portugal enfrenta atualmente uma situação delicada, perante a instabilidade Europeia, nomeadamente a crise na Grécia, as elevadas taxas de desemprego, as desigualdades sociais, a contenção de despesas e outras condicionantes macroeconómicas contribuem para a difícil tarefa de empreender no país.

Os incentivos financeiros têm diminuído, os empréstimos são difíceis de obter, o custo do crédito é muito elevado, que se justifica na dificuldade de por parte das empresas em cumprir os prazos de pagamento e por fim a sua insolvência. Dias (2011)

No entanto existe presentemente a vontade por parte dos grandes organismos internacionais em igualar os custos de concessão de empréstimos das grandes empresas aos das PME, OCDE (2014). Desta forma surge um pequeno incentivo ao tecido empresarial com vista a impulsionar o crescimento das PME.

A OCDE apresentou recomendações no sentido de promover as exportações gerando mais emprego e crescimento, pois existe necessidade em inovar, melhorar a qualidade dos produtos e apostar nas novas marcas.

Também o EFSI, The European Fund for Strategic Documents Program, Europeia (2015) visa superar a lacuna de investimento atual na União Europeia (UE), através da transição de financiamento privado para investimentos estratégicos que o mercado não pode financiar

sozinho. Irá apoiar investimentos estratégicos, infraestruturas, bem como financiamento de risco para as pequenas empresas.

Tem-se vindo a assistir ao surgir de novos produtos por parte dos empreendedores, mas mesmo assim representam uma percentagem muito baixa em relação a outros países da UE. O número de patentes e marcas registadas ainda é baixo, em comparação com outros países Portugal continua na cauda da Europa.

De acordo com as estatísticas, o número de patentes pedidas por Portugal ao Instituto Europeu de Patentes (IEP) aumentou 7,6% em 2014, face a 2013, ultrapassando a média de crescimento de 1,2% dos 38 Estados-Membros da organização.

No ano de 2014 em Portugal foram feitos 183 pedidos de patentes, mais 13 do que no ano de 2013. Apesar do aumento verificado, Portugal ocupa ainda um modesto 23º lugar entre 25 países-membros do IEP, Visão (2015).

Outra referência de crescimento é o investimento em investigação e desenvolvimento (*I&D*), inferior à média da OCDE, Lockett [et al], (2008), no seu estudo referem que este tipo de investimento na sua maioria verifica-se nos polos universitários, no entanto as políticas do governo dificultam a obtenção destes financiamentos devido aos créditos fiscais.

Algumas políticas do governo dificultam a criação de empresas, um exemplo é o caso da restauração, onde a taxa de IVA sofreu um aumento de 13% para 23% em 2012. Com esta alteração Portugal passou a ter a 3ª taxa mais elevada de IVA no sector ao nível da UE, esta condição não ajuda em nada ao crescimento. AHRESP, (2011)

Esta medida levou ao fecho de muitos estabelecimentos, assim como desencorajou a ideia de criar novos negócios e por consequência aumentou o desemprego neste setor.

Infelizmente a vontade de empreender não é suficiente para o sucesso, pois mesmo existindo vários indícios de que tudo irá correr bem, frequentemente os fatores macroeconómicos alteram-se, levando a que muitos negócios que outrora tiveram o seu momento áureo tendam a desaparecer, concluindo-se que aquela que parecia ser a melhor altura para arrancar não seria afinal a mais favorável.

#### **2.4.1. Estado Empreendedor**

Um estado que apoia o empreendedorismo deve desenvolver políticas de acordo com o contexto que em estão inseridas, tanto internamente acompanhando o sector privado, como no resto do mundo.

Obrigatoriamente há necessidade de acompanhar a UE e seguir todas as orientações destinadas a Portugal.

As sucessivas reformas do estado resultam da necessidade de adaptação ao que é exigido pelas organizações, um exemplo é a Administração pública.

A Administração pública não vive isolada, mais tarde ou mais cedo tem que se adaptar à mudança, não deve resistir, sob pena de ser tornar obsoleta e contribuir para o isolamento do país. Fonseca, Carapeto, (2009)

Os cidadãos exigem mudança, pois reconhecem vantagens no sector privado, o governo tem que orientar a sua atividade para corresponder a estas novas necessidades, não pode continuar a trabalhar com os recursos e exigências que tinha antigamente.

Face a este desafio há que acompanhar o que se faz no privado, o governo tem que incluir nos seus programas, estratégias que dinamizem por exemplo as tecnologias de informação, Fonseca (2009) estas mudanças são necessárias e têm sido feitas através de uma política de modernização assente num conjunto de linhas de orientação.

A necessidade de inovar até nos serviços do estado, permite também melhorar a vida dos cidadãos, exemplos disso são alguns serviços que hoje facilitam a vida aos empreendedores, o projeto Empresa na Hora foi um deles, assim como o apoio dado aos desempregados e minorias em relação ao empreendedorismo.

Outra medida facilitadora para o início da atividade é o registo de patentes na página da internet do INPI, permite tratar esses assuntos de forma mais célere a quem inicia o seu negócio sem a necessidade de deslocação por parte dos interessados em alguns casos.

## **2.5. Desemprego**

Estar sem emprego significa a perda de um rendimento, deixou-se de pertencer a um grupo que direta ou indiretamente intervém na economia do país. Sem emprego o individuo fica numa situação precária, dependendo de outros, com poucas perspetivas de futuro.

No entanto, para alguns estar sem emprego não é negativo, pode ser uma opção, ou um compasso de espera.

Mas talvez seja melhor definir o que representa um desempregado, através das definições das seguintes entidades:

## ***IEFP***

“Candidato inscrito num Centro de Emprego que não tem trabalho, procura um emprego como trabalhador por conta de outrem, está imediatamente disponível e tem capacidade para o trabalho” CIES,( 2010).

## ***INE***

Desempregado é o indivíduo, com idade mínima de 15 anos que, no período de referência, se encontrava simultaneamente nas situações seguintes: a) não tinha trabalho remunerado nem qualquer outro; b) estava disponível para trabalhar num trabalho remunerado ou não; c) tinha procurado um trabalho, isto é, tinha feito diligências no período especificado (período de referência ou nas três semanas anteriores) para encontrar um emprego remunerado ou não. [...] O critério de disponibilidade para aceitar um emprego é fundamentado no seguinte: a) no desejo de trabalhar; b) na vontade de ter atualmente um emprego remunerado ou uma atividade por conta própria caso consiga obter os recursos necessários; c) na possibilidade de começar a trabalhar no período de referência ou pelo menos nas duas semanas seguintes. Inclui o indivíduo que, embora tendo um emprego, só vai começar a trabalhar em data posterior à do período de referência (nos próximos três meses) INE,( 2006).

Estar desempregado não significa só estar sem emprego, entender as condições do desemprego é importante para algumas instituições e dados estatísticos, assim como para as entidades empregadoras, que dependendo da situação, acabam por escolher o candidato que melhor se adequa.

Em Portugal na última década, assistimos ao crescimento acelerado da taxa de desemprego, como se pode verificar na seguinte tabela:

**Tabela 2.3** Taxa de desemprego: total e por género (%)

Taxa - valores em %			
Anos	Género		
	Total	Masculino	Feminino
2005	7,6	6,7	8,6
2006	7,6	6,5	8,9
2007	8	6,6	9,5
2008	7,6	6,5	8,7
2009	9,4	8,8	10,1
2010	10,8	9,8	11,9
2011	12,7	12,3	13
2012	15,5	15,6	15,5
2013	16,2	16	16,4
2014	13,9	13,5	14,3

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base em Pordata (2015)

De acordo com esta tabela observamos que a taxa de desemprego tem vindo a aumentar de ano para ano, atingindo em 2014 13,9%, quase o dobro do que se observava em 2005, ou seja, antes da crise de 2008 a taxa de desemprego era quase constante, vindo depois a aumentar bastante, atingindo em 2013 o máximo de 16,2%.

Estes números são os conhecidos, pois existe uma percentagem dos que não têm emprego e não estão registados no IEFP, remetendo este problema para um número muito superior ao que é registado para efeitos de estatística, Centro de Estudos Sociais Laboratório Associado Universidade de Coimbra, (2015).

O desemprego é uma questão incontornável, em 2014 significava 14,3% da população ativa (INE-Pordata) e dentro desta percentagem os jovens são os mais afetados, 42% dos 15 aos 24 anos não está empregado OECD (2014) Todos estes fatores encaminham esta população para um panorama de pobreza.

Com o aumento da idade da reforma cada vez mais os cidadãos têm que arranjar formas de se sustentarem e muitos debatem-se com a falta de emprego, o estudo da Pordata, (2015) indica que a faixa etária que tem um grande número de desempregados é dos 55/64 anos 40%. Infelizmente são indivíduos novos, mas já considerados demasiado velhos para o trabalho caindo assim para o desemprego de longa duração.

Outro estudo recente de referência nacional, Santos (2015), conclui que a diminuição da população em Portugal pode ser um facto preocupante, pois a emigração é das mais elevadas

na EU, a população tende a ser mais idosa, a natalidade apresenta números muito baixos e em contrapartida a esperança média de vida aumentou nos últimos anos.

### **2.5.1. Tipos de Desemprego**

De acordo com alguns autores, Economia, (2015), Pinheiro,(2014), existem algumas formas de definir o desemprego, que se dividem nos seguintes tipos:

#### ***Desemprego Estrutural***

Caracteriza-se por ser um período inadequado entre a oferta e a procura de trabalho. Alguns casos verificam-se quando os trabalhadores são substituídos por máquinas, ou programas tecnológicos que permitem dispensar pessoal.

#### ***Desemprego de Longa Duração***

Desempregados há mais de 1 ano mas que continuam à procura de emprego.

Estes indivíduos estão na iminência de atingir o término do período em que têm direito ao subsídio de desemprego, correndo assim o risco de piorar cada vez mais a sua situação.

#### ***Desemprego Tecnológico***

Dificuldade de adaptação por parte dos trabalhadores, exemplo disso os trabalhadores mais antigos que não acompanham a tecnologia.

#### ***Desemprego Friccional***

Durante um pequeno período de tempo, o indivíduo esteve em situação de desemprego, mas logo arranjou colocação. Por exemplo, o caso dos primeiros empregos em que o sujeito ainda pode recusar uma oferta e esperar outra oportunidade.

### **2.5.2. Desemprego e Empreendedorismo**

Muitos negócios surgiram das circunstâncias, muitos deles não eram o sonho de uma vida, mas uma solução para resolver alguns problemas, em alguns casos a falta de emprego.

## ***Empreendedorismo de Oportunidade***

O empreendedorismo de oportunidade é aquele que resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa, nestes casos os empreendedores têm condições financeiras e visam a obtenção de retorno do investimento a curto prazo, GEM (2013).

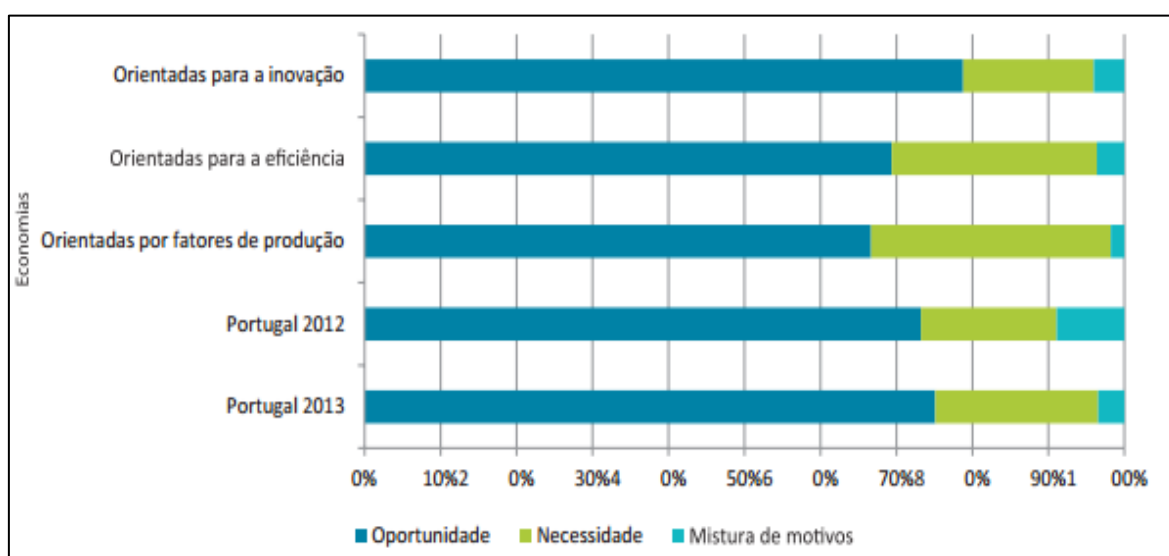
## ***Empreendedorismo de Necessidade***

No estudo feito por Hespanha (2009), caracteriza-se o empreendedorismo de necessidade como sendo a alavanca para a criação de um negócio. Muitos negócios criados por desempregados nasceram da necessidade de ter um emprego, não pela oportunidade, mas pela necessidade de obter rendimento para sobreviver.

As entidades governamentais contam com este problema, pretendem impulsionar e divulgar o empreendedorismo com o objetivo de criar novos postos de trabalho e consequentemente provocar a descida das taxas de desemprego. Um caso concreto é o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, CNEI (2015), que permite aos desempregados optarem por receber o subsídio de desemprego na totalidade ou parcialmente, se criarem projetos de negócio que lhes assegure a criação do próprio emprego.

O seguinte gráfico permite comparar as diferenças entre oportunidades e necessidades dos empreendedores de economias orientadas para a inovação, eficiência, por fatores de produção, com Portugal em 2012 e Portugal em 2013.

**Gráfico n.º 2.1 Oportunidade Vs Necessidade**



Fonte 2.2 GEM PORTUGAL 2013 | 2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal

## **2.6. Programas, Concursos de Empreendedorismo**

Repetindo o que tem sido dito nos capítulos anteriores, os empreendedores têm alguns constrangimentos para iniciar o seu projeto de negócio, assim como na obtenção de apoios financeiros.

O crescente interesse pelo empreendedorismo motivou algumas organizações a desenvolver programas e plataformas informáticas com o objetivo de apoiar gratuitamente a criação de novos projetos. Por outro lado existem outras formas de apoio a que o empreendedor recorre, escolhendo a que melhor se adequa ao tipo de negócio que pretende implementar.

### **2.6.1. Programas de Apoio ao Empreendedorismo**

Há alguma preocupação ao nível do governo em promover o empreendedorismo, mas devido ao clima de austeridade e a regras que têm sido impostas pela Troika<sup>3</sup>, estes incentivos são ainda insuficientes, os sucessivos cortes no orçamento de estado não permitem grande investimento.

No entanto da europa o governo recebe incentivos, o programa Horizonte 2020 (Comission, Enterprise and Industry) - Programa Quadro Comunitário de Investigação e Inovação, é exemplo disso. Portugal tem acesso a uma dotação orçamental de 70 milhões de euros, visando apoiar ideias inovadoras no âmbito da investigação e inovação, a cada financiado está destinado um valor máximo de 200 mil euros durante 36 meses. Maldonado ( 2015).

O concurso abre portas a todas as candidaturas individuais ou em associação, efetuadas por: instituições do ensino superior, respetivos institutos e centros de I&D; laboratórios Associados; laboratórios do Estado; instituições privadas sem fins lucrativos que tenham como objeto principal atividades de Ciência e Tecnologia; empresas inseridas em projetos liderados por instituições de I&D públicas ou privadas sem fins lucrativos e outras instituições públicas e privadas (sem fins

---

<sup>3</sup> Troika -É formada por três elementos, a Comissão Europeia, o Banco Central Europeu (BCE) e o Fundo Monetário Internacional (FMI). Tem como finalidade a avaliação das contas reais de Portugal para definir as necessidades de financiamento do país.

lucrativos) que desenvolvam ou participem em atividades de investigação científica. Horizonte 2020

Neste caso grande parte das instituições públicas e entidades sem fins lucrativos têm perfil para se candidatarem, uma oportunidade para o desenvolvimento no país, talvez uma ajuda à criação de mais emprego.

Estes programas apoiam sobretudo jovens e desempregados, pois devido à sua condição económica têm uma maior dificuldade em obter financiamento perante uma instituição bancária.

Seja com fundos orçamentais ou fundos comunitários europeus, existem alguns programas que servirão para lançar ou relançar algumas empresas.

Alguns dos programas que vigoram neste momento em Portugal de apoio ao empreendedorismo, são os seguintes:

### ***+e+i***

O Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação (+e+i) é um programa aberto à sociedade civil.

O +e+i ambiciona uma sociedade mais empreendedora, uma base alargada de empresas inovadoras e com forte componente exportadora, um país em rede e inserido nas redes internacionais de empreendedorismo, conhecimento e inovação, e orientado a resultados. Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação(2015).

### ***FINICIA***

Objetivo: facilitar o acesso a soluções de financiamento e assistência técnica na criação de empresas, ou em empresas na fase inicial do seu ciclo de vida, com projetos empresariais diferenciadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica.

Destinatários: Empreendedores e PME em fase de arranque: Eixo I - PME existentes ou em fase de criação; Eixo II – Empresas/start-ups e microempresas; Eixo III: Empresas de pequena dimensão, com atividade de relevância local IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.(2015).

## ***EMPREENDER +***

Objetivos: Captação de ideias de negócio e de meios de investimento.

Destinatários: jovens com idade superior a 18 anos detentores de ideias (Pessoas singulares ou coletivas), e potenciais investidores (Detentores de capital, “know-how”, tecnologia, instalações, equipamentos).

Apoios: Bolsa de Ideias e de Meios; Competição de Planos de Negócio; Parcerias Científicas para a Inovação. IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.(2015).

## ***Programas de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego***

Objetivos: Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego - medida no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, que consiste na atribuição de apoios a projetos de emprego promovidos por beneficiários das prestações de desemprego, através da antecipação das prestações de desemprego, desde que os mesmos assegurem o emprego, a tempo inteiro, dos promotores subsidiados.

Destinatários: Beneficiários das prestações de desemprego que apresentem um projeto que origine, pelo menos, a criação do seu emprego. Instituto do Emprego e Formação Profissional(2015).

## ***Instalação de Jovens Agricultores***

Objetivos: Fomentar a renovação e o rejuvenescimento das empresas agrícolas;

Promover o processo de instalação de jovens agricultores e o desenvolvimento e adaptação das suas explorações agrícolas;

Contribuir para uma adequada formação e qualificação profissional dos jovens agricultores.

Destinatários: Jovens agricultores em regime de primeira instalação (a tempo completo ou a tempo parcial) que se instalem pela primeira vez numa exploração agrícola, considerando-se a data de candidatura como a data de instalação, nos casos em que o pedido de apoio venha a ser aprovado;

Pessoas coletivas, em que os sócios gerentes que detenham a maioria do capital social tenham mais de 18 anos e menos de 40 à data da apresentação do pedido de apoio, e se

instalem pela primeira vez como tal. PRODOR - Programa de Desenvolvimento Rural(2015).

### ***Programa Investe Jovem***

Destinatários: Jovens com idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 30 anos, inscritos como desempregados no IEFP, e que possuam uma ideia de negócio viável e formação adequada para o desenvolvimento do negócio.

Programa destinado a promover a criação de empresas por jovens desempregados, através das seguintes modalidades de apoio:

- Apoio financeiro ao investimento;
- Apoio financeiro à criação do próprio emprego dos promotores;
- Apoio técnico na área do empreendedorismo para reforço de competências e para a estruturação e consolidação do projeto Instituto do Emprego e Formação Profissional(2015).

### ***RPGN / Rede de Perceção e Gestão de Negócios***

A RPGN – Rede de Perceção e Gestão de Negócios – do Programa Garantia Jovem, constitui um modelo de apoio alargado ao empreendedorismo jovem, da gestação de uma ideia à constituição de uma iniciativa sustentável, de cariz associativo ou empresarial.

A RFN – Rede de Fomento de Negócios – Ajuda à implementação de uma oportunidade de negócio previamente identificada;

O Concurso de Ideias e Projetos – Propostas, ideias e soluções inovadoras a partir de visitas feitas a empresas, associações e IPSS, acompanhadas de facilitadores;

O Apoio à Criação de Empresas – a partir da ideia, apoio ao projeto de negócio;

Os Projetos Sustentáveis – Facilitação – Facilitador de empreendedorismo e apoiar outros jovens que participam no concurso de ideias e projetos;

Os Projetos Sustentáveis – Outros – Desenvolvimento de projetos de empreendedorismo no espaço associativo jovem.

A RPGN destina-se aos jovens, entre os 16 e os 30 anos, em situação de desemprego, ou candidatos a 1.º emprego, residentes nos concelhos abrangidos pelas NUT II do Norte, Centro e Alentejo. Portal da Juventude(2015).

Muitos outros programas têm sido desenvolvidos ao nível de autarquias, polos universitários, e instituições bancárias para apoiarem o desenvolvimento de ideias.

Estes programas apoiam essencialmente jovens e desempregados.

### **2.6.2. Concursos de Empreendedorismo**

Uma das formas para obter ajuda na implementação de um negócio é aceder aos concursos de empreendedorismo. Estes concursos na sua maioria visam facultar aos concorrentes ferramentas que lhes permitam desenvolver e testar os seus projetos.

De acordo com o estudo de Smith (1998), o plano de negócio é fator importante para o sucesso de uma empresa, tanto no arranque como para um futuro sustentável. Uma das maiores dificuldades para os empreendedores é a planificação, mas é nos concursos de empreendedorismo que, ainda assim, conseguem obter ajuda profissional.

O concurso Realize o Seu Sonho é uma oportunidade para os empreendedores terem acesso a diversas ferramentas para a implementação da sua ideia. Neste concurso são disponibilizadas plataformas que facilitam o desenvolvimento dos projetos, sendo também facultada formação para a criação do plano de negócios. Carrasqueira (2012).

#### **2.6.2.1. Realize o Seu Sonho - Acredita Portugal**



A Acredita Portugal é uma organização sem fins lucrativos, políticos ou religiosos, criada para incentivar à ação e ao empreendedorismo, focada no desenvolvimento e promoção do empreendedorismo nacional.

Foi fundada em 8 de Agosto de 2008 por José Miguel Queimado juntamente com jovens voluntários.

#### ***Visão***

”Permitir que qualquer português tenha uma verdadeira oportunidade para perseguir o seu sonho empreendedor”.

## ***Missão***

“Fomentar uma cultura da possibilidade para libertar o potencial empreendedor dos portugueses”.

## ***Objetivos***

- Capacitar Empreendedores;
- Gerar novas ideias;
- Estruturar ideias em projetos;
- Testar conceitos;
- Elaborar planos de negócio.

## ***Modelo de ação***

- Concursos de Empreendedorismo;
- Software Pedagógico Dreamshaper;
- Formação Empreende.PT.

O concurso Realize o Seu Sonho está na sua 5ª edição, e é hoje um dos concursos de empreendedorismo mais concorridos do mundo. O primeiro concurso contou com 706 inscritos e hoje após 5 anos recebeu 13.465 inscrições. Conta com uma rede de 50 parceiros que ajudam a desenvolver e a implementar as ideias, tendo este ano 2015 alcançado 1 milhão de euros em prémios.

Como embaixadores e conselheiros a Acredita Portugal tem à sua frente individualidades tão notáveis como: Laurinda Alves, António Mexia, Conceição Zagalo, Eduardo Catroga, Francisco Pinto Balsemão, João Lobo Antunes, Joaquim Pina Moura, Jorge Coelho entre outros.

Além dos embaixadores, conselheiros e parceiros, estão os voluntários, colaboradores e estagiários que com o seu espírito empreendedor levam a cabo este concurso.

Outro fator muito importante e que serve para dar início à inscrição no concurso e consequentemente atravessar as diversas etapas é a plataforma DreamShaper, uma ferramenta de trabalho, que permitem a qualquer cidadão desenvolver a sua ideia intuitivamente e de forma simples, submetendo passo a passo as informações necessárias..

Mesmo que as ideias não consigam chegar à fase final, esta é uma forma para quem não tem qualquer conhecimento sobre planos de negócios, desenvolver a sua ideia e até testar e encontrar as dificuldades para a sua implementação, de certa forma este é um primeiro teste para que futuramente consigam desenvolver da melhor forma o seu projeto.



A DreamShaper é uma aplicação interativa de apoio ao desenvolvimento de ideias de negócio. Disponibilizam aos concorrentes uma ferramenta pedagógica gratuita,

- Permite a qualquer pessoa a utilização, independentemente do seu nível de formação ou experiência profissional;
- Assente no modelo canvas<sup>4</sup>;
- Disponibiliza vídeos, tutoriais e casos de estudo de sucesso;
- Gera planos de negócio prontos a apresentar a investidores;

A AP promove uma série de workshops, presenciais e online durante todo o ano, cujos conteúdos transversais têm como destinatários um público bastante vasto que inclui (potenciais) empreendedores, empresários, gestores ou estudantes. Os temas são diversificados e dizem respeito a conhecimentos chave para alguém que queira ingressar no mundo do empreendedorismo. Técnicas de vendas e negociação comercial, dicas para construção de um plano de negócios, financiamento de empresas, propriedade intelectual e patentes, liderança e motivação de pessoas, são alguns dos muitos assuntos abordados nos workshops da AP. Portugal (2015).

A DreamShaper está acessível durante os 6 meses que decorre o concurso, desenrolando-se por 2 fases constituídas por 7 etapas, ver figura da página seguinte:

---

<sup>4</sup> Modelo Canvas - um painel dividido em nove grandes blocos, que representam os elementos fundamentais (building blocks) que compõem um modelo de negócio. Strategyzer, (2015)



**Figura 2.1** Fases do Concurso Realize o Seu Sonho

Para conseguirem responder a cada etapa, a Acredita Portugal disponibiliza 8 formações, com duração total de 67.015 horas, com os seguintes conteúdos:

- ✚ Pitch Vencedor – Apresentação do projeto a investidores;
- ✚ Como gerar ideias de negócio;
- ✚ Como estruturar as suas ideias em projetos;
- ✚ Como testar a sua ideia;
- ✚ Como financiar o seu projeto;
- ✚ Como criar um plano de negócios;
- ✚ Como construir um plano financeiro;
- ✚ Novo Banco – A solução microcrédito.

Ao longo destes 5 anos, a acredita Portugal tem crescido exponencialmente, a vontade de concorrer é cada vez maior, talvez pela oferta que esta organização disponibiliza, talvez pelo valor e quantidade dos prémios que atribui, este ano 2015 foram entregues prémios na totalidade de 1 milhão de euros.

Assim veio esta organização confirmar ao país que é possível e acessível a qualquer cidadão dar os primeiros passos no empreendedorismo, criar o seu próprio negócio e desta feita, diminuir o desemprego. Ao longo de 5 edições 1% da população nacional esteve de alguma forma envolvida neste concurso.

## **2.7. Apoios Financeiros**

### **2.7.1. Autofinanciamento, Apoio Amigos/Familiares**

A forma mais segura de financiar o projeto é recorrer a capitais próprios, evitando desta forma custos adicionais. Na fase de arranque quanto menos despesas relacionadas com crédito obtido junto de instituições financeiras existirem, menor será o risco para a sustentabilidade da empresa.

### **2.7.2. Instituições de Crédito**

Se há uma ou duas décadas atrás era muito fácil adquirir um crédito com celeridade, agora com base na contenção e nas novas medidas implementadas pelas agências de financiamento é muito mais difícil recorrer ao crédito. O controlo é bastante rígido face a alguém que quer criar um novo negócio, pois não é possível dar garantias do retorno desse investimento, Europeia (2013).

A obtenção de financiamento junto destas entidades nem sempre se mostra fácil, mais difícil ainda é se o negócio que se apresenta é novo, uma inovação, ou que ainda seja desconhecido no mercado.

As StartUps são empresas novas e com conceitos e práticas inovadoras e dificilmente os bancos lhes depositam apoio, estas entidades procuram correr poucos riscos, pouco envolvimento e promover financiamentos baixos e com pouca duração. Smith, Smith e Bliss (2011).

Na maioria dos casos as instituições financeiras só concedem crédito a empresas que já tenham prestado provas no mercado e que necessitem de expandir o negócio.

Em algumas situações recorrer a um empréstimo pessoal quando não existe hipótese alguma de financiamento é uma opção a ponderar, os juros poderão ser mais elevados mas talvez essa seja a única solução. Gillebeau (2014).

### **2.7.3. Crowdfunding**

O Financiamento colaborativo, ou seja, aquele obtido através de portais na internet consiste na apresentação de um negócio ou uma ideia que necessita de financiamento. Quem estiver interessado oferece uma quantia em troca de algo proposto pelo angariador, normalmente relacionado com o seu projeto. A ideia dá-se a conhecer através de um vídeo sobre o mesmo, que pode ser uma apresentação ou também uma ideia que destaque o produto, o objetivo é ser o mais explícito e sincero para com os “patrocinadores”. Esta forma de financiamento não serve só para angariar verbas, mas também para dar visibilidade ao projeto e ainda aferir se é uma boa ideia e se vale a pena avançar. Harburg, [et al] (2015).

Em Portugal o Crowdfunding é uma forma recente de obter algum apoio financeiro. Desde 2011 já se movimentou cerca de um milhão de euros, refere Yoann Nesme, cofundador da Plataforma PPL. No entanto este formato ainda é desconhecido para grande parte da sociedade, pois sustenta negócios de pequena dimensão e as quantias propostas são por norma de baixo valor.

Outra forma de utilização destas plataformas tem vindo a ser utilizada pelos investigadores, existem neste âmbito muitos projetos de investigação, desta forma é possível partilhar com a sociedade estudos científicos, Ao nível académico esta é uma excelente oportunidade para as universidades obterem financiamento para os seus projetos, podendo ser este um caminho útil para o incentivo a novas ideias. A criação de uma plataforma dirigida especificamente às universidades seria uma forma inovadora de assim se conhecer de raiz o processo de estudo a que uma descoberta, serviço ou produto está sujeito, Hui e Gerber (2015).

A vários níveis esta é uma forma em que o contacto com a sociedade a troco de financiamento e da partilha do trabalho feito por investigadores, de um modo simples e com linguagem acessível irá beneficiar ambas as partes, Hui [et al] (2015).

### **2.7.4. Business Angels**

Por vezes os grandes impulsionadores de um negócio são estes “anjos”, constituídos por pessoas que a título particular investem o seu dinheiro numa ideia que acham lhes vai dar

algum retorno, as quantias dependem das características do negócio, mas os valores investidos variam entre 25.000€ – 500.000€. Smith (2011).

Os financiadores na sua maioria são pessoas que também começaram do zero, com poucos apoios mas com boas ideias, que na altura pareciam até descabidas para a época. Gostam de apostar nas mais recentes inovações.

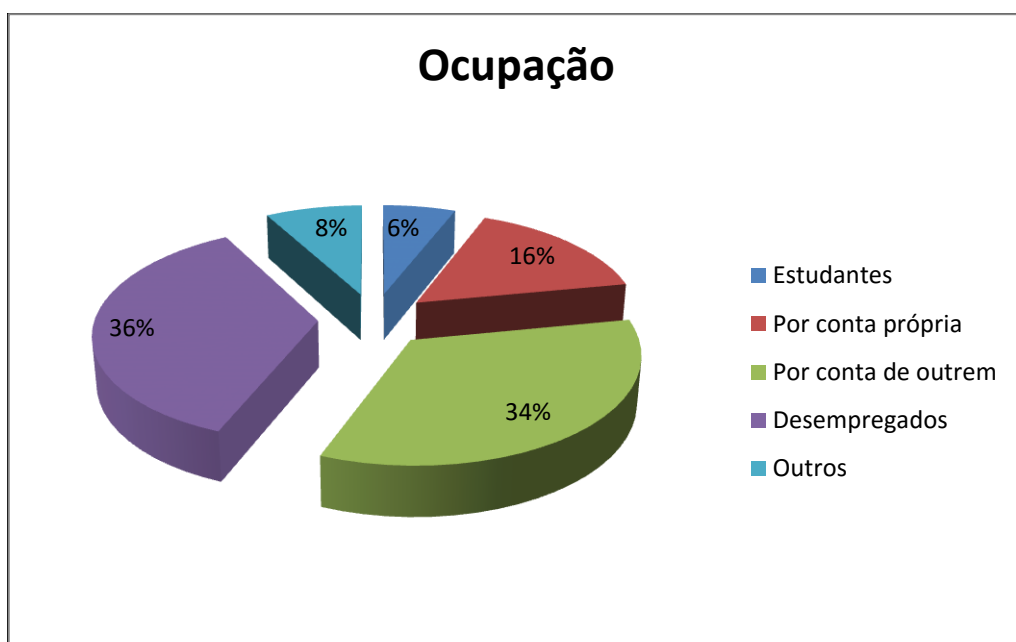
### 3. Método de Investigação

#### 3.1. Amostra

A amostra para este estudo é constituída por desempregados que concorreram ao concurso Realize o Seu Sonho da Acredita Portugal na 5ª edição 2014/2015.

Estes inquéritos foram respondidos nos meses de Janeiro, Fevereiro e Março de 2015, na totalidade de 13.465 inscrições.

De acordo com a ocupação dos inquiridos, foram separadas as respostas que correspondiam à situação de desempregado, das quais 1189 respostas válidas para o estudo.



**Figura 3.1** Situação Profissional

#### 3.2. Instrumento

##### 3.2.1. Inquérito por questionário

Para este trabalho foram utilizados os inquéritos referentes aos desempregados concorrentes no concurso Realize o Seu Sonho da Acredita Portugal, este formulário fazia parte integrante da plataforma a que todos tiveram que aceder e obrigatoriamente responder (ver Anexo 1 – Inquérito Acredita Portugal).

Na elaboração e análise do inquérito por questionário foi feita a triangulação metodológica, que consiste no aproveitamento de vários recursos para um objetivo final, de forma a

compreender melhor os fenómenos e a alcançar a veracidade dos resultados. Cartaxo, Luz, Pereira e Esteves (2014)

O tipo de inquérito escolhido foi composto por perguntas fechadas que limitam o inquirido a uma ou mais opções entre as apresentadas e a perguntas abertas, permitindo uma maior liberdade de resposta.

O tipo de perguntas fechadas utilizadas foram as de lista, em que qualquer uma delas pode ser selecionada, as de escolha múltipla em leque fechado, em que o inquirido seleciona uma ou mais alternativas entre as apresentadas e também as de escolha múltipla em leque aberto, o inquirido tem de optar por uma ou várias alternativas ou ainda acrescentar uma outra, Bell (1997).

O questionário está estruturado de forma a distinguir os temas das perguntas e, por conseguinte, encadear cada questão.

O primeiro bloco constituído por 10 de perguntas, corresponde aos dados demográficos, seguindo-se a caracterização da situação profissional, da qual fazem parte 5 questões. O tema empreendedorismo também é tido em conta com 4 perguntas, das quais a primeira exige uma resposta mais demorada, pois é livre. O Questionário conta também com 3 perguntas sobre a experiência empreendedora.

As restantes questões são sobre o concurso Realize o Seu Sonho da Acredita Portugal e a participação pessoal no mesmo, contando com 12 questões.

### **3.2.2. Recolha distribuição do inquérito e dados**

Os questionários foram enviados através da plataforma pedagógica DreamShaper, plataforma esta, que faz parte da participação no concurso e onde os concorrentes iniciam a apresentação da ideia ou negócio, e vão construindo o plano de negócios.

Aquando da submissão da sua ideia foi-lhes pedido que respondessem ao inquérito.

Após terminar o prazo destinado a este fim, foram exportadas as respostas para o formato Microsoft Excel, para se iniciar o tratamento de todos os dados.

### **3.2.3. Tratamento dos Dados**

Para o tratamento estatístico dos dados foi utilizado o *software* estatístico IBM Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

A escolha por este programa justifica-se, devido à sua importância em estudos de pesquisa, assegurando uma maior exatidão na apresentação das estatísticas.

A apresentação dos resultados é feita com recurso à estatística descritiva, resultante da transformação das respostas às questões da entrevista através da análise do conteúdo, em categorias bem delimitadas que permitem o tratamento quantitativo.

Procedeu-se, assim, à análise descritiva dos inquiridos, com recurso à apresentação de tabelas de frequências, tabelas de percentagens e medidas estatísticas.

## 4. Análise dos Resultados

### 4.1. Dados demográficos

Através da análise destes dados pode-se enquadrar o perfil do empreendedor em género, idade, localidade onde reside, escolaridade, e dados sobre o agregado familiar.

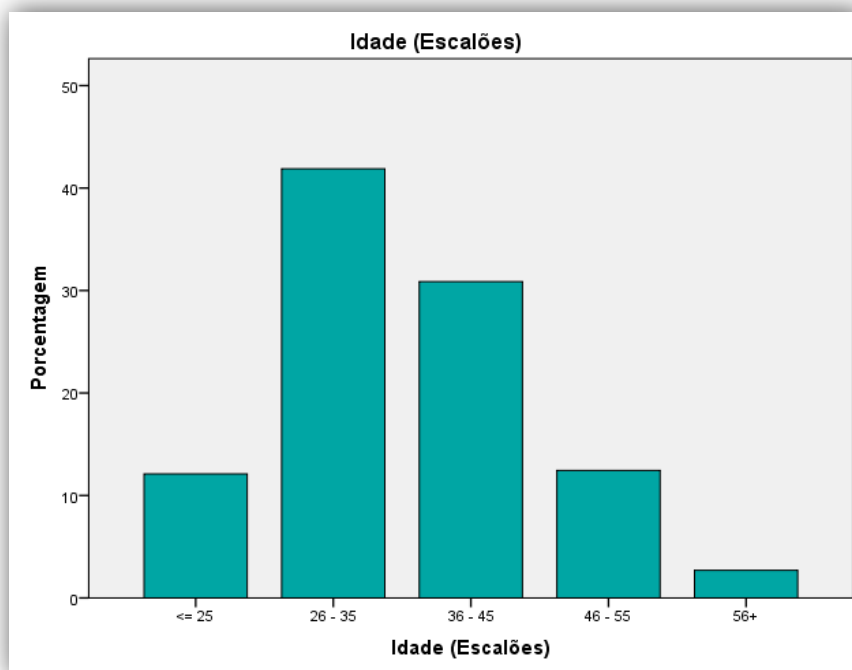
#### 4.1.1. Pergunta 1 - Correio eletrónico

Esta pergunta foi meramente informativa para identificar os concorrentes e posterior contacto.

#### 4.1.2. Pergunta 2 – Idade

Tabela 4.1. Distribuição da população da amostra por idade

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
<= 25	144	12,1	12,1	12,1
26 - 35	498	41,9	41,9	54,0
36 - 45	367	30,9	30,9	84,9
Válido 46 - 55	148	12,4	12,4	97,3
56+	32	2,7	2,7	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



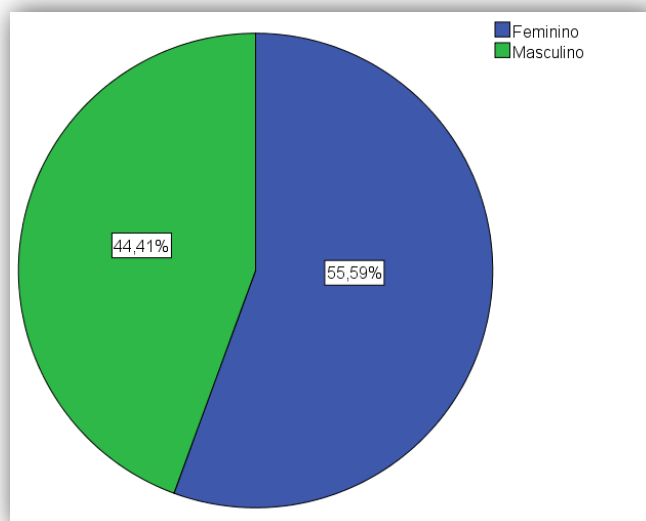
**Figura 4.1.**Idade

Fazendo numa primeira instância, a caracterização social dos 1189 inquiridos com idade superior a 15 anos, pela análise do gráfico1, verifica-se que a maioria dos inquiridos encontra-se na faixa etária compreendida entre os 26-35 anos de idade 41,9%, seguindo-se 30,9% dos inquiridos no escalão dos 36-45. No escalão dos 46-55, assim como, nos menores iguais a 25 anos em que se verifica a percentagem de 12%, por fim indivíduos com mais de 56 anos representam 2,7% desta amostra.

#### 4.1.3. Pergunta 3 – Género

**Tabela 4.2** Distribuição da população da amostra por género

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Feminino	661	55,6	55,6	55,6
Válido Masculino	528	44,4	44,4	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



**Figura 4.2** Gênero

Através da observação do gráfico constata-se que um número maior de respostas representa o gênero feminino com 55,59% do total. O gênero masculino apresenta 44,41% dos inquiridos.

Neste caso, esta informação poderá indicar que as mulheres têm um espírito mais empreendedor.

#### 4.1.4. Pergunta 4 – Qual a sua Nacionalidade

**Tabela 4.3** Nacionalidade \* Nacionalidade Tabulação cruzada

Contagem	Nacionalidade		Total
	Outro (especifique)	Portuguesa	
	0	1155	1155
Angolana	1	0	1
Brasileira	14	0	14
Caboverdiana	2	0	2
Egípcio	1	0	1
Espanhola	3	0	3
Francesa	2	0	2
Gabonesa	1	0	1
Holandesa	1	0	1
Italiana	4	0	4
Luso-Alemão	1	0	1
Luso-venezuelana	1	0	1
Portuguesa e brasileira	2	0	2
Portuguesa-Russa	1	0	1
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>1155</b>	<b>1189</b>

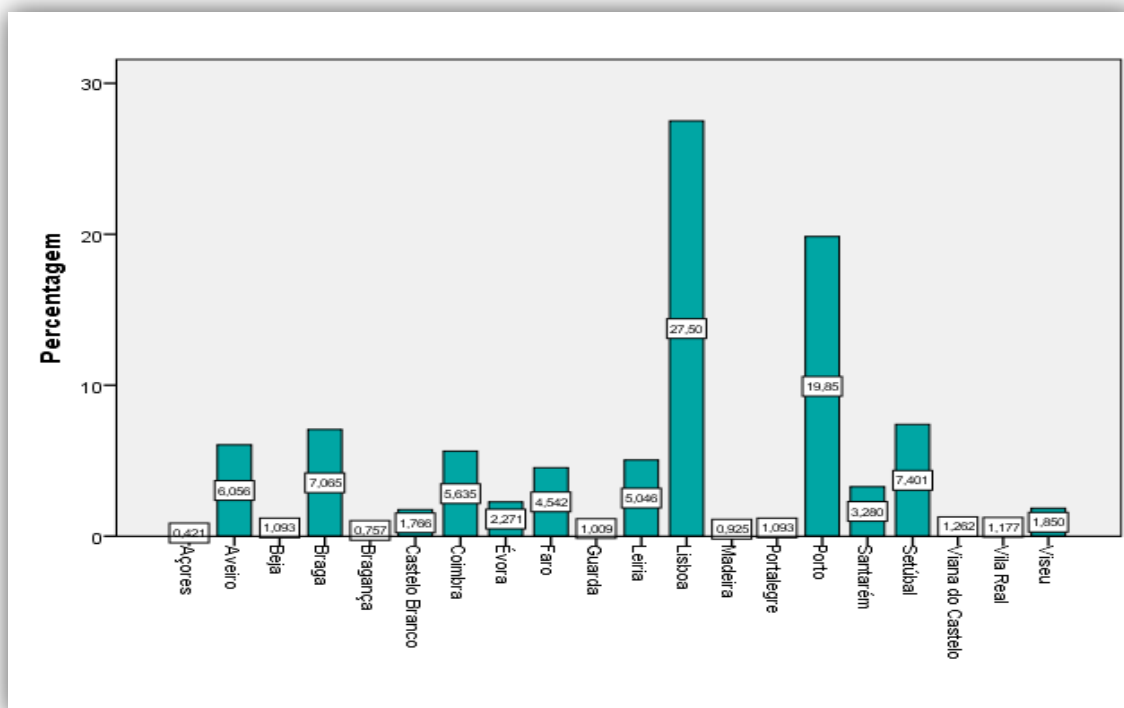
Para a variável nacionalidade, verifica-se que o maior grupo representa 1155 de Portugueses. Quase não há representatividade de outras nacionalidades, ao contrário do que se poderia prever, pois o número de imigrantes que se encontram no País já é substancial e engloba uma grande diversidade de culturas.

Dos poucos com outra nacionalidade que se inscreveram, quase todos falam a língua do país acolhedor, 14 inquiridos são de nacionalidade Brasileira.

#### 4.1.5. Pergunta 5 – Qual o seu Distrito/ Concelho

**Tabela 4.4 Distribuição da população da amostra por distrito**

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Açores	5	,4	,4	,4
Aveiro	72	6,1	6,1	6,5
Beja	13	1,1	1,1	7,6
Braga	84	7,1	7,1	14,6
Bragança	9	,8	,8	15,4
Castelo Branco	21	1,8	1,8	17,2
Coimbra	67	5,6	5,6	22,8
Évora	27	2,3	2,3	25,1
Faro	54	4,5	4,5	29,6
Guarda	12	1,0	1,0	30,6
Válido Leiria	60	5,0	5,0	35,7
Lisboa	327	27,5	27,5	63,2
Madeira	11	,9	,9	64,1
Portalegre	13	1,1	1,1	65,2
Porto	236	19,8	19,8	85,0
Santarém	39	3,3	3,3	88,3
Setúbal	88	7,4	7,4	95,7
Viana do Castelo	15	1,3	1,3	97,0
Vila Real	14	1,2	1,2	98,1
Viseu	22	1,9	1,9	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



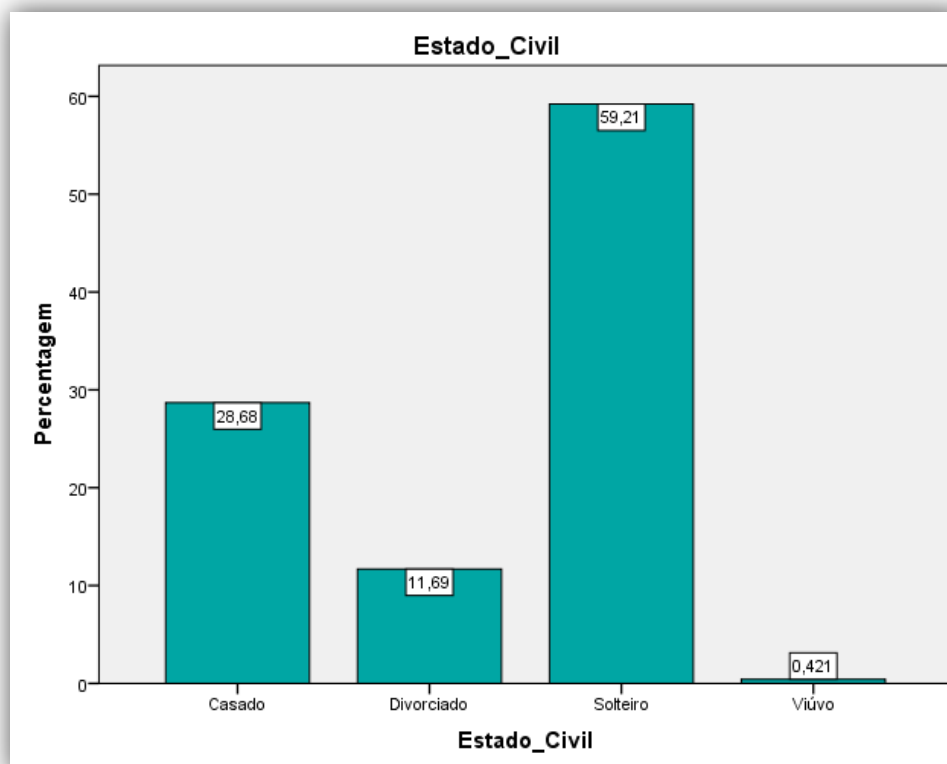
**Figura 4.3** Distrito

As áreas metropolitanas, representam a maior concentração de respostas, repartindo-se entre Lisboa 27,5% e Porto 19,85%, seguindo-se Braga 7% e Setúbal também com 7%.

#### 4.1.6. Pergunta 6 – Indique o seu Estado Civil

**Tabela 4.5.** Distribuição da população da amostra por estado civil

	Frequência	Percentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Casado	341	28,7	28,7	28,7
Divorciado	139	11,7	11,7	40,4
Válido Solteiro	704	59,2	59,2	99,6
Viúvo	5	,4	,4	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



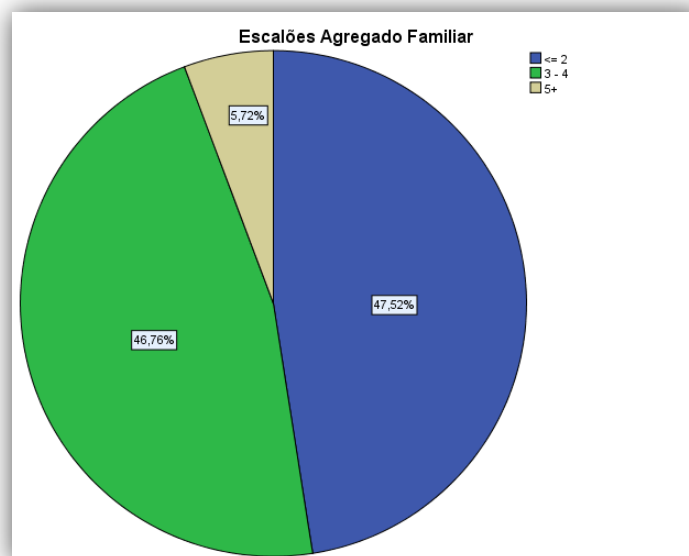
**Figura 4.4.** Estado civil

Relativamente a estes dados, observa-se que a maioria dos inquiridos, 59,21% tem como estado civil solteiro, representando quase o dobro do escalão do grupo de casado 28,68%. O estado divorciado evidencia que 11,69% da população da amostra está nesta condição, ou seja, desempregado, divorciado e empreendedor.

#### 4.1.7. Pergunta 7 – Indique o Número de Pessoas no Agregado Familiar

**Tabela 4.6.** Distribuição da população da amostra por agregado familiar

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
<= 2	565	47,5	47,5	47,5
3 - 4	556	46,8	46,8	94,3
5+	68	5,7	5,7	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



**Figura 4.5.** Agregado familiar

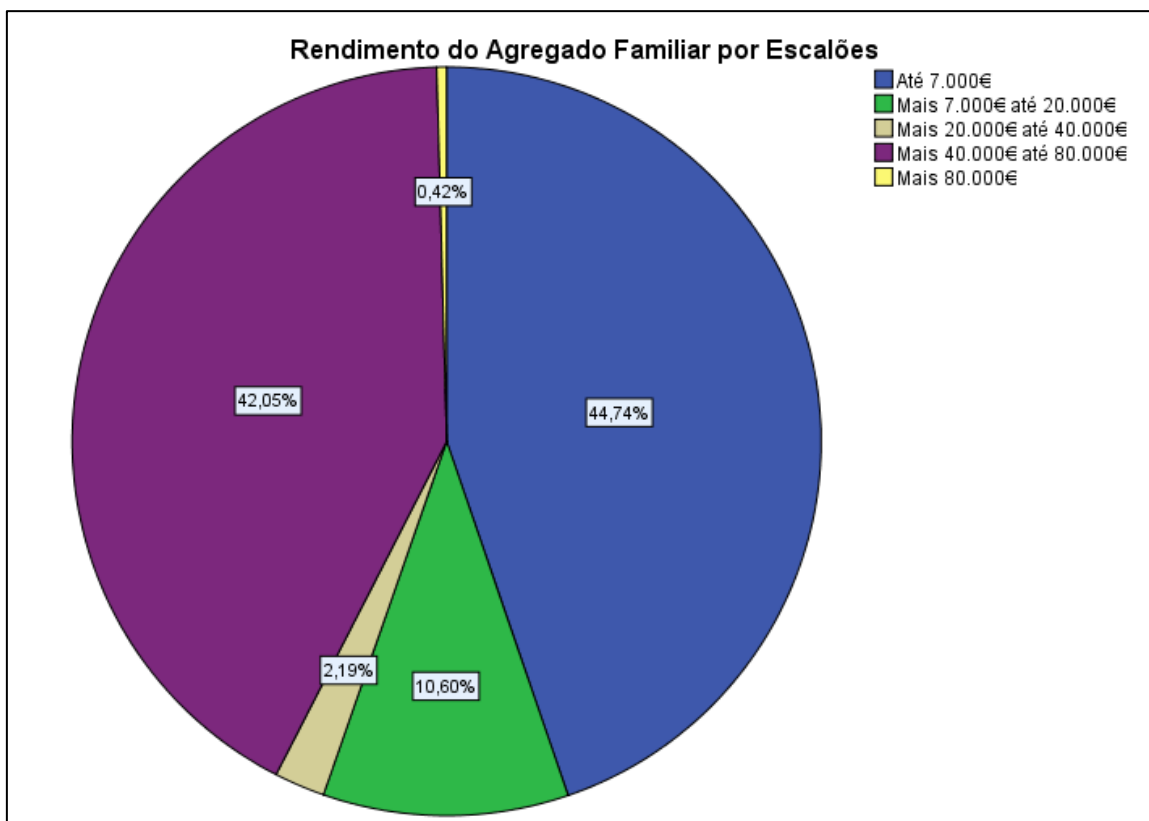
Pela observação do gráfico acima, conclui-se que os primeiros escalões têm quase o mesmo peso em termos relativos, na sua totalidade representam uma amplitude que se encontra entre 1 a 4 pessoas que constituem o agregado familiar.

Resumindo, no escalão menor que 2 elementos temos 47,5% e no escalão compreendido entre 3 a 4 elementos estão 46,8% dos inquiridos. Por fim, com mais de 5,72% estão os agregados que são compostos por mais de 5 indivíduos.

#### 4.1.8. Pergunta 8 – Qual é o Rendimento Líquido Anual do Agregado Familiar

**Tabela 4.7.** Distribuição da população da amostra por rendimento líquido anual do agregado familiar

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Até 7.000€	532	44,7	44,7	44,7
Mais 7.000€ até 20.000€	126	10,6	10,6	55,3
Mais 20.000€ até 40.000€	26	2,2	2,2	57,5
Mais 40.000€ até 80.000€	500	42,1	42,1	99,6
Mais 80.000€	5	,4	,4	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



**Figura 4.6.** Rendimento líquido agregado familiar

O cálculo do rendimento do agregado familiar representa o nível de riqueza que estas famílias têm, neste caso sendo desempregados pode-se verificar que 44,74% têm até 7.000€ de rendimento anual por família, valor este, que significa que auferem pouco mais do que o ordenado mínimo nacional<sup>5</sup>. No outro escalão, pelo contrário, 42,05% de inquiridos que estão no rendimento anual de 40.000€ a 80.000€. Entre 7.000€ a 20.000€ estão 10,60% dos inquiridos, e entre 20.000€ e 40.000€ estão 2,19% dos inquiridos.

---

<sup>5</sup> Valor do Ordenado mínimo nacional – 2014- 485€, 2015- 505€, dados (PORDATA, 2015)

#### 4.1.9. Pergunta 9 – Indique o Grau de Habilitações Literárias Concluídas

Tabela 4.8. Distribuição da população da amostra por grau de habilitações literárias

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
2º Ciclo (equivalente ao 6ºano)	7	,6	,6	,6
3º Ciclo (equivalente ao 9º ano)	32	2,7	2,7	3,3
Doutoramento	12	1,0	1,0	4,3
Licenciatura	543	45,7	45,7	50,0
Mestrado	247	20,8	20,8	70,7
Outro	97	8,2	8,2	78,9
Secundário (equivalente ao 12ºano)	251	21,1	21,1	100,0
Total	1189	100,0	100,0	

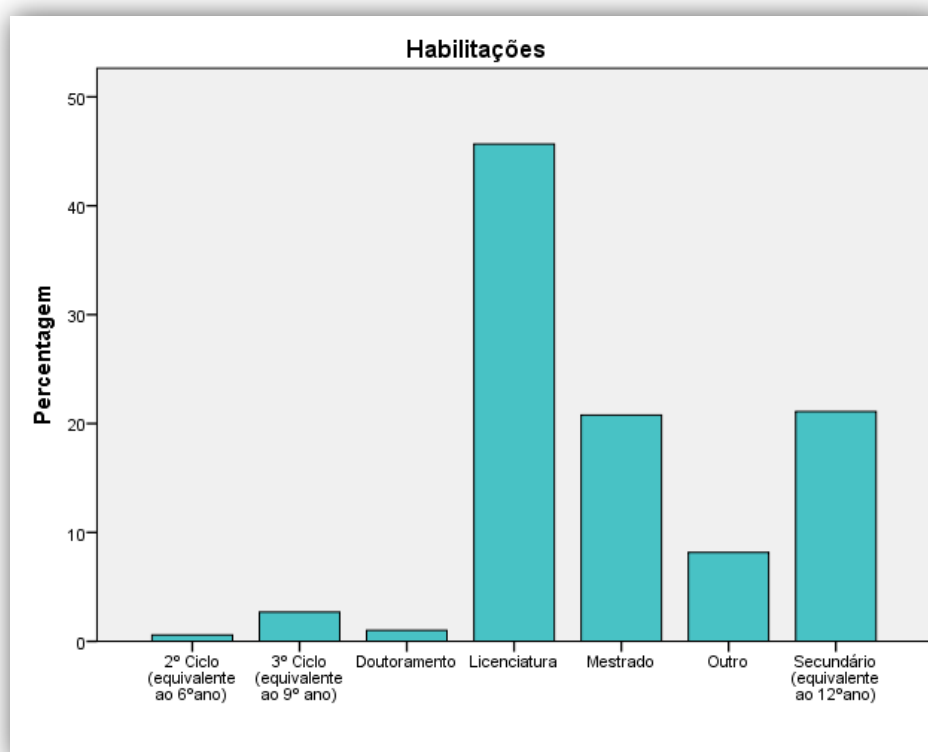


Figura 4.7 Distribuição das habilitações por categorias em %

Esta pergunta pretende identificar o grau de habilitações literárias dos inquiridos.

Através da análise deste gráfico, conclui-se que quase metade dos inquiridos completou uma licenciatura, representando 45,7% da amostra, seguindo-se da escolaridade obrigatória, habilitações até ao 12º ano com 21,1% e de 20,8% com o grau de mestre. Com pouca representatividade, 1% de doutorados.

#### 4.1.10. Pergunta 10 – Qual a sua área de formação académica?

**Tabela 4.9** Habilitações por área de frequência

		Respostas		Percentagem de casos
		N	Percentagem	
habilitacoes_area a	Ambiente	33	2,6%	3,7%
	Antropologia	10	0,8%	1,1%
	Arquitectura	62	4,9%	7,0%
	Artes plásticas	41	3,2%	4,6%
	Biologia	30	2,4%	3,4%
	Biomédica	4	0,3%	0,5%
	Bioquímica	6	0,5%	0,7%
	Ciência Política	12	0,9%	1,4%
	Comunicação	57	4,5%	6,4%
	Contabilidade	47	3,7%	5,3%
	Design	100	7,9%	11,3%
	Direito	26	2,0%	2,9%
	Economia	27	2,1%	3,1%
	Educação Física	25	2,0%	2,8%
	Enfermagem	9	0,7%	1,0%
	Engenharia (outras)	65	5,1%	7,3%
	Engenharia Civil	16	1,3%	1,8%
	Engenharia Electrotécnica	21	1,7%	2,4%
	Engenharia Naval	1	0,1%	0,1%
	Ensino	77	6,1%	8,7%
	Farmácia	17	1,3%	1,9%
	Filosofia	13	1,0%	1,5%
	Finanças	14	1,1%	1,6%
	Física	4	0,3%	0,5%
	Fisioterapia	4	0,3%	0,5%
	Gastronomia / Culinária	5	0,4%	0,6%
	Geografia / Planeamento	6	0,5%	0,7%
	Gestão	125	9,9%	14,1%
	História	17	1,3%	1,9%
	Informática	84	6,6%	9,5%
	Jornalismo	16	1,3%	1,8%
	Línguas	52	4,1%	5,9%
	Marketing / Publicidade	100	7,9%	11,3%
	Matemática	19	1,5%	2,1%
Medicina	4	0,3%	0,5%	
Minas / Geologia	1	0,1%	0,1%	
Multimédia	40	3,2%	4,5%	
Música	12	0,9%	1,4%	
Química	14	1,1%	1,6%	
Relações Internacionais	18	1,4%	2,0%	
Sociologia	27	2,1%	3,1%	
Veterinária	8	0,6%	0,9%	
<b>Total</b>	<b>1269</b>	<b>100,0%</b>	<b>143,4%</b>	

Da análise da tabela acima, sobressai que as habilitações com maior expressividade são as das áreas de Gestão com 9,9%, e para as áreas de Design e Marketing/Publicidade, ambas com 7,9%. Na casa dos 6% situam-se ainda Habilitações em áreas tais como ensino e informática. Todas as restantes áreas apresentaram valores em termos relativos abaixo dos 6%.

## 4.2. Situação Profissional

A caracterização da situação profissional mostra o trajeto que os empreendedores, ou os que iniciam agora essa caminhada, percorreram. Poderá existir alguma ligação entre experiência e a ideia apresentada que justifique esse caminho.

### 4.2.1. Pergunta 11 – Qual a sua situação profissional atual?

Esta foi a pergunta base para definir a amostra para este estudo, com base na totalidade dos inquiridos, foi utilizado um filtro para identificar só os desempregados.

Esta questão mostrava algumas ocupações das quais, a situação de desempregado que equivale ao total da amostra, representada pelas 1189 inscrições.

### 4.2.2. Pergunta 12 – Quantos anos de experiência tem na sua área?

**Tabela 4.10** Experiência por áreas

experiencia Freqüências		Responses	
		N	Percent
Experiência	Escritório_ou_apoio_administrativo	446	12,0%
	Experiencia Apoio Cliente	339	9,2%
	Experiencia Aprovisionamento	84	2,3%
	Experiencia Comercial	374	10,1%
	Experiencia Consultor	166	4,5%
	Experiencia Contabilidade	98	2,6%
	Experiencia Depart. Legal	26	0,7%
	Experiencia Desenv. Produto	150	4,0%
	Experiencia Engenharia	100	2,7%
	Experiencia Imobiliário	86	2,3%
	Experiencia Marketing	222	6,0%
	Experiencia Operações	101	2,7%
	Experiencia Pesquisa	108	2,9%
	Experiencia Pess. Médico	55	1,5%
	Experiencia Plan. Financeiro	70	1,9%
	Experiencia Rec. Humanos	145	3,9%
	Experiencia Rel. Públicas	155	4,2%
	Experiencia Tec. Informação	176	4,8%
Experiencia Vendas	389	10,5%	
Experiencia Outros	414	11,2%	
Total	3704	100,0%	

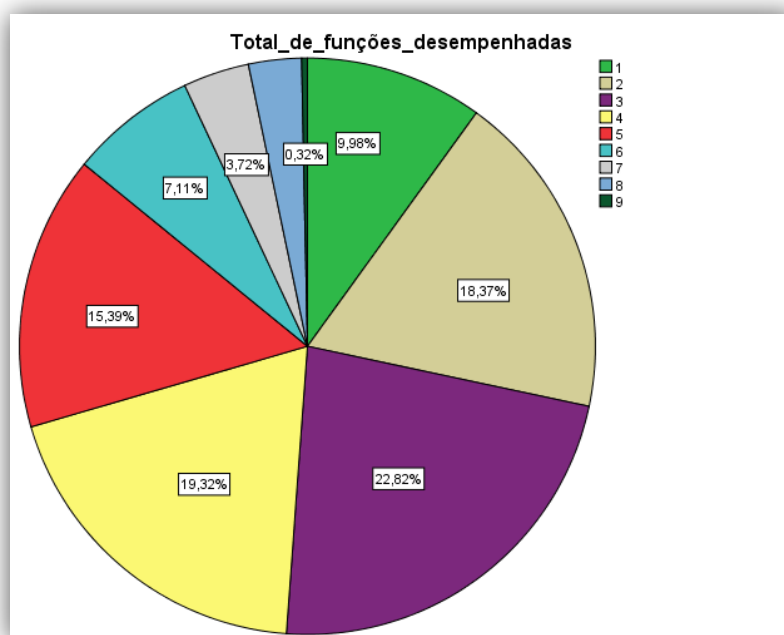
Esta pergunta permite identificar qual a área de maior incidência de experiência profissional, com este quadro pode-se constatar que as áreas mais ligadas ao produto ou serviço são as mais frequentes.

A experiência em escritório ou apoio administrativo tem uma maior percentagem, obtendo 12% da totalidade das respostas. Com 10,1% a experiência comercial e a experiência em vendas reúnem também uma grande parte dos inquiridos, o apoio ao cliente representa 9,2% da amostra.

#### 4.2.3. Pergunta 13 -Em que áreas funcionais já trabalharam.

Não foi possível obter respostas válidas a esta questão, pois era uma pergunta de resposta livre, há poucas respostas similares que não permitem agrupar de nenhuma forma os dados.

#### 4.2.4. Pergunta 14 - Quantos cargos acumulou durante a sua carreira profissional

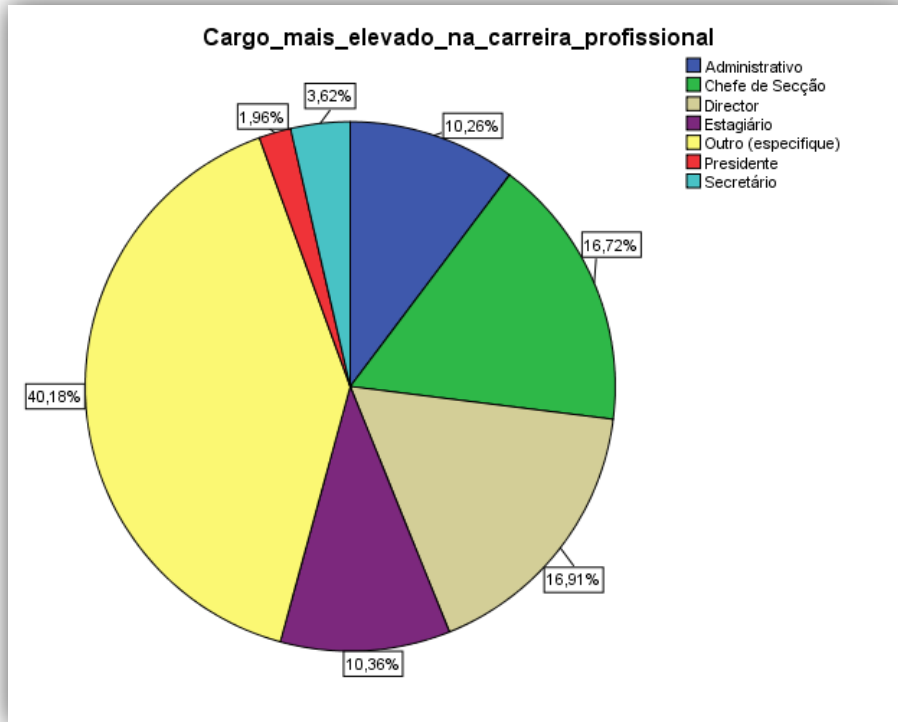


**Figura 4.8** Cargos acumulados

O número de cargos que se ocupa ao longo da vida profissional também é interessante conhecer, pois pode indicar a instabilidade profissional dos indivíduos, neste caso a amplitude anda entre os 3 cargos 22,8%, seguindo-se de 4 com 19,32% e os 2 com 18,37%.

Se bem que para esta questão não é simples compreender se os cargos foram na mesma empresa ou por admissão noutros empregos.

#### 4.2.5. Pergunta 15 – Qual o cargo mais elevado que já ocupou



**Figura 4.9.** Cargo mais elevado

Na sequência da pergunta anterior observa-se que a distribuição é semelhante, os cargos mais elevados com 16,72% e 16,91%, chefe de secção e diretor respetivamente, seguindo-se dos cargos administrativos com 10,26, e estagiário com 10,36%.

No entanto a maioria representada por 40% resulta do somatório de vários outros cargos que não se enquadram nestas respostas.

#### 4.2.6. Pergunta 16 -Qual o último cargo que ocupou

**Tabela 4.11.** Distribuição da população da amostra por ultimo cargo ocupado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		166	14,0	14,0	14,0
	Administrativo	101	8,5	8,5	22,5
	Chefe de Secção	127	10,7	10,7	33,1
	Director	120	10,1	10,1	43,2
	Estagiário	142	11,9	11,9	55,2
	Outro (especifique)	504	42,4	42,4	97,6
	Presidente	4	,3	,3	97,9
	Secretário	25	2,1	2,1	100,0
	Total	1189	100,0	100,0	

Esta tabela mostra que o ultimo cargo mais ocupado foi o de estagiário com 11,9%, seguido do de chefe de secção representando 10,7% da amostra, e o cargo de diretor com 10,1%.

Isto indica uma realidade, neste caso são cargos de chefia, possivelmente os primeiros também a serem dispensados, assim como os estagiários que não têm qualquer vínculo com a organização.

#### 4.2.7. Pergunta 17 -O que é para si empreendedorismo?

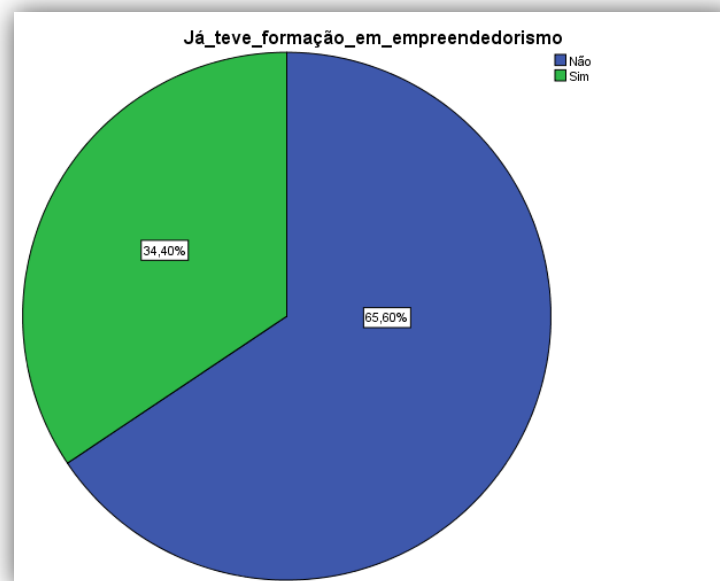
A resposta a esta pergunta tinha o formato livre, todos responderam de formas diferentes, gerando uma dispersão que resulta na dificuldade de se elaborar uma estatística.

No entanto, as suas respostas representam muitos dos conceitos já descrito na parte teórica deste trabalho.

#### 4.2.8. Pergunta 18 - Já teve formação em empreendedorismo?

**Tabela 4.12.** Distribuição da população da amostra por formação em empreendedorismo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Não	780	65,6	65,6	65,6
Valid Sim	409	34,4	34,4	100,0
Total	1189	100,0	100,0	



**Figura 4.10.** Formação empreendedorismo

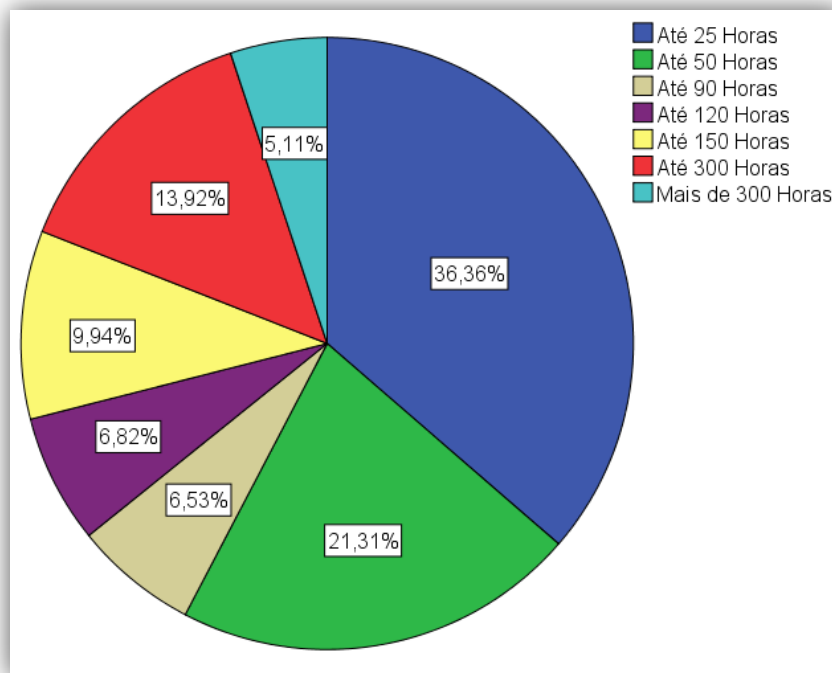
Dado relevante neste estudo é entender se os participantes já tinham tido contacto com alguma formação em empreendedorismo.

Neste caso o gráfico revela que 65,6% nunca teve formação, ao contrário de 34,4% que já frequentou cursos em empreendedorismo.

### 4.3. Empreendedorismo

É importante para este estudo, entender qual o envolvimento com empreendedorismo que os inquiridos têm, pois alguns fatores determinam se são ou não empreendedores, através das características que identificam os mesmos.

#### 4.3.1. Pergunta 19 - Indique o número de horas

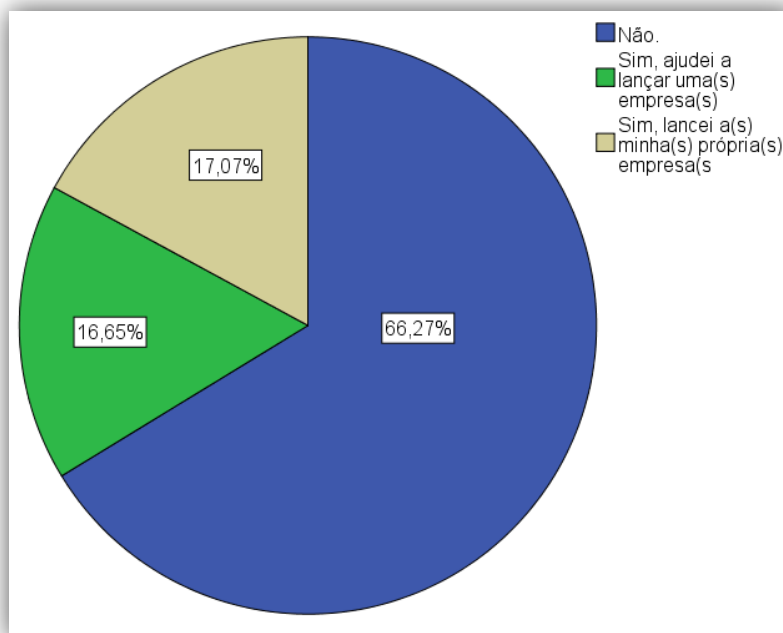


**Figura 4.11** Número de horas de formação

O número de horas a que os empreendedores assistiram parece ter uma relação descendente, pois quanto menor o número de horas, maior é a quantidade de respostas. A maioria frequentou até 25 horas 36,36%, entre 25 e 50 horas representa 21,31% da amostra. Na resposta até 300 horas de formação encontramos 13,92%.

Por outro lado se for efetuada a análise na perspectiva do somatório das frequências, ou seja frequência acumulada, pode-se concluir que a maioria dos empreendedores possuem até 50 horas de formação, representando 57,67% dos inquiridos.

### 4.3.2. Pergunta 20 - Já teve alguma experiência empreendedora?



**Figura 4.12.** Experiência empreendedora

Neste caso 66,27% nunca passaram por uma experiência empreendedora, dão agora os primeiros passos para se iniciarem nessa jornada.

17,07%, conseguiram efetivamente lançar a própria empresa e 16,65% ajudaram no lançamento de novas empresas.

## 4.4. Implementação de ideias

### 4.4.1. Pergunta 21 - Indique o número de ideias já implementadas?

**Tabela 4.13** Distribuição da população da amostra por ideia implantadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	828	69,6	69,6	69,6
1	199	16,7	16,7	86,4
2	101	8,5	8,5	94,9
3	50	4,2	4,2	99,1
4	11	,9	,9	100,0
Total	1189	100,0	100,0	

Através da observação desta tabela concluímos que a grande maioria não implementou nenhuma ideia. Apenas 16,7%, já haviam lançado a sua própria empresa, 8,5% implementaram duas ideias e 4,2% conseguiu criar pelo menos 3 projetos. No total da amostra 11 inquiridos foram responsáveis pela criação de 4 ideias.

#### 4.4.2. Pergunta 22 - Identifique as 3 características que mais valoriza no empreendedor

**Tabela 4.14.** Distribuição da população da amostra por características que mais valorizadas num empreendedor

	Respostas		Percentagem de casos
	N	Percentagem	
Resiliente	814	29,6%	74,0%
Capacidade_de_correr_riscos	192	7,0%	17,5%
Desenvolve_e_implementa_ideias	303	11,0%	27,5%
Planeador	94	3,4%	8,5%
Líder	142	5,2%	12,9%
Optimista	94	3,4%	8,5%
Elevados_conhecimentos	26	0,9%	2,4%
Identifica_oportunidades	336	12,2%	30,5%
Trabalhar_sem_horários	30	1,1%	2,7%
Paixão_pelo_que_faz	454	16,5%	41,3%
Curioso	18	0,7%	1,6%
Persuasivo	38	1,4%	3,5%
Autoconfiante	73	2,7%	6,6%
Foco_na_oportunidade	137	5,0%	12,5%
<b>Total</b>	<b>2751</b>	<b>100,0%</b>	<b>250,1%</b>

Esta pergunta tinha como objetivo definir as características dos empreendedores, e de acordo com as respostas, podemos verificar que a resiliência é a variável com mais peso no resultado da amostra, 29,6% dos inquiridos considera esta característica, 16,5% dos inquiridos responde ter paixão pelo que faz, também a identificação de oportunidades é importante para 12,2%, no entanto, 11% afirma que a característica fundamental é saber desenvolver e implementar

ideias, capacidade para correr riscos é necessário para 7% . Liderança e foco na oportunidade representam 5% das escolhas.

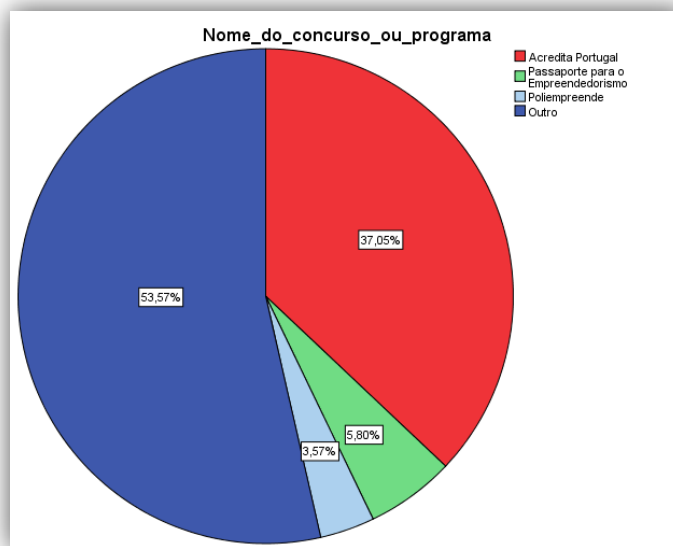
#### 4.5. Acredita Portugal

Sendo este um concurso cada vez mais conhecido nacional e internacionalmente pretende-se conhecer a relação que os participantes têm com o Acredita Portugal. É interessante saber a que etapa se chegou na competição e qual a situação em que se se encontra a sua ideia ou negócio.

##### 4.5.1. Pergunta 23 -Já participou em algum concurso ou programa de empreendedorismo

Esta questão terá sido mal compreendida por parte dos participantes uma vez que não obteve qualquer resposta.

##### 4.5.2. Pergunta 24 -Indique o nome do concurso ou programa de empreendedorismo



**Figura 4.13.** Nome concurso/programa empreendedorismo

Em Portugal existem agora diversos concursos e plataformas de empreendedorismo que incentivam à criação de emprego, esta questão teve em elevado número de respostas diferentes, 53% representa uma dispersão que isoladamente não tem expressão para o estudo.

Mas observando o gráfico acima encontramos 3 concursos nacionais que são mais solicitados, 4% o Poliemprende, 6% Passaporte para o empreendedorismo e 37% concorreram ao da Acredita Portugal, justificado a importância que esse concurso tem já no país.

#### **4.5.3. Pergunta 25 - Como tomou conhecimento dos concursos da Acredita Portugal**

Esta pergunta também não é relevante para o estudo, mas de uma forma geral foi através de amigos, publicidade e redes sociais.

#### 4.5.4. Pergunta 26 - Já participou em edições anteriores dos concursos de empreendedorismo da Acredita Portugal?

Tabela 4.15 Participação\_em outras\_edições

Frequencies		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
	Não	983	89,7%	89,7%
	Sim#_1ªed_Realize_o_Seu_Sonho	15	1,4%	1,4%
Participação em Outras Edições <sup>a</sup>	Sim#_2ªed_Realize_o_Seu_Sonho_ou_1ªed#_InovPortugal	8	0,7%	0,7%
	Sim#_3ªed_Realize_o_seu_Sonho_ou_2ªed#_InovPortugal	1	0,1%	0,1%
	Sim#_4ªed#_Realize_o_Seu_Sonho_ou_3ªed#_InovPortugal	83	7,6%	7,6%
	Sim#_Em_mais_que_uma_edição	6	0,5%	0,5%
	Total	1096	100,0%	100,0%

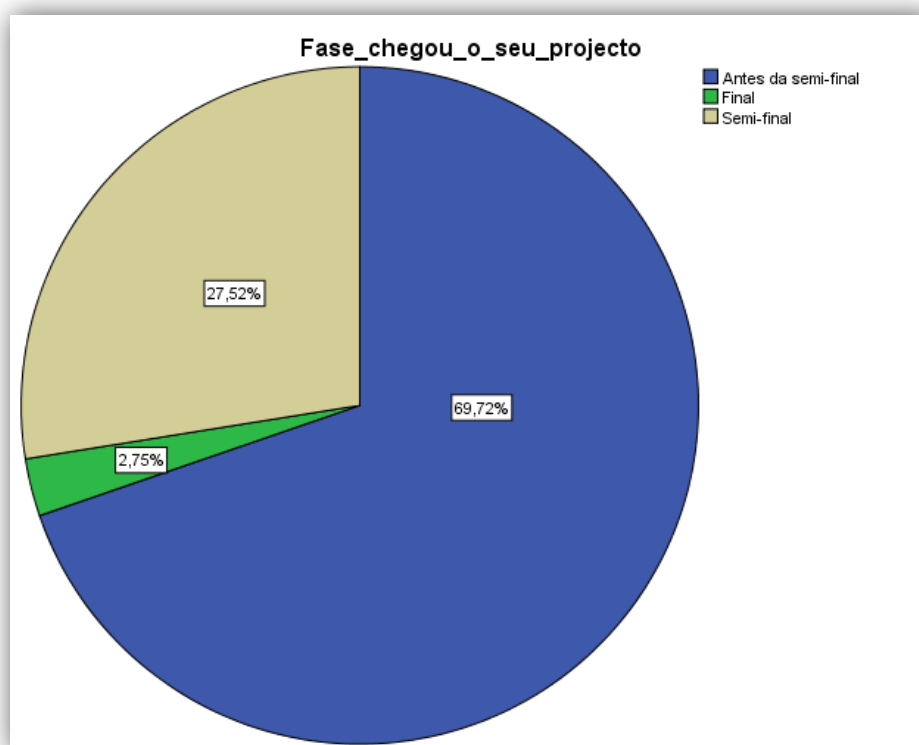
a. Dichotomy group tabulated at value 1.

O concurso Realize o Seu Sonho da Acredita Portugal já está na 5ª edição, desde 2010 que realiza este concurso, o qual ao longo dos anos tem aumentado as participações de forma bastante considerável. É dada a possibilidade a todos os que anteriormente concorreram para voltar a concorrer, neste caso podemos observar pela tabela que a grande maioria 89,7% é a primeira vez que concorre, 7,6% já concorreu na edição anterior. Na primeira edição 1,4% que apresentaram o seu projeto voltaram a tentar nesta edição, das outras edições voltaram a concorrer 1,7% na totalidade da 2ª e 3ª edição. Com 0,5% temos os que apresentaram a sua ideia em mais do que uma edição.

#### 4.5.5. Pergunta 27 – A que fase chegou o seu projeto

**Tabela 4.16** Distribuição da população da amostra por fase do projeto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Antes da semi-final	76	6,4	69,7	69,7
Final	3	,3	2,8	72,5
Semi-final	30	2,5	27,5	100,0
Total	109	9,2	100,0	
Missing				
0	1080	90,8		
Total	1189	100,0		



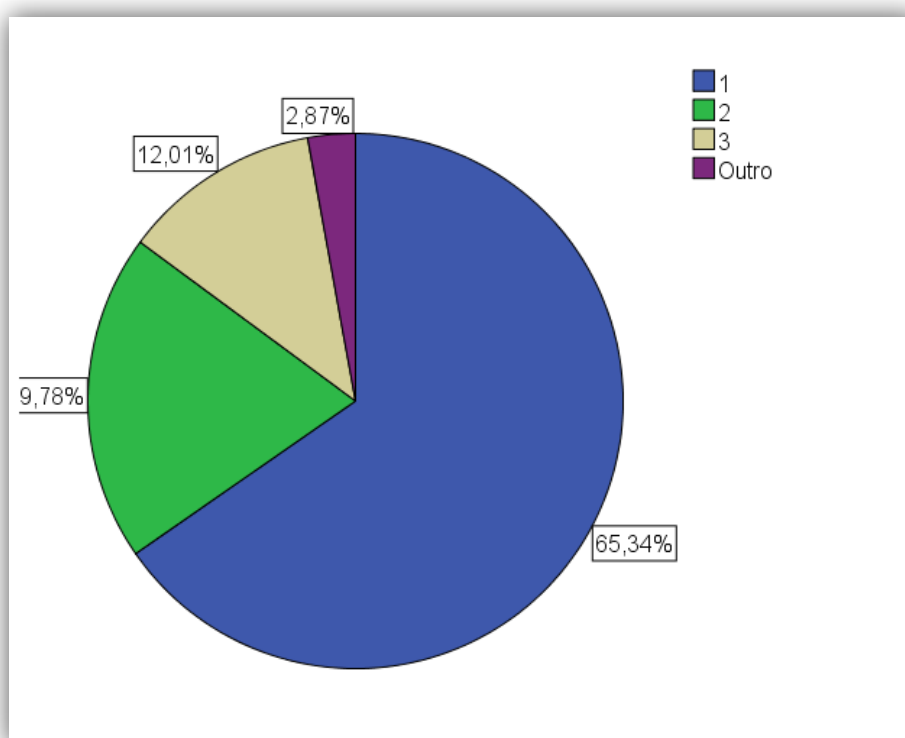
**Figura 4.14.** Fase do projeto

O concurso da Acredita Portugal, desenrola-se em 2 fases com 7 etapas, como referido na figura 5.1. Mas só na 2ª fase passam os projetos para avaliação, que representam a Semifinal e avaliação Final.

Esta questão obteve apenas respostas por parte de 109 inquiridos, o que logicamente acontece, uma vez que se tratam de fases eliminatórias em que os concorrentes vão ficando pelo caminho.

Observa-se assim, que 2,75% das ideias chegaram à final, 27,52% conseguiram passar para a semifinal. Com a maioria de respostas 69,72% os inquiridos ficaram na fase inicial.

#### 4.5.6. Pergunta 28 – Nesta edição, quantas ideias de negócio inscreveu nos concursos da Acredita Portugal



**Figura 4.15.** Ideias inscritas

Este concurso permite que o mesmo empreendedor concorra com 3 ideias, neste caso pode fazer parte de uma ou várias equipas, ou até ter um projeto próprio e assim ter mais hipóteses de ganhar alguma coisa.

Veja-se que 65,34% só validaram uma ideia, 19,78% apresentaram 2 ideias, e com 3 ideias deram entrada 12,01% dos participantes.

**4.5.7. Pergunta 29 - Pense no seu projeto mais desenvolvido. Em que fase se encontrava o seu projeto quando se candidatou (nesta edição) aos concursos da Acredita Portugal?**

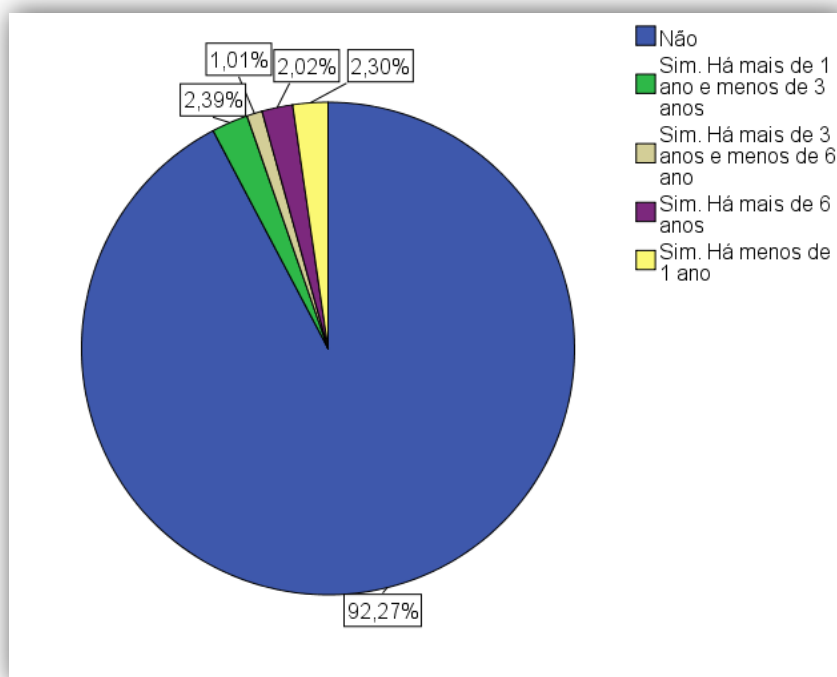
**Tabela 4.17 - Fase do projeto**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ideia	726	61,1	66,8	66,8
Investimento	29	2,4	2,7	69,5
Plano de negócio	226	19,0	20,8	90,2
Protótipo	83	7,0	7,6	97,9
Vendas	23	1,9	2,1	100,0
Total	1087	91,4	100,0	
Missing 0	102	8,6		
Total	1189	100,0		

Os projetos até estarem concluídos, passam por várias etapas, neste concurso é possível entrar com o projeto em etapas diferentes, que serão analisados de acordo com os critérios da organização para a fase em que se encontram.

Observa-se que na sua maioria foram apresentados 61% de projetos que ainda eram só uma ideia, 19% já apresentaram o plano de negócios, 7% ainda como um protótipo e projetos de negócio na fase final estão 2,4% com investimento e 1,9% com vendas do produto ou serviço.

#### 4.5.8. Pergunta 30 -Já abriu atividade?



**Figura 4.16.** Abertura da atividade

Através da análise deste gráfico conclui-se que 92,27% dos inquiridos nunca abriu atividade, dos que o fizeram 2,39% conseguiram-no entre um e três anos, 2,30% abriram atividade há menos de um ano, e há mais de seis anos 2,02%. Por fim entre três e seis anos 1,01% da amostra.

#### 4.6. Financiamento

Neste campo é interessante verificar de que forma e que quantias os empreendedores conseguem obter, infelizmente constatou-se que poucos conseguem qualquer tipo de financiamento e quais as fontes que mais oferecem esta ajuda.

#### 4.6.1. Pergunta 31 - Qual o valor de financiamento que já obteve?

**Tabela 4.18.** Distribuição da população da amostra por valor de financiamento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 a 25	34	2,9	79,1	79,1
151 a 500	2	,2	4,7	83,7
26 a 50	2	,2	4,7	88,4
51 a 150	4	,3	9,3	97,7
Mais de 500	1	,1	2,3	100,0
Total	43	3,6	100,0	
Missing 0	1146	96,4		
Total	1189	100,0		

Os valores de financiamento estão divididos por escalões que variam de mil a mais de 500 mil euros, por observação da tabela tem-se a perceção que só 3,6% da totalidade da amostra conseguiu financiamento. A maioria, 2,9% obteve entre 1 e 25 mil euros, 0,3%, obtiveram de 51 a 150 mil euros. 0,2% conseguiram entre 151 a 500 mil euros para arrancar com o projeto, igualmente com 0,2% estão no escalão aqueles que obtiveram entre 26 a 50 mil euros. Em termos absolutos só 1 empreendedor conseguiu financiamento superior a 500 mil euros.

#### 4.6.2. Pergunta 32 - Como obteve financiamento

**Tabela 4.19.** Distribuição da população da amostra por forma de financiamento

Forma de financiamento frequências		Responses	
		N	Percent
Forma de Financiamento <sup>a</sup>	Auto_financiamento	20	41,7%
	Família_e_amigos	11	22,9%
	Empréstimo_bancário	5	10,4%
	Business_Angel	1	2,1%
	Crowdfunding	2	4,2%
	Outro_	9	18,8%
Total		48	100,0%

Esta tabela, dentro do universo dos que responderam, apresenta a origem do financiamento, neste caso a maioria 41,7% recorreu a autofinanciamento e 22,9% pediram apoio à família e amigos, 10,4% recorreu a empréstimo bancário.

#### 4.7. Obstáculos e Motivações

As seguintes questões estão relacionadas com os principais obstáculos e motivações que os participantes passaram enquanto desenvolveram os seus negócios.

##### 4.7.1. Pergunta 33 -Indique quais os 3 principais obstáculos que tem enfrentado no desenvolvimento da sua ideia

**Tabela 4.20.** Principais obstáculos ao desenvolvimento da ideia

Principais obstáculos Frequências		Respostas Porcentagem
Principais obstáculos desenv. Ideia	Falta_de_incentivo_das_organizações_governamentais	14,8%
	Peso_da_burocracia	14,5%
	Dificuldade_de_arranjar_uma_equipa	7,3%
	Dificuldade_no_acesso_a_fornecedores	3,3%
	Dificuldade_de_captação_de_clientes	4,3%
	Indisponibilidade_de_instalações_adequadas	11,8%
	Dificuldade_de_obter_financiamento	26,5%
	Fracas_competências_de_gestão_de_negócios	6,1%
	Pouca_disponibilidade_horária_para_implem._do_negócio	3,6%
	Outro_obstaculos	5,7%
	Falta_de_apoio_da_família	2,1%
Total	100,0%	

a. Grupo de dicotomia tabulado no valor 1.

Esta pergunta mostra uma visão dos maiores obstáculos para a implementação dos projetos, a maior dificuldade é na obtenção do financiamento 26,5%, o que vem confirmar os dados das tabelas anteriores que demonstram valores muito baixos no financiamento.

A falta de incentivo dada pelas organizações governamentais e o peso da burocracia, ambos com 14%, demonstra o sentimento dos empreendedores pelo apoio recebido do governo.

Outro fator importante, que representa 11,8%, para o arranque do negócio é a indisponibilidade de instalações adequadas.

As outras questões prendem-se com fatores sociais dos quais 7,3% tem dificuldade em arranjar uma equipa e 6,1% referem as fracas competências de gestão de negócios como obstáculo.

Com 5,7% identificam-se outros obstáculos além destes, 4,3% dificuldade na obtenção de clientes, 3,6% pouca disponibilidade horária para implementarem o negócio, 3,3% dificuldade no acesso a fornecedores, e por fim 2,1% falta de apoio da família.

#### 4.7.2. Pergunta 34 -Quais as 3 principais razões que me levaram a pegarem na nesta ideia de negócio?

**Tabela 4.21.** Principais razões para iniciar a ideia negócio

<b>razoes_ideia</b> Frequências		Respostas Percentagem
Razões Desenv. Ideia <sup>a</sup>	Desemprego	17,2%
	Instabilidade_profissional	4,1%
	Oportunidade_da_ideia	20,4%
	Possibilidade_de_recompensa_monetária_maior	5,1%
	Flexibilidade_horária	1,3%
	Escolher_as_pessoas_com_quem_quer_trabalhar	2,1%
	Fazer_o_que_gosta	22,7%
	Deixar_uma_marca_no_mundo	10,7%
	Não_ter_superiores_hierárquicos	1,1%
	Gostar_de_desafios	13,5%
	Outro_razoes_ideia_negocio	1,8%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	

a. Grupo de dicotomia tabulado no valor 1.

A razão principal para iniciar a ideia de negócio que os levou a concorrer, foi fazer o que gosta 22,7%, entretanto 20,4% acha que a ideia resulta numa boa oportunidade para ganhar, já 17% justificam o desemprego. Por outro lado 13,5% entende que o gosto por desafios é justificação para arriscarem na participação no concurso, e 10,7% pretendem deixar uma marca no mundo com a sua ideia.

A possibilidade de recompensa monetária maior, 5,1% foi a razão para desenvolverem a ideia, seguindo-se a instabilidade profissional que abrange 4,1% das respostas, a escolha com quem se quer trabalhar foi fator decisivo para 2,1%. Por fim a flexibilidade horária e a possibilidade de não ter superiores hierárquicos foi razão aceite por 1,3% e 1,1% respetivamente.

#### 4.7.3. Pergunta 35 -Identifique os 3 principais motivos para participar no concurso da Acredita Portugal?

**Tabela 4.22.** Principais motivos para participação no concurso

motivos_participacao		Respostas
Frequências		Percentagem
Motivos Participação no Concurso <sup>a</sup>	Experimentar_algo_novo	2,8%
	Desenvolver_um_plano_de_negócios	13,0%
	Testar_a_minha_ideia	13,7%
	Prémio_Final	13,8%
	Orientação_no_desenvolvimento_da_ideia	17,5%
	Ser_gratuito	4,1%
	Acesso_a_investidores	13,7%
	Para_saber_mais_sobre_como_iniciar_um_negócio	7,3%
	Visibilidade_do_projecto	10,2%
	Contacto_com_outros_empreendedores	3,6%
	Outro_motivo_participacao_acredita	0,4%
Total	100,0%	

O motivo da participação no concurso da Acredita Portugal tem a ver na maioria pela orientação no desenvolvimento da ideia 17,5%, aproveitam esta oportunidade para obterem ajuda.

Por volta dos 14% estão respostas como o prémio final, testar a ideia, ter acesso a investidores. 13% precisa de apoio para desenvolver o projeto, 10,2% quer visibilidade para o seu negócio.

Das respostas dadas 7,3% precisa de conhecer mais sobre como iniciar um negócio. 4% Aproveita a oportunidade por ser gratuito, 3,6% acha que poderá ter contato com outros empreendedores e por fim, 2,8% têm a possibilidade de experimentar algo novo.

## 5. Análise de Proposições Associadas ao Perfil do Empreendedor

Além da caracterização do perfil do desempregado empreendedor, outras análises poderão ser úteis para melhor compreender algumas afirmações ou mitos relacionados com os empreendedores.

Para esta análise foram criadas correlações entre variáveis através da construção de tabelas de contingência.

A escolha das variáveis dependeu das correlações que se pretendia analisar, no caso concreto foram elaboradas as seguintes proposições:

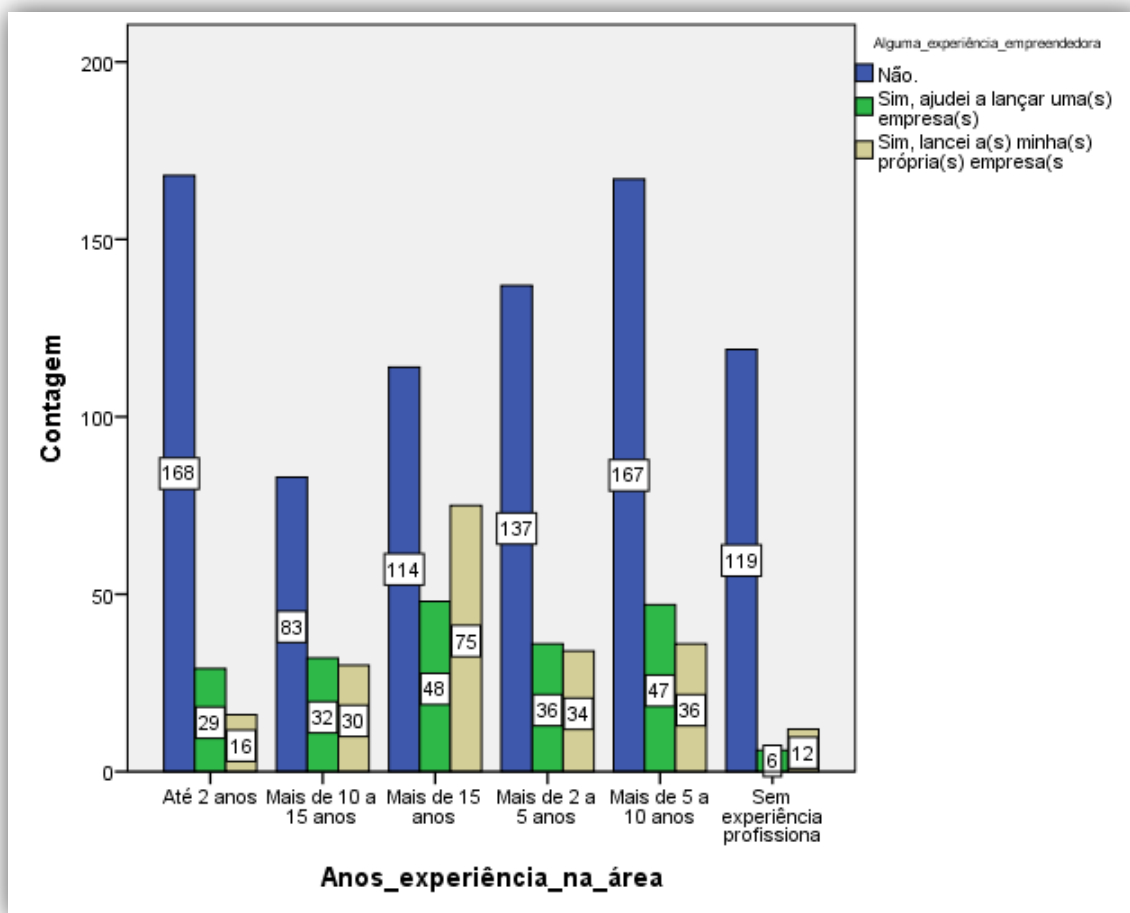
- P1: Os anos de experiência na área facilitam uma experiência empreendedora.
- P2: O rendimento líquido do agregado familiar condiciona a obtenção de financiamento.
- P3: O número de ideias implementadas tem alguma relação com a formação dos empreendedores.
- P4: O número de ideias implementadas tem alguma relação com o género dos empreendedores e o estado civil.

Veja-se esta análise nas tabelas abaixo.

## 5.1. Anos de experiência na área e experiência empreendedora

**Tabela 5.1** Anos\_experiência\_na\_área \* Alguma\_experiência\_empreendedora Tabulação cruzada

			Alguma_experiência_empreendedora			Total	
			Não.	Sim, ajudei a lançar uma(s) empresa(s)	Sim, lancei a(s) minha(s) própria(s) empresa(s)		
Anos_ experiência_na_área	Até 2 anos	Contagem	168	29	16	213	
		% dentro de Anos_experiência_na_área	78,9%	13,6%	7,5%	100,0%	
	Mais de 10 a 15 anos	Contagem	83	32	30	145	
		% dentro de Anos_experiência_na_área	57,2%	22,1%	20,7%	100,0%	
	Mais de 15 anos	Contagem	114	48	75	237	
		% dentro de Anos_experiência_na_área	48,1%	20,3%	31,6%	100,0%	
	Mais de 2 a 5 anos	Contagem	137	36	34	207	
		% dentro de Anos_experiência_na_área	66,2%	17,4%	16,4%	100,0%	
	Mais de 5 a 10 anos	Contagem	167	47	36	250	
		% dentro de Anos_experiência_na_área	66,8%	18,8%	14,4%	100,0%	
	Sem experiência profissional	Contagem	119	6	12	137	
		% dentro de Anos_experiência_na_área	86,9%	4,4%	8,8%	100,0%	
	Total		Contagem	788	198	203	1189
			% dentro de Anos experiência na área	66,3%	16,7%	17,1%	100,0%



**Figura 5.1** Anos\_experiência\_na\_área \* Alguma\_experiência\_empreendedora

P1: Os anos de experiência na área facilitam uma experiência empreendedora.

Com a análise desta tabela cruzada, pode-se desde já afirmar, que a maioria, independentemente da experiência que tem na área, ainda não teve nenhuma experiência empreendedora, logo este indicador não é justificção para afirmar que os anos de experiência na área justificam uma experiência empreendedora.

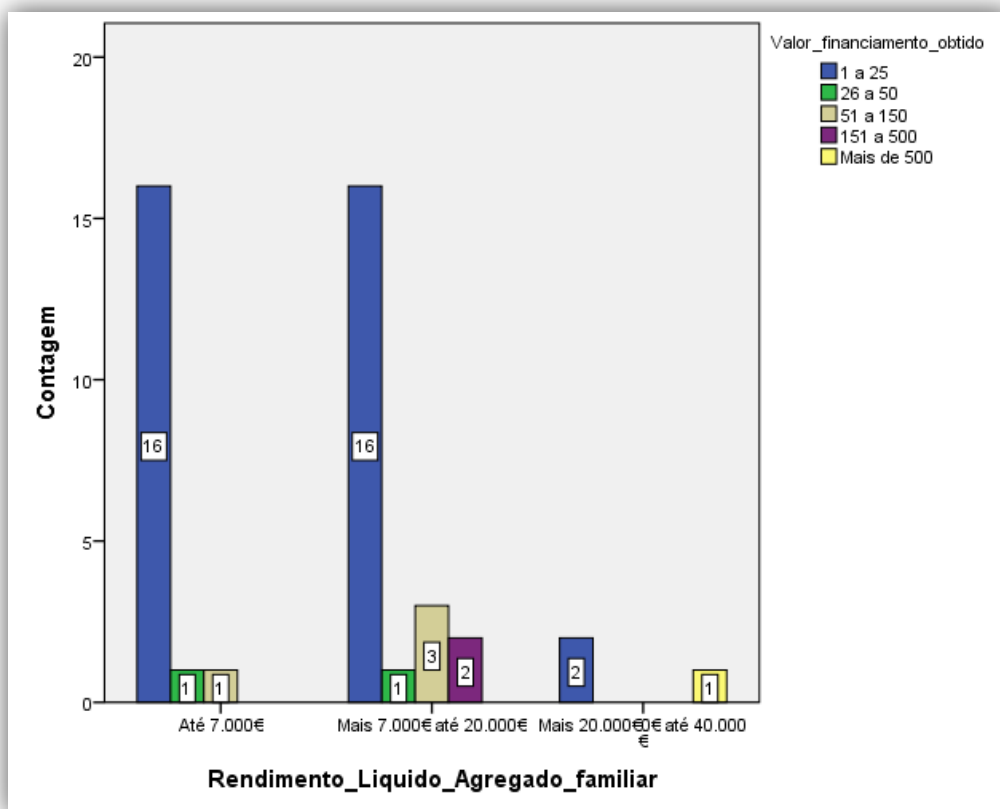
No entanto é possível analisar esta hipótese de acordo com o número de anos de experiência profissional, nos diversos escalões.

Onde se verifica uma maior concentração de respostas afirmativas é no escalão da experiência profissional superior a 15 anos, estes empreendedores representam 31,6% dos que criaram a sua empresa, neste caso 75 indivíduos.

## 5.2. Rendimento líquido do agregado familiar e valor do financiamento obtido

**Tabela 5.2** Rendimento\_Liquido\_Agregado\_familiar \* Valor\_financiamento\_obtido Tabulação cruzada

		Rendimento_Liquido_Agregado_familiar						Total
		Até 7.000€		Mais 7.000€ até 20.000€		Mais 20.000€0€ até 40.000€		
		Contagem	% dentro de Rendimento_Liquido_Agregado_familiar	Contagem	% dentro de Rendimento_Liquido_Agregado_familiar	Contagem	% dentro de Rendimento_Liquido_Agregado_familiar	Contagem
Valor_financiamento_obtido	1 a 25	16	88,9%	16	72,7%	2	66,7%	34
	26 a 50	1	5,6%	1	4,5%	0	0,0%	2
	51 a 150	1	5,6%	3	13,6%	0	0,0%	4
	151 a 500	0	0,0%	2	9,1%	0	0,0%	2
	Mais de 500	0	0,0%	0	0,0%	1	33,3%	1
Total		18	100,0%	22	100,0%	3	100,0%	43



**Figura 5.2** Rendimento\_Liquido\_Agregado\_familiar \* Valor\_financiamento\_obtido

P2: O rendimento líquido do agregado familiar condiciona a obtenção de financiamento.

Com esta questão pretende-se saber se rendimento líquido do agregado familiar contribui na obtenção de financiamento. No caso destes empreendedores, 93% (tabela 5.2) não obteve qualquer financiamento. Através da análise do gráfico ilustrado atrás, verifica-se que para o escalão de 1 a 25 mil euros os agregados familiares que auferem anualmente até 7 mil euros e os que auferem entre 7 mil e 20 mil, conseguiram em termos absolutos por igual o n.º de candidaturas de financiamento que solicitaram. No entanto se se considerar a análise em termos relativos os valores já são diferentes uma vez que se tratam de universos que embora sejam paralelos, na realidade têm dimensões diferentes, já para valores superiores de financiamento, nomeadamente o escalão de 51 a 150 mil euros, corresponde o agregado familiar de 7 mil a 20 mil euros ao ano.

Verifica-se também que desta amostra em valores absolutos 2 concorrentes angariaram entre 20 mil e 40 mil euros, um empreendedor obteve mais de 500 mil euros para arranque do seu negócio.

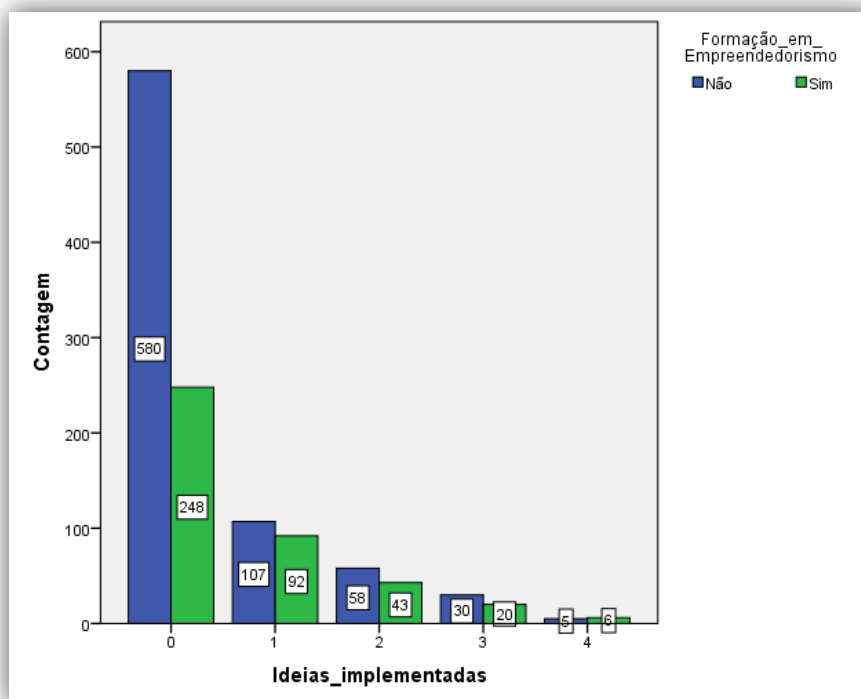
Através desta análise pode-se concluir que quem tem rendimentos mais baixos obteve mais financiamento. Pode-se também utilizar a informação da tabela 4.19, anteriormente referida, para explicar que este financiamento provém na maioria de capitais próprios.

Respondendo à afirmação se o rendimento líquido do agregado familiar condiciona a obtenção de financiamento, podemos afirmar que não.

### 5.3. Ideias implementadas e formação em empreendedorismo

**Tabela 5.3** Ideias implementadas1 \* Formação em Empreendedorismo Tabulação cruzada

			Formação_em_Empreendedorismo		Total	
			Não	Sim		
Ideias_implementadas	0	Contagem	<b>580</b>	<b>248</b>	<b>828</b>	
		% dentro de Ideias_implementadas	<b>70,0%</b>	<b>30,0%</b>	<b>100,0%</b>	
	1	Contagem	<b>107</b>	<b>92</b>	<b>199</b>	
		% dentro de Ideias_implementadas	<b>53,8%</b>	<b>46,2%</b>	<b>100,0%</b>	
	2	Contagem	<b>58</b>	<b>43</b>	<b>101</b>	
		% dentro de Ideias_implementadas	<b>57,4%</b>	<b>42,6%</b>	<b>100,0%</b>	
	3	Contagem	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>50</b>	
		% dentro de Ideias_implementadas	<b>60,0%</b>	<b>40,0%</b>	<b>100,0%</b>	
	4	Contagem	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	
		% dentro de Ideias_implementadas	<b>45,5%</b>	<b>54,5%</b>	<b>100,0%</b>	
	Total		Contagem	<b>780</b>	<b>409</b>	<b>1189</b>
			% dentro de Ideias_implementadas	<b>65,6%</b>	<b>34,4%</b>	<b>100,0%</b>



**Figura 5.3** Ideias implementadas \* Formação em Empreendedorismo

P3: O número de ideias implementadas tem alguma relação com a formação dos empreendedores?

Este gráfico dá-nos a ideia que existe uma relação negativa entre a formação em empreendedorismo e o número de ideias implementadas, verificamos que em valor absoluto 107 empreendedores sem formação já implementaram pelo menos uma ideia, no entanto 92 que têm formação também o fizeram.

Sem formação 58 dos empreendedores implementaram 2 ideias, ao lado de 43 com formação que conseguiram concretizar também essa experiência. Com 3 experiências implementadas, os empreendedores sem formação continuam a ser os que mais contribuem, 30 ideias, seguindo-se os que têm formação contribuíram com 20 ideias.

Na última observação constatamos que não existe diferença entre ter ou não ter formação, pois ambos conseguiram implementar mais do que 6 ideias.

Em jeito de conclusão observa-se que não existe relação entre formação e número de ideias implementadas.

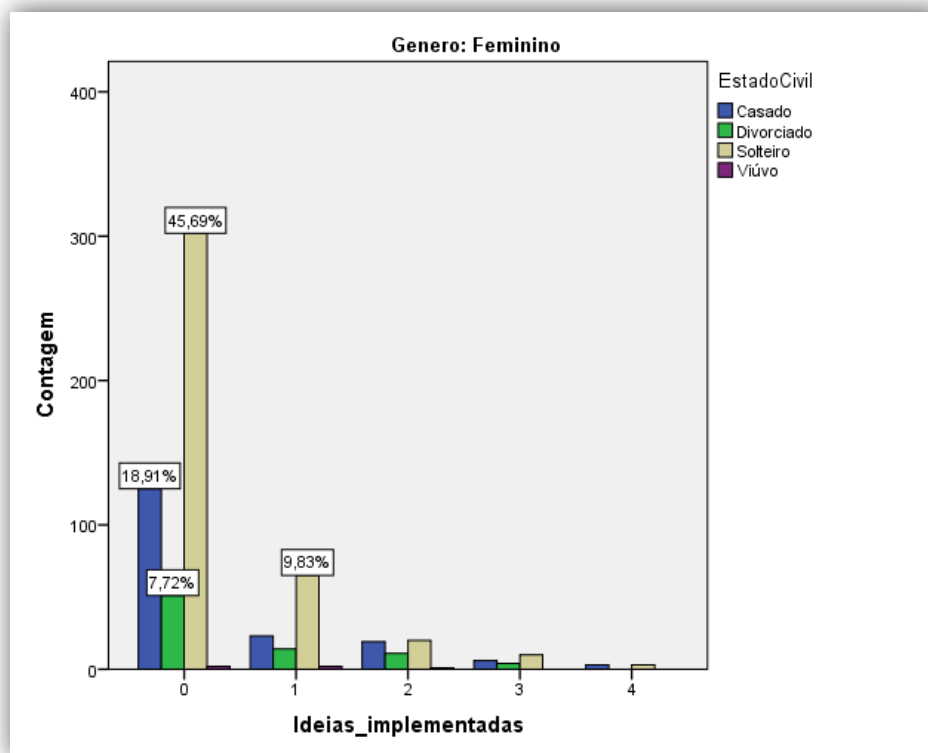
#### **5.4. Ideias implementadas e Estado Civil**

Pela análise feita anteriormente sobre o género mais evidente, concluímos que o género feminino apresentou 55,59% de ideias, contra 44,41% do género masculino, para esta situação será interessante perceber como se interligam os dados do género e do estado civil, para entender se existe alguma predominância entre eles.

Vejamos a análise da relação entre o estado civil e as ideias apresentadas para o género feminino.

**Tabela 5.4** Ideias implementadas \* Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Feminino)

			EstadoCivil				Total
			Casado	Divorciado	Solteiro	Viúvo	
Ideias implementadas	0	Contagem	125	51	302	2	480
		% dentro de Ideias_implementadas	26,0%	10,6%	62,9%	0,4%	100,0%
	1	Contagem	23	14	65	2	104
		% dentro de Ideias_implementadas	22,1%	13,5%	62,5%	1,9%	100,0%
	2	Contagem	19	11	20	1	51
		% dentro de Ideias_implementadas	37,3%	21,6%	39,2%	2,0%	100,0%
	3	Contagem	6	4	10	0	20
		% dentro de Ideias_implementadas	30,0%	20,0%	50,0%	0,0%	100,0%
	4	Contagem	3	0	3	0	6
		% dentro de Ideias_implementadas	50,0%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%
	Total	Contagem	176	80	400	5	661
		% dentro de Ideias_implementadas	26,6%	12,1%	60,5%	0,8%	100,0%



**Figura 5.4** Ideias implementadas \* Estado Civil Tabulação cruzada (Gênero = Feminino)

P4: O número de ideias implementadas tem alguma relação com o gênero dos empreendedores e o estado civil

Na análise desta tabela e do gráfico correspondente, observamos que apesar do número de ideias implementadas ser baixo, foram os solteiros do gênero feminino que criaram mais empresas, na totalidade 65 mulheres implementaram uma ideia.

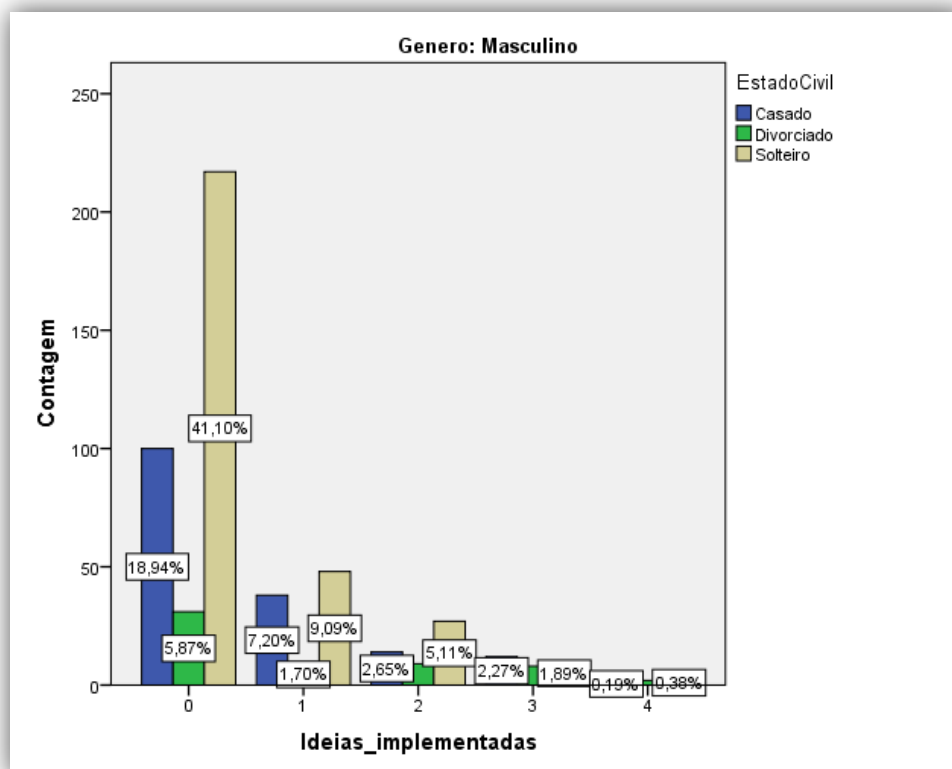
Na implementação de duas ideias são também as mulheres solteiras que lideram, neste caso 20 mulheres. No total de três ideias, continuam a ser as solteiras na frente, com 10 mulheres.

Por fim, para quatro ideias implementadas, tanto as mulheres casadas como as mulheres solteiras encontram-se em igual situação com uma frequência idêntica de 3.

Resumindo, são as mulheres solteiras que implementam mais ideias.

**Tabela 5.5** Ideias implementadas \* Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Masculino)

			EstadoCivil			Total
			Casado	Divorciado	Solteiro	
Ideias_implementadas	0	Contagem	100	31	217	348
		% dentro de Ideias_implementadas	28,7%	8,9%	62,4%	100,0%
	1	Contagem	38	9	48	95
		% dentro de Ideias_implementadas	40,0%	9,5%	50,5%	100,0%
	2	Contagem	14	9	27	50
		% dentro de Ideias_implementadas	28,0%	18,0%	54,0%	100,0%
	3	Contagem	12	8	10	30
		% dentro de Ideias_implementadas	40,0%	26,7%	33,3%	100,0%
	4	Contagem	1	2	2	5
		% dentro de Ideias_implementadas	20,0%	40,0%	40,0%	100,0%
	Total	Contagem	165	59	304	528
		% dentro de Ideias_implementadas	31,3%	11,2%	57,6%	100,0%



**Figura 5.5** Ideias implementadas \* Estado Civil Tabulação cruzada (Género = Masculino)

Com uma ideia concretizada encontram-se 48 solteiros. Também são os homens, neste caso 27 solteiros, que implementaram duas ideias. Com três ideias implementadas quem mais contribuiu foram os homens casados, com uma frequência de 12.

À semelhança da análise realizada para o género feminino, pode-se observar que são os homens solteiros quem apresenta mais ideias.

### 5.5. Síntese

Em síntese o resultado que se obtém através destas correlações é:

P1: Os anos de experiência na área facilitam uma experiência empreendedora.

Aqui verifica-se que a experiência na área não assume uma particular relevância para uma experiência empreendedora.

P2: O rendimento líquido do agregado familiar condiciona a obtenção de financiamento.

Aqui verifica-se que o rendimento líquido do agregado não condiciona a obtenção de financiamento. Sobressai no entanto um dado curioso em relação ao financiamento, observa-se que os agregados familiares com menores rendimentos, são os que têm mais financiamento.

P3: O número de ideias implementadas tem alguma relação com a formação dos empreendedores.

Aqui verifica-se a existência de uma relação negativa entre as variáveis, pois à medida que o n.º de ideias implementadas vai aumentando, a formação em empreendedorismo vai diminuindo.

P4: O número de ideias implementadas tem alguma relação com o género dos empreendedores e o estado civil.

No caso do género feminino observa-se que independentemente do número de ideias implementadas, são os indivíduos com estado civil solteiro aqueles que apresentam uma maior frequência.

Para o género masculino observa-se idêntica situação, ou seja, que independentemente do número de ideias implementadas, são os indivíduos com estado civil solteiro aqueles que apresentam uma maior frequência.

## 6. Perfil do Desempregado Empreendedor

Após a análise de todos os dados considerados, será possível traçar o perfil do desempregado empreendedor candidato ao concurso Acredita Portugal, com base nos valores com maior frequência para as variáveis analisadas na presente amostra.

Abaixo apresenta-se uma tabela descritiva contendo os elementos referidos no parágrafo anterior:

**Tabela 6.1 Perfil do desempregado empreendedor**

VARIÁVEIS	VALORES COM MAIOR FREQUÊNCIA ABSOLUTA
IDADE	Entre 26 e 35
GÉNERO	Feminino
NACIONALIDADE	Portuguesa
DISTRITO	Lisboa
ESTADO CIVIL	Solteiro
AGREGADO FAMILIAR	1 a 4 elementos
RENDIMENTO LÍQUIDO AGR. FAMILIAR	Até 7.000€
HABILITAÇÕES LITERÁRIAS	Licenciatura
ÁREA DE FORMAÇÃO ACADÉMICA	Gestão
EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL	Escritório ou administrativo
CARGOS ACUMULADOS NA CARREIRA PROFISSIONAL	3
FORMAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO	Não
EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA	Não
IMPLEMENTAÇÃO IDEIAS	Não
CARACTERÍSTICA CHAVE	Resiliente
PARTICIPAÇÃO EM CONCURSO EMPREENDEDORISMO	Não
ABRIU ATIVIDADE	Não
FINANCIAMENTO	Não
OBSTÁCULOS AO EMPREENDEDORISMO	Dificuldade no financiamento
RAZÕES PARA OPTAR PELO EMPREENDEDORISMO	Fazer o que gosta

Analisando o quadro de resultados é possível fazer uma síntese das características principais que se pretendia demonstrar sobre o desempregado empreendedor.

- Tem entre 26 e 35 anos;
- Pertence ao sexo feminino;
- Tem habilitações académicas que lhe conferem o grau de licenciado;
- Considera a resiliência como a principal característica para ser empreendedor;
- Encara a possibilidade de fazer o que gosta como motivação para a criação do próprio negócio;
- Vive nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto.

Algumas ideias pré-concebidas acerca desta temática ficaram desta forma esclarecidas, no momento em que se constatou que apesar destes indivíduos se encontrarem numa situação desfavorável, foram os que mais concorreram ao concurso da AP. Ainda de salientar que os desempregados com menor rendimento anual são os que mais investem sem recorrer a instituições financeira, conseguem autofinanciar o seu negócio.

Em relação à profissão anterior ao desemprego a maioria ocupou cargos mais elevados, de direção, e chefes de secção.

A formação em empreendedorismo ainda é insuficiente, a maioria dos inquiridos não tem qualquer formação nem frequentou curso algum, e aqueles que o fizeram foi ações de formação de curta duração.

O financiamento é considerado o obstáculo mais determinante para o avanço da ideia. Também a burocracia e a falta de incentivos públicos são outros obstáculos identificados pela maioria dos inquiridos.

A grande razão para concorrerem ao concurso Acredita Portugal é justificada pela necessidade de testar a ideia e ajuda no desenvolvimento do plano de negócios.

## 7. Conclusões, Recomendações e Limitações

### *Conclusões*

As conclusões desta dissertação surgem na necessidade de traçar o perfil do desempregado empreendedor e definir alguns conceitos importantes para a melhor compreensão deste tema.

O perfil encontrado apresenta um indivíduo com idade entre os 26/35 anos, do género feminino, solteiro, licenciado com alguma experiência profissional e já tendo passado por cargos de nível superior. Tem baixo rendimento familiar (até 7000€ anuais), reside no distrito de Lisboa e é Português.

Em traços gerais, a conclusão de acordo com os elementos analisados é a de um sujeito do género feminino, no limite da idade para facilmente arranjar um emprego, possivelmente vive em casa dos pais, sem filhos, tendo em atenção à análise do seu agregado familiar compreendido na maioria por 1 a 4 elementos. Fez algumas poupanças para conseguir auto financiar o seu projeto.

Estes empreendedores são-no por necessidade, decidiram criar o próprio emprego como forma de garantir alguma sustentabilidade profissional, que de outra forma não obtiveram.

No tocante ao empreendedorismo há muito a fazer, na realidade apenas uma pequena percentagem dos empreendedores consegue avançar com a ideia. Os que avançam necessitam de ter mais *Know-How* sobre empreendedorismo, e a questão do financiamento assume aqui também um papel determinante para a viabilidade do negócio, foi visto que muito poucos conseguem acesso a créditos.

Existe algum apoio por parte dos organismos estatais e de algumas organizações privadas com o objetivo de incentivar o empreendedorismo, mas verifica-se por outro lado medidas que dificultam a criação sustentável do negócio. O elevado peso dos impostos e taxas relacionadas com a abertura de empresas têm aqui peso na decisão de implementar um negócio.

Uma ideia não basta para ter um negócio, investir na formação e assegurar as condições necessárias para o respetivo arranque, são condições obrigatórias para o sucesso.

### ***Recomendações***

Importará em estudos futuros, tentar compreender como é possível que indivíduos entre os 26-35 anos possam já ter experiência profissional consolidada e de um modo geral ter exercido cargos de chefia, tendo habilitações superiores, e com um rendimento líquido até 7.000 Eur./ano.

A partir dos elementos do presente estudo talvez fosse importante analisar as consequências sociais resultantes do perfil encontrado.

### ***Limitações***

O empreendedorismo é um assunto muito abrangente, além das temáticas aqui apresentadas muito havia ainda por dizer.

Após a análise e tratamento dos inquéritos entende-se que outras questões poderiam ter sido abordadas, ficando assim de fora alguns elementos que de certa forma, trariam mais informação sobre o perfil pretendido.

## 8. Referências Bibliográficas

AHRESP. - **IVA na Restauração**. [em linha] [consult. Mai 2015] Disponível em: [http://www.ahresp.com/news\\_article.php?id=789](http://www.ahresp.com/news_article.php?id=789)

ALMEIDA, S., FERNANDO, M.- **Survival Strategies and Characteristics of Stat-Ups: An Empirical Study from the New Zealand IT Industry**. Elsevier, Ed. *Science Direct*, 2008. pp. 161-169.

ARONSSON, M. - **Education Matters - But does Entrepreneurship Education? An Interview With David Birch**. Academy of Management Learning and education, 2004. pp. 289-292.

ASAMOAH, P. - **Beiti Project: The Teaching of Entrepreneurship at Grade Schools**. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 2015. 20-26.

BARON, R., SHANE, S. -. **Entrepreneurship: A Process Perspective**. Thomson Learning, Inc. 2008. ISBN-13: 978-0324365580.

BELL, J.-. **Como Realizar um Projecto de Investigação: Um Guia para a Pesquisa em Ciências Sociais e da Educação**. Lisboa: Gradiva. 1997. ISBN-972-23-1290-1

BERKERY, D.- **Raising Venture Capital For The Serious Entrepreneur**. New York: Mac graw Hill. 2008.

BRANSON, R.- **Inspiring a new sustainable generation**. Virgin, Ed. [em Linha]. [Consult. em Maio de 2014]. Disponível em: <http://virgin.com/richard-branson/inspiring-a-new-sustainable-generation>

CARBONARA, E., SANTARELLI, E. - **De Jure Determinants of New Firm Formation: How the Pillars of Constitutions Influence Entrepreneurship**. Bologna: Università di Bologna. 2015. Dissertação de Mestrado.

CARRASQUEIRA, S. O.- **Empreendedorismo em Portugal: Tipificação do Perfil do Empreendedor Português e a Importância da Indústria do Capital de Risco**. Coimbra: Universidade de Coimbra. 2012. Dissertação de Mestrado.

CARTAXO, C., LUZ, C., PEREIRA, M., ESTEVES, M.. **Inquérito por Questionário**. Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. 2014. Trabalho Académico.

CASSAR, G.- **The Financing of Business Start-Ups.** *Journal of Business Venturing*, pp. 261-283.

Centro de Estudos Sociais Laboratório Associado Universidade de Coimbra. – **Barómetro das Crises.** [em linha]. [Consult. Março 2015]. Disponível em:  
[http://www.ces.uc.pt/observatorios/crisalt/documentos/barometro/13BarometroCrises\\_Crise%20mercadotrabalho.pdf](http://www.ces.uc.pt/observatorios/crisalt/documentos/barometro/13BarometroCrises_Crise%20mercadotrabalho.pdf)

CHAND, S. - **Entrepreneurship: Characteristics, Importance, Types and Functions of Entrepreneurship.** [em linha]. Disponível em: <http://www.yourarticlelibrary.com/>

CHAVES, C., MACIEL, E., GUIMARÃES, P., RIBEIRO, C. - **Instrumentos Estatísticos de apoio à Economia: Conceitos Básicos.** Portugal: McGraw-Hill. 2000. ISBN: 972-773-034-5

CIES - Observatório das Desigualdades.-**Indicadores.** [em linha] Disponível em:  
<http://observatorio-das-desigualdades.cies.iscte.pt/index.jsp?page=indicators&cid=100>

COMMISSION, E. (2012). *Flash Eurobarometer 354 : Entrepreneurship in EU and Beyond - Report.*

Comission, E.- **Enterprise and Industry.** [em linha] Obtido de [ec.europa.eu: ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/public-consultation/paste-consultations/index3\\_en.htm#h2-4](http://ec.europa.eu/ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/public-consultation/paste-consultations/index3_en.htm#h2-4)

COMISSON, E.-. **Effects and Impact of Entrepreneurship Programmes in Higher Education.** Brussels. 2010

COSTA, A. M. - **Empreendedorismo, Deslocalização de Empresas e Indeminizações: Um Estudo de Caso No Setor da Cerâmica em Portugal.** 2008.

DEES, G. - **The Meaning of “Social Entrepreneurship”.** *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business, Duke University.* 1998

DIAS, Á., FREIRE, J., NASCIMENTO, J., SILVA, P.-. **Estratégia Lusitana: De Viriato às Missões de Paz, lições de Batalhas Portuguesas Aplicadas à Gestão Empresarial.** 2ª ed. Paço de Arcos: Edimpresa. 2007. ISBN: 978-989-612-282-9.

DIAS, M. C. - **O Emprego e Desemprego em Perspectiva: A Evolução de Mercado de Trabalho em Portugal.** Lisboa: Lusíada. Economia & Empresa.2011

DRUKER, P. - **The Theory of the Business.** *Harver Business Review*, 1994. 96-104.

DYER, J.,HATCH, N. - **Using Suplier Networks to Lean Faster.** *Mitsloan Management Review*, 45. 2004.

COMISSÃO EUROPEIA. - **Investigação e Inovação**. [em linha] Disponível em: <http://ec.europa.eu/>

ELMUTI, D., KHOURY, G.,OMRAN, O. - **Does Entrepreneurship Education Have a Role In Developing Entrepreneurial Skills and Ventures' Effectiveness?** *Journal of Entrepreneurship Education*, 15. 2012

EUROPEAN, C. - **The European Fund for Strategic Investments** [em linha] Disponível em: [http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/plan/efsi/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/plan/efsi/index_en.htm)

EUROPEIA, C. - **Parcerias e Pontes entre as Empresas e as Universidades** [ em linha]. [ Consul. Fev 2015] Disponível em: [http://ec.europa.eu/research/mariecurieactions/about-mca/actions/iapp/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/research/mariecurieactions/about-mca/actions/iapp/index_pt.htm)

Europeia, P. E. -. **Regulamento UE 1287/2013 do Parlamento Europeu**. *Jornal Oficial da União Europeia*. 2013. 33-49.

Europeias, C. - **Livro Verde : Espírito Empresarial na Europa**. Publicações da DG Empresas 2013.

ECONOMIA .- **Diferentes Tipos de Desemprego**. [em linha] [consult. Mai 2015]. Disponível em: <http://explicacoeseconomia.com.pt/diferentes-tipos-de-desemprego/>

Ferreira, J.- **Crowdfunding e Investimento Social**. Lisboa: Laboratório de Investimento Social. 2014. Nota de Investigação.

FERREIRA, M., SANTOS, J., SERRA, F.-**Ser Empreendedor: Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa**. Lisboa: Sílabo. 2010. ISBN: 978-972-618-505-5.

FONSECA, F., CARAPETO, C.-. **Governança, Inovação, e Tecnologias: O Estado Rede e a Administração Pública do Futuro**. Lisboa: Sílabo. 2009

GASPAR, F. - **Fomentar o empreendedorismo através do capital de risco e da incubação de empresas: Um estudo empírico em Portugal**. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*. 2008. 71-84.

Global Entrepreneurship Monitor. - **2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal**. 2013

GUILLEBEAU, C. - **Start Up Começe a sua empresa por 100€ - Reinvente o Seu Modo de Vida, Faça o Que Gosta e Crie Um Novo Futuro**. L. COUTINHO, Trad. Parede: Self. 2014

HALMAN, J., BURGER, G. - **Evaluation Effectiveness of Project Start-Ups; An Exploratory Study.** *International Journal of Project Management*. Pergmon, Ed. 2002. 81-89.

HAMBURG, I. - **Learning Approaches for Entrepreneurship Education.** *Advances in Social Sciences Research Journal*, 3. S. f. Education, Ed. 2015

HARBURG, E., HUI, J., GREENBERG, M., GERBER, E. - **Understanding the Effects of Crowdfunding on Entrepreneurial Self-Efficacy.** 2015. 14-18.

HESPANHA, P. - **Da Expansão dos Mercados à Metramofose das Economias Populares.** *Revista Crítica de Ciências Sociais*. 2009. 49-63.

HILL, M. M. - **A Elaboração do Questionário: Investigação por questionário.** Lisboa: Silabo. 2008. ISBN-978-972-618-273-3.

HISRICH, R., PETERS, M., SHEPHERD, D. - **Entrepreneurship.** 7ª ed.. New York: MC Graw Hill. 2008. ISBN: 978-007-125952-1.

HUI, J., Gerber, E. - **Crowdfunding Science: Sharing Research with an Extended Audience.** *CSCW*. 2015. 31-43.

IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. - **Empreender +.**[em linha]  
[Consult Mar 2015] Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplartigo-01.php?temaid=66&msid=8>

IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. - **Finicia.** [em linha] [ Consult Mar 2015] Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplartigo-01.php?temaid=101&msid=12>

Instituto do Emprego e Formação Profissional. - **Empreendedorismo.** [em linha] [consult. Jan 2015] Disponível em: <https://www.iefp.pt/en/empreendedorismo>

JASKIEWICZ, P., COMBS, J., RAU, S. - **Entrepreneurial Legacy: Toward a Theory of How Some Family Firms Transgenerational Entrepreneurship.** *Journal of Business Venturing*. Agosto. 29-49.

Justiça, S - **Empresa na Hora.** [em linha] [consult. 2015].Disponível em: <http://www.empresanahora.pt>

KAWASAKI, G. - **The Art of The Start: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide For Anyone Starting Anything.** London: Portfolio. 2004. ISBN:1-59184-056-2

KIM, C., MAUBORGNE, R. - **Blue Ocean Strategy.** *Harvard Business Review*. 2004.1-10.

LACETERA, N.- **Academic Entrepreneurship**. [em linha] [consult. Fev 2015] Disponível em:[http:// www.interscience.wiley.com](http://www.interscience.wiley.com)

Leiria, I. P. - **Manual do Empreendedor**. Leiria: Comissão de Coordenação da Região Centro. 2007.

LOCKET, N., KERR, R., ROBINSON, S. - **Multiple Perspectives on the Challenges for Knowledge Transfer Between Higher Education Institutions and Industry**. *I. S. Journal, Ed.* 2008. 661-667.

LOCKETT, N., KERR, R., ROBINSON, S. - **International Small Business Journal**. *Sage, Ed.* 2008

MALDONADO, E. - **Associação Industrial Portuguesa**. [em linha] [consult. Mai 2015] Disponível em: [http://www.aip.pt/irj/go/km/docs/site-manager/www\\_aip\\_pt/documentos/projectos/siacfor7/centro\\_documentacao/seminario/Horizontalite%202020%20\\_%20Eduardo%20Maldonado.pdf](http://www.aip.pt/irj/go/km/docs/site-manager/www_aip_pt/documentos/projectos/siacfor7/centro_documentacao/seminario/Horizontalite%202020%20_%20Eduardo%20Maldonado.pdf)

MARR, B., SCHIUMA, G., NEELY, A. - **The Dynamics of Value Creation: Mapping Your Intellectual Performance Drivers**. *Journal of Intellectual Capital*. Emerald. Ed<sup>a</sup> 5. 2004. 312-325.

OCDE.- **Relatórios Económicos da OCDE Portugal**. [em linha] [consult.Out 2014]. Disponível em: <http://www.oecd.org/portugal/42007650.pdf>

PINHEIRO, S.-. **Desemprego e População Qualificada**. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. 2014. Dissertação de Mestrado.

PORDATA. – **Taxa Desemprego: Total e por Sexo**. [em linha] [consult. Jan 2015]. Disponível em: <http://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+%28percentagem%29-550>

PORTER, M. - **What is Strategy?**. Harvard Business Review. 1996. 61-67.

Portugal, A. (2015). *Acredita Portugal*. Obtido em 2014, de Acredita Portugal: [www.acreditaportugal.pt](http://www.acreditaportugal.pt)

PRODER - **Programa de Desenvolvimento Rural**. (2015). *Instalação de Jovens Agricultores*. Obtido de proder.pt: <http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=445>

Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação. -. **Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação.** [em linha] [consul Mar 2015] Disponível em: <http://www.ei.gov.pt/index/>

RICHARD, T. - **100 regras para enriquecer, um guia para a prosperidade.** Editorial Presença. 2010. ISBN 978-972-23-4407-4.

RODRIGUES, S. -. **Manual Técnico do Formando: “Empreendedorismo”.** Anje. 2008

SADEGHIAN, A., HAFEZIAN, M., KAZEMIAN, M., KAZEMIKANI, B., GHOLIZADEH, S., ZOLEIKANI, L. - **The Role of Entrepreneurship Education on the Entrepreneurship's Moral of the University Students.** *Advanced in Environmental Biolog.* 2013. 1942-1948.

Santos, F. F. (2015). *Três Décadas e Portugal Europeu: Balanços e Perspetivas.* Lisboa.

SILVA, O.-. **Processo Empreendedor:Um Estudo do Grau de Aderência das Práticas dos Recém Empreendedores ao Processo de Empreendedorismo Proposto por Baron e Shane.**S. Paulo:Faccamp. 2013. Dissertação de Mestrado

SILVA, P.-. **Manual do Empreendedor.** Leiria: Instituto Politécnico de Leiria. 2007

SMITH, J.- **Startagies for Start-Ups.** Great Britain: Pergamon. 1998.

SMITH, J., SMITH, R., Bliss, R. - **Entrepreneurial Finance: Strategy, valuation, and Deal Structure.** Stanford: Califónia: Stanford Economics and Finance. 2011

STARTIENE, G., REMEIKIENE, R. - **The Influence of Demographical Factors on the Interaction Between Entrepreneurship and Unemployment.** *The Economic Conditions of Enterprise Functioning.* 2009. 60-70.

STRATEGYZER.- **Business Model Generation.** [em linha] [consult] Jun 2015] Disponível em:

[http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/business\\_model\\_canvas\\_poster.pdf](http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/business_model_canvas_poster.pdf)

SUDDABY, R., BRUTON, G., SI, S. - **Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity.** *Journal of Business Venturing.* 2015. 1-10.

TEIXEIRA, L. -. **Análise de Fatores de Sucesso na Criação de uma Start-up.** Porto.2011.

VISÃO, R.- **Numero de Patentes Pedidas Por Portugal.** [em linha] [consult Dez 2014] Disponível em: <http://visao.sapo.pt/numero-de-patentes-pedidas-por-portugal-aumenta-76-em-2014=f811362#ixzz3gHu5TuI4>

## **9. Anexo I – Inquérito Acredita Portugal**