

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



ISCAL

**O EMPREENDEDORISMO COMO  
UMA ALTERNATIVA  
PROFISSIONAL ATUAL  
ESTUDO COMPARATIVO ENTRE  
CABO VERDE E PORTUGAL**

---

*Ineida da Conceição Varela Mendes*

Março de 2015



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

**O EMPREENDEDORISMO COMO  
UMA ALTERNATIVA  
PROFISSIONAL ATUAL  
ESTUDO COMPARATIVO ENTRE  
CABO VERDE E PORTUGAL**

*Ineida da Conceição Varela Mendes*

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, Professor Adjunto, área científica: Gestão.

Constituição do Júri:

Presidente Doutor Orlando da Costa Gomes

Vogal Especialista Rui Vieira Dantas

Vogal Doutor José Duarte Moleiro Martins

Março de 2015

*«Por vezes sentimos que aquilo que fazemos não é senão uma gota de água no mar. Mas o mar seria menor se lhe faltasse uma gota». (Madre Teresa de Calcutá)*

## **Agradecimentos**

O trabalho que se apresenta é fruto de várias colaborações. Deste modo, aos envolvidos permitem-me endereçar os meus agradecimentos extensivos, todavia, mesmo sabendo que é um trabalho de carácter individual, nada se consegue sem o apoio e a compreensão das pessoas essenciais:

- ✓ A primeira nota vai, como não podia deixar de ser, para Deus.
- ✓ Meus cordiais e sinceros agradecimentos vão para o meu caro Professor Doutor José Duarte Moleiro Martins, a sua orientação distinta contribuiu bastante, com as suas sugestões, correções/críticas e a sua disponibilidade.
- ✓ A minha família mais direta, porque é nela que encontro o ânimo para ultrapassar dificuldades, obstáculos e a acalantar a tranquilidade.
- ✓ Ao Fernando Tavares, um agradecimento especial pelo companheirismo, compreensão e pelo apoio incondicional.
- ✓ Aos meus prezados amigos, em particular ao Anildo Mendes agradeço o apoio demonstrado.
- ✓ Aos empreendedores que amavelmente se disponibilizaram a responder às questões, reconhecimentos sinceros, evidentemente que constituíram uma ajuda inestimável.
- ✓ Aos professores de Mestrado em Gestão e Empreendedorismo, colegas do Mestrado, sou grata pelo conhecimento partilhado.
- ✓ A todos os que comigo participaram direta ou indiretamente neste trilho para um melhor saber.

## **Resumo**

O empreendedorismo é um fenómeno que tem suscitado curiosidades na era em que vivemos e tem sido estudado por muitos autores.

Pretendeu-se com esta investigação analisar o fenómeno empreendedorismo em duas realidades distintas. São eles os países: Portugal e Cabo Verde.

As tendências atualmente em curso, com o mundo globalizado e a facilidade de acesso a alguns recursos em detrimento de outros escassos, a economia portuguesa, bem como a cabo-verdiana têm deparado com situações que alavanca o espírito empreendedor.

Neste âmbito, face às mudanças sociais atuais, o incremento de número de desempregados principalmente os recém-graduados e os indivíduos que tinham um emprego por conta de outrem, por motivos distintos enveredam pelo empreendedorismo. De certo modo, os empreendedores são motivados pela necessidade de criar o seu próprio emprego, sonho acalentado, e/ou oportunidade deparada na sociedade.

A nível metodológico: para responder às questões apresentadas, foi elaborada uma revisão da teoria associada a estes conceitos, e um estudo empírico, realizado através de um guião de entrevista a algumas empresas de Cabo Verde (ilha de Santiago) e Portugal (Lisboa). Análise das respostas das questões do guião de entrevista foi efetuada com recurso a análise de conteúdo.

A presente investigação está estruturada em duas grandes partes, sendo que no primeiro ponto da primeira parte enquadrámos a teoria relacionada com o tópico empreendedorismo, no segundo ponto salientámos o objetivo e a metodologia da investigação. Na segunda parte o estudo empírico e as principais conclusões bem como sugestões para futura investigação.

### **Palavras-Chave**

Empreendedorismo, Desemprego, Empreendedor, Empreendedorismo oportunidade e/ou oportunidade.

## *Abstract*

Entrepreneurship is a phenomenon which has raised questions in the era in which we live and has been studied by many authors. This research was intended to analyze the phenomenon of entrepreneurship in two distinct realities. They are the countries: Portugal and Cape Verde. The trends currently underway, with the globalized world and the ease of access to both detrimental and scarce resources, the Portuguese and Cape Verdean economy have encountered situations which leverage the entrepreneurial spirit. In this context, given the current social changes, the increase of the number of the unemployed, specially college graduates and individuals who had been working for others, for various reasons they have gone down the path of entrepreneurship. In a way, entrepreneurs are motivated by the need to create their own jobs, cherished dream, and/or opportunity presented in society.

The methodological level: to answer the questions presented, we elaborated a review of theory associated with these concepts, and an empirical study, conducted through a script of the interview of some companies of Cape Verde (Santiago Island) and Portugal (Lisbon). Analysis of the answers of the questions of the interview script was performed with use of content of analysis.

The present investigation is structured into two large parts: In the first point of the first part we frame the theory related to the topic of entrepreneurship, in the second point we stress the objective of the research and its methodology. In the second part, the empirical study and the main conclusions and suggestions for future research are framed.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneur, Unemployment, Necessity and/or Opportunity Entrepreneurship.

# Índice

<b>Índice de Quadros</b> .....	<b>x</b>
<b>Índice de Figuras</b> .....	<b>xi</b>
<b>Lista de abreviaturas</b> .....	<b>xii</b>
<b>I - Introdução</b> .....	<b>1</b>
<b>Parte I</b>	<b>4</b>
<b>II - Enquadramento Teórico</b> .....	<b>4</b>
2.1 Empreendedorismo – Evolução de Conceitos .....	4
2.2 Tipos de empreendedorismo .....	10
2.2.1 Intra-empreendedorismo .....	10
2.2.2 Empreendedorismo Social.....	12
2.3 Empreendedor .....	15
2.3.1 Características do empreendedor .....	16
2.4 Barreiras ao empreendedorismo .....	18
2.5 As Fontes de Financiamento .....	25
2.6 Relação entre os fenómenos: Empreendedorismo e o Desemprego .....	29
2.7 Empreendedorismo de oportunidade e de necessidade.....	33
2.8 Síntese de revisão da literatura .....	37
<b>III - Objetivos e Metodologia</b> .....	<b>43</b>
3.1 Questões de investigação .....	43
3.2 Objetivos da investigação .....	44
3.3 Metodologia da investigação .....	44
3.3.1 Natureza de investigação-Estudo de caso .....	46
3.3.2 A identificação da população e amostra em estudo .....	48

3.3.3 Recolha de dados.....	49
3.3.4 Tratamento dos dados.....	53
<b>Parte II</b>	<b>55</b>
<b>IV - Estudo Empírico .....</b>	<b>55</b>
4.1 Caraterização - Cabo Verde .....	55
4.1.1 Caraterização Geográfica .....	55
4.1.2 Ambiente Macroeconómico - A economia cabo-verdiana.....	56
4.2 Caraterização - Portugal.....	58
4.2.1 Caraterização Geográfica .....	58
4.2.2 Ambiente Macroeconómico- A economia portuguesa.....	59
4.3 Apresentação e interpretação dos resultados .....	61
4.3.1 Análise dos casos em estudo: Contexto cabo-verdiano .....	64
4.3.2 A Análise dos casos em estudo: Contexto português.....	74
4.4 Análise comparativa Cabo Verde – Portugal.....	85
4.4.1 Respostas às questões de investigação .....	85
<b>V- Conclusão.....</b>	<b>94</b>
5.1 Limitações do estudo .....	97
5.2 Sugestões para investigações futuras .....	98
<b>Referências Bibliográficas.....</b>	<b>100</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>108</b>
Apêndice I - Guião de entrevista .....	109
Apêndice II - Análise de conteúdo comparativo.....	111

## Índice de Quadros

Quadro 2. 1 - Definições de Empreendedorismo .....	8
Quadro 2. 2 - Características dos empreendedores.....	17
Quadro 4. 1 - Caracterização dos entrevistados por Habilitações literárias .....	62
Quadro 4. 2 - Situação profissional anterior à criação da empresa .....	63
Quadro 4. 3 - As características dos empreendedores segundo os entrevistados-CV ....	66
Quadro 4. 4 - Características dos empreendedores de acordo com os entrevistados-PT	76
Quadro 4. 5 - Caracterização dos empreendedores-comparativo .....	85

## Índice de Figuras

Figura 2. 1 - Barreiras ao empreendedorismo .....	18
Figura 2. 2 - Fatores determinantes do desemprego .....	31
Figura 4. 1 - As ilhas de Cabo Verde/ ilha de Santiago.....	56
Figura 4. 2 - Mapa Portugal/Distrito Lisboa .....	59
Figura 4. 3 - Lado Positivo e o Negativo de ser empreendedor .....	65

## Lista de Abreviaturas

<b>AICEP</b>	Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
<b>CACE</b>	Centros de Apoio à Criação de Empresa
<b>CAE</b>	Classificação das Atividades Económicas
<b>CEO</b>	<i>Chief Executive Officer</i>
<b>CV</b>	Cabo Verde
<b>EU</b>	União Europeia
<b>EUA</b>	Estados Unidos de América
<b>FMI</b>	Fundo Monetário Internacional
<b>GEM</b>	<i>Global Monitor Entrepreneurship</i>
<b>I&amp;D</b>	Investigação e Desenvolvimento
<b>IAPMEI</b>	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
<b>IEFP</b>	Instituto do Emprego de Formação Profissional
<b>IVA</b>	Imposto sobre Valor Acrescentado
<b>NOSI</b>	Núcleo Operacional da Sociedade de Informação
<b>OCDE</b>	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
<b>OIT</b>	Organização Internacional do Trabalho
<b>OMC</b>	Organização Mundial do Comércio
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>PME</b>	Pequenas e Médias Empresas
<b>PT</b>	Portugal
<b>TIC</b>	Tecnologias da Informação e Comunicação
<b>UEM</b>	União Económica Monetária

## I - Introdução

O emprego ou a falta deste tornou-se um problema mundial nos últimos decénios. Com especial atenção para Portugal, onde se regista uma taxa de desemprego elevada, procedente da crise económica que atravessa o país, bem como das grandes economias mundiais.

As tendências atualmente em curso, o seu grande impacto na sociedade, no contexto económico, as suas repercussões no mercado de trabalho, efeito da globalização o incremento de número de desempregados principalmente os jovens, os recém-graduados e os indivíduos que tinham um emprego “estável” em que as suas entidades patronais depararam com o processo de insolvência, reestruturação e o encerramento resultado de uma gestão ineficiente e a diminuição da procura por parte dos consumidores. Contudo de acordo com as principais razões apontadas, são vários os motivos para o indivíduo enveredar pelo empreendedorismo.

Por outro lado, Cabo Verde, um pequeno país insular, independente há apenas 39 anos, é uma nação de comunidades espalhadas pelo mundo. Como entendemos, por ser um país muito dependente do exterior, principalmente da zona euro, desde logo, sem dados estatísticos, Portugal é um dos países de maior destino da emigração cabo-verdiana.

De uma certa forma, a situação de carácter económico-financeiro vivenciados nos últimos anos em Portugal tem afetado a economia cabo-verdiana no que abrange as remessas de emigrantes e ajudas/apoio da economia portuguesa.

Naturalmente, apesar de alguns aspetos culturais portugueses estarem presentes em Cabo Verde, são grandes as diferenças que caracterizam estes dois países em estudo, nomeadamente as de ordem económica.

Neste sentido existem, fortes razões, para evidenciar o tópico **empreendedorismo**, tanto para Cabo Verde, como para Portugal.

A temática desenvolvida sob desígnio, constitui uma relevância particular, na medida em que, Cabo Verde é um país de dependência significativa do investimento estrangeiro, e Portugal é um dos países com que Cabo Verde mantém vários protocolos, cooperações e relações comerciais entre outras particularidades. Esta valência assume, assim especial relevância e interesse para a nossa investigação.

Neste contexto, de acordo com as principais razões apontadas estas mutações devem ser superadas com capacidade de trabalho, luta e determinação, fazendo mais e bem com menos recursos possíveis, por esta via o empreendedorismo é uma opção a ter em consideração, tanto dentro das organizações, intra-empreendedorismo, como fora delas, através do autoemprego.

Deste modo, o autoemprego ou a criação do próprio negócio é uma das soluções a considerar face ao desemprego, no entanto o indivíduo pode ser induzido a empreender através de uma necessidade sentida e ou uma oportunidade detetada. O empreendedorismo por necessidade emerge de vários motivos, porém o desemprego está entre os mais frequentes.

Portanto, sabe-se que os empreendedores enfrentam muitos desafios ao começarem o negócio, neste âmbito o empreendedor poderá deparar com algumas barreiras, tantas intrínsecas como extrínsecas na realização do seu empreendimento.

De acordo com Gaspar (2010), determinadas pessoas criam a sua própria empresa porque estão motivadas pela oportunidade que identificaram e pela possibilidade serem empresários, enquanto outras, criam a sua empresa para fugirem ao desemprego ou à perspectiva de caírem no desemprego. É pois oportuno referir que, o empreendedorismo é uma opção a considerar, não antes a última opção, para inserção no mercado do trabalho. É importante o entendimento de que a atividade empreendedora bem-sucedida contribui em prol de uma economia sustentável.

Contudo, o ato de empreender pode ser considerado como o modo de autoemprego para a realização pessoal e profissional, isto é, aprender com o ontem, empreender hoje, aproveitar as oportunidades, criar as necessidades, satisfazer as necessidades não satisfeitas, não temer o futuro e seguir o trilho de um empresário de sucesso.

O objetivo desta investigação é o de complementar os estudos atuais sobre o fenómeno empreendedorismo. Pretende-se analisar o empreendedorismo como saída profissional, mas especificamente esta dissertação, deste modo descreve de modo comparativo a relação entre vários parâmetros inerentes à fase inicial da criação do negócio.

Assim, a nossa investigação empírica baseia-se no estudo de caso das quatro empresas, duas portuguesas e duas cabo-verdianas.

Os principais resultados da investigação derivaram da realização, através de entrevistas presenciais e virtuais, através de um guião da entrevista elaborado previamente, dirigidos aos quatro empresários em estudo.

Esta investigação está estruturada, em duas grandes partes. Na primeira parte o Capítulo II de carácter teórico, aborda o tema na generalidade, ou seja, efetua uma abordagem ao tema que pretendemos tratar. Para tal, define e discute os principais conceitos teóricos subjacentes ao tema, desde logo, a evolução do conceito do empreendedorismo, a relação entre empreendedorismo e o desemprego, empreendedorismo necessidade e/ oportunidade como motivação para criação do negócio.

O Capítulo III trata especificamente da metodologia e objetivo da investigação. Neste domínio, a descrição detalhada dos objetivos e as questões de investigação, bem como dos métodos utilizados e respetivo tratamento dos dados. Os tópicos desenvolvidos nos capítulos anteriores constituem o núcleo da realização do estudo empírico desta dissertação.

O Capítulo IV refere-se ao estudo empírico, e a discussão dos resultados obtidos, e o Capítulo V refere-se as conclusões principais onde apresentam a síntese dos resultados finais da nossa investigação, bem como as suas principais limitações e a sua sugestão de investigação futura.

## Parte I

### II - Enquadramento Teórico

#### 2.1 Empreendedorismo – Evolução de Conceitos

Nos últimos decénios o empreendedorismo tem sido objeto de estudo por muitos autores, o fenómeno tem fascinado muitos indivíduos a criarem o seu próprio negócio. O estudo sobre o empreendedorismo conseguiu uma especial atenção no final da década de oitenta do século XX, mas a preocupação com o empreendedorismo começou muito tempo antes (Simões & Dominginhos, 2006). O empreendedorismo é considerado teor para a sobrevivência de uma economia sustentável. Para melhor entendimento do conceito de empreendedorismo, começar-se-á por uma breve evolução histórica e as principais definições.

Hisrich, Peters e Shepherd (2009) apresentam a evolução do fenómeno em cinco períodos distintos:

**No período inicial** – Marco Polo, considerado um exemplo inicial do conceito de empreendedorismo, que tentou estabelecer as rotas comerciais para extremo oriente. Como empreendedor, Marco Polo assinava um contrato com o detentor de capital de risco para vender as suas mercadorias. Enquanto o comerciante aventureiro assumia o papel ativo no negócio, suportando todos os riscos físicos e emocionais e o capitalista corria riscos passivamente (Hisrich [et al.] 2009).

**Na idade média** – O termo *entrepreneur* era usado para descrever tanto um interveniente, como quanto um administrador de grandes projetos de produção, em que este último indivíduo não corria riscos, o que lhe cabia era administrar o projeto usando os recursos fornecidos, geralmente pelo governo do país. Um empreendedor da idade média era o Clérigo- uma pessoa encarregada de obras arquitetónicas, como castelos e fortificações, prédios públicos, abadias e catedrais (Hisrich [et al.] 2009).

**No Século XVII** - Nesta época desenvolveu-se a emergente ligação do risco com empreendedorismo, em que o empreendedor era considerado a pessoa que se afirmava um acordo contratual com o governo para desempenhar um serviço ou fornecer produtos estipulados. Foi neste século que o notável economista e escritor Richard Cantillon (1680-1734) desenvolveu uma das primeiras teorias do empreendedor e é considerado por alguns

o criador do termo. Ele viu o empreendedor como alguém que correia riscos (Hisrich, [et al.] 2009).

**No Século XVIII** - O empreendedor foi diferenciado do detentor do capital. Um dos motivos para tal diferenciação foi a industrialização. Muitas das invenções desenvolvidas durante esse período eram reações às mudanças no mundo, a título de exemplo o caso das invenções de Eli Whitney e de Thomas Edison. Os dois eram usuários de capital (empreendedores) e não detentores (investidores de risco) (Hisrich, [et al.] 2009).

**Séculos XIX e XX**- No final do século XIX e início do século XX, não se distinguia empreendedores e gestores, e estes eram vistos fundamentalmente a partir de uma perspectiva económica, ou seja, eram vistos como os responsáveis pela criação e gestão de uma empresa para lucro pessoal. Em meados do século XX, instituiu a noção do empreendedor como inovador, aquele que revoluciona o padrão de produção explorando uma invenção (novos métodos de produção), novo bem, ou um bem antigo de forma nova, nova técnica de distribuição ou nova comercialização para produtos, nova estrutura organizacional. A inovação é uma das mais difíceis tarefas para um empreendedor. Exige não só a capacidade de criar e conceber, como também a capacidade de entender todas as forças em funcionamento no ambiente (Hisrich [et al.] 2009).

No que concerne à origem da palavra empreendedorismo, França foi o país a adotar primeiro o termo, deste modo, o termo empreendedorismo deriva do francês «entre» e «prende» que significa como qualquer coisa como «estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor» (Sarkar, 2010).

Em 1725, Richard Cantillon, economista irlandês, considerado um marco de referência desenvolveu uma das primeiras teorias do empreendedor, é considerado por alguns o criador do termo (Hisrich [et al.] 2009). Para Richard Cantillon, «o empreendedor é um agente que assume o risco de comprar fatores da produção por preços determinados, a fim de combiná-los num produto que venderá por preços incertos» (Trevisan, Sanches & Morgado 2011:5).

Em 1803, Jean Baptiste Say (1767-1832), refere que o empreendedor é o agente que transfere recursos económicos de um sector de produtividade mais baixa para um sector um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento. Sarkar (2010).

Passada uma década, em 1821, J.B.Say, veio a popularizar esta aceção no início do século XIX, referindo-a às pessoas que geram riqueza deslocando recursos de áreas de baixa

produtividade para as de alta produtividade e maior produção. Para ele os empreendedores caracterizam-se por gerar valor (Portela, Hespanha, Nogueira & Teixeira, 2008).

No início do século XX, 1921 o norte-americano Frank Knight (1885-1972) invocou a diferença entre empreendedores e os restantes indivíduos da sociedade, reconhecendo-lhes capacidades e competências que lhes permitem produzir análises mais próximas da realidade, preparando-os para assumir riscos em situações de incerteza (Sarkar, 2010). E ainda no mesmo século como referiu, Gartner (1988: 47), «*Entrepreneurship is the creation of organizations*».

No que concerne ao século XXI, utilizando outros conceitos como os dos autores Barron e Shane (2007), o empreendedorismo envolve reconhecimento de uma oportunidade para criar algo novo, isso não precisa ser um novo serviço ou produto. Muito pelo contrário, pode tratar-se reconhecer uma oportunidade para desenvolver um novo mercado, usar uma nova matéria-prima ou desenvolver um novo meio de produção, para mencionar apenas algumas possibilidades.

Numa linha semelhante, o empreendedorismo é um processo em que uma pessoa, combinando o risco, a criatividade, o sucesso pessoal e / ou inovação e assumir a responsabilidade financeira, moral e social, configura uma ideia nova e cria um negócio rentável (Remeikienė & Startienė, 2008).

E ainda, no mesmo sentido para Hisrich [et al.] 2009), o empreendedorismo é processo de criar algo novo e de valor, dedicando esforços necessários e tempo, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais inerentes e recebendo as consequentes recompensas de satisfação e da independência financeira e pessoal.

Nesta linha, para o projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - (2012:21), o empreendedorismo é definido como «qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos».

Apesar das investigações realizadas, ainda assim não existe uma teoria universal consistente sobre empreendedorismo, mas diferentes perspetivas partindo de diversas áreas como a economia administração psicologia, sociologia, antropologia (Trevisan [et al.] (2011). Como ilustra o Quadro 2.1. Contudo, apesar das diferenças existem alguns aspetos comuns: riscos, criatividade, independência, e recompensas. Estes aspetos continuarão a

ser a força impulsionadora subjacente à noção do empreendedorismo no futuro (Hisrich [et al.] 2009).

O empreendedorismo é considerado como o modo de que os indivíduos, as empresas e as sociedades fazem face às mutações económicas, culturais e sociais do mundo contemporâneo (Ferreira, Reis & Serra, 2009). Nesta assunção, como realça Simões e Dominginhos (2006), o empreendedorismo é considerado como vetor decisivo para alcançar objetivos de política económica, o ritmo de crescimento económico ou da competitividade internacional das economias e ao nível de emprego.

As fortes condicionantes para o empreendedorismo, de acordo as perspetivas de Ferreira [et al.] (2009), podem ser a vontade de independência e de ser o seu próprio patrão, de ganhar um pouco mais de dinheiro do que num emprego dependente, a busca de satisfação no trabalho e a realização pessoal.

Ainda, para os mesmos autores Ferreira [et al.] (2009), os benefícios do empreendedorismo refletem-se supostamente na diminuição do desemprego, no estímulo da economia, na responsabilização dos indivíduos pela geração do seu próprio rendimento – em contraponto com o salário auferido por trabalhadores dependentes.

O empreendedorismo envolve **ação**, a qual se traduz na tomada de decisões por determinados agentes, indivíduos ou equipas, criação de algo novo, implicando mudança e pondo, de certo modo, em causa o *status-quo* (Simões & Dominginhos, 2006). É pacífico salientar que, a essência do empreendedorismo reside no ponto de encontro de oportunidades valiosas e indivíduos empreendedores (Barron & Shane, 2007).

Face à diversidade das definições sobre empreendedorismo é oportuno salientar que, o conceito é polissémico. Neste sentido, o Quadro 2.1 que se segue apresenta a síntese de acordo com vários autores de referência.

## Quadro 2. 1 - Definições de Empreendedorismo

<b><u>Schumpeter (1934)</u></b>
Empreendedorismo é encarado como novas combinações, quer na realização de algo novo quer na realização de algo semelhante, mas feito de uma nova forma. Estas novas combinações incluem a introdução de um novo bem, de novos métodos de produção, abertura de um novo mercado, nova fonte de abastecimento e novas organizações. Estamos na presença de uma distribuição criadora, em que o empreendedor é encarado como alguém que cria desequilíbrio.
<b><u>Kizner (1973)</u></b>
Empreendedorismo é a capacidade de perceber novas oportunidades, descobertas por indivíduos que estão alerta.
<b><u>Drucker (1985)</u></b>
Empreendedorismo é o ato de inovação que envolve a organização dos recursos existentes através de novas capacidades de produção.
<b><u>Rumelt (1987)</u></b>
Empreendedorismo é a criação de novos negócios, novos meios que não duplicam exatamente os já existentes e incluem algum elemento de novidade.
<b><u>Stevenson e Jarillo (1990)</u></b>
Empreendedorismo é um processo pelo qual indivíduos - quer por si próprios quer no seio de organizações- perseguem oportunidades sem considerar os recursos que atualmente controlam.
<b><u>Timmons (1997)</u></b>
Empreendedorismo é uma forma de pensar, entender e agir, obcecada pela oportunidade, holística na abordagem equilibrada em termos de liderança.
<b><u>Morris (1998)</u></b>
Empreendedorismo é o processo através do qual os indivíduos ou equipas criam valor congregando pacotes únicos de recursos para explorar oportunidades na envolvente. Pode ocorrer em qualquer tipo de organização e com resultados diversos- empresas, produtos, processos, mercados e tecnologias.
<b><u>Wennkers e Thurik (1999)</u></b>
O empreendedorismo resulta da vontade e capacidades expressas do indivíduo, por si só, em equipa, dentro ou fora das organizações existentes de perceber e criar novas oportunidades económicas (novos produtos, novos métodos de produção, novos esquemas organizacionais e novas combinações produto-mercado) e introduzir as suas ideias no mercado, perante incerteza e outros obstáculos, tomando decisões sobre a localização, forma e utilização de recursos e instituições.
<b><u>Thornton e Flynn (2003)</u></b>
Empreendedorismo é tanto a descoberta e exploração de oportunidades como a criação de novas oportunidades, que ocorrem como processos sociais e económicos dependentes de contexto.

**Fonte:** Adaptado de Simões e Dominginhos (2006)

Antes de finalizar o presente tema torna-se oportuno referir os motivos do estudo do empreendedorismo, na medida em que, num mundo cada vez mais 'feito de mudança', a sua importância é fundamental em termos económicos e sociais e também importa ressaltar que, o estudo sobre empreendedorismo tem implicações em muitas áreas (Simões & Dominginhos, 2006). De acordo, com o entendimento de Gaspar (2008), nem sempre é oferecida uma resposta muito clara à questão: porquê estudar empreendedorismo? A investigação publicada sobre empreendedorismo fornece-nos uma lista de respostas que se seguem:

- 1) O empreendedorismo é uma fonte de criação de emprego muito importante, para alguns autores é mesmo a mais importante;
- 2) O empreendedorismo desempenha um papel fundamental na introdução de inovações na economia e constitui mesmo o mecanismo que leva a economia e a própria sociedade a evoluir e progredir;
- 3) O empreendedorismo constitui uma importante opção de carreira para uma parte importante da força de trabalho;
- 4) O empreendedorismo tem um impacto muito importante no desenvolvimento regional e no crescimento das economias.

## **2.2 Tipos de empreendedorismo**

Nos estudos existentes sobre empreendedorismo pode-se destacar vários tipos de empreendedorismo. «O empreendedorismo expressa-se em múltiplas facetas de vida humana e não apenas na atividade empresarial. Ela está presente na política ou na educação, na arquitetura ou no desporto, na música ou no serviço social» (Simões & Dominginhos, 2006:58). Contudo, no presente tema abordamos o empreendedorismo social e o intra-empreendedorismo. O empreendedorismo Social e o intra-empreendedorismo são duas formas de empreendedorismo não consistem na criação de empresa *per se*, e estão adquirindo cada vez mais relevância (Sarkar, 2010).

### **2.2.1 Intra-empreendedorismo**

Embora o empreendedorismo tenha várias aceções, tais como o processo de criação de uma nova empresa, também dentro das organizações em pleno atividade pode suceder o empreendedorismo. Como refere Saraiva (2011: 36), «Os espaços de concretização da capacidade empreendedora não podem nem devem esgotar-se na criação de organizações, mas antes ser igualmente alimentados dentro das já existentes» Numa linha semelhante, para os autores Barron e Shane (2007), o ato de reconhecer oportunidades com a finalidade de criar ou desenvolver algo novo pode ocorrer tanto dentro das organizações como fora delas.

Para os autores Trevisan [et al.] (2011), o intra-empreendedorismo foi utilizado pela primeira vez por Gifford Pinchot III na década de 80, aduz uma forma de empreender e aponta uma alternativa aos empregados com “espírito empreendedor” e que não desejam deixar suas empresas para encontrar interlocutores para sua vocação empreendedora. Neste contexto, como consta no livro Verde sobre empreendedorismo (2003), o espírito empresarial dentro da empresa e o investimento em capital de risco pelas empresas são meios eficazes para realizar projetos de empresas que, de outro modo, seriam deixados de lado. «O espírito empreendedor tem uma antena que é capaz de apanhar as ideias e ver as oportunidades que poucas detetam» (Sarkar, 2007: 194)

Assim sendo, o desenvolvimento de um espírito empreendedor na organização existente, permite superar a resistência a flexibilidade, ao crescimento e a diversificação (Hisrich [et al.] 2009).

No que diz respeito ao intra-empendedorismo, de acordo os autores Hisrich [et al.] (2009), é o meio de estimular e, posteriormente, de aproveitar os indivíduos numa organização que acham que algo pode ser feito de um modo diferente e melhor. Os autores citam o exemplo de Steve Jobs, que para criar a Apple Computer, Inc tentou garantir, que os seus funcionários criativos não o abandonassem. Nesta perspectiva, para os autores Trevisan [et al.] (2011: 9) o intra-empendedorismo define-se como o «ato de um indivíduo ou uma equipa tomarem iniciativas, motivadas pelo desejo de correr riscos calculados, agindo para criar oportunidades de negócios que atendam às necessidades de crescimento e de melhoria contínua da organização».

Na linha de Hisrich [et al.] (2009), as atividades empreendedoras permitem a criação de algo novo de valor, redefinindo os atuais produtos ou serviços da empresa, desenvolvendo novos mercados ou gerando unidades/empresas mais formalmente autónomas ou semiautónomas. Os mesmos autores identificam quatro elementos-chave do intra-empendedorismo: novo empreendimento, espírito de inovação, auto renovação, e proatividade.

Os empreendedores que operam com sucesso numa organização estabelecida ou em parceria com outros empreendedores que possuem os atributos e capacidades que eles não têm são designados de intra-empendedores ou empreendedores internos na perspectiva dos autores Barron e Shane (2007); Sarkar (2010).

Intra-empendedor é usado como sinónimo de indivíduo criativo, inovador e comprometido com resultados, nesta perspectiva algumas empresas procuram internamente, entre os seus quadros, os indivíduos mais empreendedores para gerirem unidades autónomas como forma de compartimentar competências e concorrer nos mercados globais (Ferreira, Santos & Serra (2010); Trevisan [et al. (2011).

Esta capacidade de construir empreendedorismo dentro das próprias empresas. Trata-se de algo que se situa cada vez mais no cerne das boas práticas de gestão, assumidas pelas melhores organizações mundiais, mas está ainda muito longe de ser uma prática minimamente generalizada (Saraiva, 2011).

O aumento de intra-empendedorismo é causado pelo aumento das culturais empresariais e pressões sociais. A hiper-competição força as empresas a interessarem-se mais por áreas como aumento da produtividade, redução dos custos, diversificação e desenvolvimento de novos produtos, entre outros Hisrich [et al.] (2009).

Nesta linha, mesmo as grandes empresas começam a prestar atenção ao intra-empendedorismo (ou empreendedorismo pelos seus colaboradores) como forma de ganharem inovação junto dos mercados, flexibilidade e capacidade de adaptação Ferreira [et al.] (2010).

Nas próximas décadas, Sarkar (2010), o intra-empendedorismo pode ser chave para criar valor nas empresas, muitas vezes através de projetos inovadores pensados pelos funcionários e colaboradores fora dos centros de I&D das empresas. Importa salientar que, o sucesso do intra-empendedorismo depende da liderança bem como muito dos aspetos organizacionais das empresas (Sarkar, 2010). De acordo com o entendimento de Saraiva (2011), o intra-empendedorismo não deve ser visto como algo que nasce espontaneamente, ou decorre simplesmente da natureza das coisas. Antes trata-se de algo que pode/deve fazer parte das culturas organizacionais, sendo reforçado/estimulado através de um conjunto sistemático de valores, atividades, iniciativas. Assim se percebe porque existem de facto empresas muito mais empreendedoras do que as outras.

### **2.2.2 Empreendedorismo Social**

Uma outra forma de empreendedorismo que muito se tem referido, em prol das causas sociais, atualmente, é o empreendedorismo social. O empreendedorismo não é apenas individual, é pois um fenómeno multifacetado e é também social (Simões & Dominginhos, 2006). Na época atual o empreendedorismo social é uma realidade muito importante para o funcionamento das economias modernas, em grande parte porque a economia social tornou-se uma parte fundamental das sociedades modernas (Gaspar, 2010).

O empreendedorismo social situa-se portanto no âmbito do preenchimento de franjas não ocupadas nos espaços de sobreposição ou interligação entre a sociedade civil, o estado e o mercado, onde se encontram imensas oportunidades, que pode dar corpo a novos projetos e empreendedorismo social (Saraiva, 2011). Numa linha semelhante, para os autores Portela [et al.] (2008), o empreendedorismo social anda associado ao desenvolvimento de projetos (de indivíduos ou de comunidades, mas não necessariamente envolvidos numa organização) que visam alcançar o interesse geral, o chamado bem comum, ou dar resposta a necessidades sociais não satisfeitas.

Para alguns, o empreendedorismo social caracteriza-se por uma utilização inovadora dos recursos para explorar oportunidades de preencher necessidades sociais de uma forma sustentável, enquanto para outros o que distingue empreendedorismo social do empreendedorismo «comercial» é a natureza das oportunidades que se pretendem explorar, mas ambos envolvem a criação de uma nova atividade (Gaspar, 2010).

Para os autores Portela [et al.] (2008), não só o empreendedor económico, puro e duro, que se popularizou como modelo a seguir para reduzir o desemprego e as desigualdades sociais no seio de uma nação. Também, e cada vez mais, o conceito de empreendedor social está associado a este objetivo. Ainda os autores destacam que, erradamente ele é confundido com o empresário que subscreva a designada responsabilidade social, ou com o fundador de uma iniciativa não-lucrativa, ou ainda com líder duma organização não-lucrativa que implante atividades remuneradas.

«Os empreendedores sociais são indivíduos que têm soluções de inovação para problemas sociais. São ambiciosos e persistentes, enfrentam os maiores problemas sociais e oferecem alterações a larga escala» (Sarkar, 2010:39).

Neste contexto, «Um verdadeiro empreendedor social é aquele que dedica a sua vida ao empreendedorismo social» (Sarkar, 2010: 43).

E ainda no mesmo sentido, na perspetiva de Abu-Saifan (2012), o empreendedor social é um indivíduo orientado na missão, e que usa um conjunto de comportamentos empresariais para entregar um valor social para os menos privilegiados, tudo através de uma entidade orientada empreendedora que é financeiramente independente, auto-suficiente, ou sustentável. Esta definição combina quatro fatores que tornam o empreendedorismo social distinta de outras formas de empreendedorismo. **Os empreendedores sociais:**

1. São focados na missão. Eles são dedicados a servir a sua missão de entregar um valor social ao carente;
2. Atitude empreendedora através de uma combinação de características que os distinguem de outros tipos de empreendedores;
3. Atuam orientadas dentro das organizações que têm uma forte cultura de inovação e abertura;
4. Atuam financeiramente independentes dentro das organizações que executam planos e estratégias de rendimentos auferidos. O objetivo é entregar o valor social destinado, mantendo-se financeiramente autossuficiente. Isto é

conseguido através da mistura de atividades sociais e com fins lucrativos para alcançar a autossuficiência, reduzir a dependência de doações e financiamento do governo, e aumentar o potencial de ampliar a entrega de valor social proposto.

## 2.3 Empreendedor

Quando se aborda o tema empreendedorismo, constitui primeira tentação compreensiva, o conceito de empreendedor. Para Ferreira [et al.] (2009), é difícil o conceito de “empreendedor” universalmente aceite.

O termo empreendedor veio generalizar-se na língua francesa, significando alguém que inicia ou empreende um projeto ou uma atividade significativa (Portela [et al.],2008). Numa outra linha, «A palavra “empreendedor” terá surgido para se referir às pessoas que “assumiam os riscos” entre compradores e vendedores» Ferreira [et al.] (2009:8).

« *An entrepreneur is someone who specializes in taking judgmental decisions about the coordination of scarce resources*» (Casson, 2003: 20). Na perspetiva de Hisrich [et al.] (2009:6) «Empreendedor é o indivíduo que assume riscos e inicia algo novo». Na maioria dos estudos empíricos, um empreendedor é simplesmente definido como alguém que é trabalhador por conta própria ( Berglam ,Moen, Roed & Skogstrom ,2011).

Na visão dos autores Gorji e Rahimian (2011), empreendedores podem ser identificados em todos os tipos de profissões e atuam em muitas maneiras diferentes. No entanto, eles parecem ter algumas características em comum que têm sido mostradas de forma consistente ao longo de uma ampla gama de estudos. Numa linha semelhante, o empreendedor não se limita a possuir um negócio nem a sua tarefa acaba na idealização, o empreendedor é aquele que realmente faz, que idealiza os projetos e leva ao cabo, seja uma oportunidade que identificou ou uma ideia, colhendo os benefícios e assumindo os riscos (Ferreira [et al.] (2009). *An entrepreneur is someone who perceives opportunity and creates an organization to pursue it* (Bygrave & Zacharakis (2011: 49).

O empreendedor é naturalmente aquele que empreende, é o sujeito ativo, arrojado, corre riscos e toma decisões, que gere recursos limitados para o lançamento de novos negócios está inserido num contexto económico, social e cultural que influencia as expressões da iniciativa empreendedora (Simões & Dominginhos, 2006; Portela [et al.] (2008); Sarkar, 2010).

Para Gorji e Rahimian (2011), empreendedores são conhecidos pelo que fazem: eles criam novos produtos, processos e serviços para o mercado. Em geral, os empreendedores podem ser definidos como os indivíduos que trazem uma melhoria, tanto para outros indivíduos e para a sociedade como um todo.

Ao abordar o empreendedor e empreendedorismo, existem alguns aspetos marcantes que nos permitem compreender. Estes são aspetos em grande medida comportamentais como novidade, organização, criatividade, criação, risco e riqueza (Ferreira [et al.], 2010), de seguida alguns traços principais sobre quem é o empreendedor:

- O empreendedor é o que toma a iniciativa para criar algo novo e de valor para o próprio empreendedor e para os clientes;
- O empreendedor tem de despende o seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso;
- O empreendedor recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização pessoal;
- O empreendedor assume os riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam riscos financeiros, sociais ou psicológicos/ emocionais.

### **2.3.1 Características do empreendedor**

É compreensivo referir que, pode um indivíduo ser oriundo de uma família de empreendedores, contudo esta mera condição não o faz empreendedor. Como referem Ferreira [et al.] (2009: 16), «apesar de ninguém nascer empreendedor, e de não haver um “perfil empreendedor”, é possível identificar alguns traços comuns aos empreendedores». Como realça Gaspar (2010), na realidade não se nasce empreendedor, os empreendedores aprendem a sê-lo. Pode-se ensinar qualquer um a ser empreendedor, isto é, procurar oportunidades, reunir recursos e lançar uma empresa no mercado, ensinar talento às pessoas é o que não consegue. Uns vão sendo melhores, enquanto outros serão menos bons (Gaspar, 2010).

Por um lado, aquilo que realmente diferencia o empreendedor é, a sua vontade de criar a sua própria empresa (não importa aqui se essa vontade resulta da falta de alternativas profissionais ou de uma genuína motivação para ser empresário) e, por outro, a sua capacidade para identificar oportunidades, reunir recursos e lançar uma nova empresa no mercado (Gaspar, 2010). Além das motivações próprias, sobre a forma como querem dirigir a vida, há também fatores exógenos como de situação de desemprego ou a necessidade de ter fontes de rendimento complementares a conduzir ao empreendedorismo (Ferreira [et al.],2010).

Para Ferreira [et al.] (2010), salienta-se que o empreendedor é definido em termos de comportamentos e atitudes, não de outras características inatas ou de traços de personalidade. Como acrescentam os mesmos autores, portanto não podemos prever quem tem características para ser empreendedor, mas podemos ver quais as características que temos e desenvolver/trabalhar as competências que ainda nos faltam para ser empreendedor. Para Saraiva (2011), assim como não existem dois empreendedores equivalentes, como também projetos exatamente iguais. Sendo assim, tipicamente a vida profissional de um empreendedor pauta-se por um conjunto de características. De modo a permitir apresentar a síntese das características dos empreendedores, apresenta-se de seguida o Quadro 2.2.

**Quadro 2.2 - Características dos empreendedores**

Necessidade de ser independente e realizar	Assunção de riscos moderados	Autoconfiança	Capacidade de trabalho e energia	Competências em relações humanas
Criatividade e inovação	Dedicação à empresa	Persistência apesar do fracasso	Inteligência na execução	Focalização na obtenção de resultados
Sentido de responsabilidade	Preferência por riscos controlados	Perceção das probabilidades de êxito	Orientação para o futuro	Facilidade de organização
Capacidade de inovação	Facilidade de adaptação	Perseverantes	Perícia e uso de estratégia de influência	Procura de informação

**Fonte** - Adaptado de Costa e Ribeiro (2008); Ferreira, Santos e Serra (2010), Sarkar (2010); Saraiva (2011)

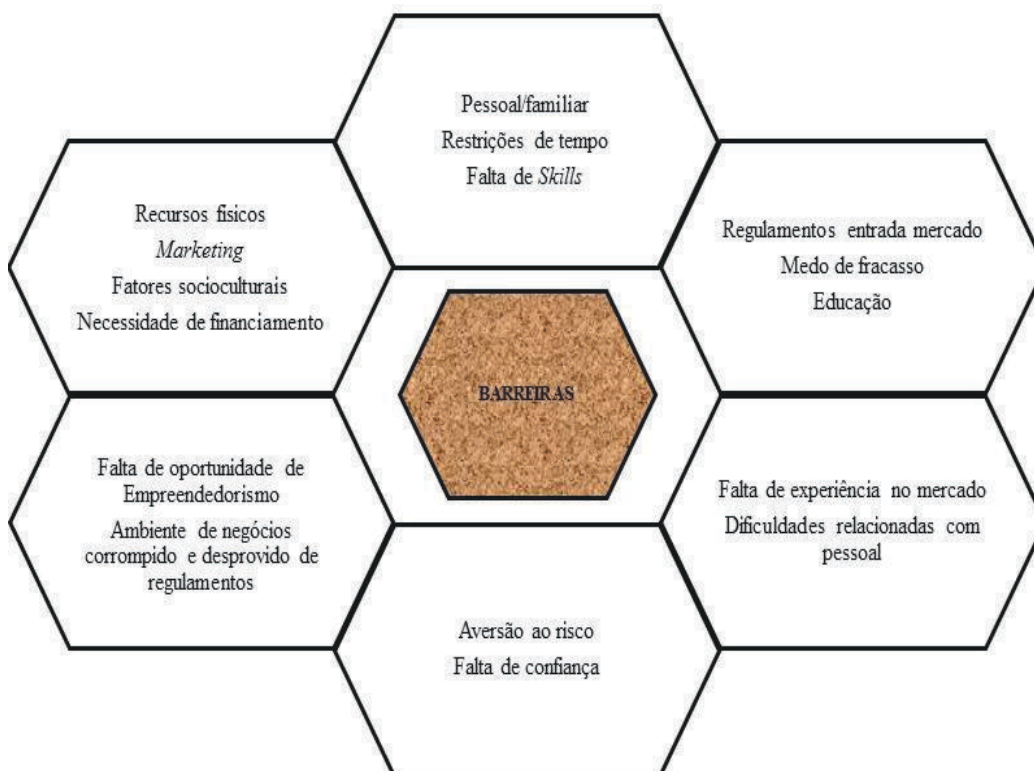
Na perspetiva dos autores Ferreira [et al] (2009), é oportuno de referir que, estas características, *per se*, não são suficientes para garantir o sucesso do empreendimento. Condicionam-no o contexto social, a identificação de uma oportunidade conjugada com o acesso a recursos para pôr em marcha o projeto no momento certo e, em certa medida, o próprio acaso ou sorte.

## 2.4 Barreiras ao empreendedorismo

Numa economia em que existe dificuldades em entrar no mercado de trabalho, devido a uma maior oferta de trabalhadores, a necessidade de lidar com a remoção das barreiras que afetam a decisão de um indivíduo desempregado para iniciar um negócio tornou-se um foco significativo. Porque, o autoemprego oferece uma alternativa ao emprego por conta de outrem, algum, obstáculo que impede os desempregados e não só de considerar começar um negócio como uma opção viável deve ser investigado (Hatala, 2005).

Na verdade, a ideia do empreendedorismo sempre foi, teoricamente, elogiado, mas na prática existem inúmeras barreiras que impedem os potenciais empresários de entrar no mercado de negócios, ou quando finalmente entram, conduzem seus negócios ao fracasso (Raeesi, Dastranj, Sahar & Rasouli, 2013). Como destaca Cruz (2003: 23), «o fracasso é um resultado natural para quem corre riscos e para quem demonstra iniciativa».

Essas barreiras têm sido relatadas em vários estudos sobre empreendedorismo. O empreendedor terá que contar com algumas barreiras a ultrapassar, como as que ilustra a Figura 2.1, no entanto estas barreiras podem ser tantas intrínsecas como extrínsecas.



**Figura 2. 1 - Barreiras ao empreendedorismo**

**Fonte :** Adaptada de Hatala (2005); Rolo ( 2008), Gorjib e Rahimian (2011); Raeesi, Dastranj, Sahar e Rasouli (2013).

### **Falta de confiança**

A falta de confiança pode impedi-los de concretizar as suas ideias de negócios, o que poderia de outro modo levar ao sucesso se a sua dúvida pudesse ser aliviada. Barreiras resultantes de uma falta geral de confiança relacionada com experiência e *background*. O anseio das expectativas não serem atingidas é uma causa de falta de confiança (Hatala, 2005).

### **Necessidade de financiamento**

Barreiras decorrentes de limitações financeiras, uma das barreiras mais citadas para o empreendedorismo. Uma das chaves para o sucesso e progresso no lançamento de um negócio é atrair e fornecer fundos suficientes para iniciar um negócio. Há muitas fontes de acesso ao capital. Vale ressaltar que devem ser averiguados todos os recursos possíveis antes de tomar qualquer decisão (Hatala, 2005; Gorjib & Rahimian, 2011; Raeesi [et al.],2013).

Como o livro verde nos descreve sobre empreendedorismo (2003), o acesso ao financiamento continua a ser o maior obstáculo para os novos empresários: têm dificuldade em constituir as garantias necessárias para a obtenção de empréstimos bancários ou em encontrar capital de risco. As empresas em fase de arranque têm dificuldade em obter o estímulo e o financiamento inicial necessários. A partilha dos riscos entre os setores públicos e privado pode ajudar a aumentar o acesso a financiamento.

A título de exemplo, e ainda no mesmo livro, no inquérito Eurobarómetro, quando se pediu aos europeus que dessem a 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.

### **Pessoal/ familiar**

Barreiras resultantes de situações pessoais e seus efeitos sobre o negócio. A família pode desempenhar um papel importante no desenvolvimento da confiança, criando novas ideias na família. Encontrar o apoio da família e amigos durante a fase de desenvolvimento de uma empresa *Start-Ups* é fundamental para o sucesso (Hatala, 2005); Gorjib & Rahimian, 2011).

### **Restrições de tempo**

Barreiras resultantes da incapacidade de dedicar ritmo adequado para o negócio; Relativo a capacidade de um indivíduo para adquirir o tempo necessário para sustentar a sua ideia de negócio. Os indivíduos que têm outros eventos ou atividades a acontecer em sua vida pode não ter o tempo para cultivar a sua ideia de negócio, em última análise, atrasando o *Start-up* (Hatala, 2005).

### **Falta de Skills (Aptidões individuais)**

As barreiras resultante da falta de habilidades necessárias para operar um negócio principalmente à existência de pessoas com qualidades de empreendedorismo, vontade e motivação para iniciar novos empreendimentos, A percepção do indivíduo de que habilidades são necessárias para executar um bom negócio pode determinar se eles vão realmente começar o negócio (Hatala, 2005; Raeesi [et al.], 2013).

### **Educação em empreendedorismo**

Um tema de interesse para os investigadores é se os indivíduos nascem empreendedores ou vai se tornar empreendedor através do ensino acadêmico. Isso aponta fortemente para a importância da educação em empreendedorismo adequada para a aquisição de competências empresariais necessárias e *know-how* (Gorjib & Rahimian, 2011); Raeesi [et al.], 2013).

### **Recursos físicos**

Recursos físicos são definidos como ativos tangíveis da organização usado na produção de bens e serviços, bem como gerir a organização. Identificar o que é exigido do empreendedor ao iniciar um negócio é um dos primeiros passos para determinar se deve ou não avançar com a sua ideia de negócio. No entanto, recolhendo a informação adequada é por vezes difícil com base no tipo de negócio que está sendo considerado (Hatala, 2005; Gorjib & Rahimian, 2011).

### **Marketing**

Atualmente, o problema enfrentado pelas empresas não é a falta de bens, mas a falta de clientes. As maiorias das empresas não são capazes de vender seus produtos e, conseqüentemente ir à falência (Gorjib & Rahimian, 2011).

### **Fatores socioculturais**

As crenças, atitudes e valores de uma sociedade em direção ao objeto do empreendedorismo são conhecidos como a cultura empreendedora dessa a sociedade. Tipo de atitudes, valores e normas determinam a cultura da sociedade e, conseqüentemente, essa cultura causa desenvolvimento, progressos e inovações (Gorjib & Rahimian, 2011).

### **Regulamentos de entrada no mercado**

Regulamentos governamentais em diferentes contextos económicos, muitas vezes obstruem a entrada no mercado para criação de novos negócios. Esta é uma das barreiras mais citadas para o empreendedorismo. As diferentes regras governamentais, incluindo leis de impostos, normas ambientais, licenciamento, entre outros (Raeesi [et al.], 2013).

Como o livro Verde (2003) nos descreve apesar de melhoramentos recentes, os europeus ainda consideram que as barreiras administrativas são o maior obstáculo para a criação de empresas.

### **Medo de fracassos**

Algumas das barreiras comuns enfrentadas pelos empresários são de natureza psicológica. Empresários estão sempre no dilema entre o risco e lucro, pois o empreendedorismo e o fracasso andam sempre de mãos dadas. Na verdade o empreendedorismo é uma atividade de alto risco, pois o mercado para os empresários é sempre um perigo de falência e dissolução e há uma elevada taxa de insucesso, devido a fatores como baixas vendas, a concorrência intensa, falta de capital, falta de capacidades de gestão e a burocracia (Raeesi [et al.], 2013).

### **A falta de experiência de mercado**

A capacidade de criar um novo negócio depende muito da educação prévia e experiência de trabalho. Muitos empresários ignoram experiência e conhecimentos adquiridos, e uma vez que encontram o mercado de um determinado setor potencialmente auspicioso e oportuna, é só correr para esse mercado, sem qualquer experiência associado. A falta de conhecimento de mercado e experiência foi muito referido como uma barreira para o empreendedorismo (Raeesi [et al.], 2013).

### **Dificuldades relacionadas com o pessoal (Recursos Humanos)**

A força de trabalho é uma das fontes principais que os empresários precisam para executar o seu empreendimento. Obtenção de colaboradores qualificados, motivados e dispostos a

crescer, e mantê-los é uma tarefa difícil para os empreendedores. Esta tarefa torna-se uma barreira quando as expectativas dos funcionários aumentam, regulamentos relacionados com o mercado de trabalho está endurecido, e custo de empregado aumenta (Raeesi [et al.], 2013). Nesta linha, como salienta Bucha (2009: 63) «as pessoas são fundamentais para o sucesso da empresa. Nesta óptica, estamos a falar de capital humano e temos de aceitar que as pessoas são seres humanos que se comportam como tal».

### **Aversão ao risco**

Outra barreira psicológica para o empreendedorismo, que está intimamente relacionado com a barreira do medo do fracasso é a aversão ao risco. Na verdade aceitar os riscos tem sido muitas vezes uma frase em muitas definições de empreendedores (Raeesi [et al.], 2013).

### **Falta de oportunidade de empreendedorismo**

Muitas questões, desde as necessidades insatisfeitas dos clientes, a elevada taxa de desemprego na sociedade, poderiam ser vistos como oportunidades de empreendedorismo. Por exemplo, alguns autores observam baixos níveis de desemprego como uma barreira ao empreendedorismo. A oportunidade de empreendedorismo refere-se tanto a existência e a perceção de oportunidades de mercado disponíveis para exploração e é a possibilidade de criação de novos negócios e alcançar o sucesso através do esforço do empreendedor (Raeesi [et al.], 2013).

### **Ambiente de negócios corrompido e desprovido de fundamentos**

Ao mesmo tempo que a existência de regulamentos governamentais é considerada uma barreira ao empreendedorismo, a não existência origina uma barreira. A falta de leis e corrupção de assistência do governo, questões das infraestruturas, falta de contrato e propriedade foram por diversas vezes mencionadas como barreiras institucionais. A fim de desenvolver o empreendedorismo, as instalações essenciais de utilidade pública e outros elementos das infraestruturas de negócios são necessárias, não é a falta de empreendedorismo que mantém os países subdesenvolvidos para trás (Raeesi [et al.], 2013).

Curiosamente, para Hatala (2005), há estudos que identificam que as mulheres sentem diferentes barreiras para começar um negócio do que os homens. Deste contexto extraem, para o autor, de acordo com um estudo realizado (1990) sobre mulheres e empreendedorismo foram identificados sete barreiras: falta de socialização para o

empreendedorismo em casa, na escola e na sociedade, exclusão das redes de negócios tradicionais, falta de acesso a capital e informação, atitudes discriminatórias de credores, estereótipos de género e expectativas, tais como: a atitude que as mulheres empreendedoras são amadoras ou curiosas, ambivalência socializada sobre concorrência e lucro e alta de autoconfiança.

Na visão de Bucha (2009), empreender ainda continua a ser difícil, em Portugal, e pela análise das diferentes situações pode-se identificar uma série de fatores conducentes a esta situação:

- Falta de uma estratégia governamental comprometida com um desenvolvimento sustentável do país;
- Pessoal pouco qualificado;
- Burocracia paralisante;
- Infraestruturas caras e pouco divulgadas no território nacional (energia, internet);
- Preferências pelo investidor estrangeiro;
- Sistema de ensino pouco empreendedor;
- Planos de formação não orientadas para o empreendedorismo;
- Dependência tecnológica do exterior.

Numa linha semelhante, como consta no projeto GEM (2012) as condições estruturais que têm impacto na atividade empreendedora em Portugal, encontram-se seguidamente apresentadas: Apoio Financeiro, Políticas Governamentais, Programas Governamentais Educação e Formação, Transferência de Investigação e Desenvolvimento (I&D), Infraestrutura Comercial e Profissional, Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada, Acesso a Infraestruturas Físicas, Normas Sociais e Culturais.

Na perspetiva de Gaspar (2010), mais possível se torna que as pessoas criem novas empresas, se menores forem as barreiras à entrada nos diferentes setores de atividade e se mais fácil for a entrada de novas empresas na economia dos países.

Para reduzir as barreiras à entrada de empresas pode-se:

- Reduzir as dificuldades burocráticas, principalmente na criação de empresas e no seu licenciamento;

- Criar incentivos à universidade e às instituições de investigação para promoverem atividades de *Spin-off*;
- Apostar na incubação de empresas;
- Lançar iniciativas para criar redes de *angel investors*;
- Desenvolver a oferta de capital de risco.

O livro Verde (2003) salienta que, uns dos pilares da ação no sentido de uma sociedade mais empreendedora é eliminar os obstáculos ao desenvolvimento e ao crescimento das empresas, e as demais recomendações que se seguem:

- É igualmente necessário intensificar os esforços no sentido de melhorar o acesso ao financiamento e à mão-de-obra qualificada;
- No que diz respeito ao financiamento, além do capital de risco, deve ser mais explorado o potencial de investimento informal, como por exemplo a família, amigos, ou *business angels*;
- Os empresários precisam de ser apoiados na aquisição das competências necessárias para adaptar as respetivas empresas às novas condições;
- A troca de experiências e a cooperação, em aglomerados ou em redes, podem ajudar os empresários a encontrar inspiração e aconselhamento, a aceder a tecnologia e ao conhecimento ou identificação dos parceiros;
- A constituição de redes pode revelar-se especialmente eficaz em certos setores ou para certos grupos de empresários, tais como os provenientes de minorias étnicas.

## 2.5 As Fontes de Financiamento

Uma vez, que o empreendedor decide criar o seu próprio negócio, precisa de investimento para nova empresa.

De acordo com os autores Ferreira [et al.] (2010), frequentemente, o financiamento necessário é uma das etapas que, os potenciais empreendedores consideram mais difícil de ultrapassar para criar o seu novo empreendimento. Como realça Sarkar (2010:120), «o acesso ao financiamento é um problema para a generalidade dos empreendedores em qualquer parte do mundo».

Para Saraiva (2011), são de natureza variada as entidades/pessoas que podem ser envolvidas no financiamento de novos projetos.

Na decisão de como financiar o seu negócio, o empreendedor vai contemplar o financiamento por capital próprio e/ou, endividamento, como passamos a ilustrar as mais utilizadas para iniciar uma pequena empresa são, as poupanças do próprio empreendedor, empréstimos da família e amigos, capital de outros investidores, bancos e sociedades locadoras e a sociedade de capital de risco (Ferreira [et al.] 2010).

Por um lado, o financiamento por endividamento é aquele que envolve um empréstimo que é remunerado com juros. Por outro lado, o empreendedor também pode financiar a nova empresa com capital próprio. Este é oriundo das suas próprias poupanças ou de bens patrimoniais que possui. De facto, é corrente o empreendedor combinar as duas formas de financiamento (Ferreira [et al.] 2010).

O nível de capital próprio, na maioria das vezes, vai variar de acordo com a natureza do empreendimento, a sua atividade, a sua dimensão, etc. É possível que todo o capital seja fornecido pelo proprietário (o empreendedor), em pequenas empresas, como seja um pequeno estabelecimento comercial. Em empresas maiores pode haver vários proprietários, sejam estes particulares, institucionais e mesmo empresas de capital de risco (Ferreira [et al.] 2010).

As fontes alternativas de financiamentos externas, tais como os empréstimos bancários, crédito dos fornecedores, subsídios governamentais, capital de risco, etc., devem ser avaliadas de acordo com aspetos como: o período de tempo em que os fundos estarão disponíveis, o grau de perda de controlo de empresa e os custos envolvidos (Ferreira [et al.] 2010). De seguida, passamos a caracterizar as principais fontes de financiamentos.

## **Recursos financeiros próprios do empreendedor**

Para iniciar a atividade estes recursos são necessários, e são também um garante perante investidores externos de que o empreendedor está empenhado no sucesso do empreendimento, buscando o sucesso, trabalhando e resolvendo os problemas que surjam, comprometendo o seu tempo e esforço (Ferreira [et al.] 2010).

## **Família e amigos**

Aqueles que o conhecem melhor são um recurso frequente para reunir capital necessário a um novo empreendimento, quer sejam capitais a curto prazo e a longo prazo. Estas pessoas poderão investir pela sua relação com o empreendedor, na medida que esta relação pessoal ajuda a transmitir confiança e a ultrapassar a incerteza nas capacidades e qualidade do empreendedor (Ferreira [et al.] 2010).

## **A Banca comercial**

Na perspetiva de Saraiva (2011), os bancos representam um modelo tradicional de financiamento dos investimentos, exigindo geralmente prestação de garantias por parte dos promotores, através de concessão de empréstimo. Para o mesmo autor, porém, não é talvez o mecanismo mais aconselhável ou utilizado na fase de lançamento de novos negócios, onde o risco pode ser elevado, não sendo por isso fácil encontrar as correspondentes contrapartidas que são solicitadas pela banca.

Os bancos, na sua prudência (ou conservadorismo), dado que aparentam menor risco, preferem emprestar dinheiro a empresas já estabelecidas e com uma reputação firmada. Assim sendo, na fase inicial, quando o empreendedor pretende começar a nova empresa é difícil conseguir capital junto da banca (Ferreira [et al.] 2010).

Os empreendedores podem recorrer à banca comercial para obter diferentes tipos de empréstimos, tais como: empréstimos por créditos a receber, empréstimos pelo *stock*, empréstimos por equipamento, empréstimo por imóveis, empréstimos a curto prazo, empréstimos a longo prazo e os empréstimos pessoais (Ferreira [et al.] 2010).

## **Capital de risco**

Por definição, capitais de risco são, investidores especializados em financiar e assistir empreendedores com as suas *start-ups* (Gaspar, 2010).

Nesta linha, o capital de risco é uma forma de investimento que visa financiar empresas, apoiando o seu crescimento e desenvolvimento, com alguma intervenção na própria gestão da empresa (Ferreira [et al.] 2010).

Neste sentido, traduz na modalidade utilizada para apoiar negócios através da aquisição de uma participação societária, geralmente minoritária, até o projeto se encontrar lançado com sucesso, assumida de forma temporária, momento em que as sociedades/fundos de capital de risco se retiram, desejavelmente antes de cinco anos passados sobre a sua entrada com uma mais-valia (Saraiva, 2011).

«O capital de risco é um instrumento financeiro através do qual uma sociedade de capital de risco adquire uma participação temporária, e tipicamente minoritária, no capital social de uma nova empresa» (Ferreira [et al.] 2010:255). Assim, para os mesmos, a sociedade capital de risco financia em parte a nova empresa, mas passa a ser sócia ou acionista da nova empresa, e esta participação incorre em todos os riscos do negócio.

Como salientam Ferreira [et al.] (2010), em Portugal, a cultura empresarial tende a privilegiar o endividamento (financiamento através do crédito) e não o recurso ao capital de risco. Esta tendência é ainda mais saliente onde o controlo integral do capital é preferido a qualquer forma de parceira, nas pequenas empresas familiares.

### **Os subsídios**

Para desenvolver e lançar uma ideia inovadora, ou uma nova empresa que crie postos de trabalho e contribua para o desenvolvimento económico local, o empreendedor às vezes pode obter recursos fornecidos pelo governo (Ferreira [et al.] 2010).

Os subsídios do governo, ou entidade pública, contemplam, nomeadamente, o desenvolvimento de zonas mais atrasadas economicamente e zonas do interior do país, os subsídios à criação do primeiro e do próprio emprego, de outros empregos (Ferreira [et al.] 2010). No entanto, o empreendedor deve estar avisado que nem sempre estes subsídios são dados imediatamente, podendo ter desfasamentos temporais de vários meses (Ferreira [et al.] 2010).

### ***Business angels***

Os Business angels ganharam esta denominação nos EUA (Estados Unidos de América), mas podem ser chamados, investidores informais, em português, (Gaspar, 2010). «Os *business angels* são tipicamente empreendedores bem-sucedidos/experientes, que

disponibilizam tempo/capital para ajudar jovens empreendedores a criar o seu negócio» (Saraiva, 2011:65). Para o mesmo autor, através do conhecimento acumulado, da experiência, rede de contactos, reduzem o risco associado à implementação dos projetos.

Mais do que financiamento, na perspetiva de Saraiva (2011), os *business angels* desempenham um importante papel de *coaching* junto dos promotores das novas ideias de negócio, bem assim como de facilitadores no acesso a um conjunto vasto de conjuntos de contactos, parceiros potenciais ou fontes complementares de apoio ao projeto.

No que diz respeito a Portugal, uma evolução recente vai traduzir-se, a breve trecho, no aparecimento de organizações privadas vocacionadas para apoiar novos projetos empreendedores, de várias dezenas de Entidades Veículo, lideradas por alguns dos *business angels* nacionais (Saraiva, 2011). Como refere Gaspar (2010), atualmente regista um grande desenvolvimento na Europa e em Portugal, mas regista-se ainda um atraso de “anos-luz” em relação aos EUA.

Os *business angels* financiam projetos com capitais próprios e fazem a ponte entre o investidor e o sistema financeiro (banca, capitais de risco e mesmo fundos comunitários), Gaspar (2010). Como ressalta o autor, no sentido de que participam no capital das jovens empresas, mas olham para projetos muito mais precoces do que aquele, têm um funcionamento muito semelhante ao capital de risco. A título de exemplo, estes podem ser comerciantes, empresários, executivos, ou apenas gente que tem dinheiro disponível e gosta de fazer investimentos em boas ideias (Ferreira [et al.] 2010).

Para finalizar, ao empreendedor cabe estudar todas as fontes alternativas de financiamento possíveis do seu projeto de investimento. O ideal é conseguir os recursos que necessita com um mínimo de custo e mantendo o maior controlo possível sobre as operações da nova empresa (Ferreira [et al.] 2010).

## **2.6 Relação entre os fenómenos: Empreendedorismo e o Desemprego**

O desemprego é um fenómeno complexo e numerosas estatísticas têm sido utilizadas para analisar os seus determinantes. Todavia, um dos fatores mais importantes que determinam o empreendedorismo é assumido por muitos autores pelo desemprego (Remeikienė & Startienė, 2008). Uma ideia que importa reter é que elevado nível de desemprego é causado pela crise económica e financeira. Quanto a Portugal, ao contrário do que passou em anos anteriores, com a crise o desemprego elevou-se comparativamente com outros países União Europeia (UE). A recessão agravou ainda a situação dos grupos populacionais mais vulneráveis: os desempregados de longa duração e os jovens (Louçã & Caldas, 2009).

De acordo com o relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2012) é necessário sublinhar que a crise provocou, nos países em desenvolvimento um ritmo crescimento económico mais lento devido às relações comerciais e de investimento com os países industrializados. Importa ainda acrescentar que, de acordo o mesmo relatório a crise tornou as perspetivas de crescimento futuras mais incertas porque o investimento direto estrangeiro, o acesso aos mercados financeiros e a ajuda pública ao desenvolvimento estão agora mais limitados do que antes da crise.

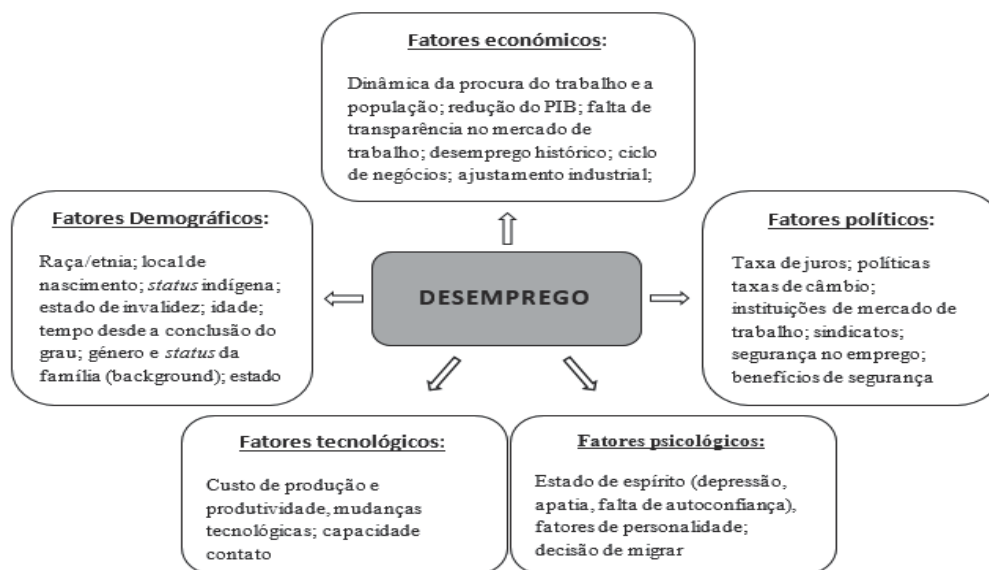
Nos países desenvolvidos e nos países de economia de transição, o empreendedorismo tornou-se um dos meios mais eficazes que abordam os problemas da diminuição do nível de desemprego (Remeikienė & tartienė, 2008). Os indivíduos que enfrentam o desemprego ou uma perspetiva de trabalho duro, optam pela criação do próprio negócio como uma opção. Ainda ressaltam que, Schumpeter explorou um impacto positivo deste fenómeno para o crescimento da economia e do Produto Interno Bruto (PIB), e para a introdução de novos postos de trabalho desde 1991 (Remeikienė & Startienė, 2008).

O conceito de empreendedorismo é abrangente engloba a criação de valor, inovação o autoemprego e a criação de nova empresa. Autoemprego ou trabalho por conta própria, ou ainda trabalho independente (Freire, 1994), refere-se a pessoas que fornecem emprego para si mesmos como os proprietários do negócio (Remeikienė & Startienė, 2008). O setor das pequenas empresas, e, portanto, autoemprego, tornou-se cada vez mais importante para as economias modernas da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), na tentativa de gerar crescimento económico e do emprego. Novas e pequenas empresas têm emergido como um importante veículo para o crescimento de

empreendedorismo (Thurik, Carree, VanStel & Audretsch, 2008). «O autoemprego é algo muito valorizado pelos indivíduos para a autodeterminação e autonomia» (Binder & Coad, 2013: 1009). Neste contexto, como citam Binder e Coad (2013: 1011), «O trabalho é uma faceta importante da vida humana e tem fortes efeitos sobre a satisfação das pessoas com a vida ou a felicidade».

A fim de abordar a relação existente entre desemprego e empreendedorismo, começa-se por definir o desemprego. Enveredar pelo fenómeno desemprego é necessário sublinhar que, como refere o dicionário da língua portuguesa da Porto Editora o desemprego é «estado de quem não tem emprego ou falta de emprego». Numa linha semelhante, para Samuelson e Nordhaus (2012: 595), «as pessoas são classificadas como desempregadas se não têm um emprego e se procuram ativamente um emprego nas últimas 4 semanas estão atualmente disponíveis para trabalhar». Para os mesmos autores, importa ainda referir que, um ponto relevante é que o desemprego exige mais do que estar sem emprego - esforça-se para encontrar um emprego. De acordo com Pinto (2007), uma vez que é normal, e até pode ser benéfico, que as pessoas mudem de emprego e, portanto, suportem algum desemprego temporário enquanto transitam de um para outro emprego, o desemprego, em si mesmo, é inerente à dinâmica da economia de mercado. Para o mesmo autor, é oportuno referir o que é preocupante e dramático é quando as pessoas levam algum tempo nessa transição, pois não é mesma coisa estar desempregada um mês ou um ano, permeando por dificuldades financeiras, mesmo que amainadas pelo subsídio de desemprego, e sofrendo a corresponde exclusão social. Para Samuelson e Nordhaus (2012: 595), «O desemprego é um problema social importante porque causa enorme sofrimentos aos desempregados que se debatem com rendimentos reduzidos». Para os mesmos, durante os períodos de desemprego elevado, a contratação económica espalha os seus efeitos e afeta o estado de ânimo das pessoas e a vida das famílias.

No que diz respeito, aos determinantes do desemprego, pode-se afirmar que não existe uma classificação sistematizada de fatores em determinados grupos. Há uma notável tendência de muitos autores em prestar muita atenção para fatores demográficos, económicos, políticos, tecnológicos e psicológicos, como ilustra a Figura 2.2 (Remeikienė & Startienė, 2008). No fundo, não é o suficiente confiar em sua própria sorte ou uma ou outra característica para iniciar um negócio, também é necessário avaliar as externalidades que principalmente determinam um maior desenvolvimento do empreendedorismo e os principais fatores de desemprego (Remeikienė & Startienė, 2008).



**Figura 2. 2** - Fatores determinantes do desemprego

**Fonte:** Adaptada de Remeikienė e Startienė (2008)

Para Røed, Knut e Skogstrøm (2013), o desemprego é, potencialmente, uma experiência destrutiva. Estudos Empíricos sugerem que estado de desempregado prejudica futuras oportunidades de emprego dos trabalhadores e os lucros, aumenta o risco de divórcio e ainda aumenta o risco de morte precoce. E ainda, os mesmos autores ressaltam que, o desemprego também aciona a criatividade. Em particular, pode fomentar o espírito empresarial, uma vez que provavelmente reduz o custo de oportunidade da criação de um novo negócio. Neste contexto, para Thurik [ et al.] (2008), há quem resalta que, a decisão de se tornar um empreendedor é uma resposta a um ou outro estar desempregado ou então a percepção de medíocres perspectivas futuras de emprego, é o designado desemprego involuntário, ou o efeito refugiados.

No que diz respeito a relação existente entre os fenômenos, importa referir que para os autores (Faria, Cuestas, Estefanía e Mourelle, 2010), o empreendedorismo é um dos principais motores do crescimento nas economias modernas por conseguinte, o seu papel no impacto do desemprego tem uma extrema importância. Estudos empíricos mostram que as pequenas empresas tornaram-se mais importantes ao longo das últimas décadas.

Numa linha semelhante, por um lado as empresas *Start-Up* contratam trabalhadores, o que pode resultar em uma queda do desemprego. Por outro lado, o elevado desemprego pode levar a um aumento na atividade de *Start-Up*, uma vez que o custo de oportunidade («a

melhor alternativa que o empreendedor podia ter escolhido, em vez de criar a sua própria empresa, é o seu custo de oportunidade» Gaspar, 2010:241), de começar uma nova empresa é menor para os desempregados, posto isto, ambas as variáveis interferem entre si de forma dinâmica (Faria, Cuestas & Alana, 2009).

Importa referir que, o vínculo entre desemprego e empreendedorismo é uma relação empírica relevante que, até agora, é caracterizada pela ambiguidade. Enquanto alguns estudos encontram uma relação positiva entre desemprego e taxas de autoemprego, isto é, o empreendedorismo, em virtude da criação de um novo empreendimento, contribui para a redução do desemprego, em contraste outros estudos encontraram evidências apoiando uma ligação negativa entre desemprego e as taxas de autoemprego (Thurik [ et al. ],2008).

Para alguns estudos o empreendedorismo e o desemprego estão inversamente relacionados, mas outros chegaram a conclusão oposta, reconhecendo que o desemprego está associado com maiores atividades empreendedoras (Faria [et al.] (2010). Os autores Faria, Cuestas e Mourelle (2010) estudaram a relação entre empreendedorismo e desemprego e concluíram que os resultados revelam uma relação bidirecional e não linear entre a criação de empresas e mudanças no desemprego.

Devido à falta de avaliações de impacto fiáveis sobre os efeitos da promoção empreendedorismo na criação de rendimento, de emprego e qualidade do emprego, neste momento não é possível tomar uma posição fundamentada em factos sobre esta questão, OIT (2012).

No que diz respeito a relação existente entre o desemprego e empreendedorismo em Portugal, Baptista e Thurik (2007) estudaram a relação entre empreendedorismo e desemprego e concluíram que Portugal apresenta um grande afastamento temporal no que diz respeito aos efeitos do empreendedorismo sobre o desemprego em comparação com média dos países da OCDE.

No geral, as relações entre autoemprego e desemprego são repletas de complexidade, resultando em confusão e ambiguidade, tanto para os estudiosos e os políticos (Thurik [et al.],2008). Ainda que não exista uma relação evidentemente linear entre os níveis de empreendedorismo e os níveis de riqueza dos países, a criação de novas empresas terá efeitos sobre a inovação, no serviço, seja esta no produto, no processo produtivo, na recombinação de técnicas e tecnologias já existentes, e sobre a competitividade das empresas (Ferreira [et al.],2009).

## **2.7 Empreendedorismo de oportunidade e de necessidade**

Existem vários motivos que induzem o indivíduo a enveredar pelo empreendedorismo, criando o seu próprio negócio. Para Deli (2011), a criação de novas organizações por empreendedores depende de muitos parâmetros como características pessoais, ou condições existentes. É necessário sublinhar que, as motivações para empreender incluem a percepção de uma oportunidade de mercado ou uma ideia inovadora, de modo que o empreendedor pesquisa para novas soluções ou melhores do que os indicados no ambiente real. O empreendedor também pode reconhecer uma rede existente que ele pode tentar explorar. Essas redes podem conter clientes iniciais ou fornecer capacidades de produção, o que ajuda a garantir ordens de mercado (Caliendo & Kritikos, 2009).

As verdadeiras motivações, ao contrário do que frequentemente se pensa, que geralmente levam a um determinado empreendedor a arrancar com um novo projeto, raramente são orientadas por objetivos de lucro ou enriquecimento pessoal no curto prazo, um empreendedor auferir muito pouco rendimento nos primeiros anos de lançamento do projeto, sendo que, só mais tarde, vai poder, se tudo correr bem, auferir de alguma compensação financeira significativa (Saraiva, 2011).

Importa ainda acrescentar que, as motivações dizem respeito a independência, reconhecimento, auto-realização, necessidade de crescimento pessoal, profissional ou incentivos financeiros, necessidade de uma alternativa mais desafiadora em relação à atividade habitual, necessidade de aumentar os rendimentos, necessidade de diversificação para reduzir risco, necessidade de segurança (Rolo, 2008; Caliendo & Kritikos, 2009).

Estudos evidenciam que aquilo que mais motiva os empreendedores, quando decidem concretizar novos projetos, são alternadamente desígnios: mostrar que são capazes de implementar os projetos sonhadores, existência de uma oportunidade considerada interessante, sonho acalentado desde longa data, dificuldades em encontrar emprego por conta de terceiros, vontade de reforçar níveis de autonomia/independência, mecanismo de encontrar alternativa face a problemas identificados num emprego por conta de outrem, desejo de arriscar na implementação de um novo projeto e o contributo para o meio envolvente, incluindo a respetiva sociedade (Saraiva, 2011).

Importa referir que, de acordo com o entendimento de Drucker (1985), os empreendedores de sucesso, qualquer que seja a sua motivação, seja dinheiro, poder, ou o desejo de fama e reconhecimento, tentam criar valor. Ainda na perspetiva deste autor, os empreendedores

bem-sucedidos sonham alto, eles não se contentam simplesmente para melhorar o que já existe, ou para modificá-lo. Eles tentam criar novos e diferentes valores, novas e diferentes satisfações, convertem-nos em um material de recurso, ou para combinar os recursos existentes em uma configuração nova e mais produtiva.

Entretanto, salientando a diferença entre empreendedorismo de oportunidade e de necessidade é possível tirar o seguinte ensinamento: a diferença entre o empreendedorismo de oportunidade e de necessidade depende da motivação de um empreendedor para iniciar seu empreendimento (Block & Sandner, 2009).

Como consta no projeto GEM (2012: 21), «Entende-se por empreendedorismo induzido pela oportunidade aquele que resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa».

Para Baptista, Teixeira e Portela (2008), por um lado, temos os indivíduos que possuindo maior capital pessoal destetarão precocemente uma dada oportunidade de negócio potencialmente lucrativa e acreditarão alcançar maiores níveis de utilidade e rendimento ao se tornarem empresários. Estes são os empreendedores da tradição Schumpeteriana, indivíduos impelidos para o autoemprego e responsáveis pelo dito empreendedorismo de oportunidade. Por outro lado, para GEM (2012:21), «o empreendedorismo de necessidade resulta da ausência de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente, o trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de um negócio, dado considerarem não possuir melhores alternativas».

Em sentido semelhante, há quem se veja arrastado pelas circunstâncias e ouse criar uma empresa, não por identificar a designada janela de oportunidade de negócio, mas sobretudo por necessidade. E ainda, estes agentes do empreendedorismo por necessidade, porque estão no desemprego, empregos inadequados ou por causa da oportunidade limitada no seu setor de trabalho, vêm-se sem alternativas mais favoráveis para a sua sobrevivência (Baptista [ et al.], 2008) ; Deli (2011).

Nesta linha de compreensão, para os autores Ferreira [et al.] (2010), a necessidade leva alguns empreendedores a constituírem a sua própria empresa, não por considerarem que existe uma oportunidade que pode ser aproveitada, mas antes porque têm a necessidade de o fazer. Importa realçar de acordo com os mesmos autores que, esta necessidade pode estar relacionada com o estarem desempregados, vendo no empreendedorismo alternativa à falta de um emprego.

Quando a decisão de criar uma empresa emerge no contexto de desemprego. Nesta perspectiva, importa referir que existem diferentes padrões de motivação para o autoemprego, casos em que o desemprego foi involuntário, o autoemprego surge como uma forte necessidade de encontrar uma alternativa ao trabalho por conta de outrem. Uma vez que ocorreu no seguimento de auto despedimento, trata-se de aqueles que há muito acalentavam o desejo de ter o seu negócio. Nestes casos perante empreendedorismo de necessidade (Baptista [et al],2008).

É necessário sublinhar que, os indivíduos com mais e melhores conhecimentos são melhores em perceber e explorar oportunidades empresariais que são empreendedores com menos capital humano (Block & Sandner, 2009). Ainda os mesmos autores consideram que, estudos empíricos têm mostrado que a experiência do mercado de trabalho, experiência de gestão, e experiência empresarial anterior todos têm um forte impacto sobre o sucesso empresarial (Block & Sandner, 2009).

Neste contexto, os empreendedores de oportunidade são suscetíveis de ter preparado de forma mais sistemática para criação do próprio negócio, e são suscetíveis de ter investido mais em capital humano específico necessário para ter sucesso como um empresário. *Ceteris paribus*, a vantagem relativa de capital humano de empreendedores de oportunidade é um argumento para um maior tempo de sobrevivência em relação aos empresários por necessidade (Block & Sandner, 2009). O problema com esta análise é que, devido à sua natureza bastante generalistas *Skills* empresarial são difíceis de medir. (Block & Sandner, 2009).

Para Kautonen e Palmroos (2010), na literatura a oposição de empreendedorismo de necessidade e de oportunidade tem-se centrado sobre o impacto dos motivos subjacentes à decisão de iniciar um negócio no desenvolvimento do novo e crescimento das empresas, o que tem implicações para o desenvolvimento económico de um determinado país. Neste caso, o empreendedorismo de necessidade é frequentemente considerado como um fator negativo na medida em que o crescimento económico e o desenvolvimento estão em causa (Kautonen & Palmroos , 2010).

Salientando a satisfação de um empreendedor de necessidade e ou de oportunidade, embora o empreendedorismo é frequentemente descrito como stressante, que exige muito trabalho, longas horas e, acima de tudo, a tolerância de risco uma série de estudos relatam que, em geral, o trabalhador por conta própria ou indivíduos independentes tendem ou expressam níveis mais elevados de satisfação no trabalho do que empregados por conta de

outrem (Block & Sandner ,2009 ; Kautonen & Palmroos ,2010). Importa ainda acrescentar que, existem autores que argumentam que isso pode ser devido ao fato de que apenas aqueles que procuram ativamente o autoemprego são os que realmente valorizam suas características (Kautonen & Palmroos, 2010).

Os poucos estudos que tocaram sobre a questão têm, não surpreendentemente, sugerido que os empreendedores por necessidade são menos satisfeitos com a sua situação ocupacional que são empreendedores de oportunidade (Kautonen & Palmroos, 2010). Para os mesmos autores, a causa implícita para um nível de satisfação mais baixo entre os empreendedores por necessidade pode ser a sua inadequação pessoal ao empreendedorismo. Por outro lado a insatisfação resultante pode, eventualmente, levar a consequências negativas, como altos níveis de stresse e problemas de saúde (Kautonen & Palmroos, 2010).

Curiosamente, para melhor entendimento de empreendedorismo em países em desenvolvimento, como consta no relatório da OIT (2012),os países com menor nível de desenvolvimento também registam o maior número de empreendedores por necessidade, que decidem iniciar um negócio porque precisam de uma fonte de rendimento, e não porque pretendem explorar uma oportunidade que os poderá levar à expansão dos negócios e ao recrutamento de outras pessoas.

Para o mesmo relatório, embora não existam estatística disponível pode-se supor que muitos dos empresários impulsionados pela necessidade nos países em desenvolvimento pertençam ao setor informal. Embora exista um consenso geral sobre a eficácia do apoio a empresários movidos pela necessidade, há alguma controvérsia sobre a promoção empresas que se formam por necessidade, e sobre seu impacto na erradicação da pobreza.

Com o tópico abordado, concluímos a revisão da literatura. De seguida síntese dos aspetos cruciais.

## 2.8 Síntese de revisão da literatura

Com o intuito de apresentar o resumo da revisão da literatura pode-se afirmar que, esta abrangeu vários temas relacionados com o empreendedorismo, cada um deles apresentam abordagens propícias ao teor do tema proposto.

Sintetizando, o estudo sobre o empreendedorismo já vem do século passado. No que concerne à origem da palavra empreendedorismo, França foi o país a adotar primeiro o termo.

Para melhor entendimento do conceito de empreendedorismo, começamos com uma breve evolução histórica e as principais definições.

Hisrich [ et al.] (2009) apresentam a evolução do fenómeno em cinco períodos distintos: no período inicial, a idade média, do século XVII a século XX.

Em meados do século XX, instituiu a noção do empreendedor como inovador, aquele que revoluciona o padrão de produção explorando uma invenção (novos métodos de produção), novo bem, ou um bem antigo de forma nova, nova técnica de distribuição ou nova comercialização para produtos, nova estrutura organizacional (Hisrich [ et al.] ,2009).

Em 1725, Richard Cantillon, economista irlandês, considerado um marco de referência desenvolveu uma das primeiras teorias do empreendedor e é considerado por alguns o criador do termo (Hisrich [ et al.] ,2009).

Em 1803, Jean Baptiste Say (1767-1832) veio a popularizar esta aceção no início do século XIX (Portela [et al],2008).

Passada uma década, em 1821, J.B.Say, refere que o empreendedor é o agente que transfere recursos económicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento (Sarkar, 2010).

No início do século XX, 1921 o norte-americano Frank Knight (1885-1972) invocou a diferença entre empreendedores e os restantes indivíduos da sociedade [...] assumir riscos em situações de incerteza (Sarkar, 2010).

No que concerne ao século XXI, e ainda, no mesmo sentido para Hisrich [ et al.] (2009), empreendedorismo é processo de criar algo novo e de valor, dedicando esforços necessários e tempo, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais inerentes e

recebendo as consequentes recompensas de satisfação e da independência financeira e pessoal.

No entanto, para o projeto Global Entrepreneurship Monitor - (2012:21), o empreendedorismo é definido como «qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos».

As duas formas de empreendedorismo que estão a adquirir cada vez mais relevância, é o empreendedorismo social e o intra-empreendedorismo, não consistem na criação de empresa *per se* (Sarkar, 2010).

No que diz respeito ao intra-empreendedorismo, de acordo os autores Hisrich [et al.] (2009), é o meio de estimular e, posteriormente, de aproveitar os indivíduos em uma organização que acham que algo pode ser feito de um modo diferente e melhor.

O aumento de intra-empreendedorismo é causado pelo aumento das culturais empresariais e pressões sociais. A hiper competição força as empresas a interessarem-se mais por áreas como aumento da produtividade, redução dos custos, diversificação e desenvolvimento de novos produtos, entre outros (Hisrich [et al.],2009).

Nesta linha, mesmo as grandes empresas começam a prestar atenção ao intra-empreendedorismo (ou empreendedorismo pelos seus colaboradores) como forma de ganharem inovação junto dos mercados, flexibilidade e capacidade de adaptação (Ferreira [et al.] ,2010).

Nas próximas décadas, Sarkar (2010), o intra-empreendedorismo pode ser chave para criar valor nas empresas, muitas vezes através de projetos inovadores pensados pelos funcionários e colaboradores fora dos centros de I&D das empresas.

No que diz respeito ao empreendedorismo social, salienta-se que o empreendedorismo não é apenas individual, é pois um fenómeno multifacetado e é também social (Simões & Dominginhos, 2006). Na época atual o empreendedorismo social é uma realidade muito importante para o funcionamento das economias modernas, em grande parte porque a economia social tornou-se uma parte fundamental das sociedades modernas (Gaspar, 2010).

Neste contexto, o empreendedorismo social anda associado ao desenvolvimento de projetos (de indivíduos ou de comunidades, mas não necessariamente envolvidos numa organização) que visam alcançar o interesse geral, o chamado bem comum, ou dar resposta a necessidades sociais não satisfeitas (Portela [et al.], (2008).

Assim sendo, na perspetiva de Abu-Saifan, (2012), o empreendedor social é um indivíduo orientado na missão, e que usa um conjunto de comportamentos empresariais para entregar um valor social para os menos privilegiados, tudo através de uma entidade orientada empreendedora que é financeiramente independente, autossuficiente, ou sustentável.

No entanto, quando se aborda o tema empreendedorismo, considera-se necessário, o conceito de empreendedor. Para Ferreira [ et al.] (2009), é difícil o conceito de “empreendedor” universalmente aceite.

O termo empreendedor veio generalizar-se na língua francesa, significando alguém que inicia ou empreende um projeto ou uma atividade significativa (Portela [ et al.] ,2008). Numa outra linha, «A palavra “empreendedor” terá surgido para se referir às pessoas que “assumiam os riscos” entre compradores e vendedores.» Ferreira [ et al.] (2009). Na perspetiva de Hisrich [ et al.] (2009:6) «Empreendedor é o indivíduo que assume riscos e inicia algo novo».

O empreendedor é naturalmente aquele que empreende, é o sujeito ativo, arrojado, corre riscos e toma decisões, que gere recursos limitados para o lançamento de novos negócios está inserido num contexto económico, social e cultural que influencia as expressões da iniciativa empreendedora (Simões & Dominginhos, 2006; Portela [ et al.], 2008 ;Sarkar , 2010)

Quanto às características dos empreendedores, como refere Ferreira [ et al.] (2009:16), «apesar de ninguém nascer empreendedor, e de não haver um “perfil empreendedor”, é possível identificar alguns traços comuns aos empreendedores».

Aquilo que realmente diferencia o empreendedor é, por um lado, a sua vontade de criar a sua própria empresa (não importa aqui se essa vontade resulta da falta de alternativas profissionais ou de uma genuína motivação para ser empresário) e, por outro, a sua capacidade para identificar oportunidades, reunir recursos e lançar uma nova empresa no mercado (Gaspar, 2010).

Para Saraiva (2011), assim como não existam projetos exatamente iguais, como também dois empreendedores idênticos. Tipicamente a vida profissional de um empreendedor pauta-se por um conjunto de características.

De seguida algumas características, de acordo com os autores Ferreira [ et al.] (2010); Costa & Ribeiro (2008): Necessidade de ser independente e realização, assunção de riscos moderados, autoconfiança, capacidade de trabalho e energia, competências em relações humanas, criatividade e inovação, dedicação à empresa, persistência apesar do fracasso, inteligência na execução, focalização na obtenção de resultados, sentido de responsabilidade, preferência por riscos controlados, percepção das probabilidades de êxito, orientação para o futuro, facilidade de organização, capacidade de inovação, facilidade de adaptação, perseverantes.

Salientando às barreiras, na verdade, a ideia do empreendedorismo sempre foi, teoricamente, elogiado, mas na prática existem inúmeras barreiras que impedem os potenciais empresários de entrar no mercado de negócios, ou quando finalmente entram, conduzem seus negócios ao fracasso ( Raeesi [ et al.] ,2013).

Essas barreiras têm sido relatadas em vários estudos sobre empreendedorismo. O empreendedor terá que contar com algumas barreiras a ultrapassar, no entanto estas barreiras podem ser tantas intrínsecas como extrínsecas, como por exemplo, a educação, necessidade de financiamento, recursos físicos, fatores socioculturais, fator pessoal/familiar, regulamento entrada no mercado, aversão ao risco, falta de oportunidade de empreendedorismo, *marketing* e medo de fracasso.

Das barreiras mencionadas, na necessidade de financiamento e os regulamentos entrada no mercado, são as barreiras mais citadas para o empreendedorismo. Por um lado, uma das chaves para o sucesso e progresso no lançamento de um negócio é atrair e fornecer fundos suficientes para iniciar um negócio. Por outro lado, os regulamentos governamentais em diferentes contextos económicos, muitas vezes obstruem a entrada no mercado para criação de novos negócios tais como: leis de impostos, normas ambientais, licenciamento, entre outros (Raeesi [ et al.] , 2013).

Um outro ponto a referir, é o financiamento, uma vez, que o empreendedor decide criar o seu próprio negócio, precisa de investimento para nova empresa, saber onde e como obter esse dinheiro. Frequentemente, o financiamento necessário é uma das etapas que, os

potenciais empreendedores consideram mais difícil de ultrapassar para criar o seu novo empreendimento (Ferreira [ et al.] ,2010).

Na decisão de como financiar o seu negócio, o empreendedor vai contemplar o financiamento por endividamento e/ou por capital próprio, como por exemplo, as mais utilizadas para iniciar uma pequena empresa são, as poupanças do próprio empreendedor, empréstimos da família e amigos, capital de outros investidores, bancos e sociedades locadoras, a sociedade de capital de risco. De facto, é corrente o empreendedor combinar as duas formas de financiamento (Ferreira [ et al.], 2010).

Todavia, na maioria das vezes, o nível de capital próprio vai variar de acordo com a natureza do empreendimento, a sua atividade, a sua dimensão, etc. É possível que todo o capital seja fornecido pelo proprietário (o empreendedor), em pequenas empresas, como seja um pequeno estabelecimento comercial. Em empresas maiores pode haver vários proprietários, sejam estes particulares, institucionais e mesmo empresas de capital de risco (Ferreira [ et al.] ,2010).

Quanto a relação existente entre o empreendedorismo e o desemprego, é importante frisar que, um dos fatores mais importantes que determinam o empreendedorismo é assumido por muitos autores pelo desemprego (Remeikienė & Startienė, 2008).

A fim de abordar a relação existente entre desemprego e empreendedorismo, começa-se por definir o desemprego. Neste âmbito, é necessário sublinhar que, como refere o dicionário da língua portuguesa da Porto Editora o desemprego é «estado de quem não tem emprego ou falta de emprego».

No que diz respeito, aos determinantes do desemprego, pode-se afirmar que não existe uma classificação sistematizada de fatores em determinados grupos. Há uma notável tendência de muitos autores em prestar muita atenção para fatores demográficos e económicos, políticos, tecnológicos e psicológicos (Remeikienė & Startienė, 2008).

No que diz respeito a relação existente entre os fenómenos, importa referir que para os autores (Faria [et al.] 2010), o empreendedorismo é um dos principais motores do crescimento nas economias modernas por conseguinte, o seu papel no impacto do desemprego tem uma extrema importância.

Devido à falta de avaliações de impacto fiáveis sobre os efeitos da promoção empreendedorismo na criação de rendimento, de emprego e qualidade do emprego, neste

momento não é possível tomar uma posição fundamentada em factos sobre esta questão, OIT (2012).

De forma geral, as relações entre autoemprego e desemprego são repletas de complexidade, resultando em confusão e ambiguidade, tanto para os estudiosos e os políticos (Thurik [ et al.], 2008). Ainda que não exista uma relação evidentemente linear entre os níveis de empreendedorismo e os níveis de riqueza dos países, a criação de novas empresas terá efeitos sobre a inovação, no serviço, seja esta no produto, no processo produtivo, na recombinação de técnicas e tecnologias já existentes, e sobre a competitividade das empresas (Ferreira [ et al.],2009).

Entretanto, ressaltando a diferença entre empreendedorismo de oportunidade e de necessidade é possível extrair o seguinte ensinamento: a diferença entre o empreendedorismo de oportunidade e de necessidade depende da motivação de um empreendedor para iniciar seu empreendimento (Block & Sandner, 2009). Por um lado, como consta no projeto GEM (2012: 21), «entende-se por empreendedorismo induzido pela oportunidade aquele que resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa».

Por outro lado, para GEM (2012:21), «o empreendedorismo de necessidade resulta da ausência de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente, o trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de um negócio, dado considerarem não possuir melhores alternativas».

Para finalizar, importa referir, estudado o que de mais pertinente a literatura retrata sobre esta temática. Prossegue-se agora para a metodologia adotada na presente investigação.

### **III - Objetivos e Metodologia**

O presente capítulo descreve detalhadamente os diversos aspetos relativos à metodologia adotada no presente estudo.

#### **3.1 Questões de investigação**

Face a revisão da literatura apresentada pretendeu-se analisar o estado da arte nos diversos temas inerentes ao estudo. No entanto, para que seja possível a realização do estudo empírico sobre os temas estudados, é imprescindível delimitar as problemáticas possíveis. Na perspetiva de Freixo (2011), a definição do problema de investigação que em geral advirá da própria experiência do investigador ou ainda do seu quotidiano profissional, sem deixar de poder ter origem igualmente na revisão da literatura. Após o que formularão as questões de investigação «que não deverão ser muitas específicas», à volta de processos (porque é que algo acontece e como) e ainda a tentativa de compreensão dos acontecimentos (o que aconteceu porquê e como).

Assim sendo, o problema prende-se com o empreendedorismo como opção profissional na sociedade cabo-verdiana e portuguesa, dito de outra forma, o empreendedorismo como saída profissional (sustentável) face as mutações no mercado laboral. De seguida, as questões de investigação. Deste modo, no âmbito do presente estudo, são formuladas algumas questões para as quais se procura respostas.

Portanto, tem-se quatro grandes questões de investigação que se seguem:

- a) Como se caracterizam os empreendedores?
- b) Qual a motivação para o empreendedor de necessidade e /ou de oportunidade?
- c) Quais as dificuldades (maiores) sentidas aquando da criação do negócio?
- d) Quais os fatores-chave de sucesso comuns entre os empreendedores?

### **3.2 Objetivos da investigação**

A presente investigação tem por finalidade o estudo empírico junto dos quatro empresários, sendo que dois sediados em Cabo Verde e o remanescente em Portugal. Sendo os objetivos específicos:

- As influências das características pessoais dos empreendedores, face à decisão de empreender;
- E ainda, a identificação das principais dificuldades sentidas antes da criação do negócio e no momento atual;
- Bem como, explorar as principais motivações dos empreendedores em estudo.

### **3.3 Metodologia da investigação**

Com o intuito de recolher os dados para o estudo, é pertinente definir, o caminho. Formuladas as questões e condicionados por esta, passa-se à fase de identificação dos recursos técnicos e metodológicos a recorrer para proceder à investigação. (Azevedo & Azevedo, 2008).

Curiosamente, é pacífico referir que o termo método significa literalmente «seguinte um caminho (do grego méta, «junto, em companhia» e hodós , «caminho»)» Carvalho (2009). Para o mesmo autor, método compreende a especificação dos passos que devem ser dados, em certa ordem, para alcançar um determinado fim. Todavia, devem ser feitas a distinção entre o método e as técnicas utilizadas no desenvolvimento da investigação. «O método é o caminho e os passos para se atingir um determinado objetivo. A técnica é a parte material (os instrumentos) que fornece operacionalidade ao método» (Carvalho,2009: 83).

Numa linha semelhante, citando Ketele (1999:154), «um método é um conjunto mais ou menos estruturado e coerente de princípios que devem orientar o conjunto dos procedimentos do processo no qual se inscreve (nomeadamente as técnicas utilizadas)».

Como acrescentam Sousa e Baptista (2011:52), a «metodologia de investigação consiste num processo de seleção da estratégia de investigação, que condiciona, por si só, as escolhas das técnicas de recolha de dados, que devem ser adequadas aos objetivos que se pretendem atingir».

Contudo, existem diferentes tipos de métodos, métodos de investigação quantitativa, método de investigação qualitativa e métodos mistos (Sousa & Baptista, 2011).

Por um lado tem-se a investigação quantitativa em que integra-se no paradigma positivista, tendo como finalidade a identificação e apresentação de dados, indicadores e tendências observáveis. Neste âmbito, este tipo de investigação justifica-se, quando existe a possibilidade de recolha de medidas quantificáveis de variáveis e inferências a partir de amostras de uma população (Sousa & Baptista, 2011). Este tipo de investigação procura descrever, contextualizar ou explicar com técnicas estatísticas o objeto de estudo. E, ainda procura-se que as amostras sejam representativas do universo de estudo (Sousa & Baptista, 2011).

Por outro lado, para os mesmos autores, a investigação qualitativa surgiu como alternativa ao paradigma positivista e à investigação quantitativa, os quais se mostraram ineficazes para a análise e estudo da subjetividade inerente ao comportamento e à atividade das pessoas e das organizações, interessa referir que, centra-se na análise dos comportamentos, as atitudes ou os valores com intuito de compreender os problemas, este tipo de investigação procura compreender e explicar o objeto de estudo, considerando o seu contexto histórico, tecnológico, socioeconómico e cultural.

Importa ainda acrescentar que, não existe uma preocupação com dimensão da amostra nem com a generalização de resultados, e não se coloca o problema da validade e da fiabilidade dos instrumentos, como acontece com a investigação quantitativa (Sousa & Baptista, 2011).

Este tipo de investigação é descritivo e indutivo, na medida em que o investigador desenvolve, ideias, entendimentos e conceitos a partir de padrões encontrados nos dados, em vez de recolher dados para comprovar, teorias, modelos e verificar hipóteses como nos estudos quantitativos (Sousa & Baptista, 2011).

### 3.3.1 Natureza de investigação-Estudo de caso

A presente investigação prende-se com o estudo de caso, com a finalidade de responder a um conjunto de questões de investigação, não, no entanto, testar hipóteses. Ao optar por fazer um estudo de caso, são, portanto, não muito de fazer uma escolha metodológica como uma escolha do que deve ser estudado. A unidade individual pode ser estudada de várias maneiras, por exemplo, qualitativa ou quantitativamente, analiticamente, ou por métodos mistos (Flyvbjerg, 2011).

Assim, estudos de caso compreendem mais detalhes, a riqueza, a integralidade, e variância, a profundidade, para a unidade de estudo do que a unidade de análise cruzada (Flyvbjerg, 2011). Importa salientar que, também é certo que um estudo de caso pode ser usado nos estágios preliminares de uma investigação para gerar hipóteses, mas é errado ver o estudo de caso como um método piloto para ser utilizado apenas na preparação do estudo real e levantamentos maiores, hipóteses sistemáticas testes e construção da teoria (Flyvbjerg, 2011).

Em Gestão, como refere Barañano (2004), recorre-se, cada vez com maior frequência, à realização de estudos de caso, dada a complexidade das situações e, portanto, a necessidade crescente de informação qualitativa que explique a informação quantitativa de forma completa. Para a mesma autora, portanto, tendo em conta o género de questões a que se tenta responder, existem três tipos de estudos de caso:

- Exploratório – Responde a questões do tipo «qual?»
- Descritivo-Responde a questões do tipo «como?»
- Explicativo-Responde a questões do tipo «porquê?»

Salientando Yin (2010), como método de pesquisa, o estudo de caso é usado em muitas situações, permite que os investigadores retenham as características significativas e holísticas dos eventos da vida real- como o comportamento dos pequenos grupos, os ciclos individuais da vida, os processos organizacionais e administrativos, o desempenho escolar, as relações internacionais e a maturação das indústrias.

O autor Yin (2010) ressalta, duas definições técnicas de estudo de caso, mostra como a pesquisa de estudo de caso compreende um método abrangente. Numa primeira definição, o estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenómeno contemporâneo

em profundidade e em seu contexto de vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente evidentes.

Dito de outra forma, de acordo o mesmo autor, o método de estudo de caso é usado quando o investigador deseja entender um fenômeno de vida real em profundidade, mas esse entendimento engloba importantes condições contextuais porque eram altamente pertinentes ao seu fenômeno de estudo.

Para segunda parte da definição:

A investigação do estudo de caso enfrenta a situação tecnicamente diferenciada em que existirão muito mais variáveis de interesse do que pontos de dados, e, como resultado, conta com múltiplas fontes de evidência, com os dados precisando convergir de maneira triangular, e como outro resultado.

Beneficia-se do desenvolvimento anterior das proposições teóricas para orientar a coleta e a análise de dados.

E ainda, de acordo com Yin (2010), é importante referir que, mesmo que o estudo de caso possa ser reconhecida entre a variedade de opções da pesquisa qualitativa, o mesmo não é apenas uma forma de pesquisa qualitativa. Pois, alguma pesquisa de estudo de caso vai além de um tipo de pesquisa qualitativa, usando uma mistura de evidência quantitativa e qualitativa Yin (2010). O estudo de caso, assim como os outros métodos, é uma maneira de investigar um tópico empírico seguindo um conjunto de procedimentos pré-especificados.

Para finalizar, para Yin (2010), os estudos de caso são o método adotado quando as questões “como” ou “porque” são propostas. Explora um único fenômeno, limitado no tempo e na ação, onde o investigador recolhe informação detalhada. É um estudo intensivo e detalhado de uma entidade bem definida, um caso, que é único, específico, diferente e complexo (Sousa & Baptista, 2011). Para os mesmos autores, como estratégia de pesquisa, o estudo de caso é usado em várias situações, como por exemplo: Nas Ciências Políticas e nas pesquisas de administração pública, na Psicologia e Sociologia, nos estudos de Gestão, no planejamento regional de uma cidade, região ou bairro.

### **3.3.2 A identificação da população e amostra em estudo**

A população do presente estudo de caso compreende as empresas do sector de atividade económica de Portugal, como de Cabo Verde. Ressalta-se que, as características da população definem o grupo de sujeitos que serão incluídos no estudo e precisam os critérios de seleção (Freixo, 2011).

Deste modo, evidenciando a tipologia do sector económico de atividade, adotou-se para o estudo, os sectores classificados segundo CAE (Classificação das Atividades Económicas) Cabo Verde, CAE Portugal. A tipologia e a classificação dos sectores económicos de atividade adotada são as seguintes:

- Atividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados às Empresas, Outras Atividades de Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais- Para Cabo Verde;
- Atividades de saúde humana e apoio social; Outras Atividades de Serviços-Para Portugal.

Estas atividades compreendem, maioritariamente, ao sector terciário, não existindo, nesta população, quaisquer empresas pertencentes aos sectores primários e secundários.

#### **Amostra**

Para o estudo definimos amostra de acordo com o método de estudo, e os objetivos da investigação. Importa ainda acrescentar que se trata de uma amostra de conveniência, pois, dado que foram estes empreendedores os únicos que se mostraram disponíveis para colaborar na realização do estudo. Salienta-se que, «uma amostra é constituída por um conjunto de sujeitos retirados de uma população, consistindo a amostragem num conjunto de operações que permitem escolher um grupo de sujeitos ou qualquer outro elemento representativo da população estudada» (Freixo, 2011:182).

Deste modo, constitui os sujeitos para o estudo de caso os empreendedores das quatro PME (Pequenas e Médias Empresas), sendo duas sediadas na região de grande Lisboa e o remanescente na ilha de Santiago, todas em pleno atividade à data 31 de Dezembro de 2013. Relativamente ao ano de constituição, para Portugal, uma foi constituída em 2010 e a outra em 2011. Quanto a Cabo Verde, por um lado uma criada em 2009, mas a atividade teve início em 2011 e por outro lado, outra constituída em 2011.

Relativamente a tipo de sociedades, no que diz respeito a Cabo Verde, presenciamos, uma sociedade anónima, e uma sociedade unipessoal por quota. Quanto a Portugal, uma sociedade unipessoal por quotas e uma sociedade por quota.

### **3.3.3 Recolha de dados**

Neste ponto explicamos as técnicas da recolha de dados. Existem muitas técnicas, contudo o investigador opta o que lhe for conveniente. Uma vez que se determinou quais as informações que se pretendem recolher, é necessário elaborar uma estratégia de recolha de informações, estratégia que, por sua vez, exige o recurso a métodos de recolha de informações (Ketele, 1999).

As diversas alternativas metodológicas da coleta e análise de dados verbais sugerem a necessidade de tomar uma decisão fundamentada no próprio estudo, no grupo alvo, na questão de investigação e ainda a decisão tem que ser tomada com base nas características do material que se quer obter (Flick, 2005). Para cada metodologia usada há indicações técnicas precisas de recolha e tratamento de dados que devem ser observadas. (Azevedo & Azevedo, 2008).

A operação de recolha de dados «consiste em recolher ou reunir concretamente as informações determinadas junto das pessoas ou unidades de observação incluídas na amostra» (Quivy & Campenhoudt, 2008:183). Numa linha semelhante, técnica de recolha de dados é o conjunto de processos operativos que nos permite recolher dados empíricos que são uma parte fundamental do processo de investigação, com fim de passar de um nível de conhecimento para outro nível de conhecimento ou de representação de uma dada situação, no quadro de uma ação deliberada cujos objetivos foram claramente definidos e que dá garantias de validade suficientes (Ketele,1999; Sousa & Baptista, 2011).

É por isso, que é necessário sublinhar que a escolha de instrumento de observação e a recolha de dados devem inscrever-se no conjunto dos objetivos e do dispositivo metodológico da investigação (Quivy & Campenhoudt,2008).

Nesta linha, no método de estudo de casos, a observação, a entrevista, a análise documental e o questionário são as técnicas de recolha de dados mais usados neste procedimento metodológico (Freixo, 2011).

Dependendo do tema, será feita a escolha do público-alvo da investigação e da estratégia de investigação a utilizar. Mediante estes aspetos, conclui-se que existem dois tipos de pesquisa, as fontes primárias e as fontes secundárias (Sousa & Baptista, 2011).

Por um lado, nos dados primários as informações que o investigador obtém diretamente através da conceção e aplicação de inquéritos, planeamento e condução de entrevistas e em estudos baseados na observação são dados primários (Sousa & Baptista, 2011). Por outro lado, os dados secundários provêm da análise documental. O investigador tem acesso a informações trabalhadas por terceiros e procede à sua recolha em livros, dicionários, jornais e revistas enciclopédias, Internet, os quais formam o conjunto das principais fontes de informação (Sousa & Baptista, 2011).

Para Sousa e Baptista (2011), as técnicas utilizadas na recolha de dados deverão ser coerentes com o tipo de estudo e o paradigma onde se insere qualitativo ou quantitativo. As principais técnicas de recolhas de dados são:

- Observação (observação participante ou não participante);
- Entrevista (presencial, telefónica, em grupo, etc.);
- Análise documental (atas, jornais, documentos privados ou públicos, cartas);
- Materiais audiovisuais;
- Inquéritos por questionário.

Para o estudo, elaboramos um suporte de entrevistas, um guião de entrevistas com questões abertas (Apêndice I). No entendimento de Sousa e Baptista (2011), o guião de entrevistas é o instrumento para a recolha de informações na forma de texto que serve de base à realização de uma entrevista. E ainda, para os mesmos autores, com as questões abertas o entrevistado tem a possibilidade de exprimir e justificar livremente a sua opinião. Como afirma Ketele (1999:22),

[a] entrevista é um método de recolha de informações que consiste em conversa orais, individuais ou de grupos, com várias pessoas selecionadas cuidadosamente a fim de obter informações sobre factos ou representações, cujo grau de pertinência, a validade e fiabilidade é analisado na perspetiva dos objetivos da recolha de informações.

As entrevistas podem ser: Entrevista não-estruturada, entrevista semi-estruturada e entrevista estruturada. Para o estudo optamos por entrevista semi- estruturada. Para Sousa e Baptista (2011:80), «este tipo de entrevista já tem guião, com um conjunto de tópicos ou

perguntas a abordar na entrevista. Também dá liberdade ao entrevistado embora não o deixe fugir muito do tema. O guião pode ser memorizado ou não memorizado». Como ressaltam os mesmos autores, tem a vantagem de falar dos assuntos que se quer falar com maior liberdade e rigidez para o entrevistado». Na entrevista ocorre uma interação entre o entrevistador e entrevistado pelo que se torna necessário observar certos aspetos comportamentais por parte do entrevistador (Azevedo & Azevedo, 2008).

Como referem Quivy e Campenhoudt (2008), não basta conceber um bom instrumento, é preciso ainda pô-lo em prática de forma a obter-se uma proporção de respostas suficiente para que a análise seja válida.

Deste modo, para dar procedimento ao estudo, os empresários foram contactados para possível agendamento da entrevista, onde foram realçados os objetivos da investigação. As entrevistas foram realizadas durante os meses de Maio e Junho.

Os empresários Portugueses foram contactados presencialmente, não hesitaram em participar no estudo. Sendo que, o empresário do caso 4 aceitou participar, porém, via correio eletrónico, dada a sua disponibilidade e posteriormente reencaminhou, o questionário, sob forma de guião de entrevista devidamente preenchido.

Para tal, em Portugal, efetuou-se, uma entrevista presencial com a empreendedora do caso 3, através de um guião previamente constituído para o efeito, com a duração de 50 minutos, numa tarde de sábado, no local do trabalho da entrevistada, sem muitas interferências, durante a entrevista só apareceu um cliente.

A entrevista realizou-se num ambiente calmo, descontraído e com profissionalismo, não houve momento de silêncio, a empreendedora tem *Skills* o que favoreceu muito a entrevista, ela era vendedora da loja, possui noções de comércio e também não teve problemas em responder a nenhuma das questões.

A entrevistada preferiu o registo da entrevista, a medida que ela ia respondendo as questões, o que tornou a entrevista um pouco exaustiva.

Em suma, a empreendedora em estudo foi escolhida por diversos fatores, é conhecida da investigadora, e também já existia uma relação profissional. O que foi fácil ter aceitado participar no estudo, e também foi acordada a realização da entrevista para um sábado à tarde por ser mais propício.

No mesmo contexto, quanto aos empresários cabo-verdianos telefonicamente contactados aceitaram colaborar na investigação.

Deste modo, a entrevista via *e-mail* e *Skype* e em português. O empreendedor do caso 1 respondeu a maioria das questões via *e-mail*, todavia mesmo assim algumas questões foram esclarecidas via *Skype*, e por fim respostas diretas, com a duração máxima de 30 minutos. Numa tarde de Junho de 2014. Sendo que, do próprio local de trabalho realizou-se a entrevista, num ambiente virtual bastante acolhedor.

Por fim, a entrevista com o empreendedor do caso 2 realizou numa manhã de Junho de 2014, via *Skype*, foi em português e em crioulo de Cabo Verde, sendo a maioria em crioulo o que facilitou a entrevista, e por questão de precaução e a recolha dos dados, as notas foram tomadas em português. A entrevista realizou-se num ambiente familiar.

Ainda assim, é de referir que, surpreendente é a vontade de aprender mais sobre empreendedorismo da entrevistada, a alegria quando soube que o caso dela ir ser alvo de estudo da dissertação de Mestrado, não hesitou em participar, logo no início. De acordo com o *feedback* da empreendedora aprendeu muita com a entrevista, de uma certa forma ela ressaltou ter ganho muita com as questões.

Para finalizar, importa ainda acrescentar que os métodos de recolha e os métodos de análise dos dados são normalmente complementares e devem, portanto, ser escolhidos em conjunto, em função dos objetivos e das hipóteses de trabalho (Quivy & Campenhoudt, 2008).

Se os inquéritos por questionário são acompanhados por métodos de análise de quantitativa, os métodos de entrevistas requerem habitualmente métodos de análise de conteúdo, que são muitas vezes, embora não obrigatoriamente, qualitativos (Quivy & Campenhoudt, 2008).

### 3.3.4 Tratamento dos dados

Recolhidas as informações pertinentes para a investigação, concentramos em análise e interpretação das mesmas. Em termos de processo de investigação, correspondente à etapa onde se registam, analisam e interpretam os dados (Sousa & Baptista, 2011). E ainda, assim, independente da abordagem escolhida, quantitativa, qualitativa ou mista a análise dos dados recolhidos é uma etapa fundamental no processo de investigação (Sousa & Baptista, 2011).

A maior parte dos métodos de análise das informações dependem de duas grandes categorias: a análise estatística dos dados, se for investigação quantitativa e a análise de conteúdo, se for investigação qualitativa (Quivy & Campenhoudt, 2008; Sousa & Baptista, 2011).

É necessário sublinhar que o presente estudo é de carácter qualitativo, por isso procedemos a análise do conteúdo. Esta permite definir e analisar categorias de informação, procurando responder às perguntas de investigação. Sousa e Baptista (2011). Na perspetiva de Quivy e Campenhoudt (2008), a análise de conteúdo incide sobre mensagens tão variadas obras literárias, documentos oficiais, artigos de jornais, programas audiovisuais, declarações políticas, atas de reuniões ou relatórios de entrevistas pouco diretivas.

E ainda, num entendimento semelhante Bardin (2011:44) refere que,

[a]nálise de conteúdo é um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/ receção (variáveis inferidas) destas mensagens.

Esta abordagem tem por finalidade efetuar deduções justificadas e lógicas, referentes à origem das mensagens tomadas em consideração (o emissor e o seu contexto, ou eventualmente, os efeitos dessas mensagens (Bardin,2011).

Como realça, Flick (2005), um dos traços essenciais da análise do conteúdo é a utilização de categorias, derivadas frequentemente de modelos teóricos: as categorias são aplicadas ao material empírico, não são necessariamente, extraídas dele, embora sejam repetidamente confrontadas com ele e, se necessário, modificadas. O objetivo é, neste caso, contrariamente a outras abordagens, a redução do material.

No que concerne a análise de conteúdo, para a autora Moraes (1999) embora diferentes autores proponham diversificadas descrições do processo da análise de conteúdo pode ser constituída de cinco etapas:

- 1 - Preparação das informações;
- 2 - Transformação do conteúdo em unidades;
- 3 - Categorização ou classificação das unidades em categorias;
- 4 - Descrição;
- 5 - Interpretação.

Em suma, sendo o estudo de natureza qualitativo e descritivo, numa primeira fase procedeu-se a organização da informação por campos estabelecidos, e de seguida a comparação dos dados. Sendo que, tanto os de Cabo Verde, como os de Portugal foram feitos separadamente. Assim, o tratamento qualitativo comparativo dos países em estudo assentou na aplicação do método de análise de conteúdo. Contudo, ao longo do capítulo foi feita a referência as teorias consideradas relevantes.

A análise de conteúdos das respostas às questões abertas foi feita com o objetivo de identificar um sistema de categorias de resultados que mais frequentemente ocorrem, bem como das suas principais justificações. É igualmente relevante frisar que, o Apêndice II sintetiza os principais resultados da análise de conteúdo, efetuado às questões abertas do guião de entrevistas.

## **Parte II**

### **IV - Estudo Empírico**

O presente capítulo tem como objetivo a apresentação dos dados recolhidos junto da amostra em estudo, bem como a sua análise, de carácter qualitativo. Começar-se-á pelo enquadramento geográfico e económico de Cabo Verde e Portugal, caracterização geral da empresa, fatores sociodemográficos dos empreendedores. De seguida, a apresentação e interpretação dos dados separadamente de Cabo Verde (CV) e Portugal (PT), e por fim uma análise comparativa.

#### **4.1 Caracterização - Cabo Verde**

##### **4.1.1 Caracterização Geográfica**

De acordo com a Câmara de Comércio Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde, Cabo Verde, é um arquipélago situado em pleno Oceano Atlântico, a cerca de 450 Km a Oeste do Senegal. Constituído por 10 ilhas, sendo que 9 (nove), são habitadas, com um comprimento de costa de aproximadamente 2.000 Km e uma superfície de 4.033 Km<sup>2</sup>. O arquipélago de Cabo Verde está geograficamente dividido em dois grupos, o Sotavento, e o Barlavento. O Grupo de Sotavento (contra o vento), a Sul, com as ilhas de Maio, Santiago, Fogo, Brava. No Grupo de Barlavento (a favor do vento), a Norte, as ilhas de Santo Antão, São Vicente, Santa Luzia, S. Nicolau, Sal, Boa Vista e os ilhéus Branco e Raso.

Cabo Verde exerce a sua soberania, e explora economicamente, considerando a sua Zona Económica Exclusiva (ZEE), uma área de 734.265 Km<sup>2</sup>.

A diferença horária para Portugal é de menos 1 hora e menos duas horas, no inverno e verão respetivamente.

## Ilha de Santiago

A ilha de Santiago, de acordo com a Câmara de Comércio Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde, com uma área de 992 Km<sup>2</sup>, é a mais extensa e populosa do arquipélago albergando mais de metade da população de Cabo Verde, foi a primeira ilha a ser povoada após a descoberta do arquipélago. A economia da ilha, de base essencialmente agrícola, desenvolveu-se através de mão-de-obra oriunda de África.

Em Santiago encontra-se a sede administrativa, política e económica do país: a sua capital, Cidade da Praia, recolhe cerca de metade dos habitantes da ilha. De seguida a Figura 4.1 ilustra o mapa do país, bem como da ilha de Santiago.



Figura 4. 1 - As ilhas de Cabo Verde/ ilha de Santiago

Fonte:

[http://pt.wikipedia.org/wiki/Ilha\\_de\\_Santiago#mediaviewer/Ficheiro:Locator\\_map\\_of\\_Santiago,\\_Cape\\_Verde.png](http://pt.wikipedia.org/wiki/Ilha_de_Santiago#mediaviewer/Ficheiro:Locator_map_of_Santiago,_Cape_Verde.png)

### 4.1.2 Ambiente Macroeconómico - A economia cabo-verdiana

- A economia de Cabo Verde, para *Central Intelligence Agency*, compreende o comércio, os transportes, o turismo e os serviços públicos representam cerca de três quartos do PIB direcionada a serviços. O turismo é a base da economia e é fortemente dependente das condições nos países da zona do euro.

- A economia do arquipélago de Cabo Verde sofre de uma base de recursos naturais pobres, incluindo grave escassez de água exacerbadas por ciclos de seca a longo prazo e solo pobre para a agricultura em várias das ilhas.
- Embora cerca de 40% da população vive em áreas rurais, a parcela da produção de alimentos no PIB é baixo. Cerca de 82% dos alimentos são importados. O potencial de pesca, principalmente de lagosta e atum, não é inteiramente explorado.
- Cabo Verde é executado anualmente um défice comercial elevado financiado pela ajuda externa e remessas de seu grande grupo de emigrantes; remessas completam o PIB em mais de 20%. Apesar da falta de recursos, boa gestão económica tem produzido constantemente melhores rendimentos.
- Reformas económicas continuadas visam o desenvolvimento do setor privado e atracção de investimento estrangeiro para diversificar a economia e reduzir o desemprego elevado. As perspetivas futuras dependem muito da manutenção dos fluxos de ajuda, o incentivo do turismo, remessas e a dinâmica do programa de desenvolvimento do governo.
- Cabo Verde tornou-se membro da OMC (Organização Mundial do Comércio) em Julho de 2008.
- Como desafios do desenvolvimento, de acordo com o Banco Mundial, consolidando o seu estatuto de país de rendimento médio e fortalecer ainda mais as condições para a redução da pobreza e estimulando a prosperidade compartilhada serão principais desafios para Cabo Verde. E ainda, a pequena economia aberta como Cabo Verde é vulnerável às obstinações da evolução económica global.

## **4.2 Caracterização - Portugal**

### **4.2.1 Caracterização Geográfica**

Portugal continental, de acordo com AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) Portugal Global, está geograficamente situado na costa Oeste da Europa, na Península Ibérica, constituído por 18 distritos, sendo Lisboa a capital do país. Faz fronteira a Norte e a Leste com a Espanha, a Ocidente e a Sul com o Oceano Atlântico, situando-se numa posição geoestratégica entre a Europa, a América e a África.

Contudo, para além do Continente, o território português compreende ainda as Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores e, dois arquipélagos localizados no oceano Atlântico.

As maiores altitudes encontram-se num cordão de montanhas situado no centro do país: a Serra da Estrela, com 1.993 m. Nos arquipélagos, a montanha do Pico (2.351 m) é o ponto mais alto dos Açores e o Pico Ruivo (1.862 m) é a maior elevação da Madeira.

O clima português é caracterizado por Invernos suaves e Verões amenos. Os meses mais chuvosos são os de novembro e dezembro; o período de precipitação mais escassa vai de abril a setembro.

### **O distrito de Lisboa**

O distrito Lisboa, de acordo com AICEP Portugal Global, com uma área territorial de cerca de 3.000 km<sup>2</sup> a região de Lisboa apresenta 321 km de perímetro de linha de costa, o maior de todas as regiões do Continente. Ocupa o 1º lugar no ranking das regiões no que respeita ao PIB nacional.

A dinâmica de competitividade e inovação da região está assente num conjunto diversificado de setores: agroalimentares, construção e materiais de construção, químico, farmacêutico, biotecnologia, material de transporte, automóvel, serviços (software, telecomunicações, logística, financeiros, distribuição, turismo). Em termos turísticos a região de Lisboa disputa com o Algarve os primeiros lugares em termos de destino e de receitas turísticas.

Neste prisma, apresenta-se a Figura 4.2 com a localização geográfica dos empreendimentos de Portugal.

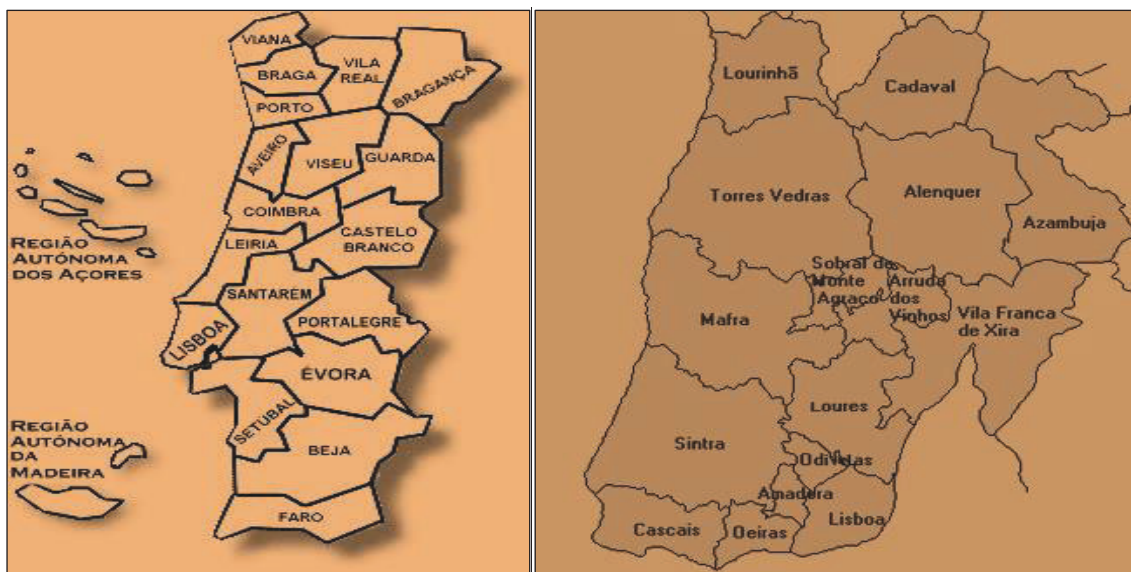


Figura 4. 2 - Mapa Portugal/Distrito Lisboa

Fonte: <http://www.google.pt/images>

#### 4.2.2 Ambiente Macroeconómico- A economia portuguesa

- Portugal, para *Central Intelligence Agency*, tornou-se cada vez mais desde a adesão à Comunidade Europeia - antecessora da EU, numa economia baseada em serviços diversificados.
- Em 1986, sobre as duas décadas seguintes, os sucessivos governos privatizaram muitas empresas controladas pelo Estado e liberalizaram áreas-chave da economia, incluindo a financeira e telecomunicações.
- O país classificou-se para a União Económica e Monetária (UEM) em 1998 e começou a circular o euro em 1 de janeiro de 2002, juntamente com outros 11 membros da UE. A economia cresceu mais do que a média da UE para grande parte da década de 1990, mas a taxa de crescimento desacelerou em 2001-2008.
- A economia contraiu em 2009, e caiu novamente de 2011 a 2013, como o governo implementou cortes de gastos e aumentos de impostos para satisfazer as condições de um pacote de resgate financeiro da UE e do FMI, assinado em maio de 2011.

- As medidas de austeridade também contribuíram para gravar o desemprego e a uma onda de emigração não se via desde os anos 1960. Exportações em expansão irão contribuir para o crescimento e o emprego em 2014, mas a necessidade de continuar a reduzir a dívida privada e do setor público poderia pesar sobre o consumo e o investimento.
- O governo atual tem afirmado a sua intenção de reduzir a rigidez do mercado de trabalho, e, este, junto com medidas para cortar o défice orçamental, poderia tornar Portugal mais atrativo para os investidores estrangeiros.
- O governo reduziu o défice orçamental de 10,1% do PIB em 2009 para 5,1% em 2013, inferior à meta fiscal UE-FMI de 5,5%. Apesar destes esforços, a dívida pública continuou a crescer e, em 2013, está entre as mais altas da UE.
- Em Maio de 2014, de acordo com aicep Portugal Global, Governo anunciou a conclusão e saída do Programa de Assistência Económica e Financeira (acordado com a UE e o FMI em Maio 2011), sem ter de recorrer a assistência financeira externa adicional. Após três anos do Programa, a economia portuguesa registou progressos importantes na correção de um conjunto de desequilíbrios macroeconómicos.

### 4.3 Apresentação e interpretação dos resultados

- **Caracterização das empresas/casos**

**Caso 1-** estamos perante, o caso de uma Sociedade Unipessoal, criada em Dezembro de 2009, todavia a atividade teve início em 2011. Quanto ao setor de atividade, compreende o setor terciário, Informática e IT (prestação de serviços, soluções Web, mobile & webpayment API), por sua vez, a área de negócio é Tecnologias de Informação. Sediada em Cabo Verde, ilha de Santiago, Cidade da Praia. Como citam os autores, Ferreira [et al.] (2010:36), «a inovação e o progresso tecnológico verificados na informática, na televisão e nas telecomunicações e a fusão destas três áreas fizeram surgir uma das atividades mais prometedoras no âmbito da informação - a criação de equipamentos «multimédia».

**Caso 2** – estamos perante uma sociedade anónima, criada em 2011, quanto ao setor de atividade, compreende o setor terciário, prestação de serviços, por esta via a área de negócio é cabeleireiro unissexo. Sediada em cidade de Pedra Badejo, ilha de Santiago.

**Caso 3** - neste caso, atendemos uma sociedade por quotas, constituída em abril 2010 (novo proprietário). Quanto ao setor de atividade compreende, o setor terciário, prestação de serviços, por sua vez a área de negócio compreende uma papelaria - material escolar e de escritório em geral. Sediada em Portugal, distrito de Lisboa, concelho de Loures.

**Caso 4** – o presente caso, compreende uma sociedade por quotas, criada em Setembro 2011, uma clínica de Medicina Dentária, setor de atividade: Medicina Dentária e odontologia. Área de negócio: Saúde. Sediada em Portugal, Lisboa. Como ressaltam Ferreira [et al.] (2010: 37), «uma área onde as necessidades se sentem é na saúde beleza, cuidados com o corpo com uma alimentação equilibrada».

De acordo com autores Ferreira [et al.] (2010), não é possível prever quais as áreas emergentes para o empreendedorismo. Estas variam em função de muitos fatores, tais como as novas tecnologias, os estilos de vida a localização, a procura de formação e informação, as preocupações com o ambiente e a saúde a intervenção estatal, etc. E ainda para os mesmos autores, no entanto, é claro que a atividade privada (portanto, empreendedorismo) terá novas oportunidades em áreas como a prestação de cuidados /serviços de saúde, de educação, de entretenimento e de segurança social.

É necessário frisar que, aquando da investigação, alguns dos empreendedores concordaram em participar em estudo, porque lhes foram garantidos o direito ao anonimato. Como salienta Freixo (2011), todos os participantes numa investigação têm o direito a manter o anonimato e o direito a exigir que não figurem em qualquer parte acessível dos documentos resultantes de processos de investigação, os seus dados de identificação pessoal. Mesmo sabendo que alguns dos entrevistados não se restringiram, assim sendo, por uniformidade, optamos por não apresentar nome de nenhum deles em estudo.

- **Caracterização- Fatores sociodemográficos**

Os empreendedores são caracterizados, de acordo com as habilitações literárias e o sexo.

**Quadro 4.1 - Caracterização dos entrevistados por Habilitações literárias**

ID	Entrevistado 1-CV	Entrevistado 2-CV	Entrevistado 3 -PT	Entrevistado 4 –PT
<b>Formação</b>	Licenciatura	Licenciatura	9º Ano	Mestrado
<b>Sexo</b>	Masculino	Feminino	Feminino	Feminino

**Fonte:** Elaboração da autora

No que diz respeito às habilitações literárias, os entrevistados cabo-verdianos possuem formação superior, comparativamente, no que concerne às empreendedoras Portuguesas, uma possui a formação superior e a outra, o terceiro ciclo do ensino básico vertente comercial. Quanto ao sexo dos entrevistados, duas são do sexo feminino para PT e para CV um do sexo feminino e outro do sexo masculino. Também, é imperioso referir que todos os entrevistados são CEO (*Chief Executive Officer*) da empresa.

- **Situação profissional anterior à criação da empresa**

Todos os empreendedores de ambos os países eram trabalhadores por conta de outrem antes da criação do negócio. Como consta no Quadro 4.2 que se segue. Contudo, a empreendedora do caso 2, antes da criação do negócio não tinha um emprego de acordo com a sua formação.

**Quadro 4. 2 - Situação profissional anterior à criação da empresa**

<b>Entrevistado 1-CV</b>	<b>Entrevistado 2-CV</b>	<b>Entrevistado 3- PT</b>	<b>Entrevistado 4 – PT</b>
Trabalhador por conta de outrem	Trabalhador por conta de outrem	Trabalhador por conta de outrem	Trabalhador por conta de outrem

**Fonte:** Elaboração da autora

- **Área Geográfica**

Para os empresários do primeiro caso e do segundo caso os seus negócios situam-se em Cabo Verde, mas concretamente na ilha de Santiago, na cidade da Praia e a cidade de Pedra Badejo respetivamente. Quanto aos casos, terceiro e quarto, Lisboa e Loures, respetivamente.

### **4.3.1 Análise dos casos em estudo: Contexto cabo-verdiano**

#### **Indicador I - Empreendedor**

##### **Associação à palavra «empreendedor» ou ao termo «empreendedor»**

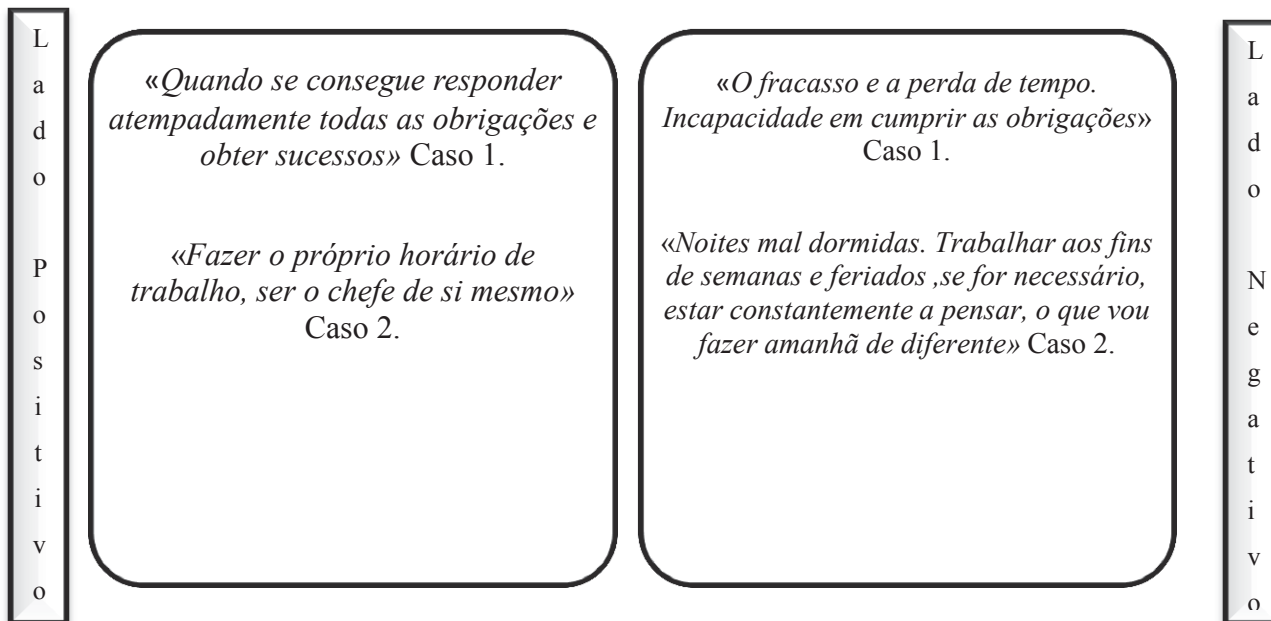
Face a revisão da literatura abordada, chegou-se a conclusão que não existe uma única definição de empreendedor. Como precedentemente referido, na visão dos autores Ferreira [et al.] (2009), é difícil o conceito de “empreendedor” universalmente aceite.

Questionados os entrevistados cabo-verdianos, em estudo, o que associam ao termo empreendedor, a resposta foi, «Empreendedor é sinónimo de criar ver e transformar as oportunidades em grandes negócios sustentáveis», para o caso 1, enquanto para o caso 2, «Empreendedor – arte de mudança e inovar». Este último vai de acordo com empreendedor a nível schumpeteriano, como ressalta Sarkar (2010), «o empreendedor no sentido Schumpeteriano é um inovador, alguém que provoca o processo de destruição criativa».

No que diz respeito a antecedência empreendedora, o empreendedor do caso 1 tem amigos empreendedores, mas para a empreendedora do caso 2, o mesmo não se verifica, é oriunda de família empreendedora, como realçou «Sim tenho, somos uma família de empreendedores (informais)». Como refere o relatório da OIT (2012), empreendedorismo em países em desenvolvimento, embora não existam estatística disponível pode-se supor que muitos dos empresários impulsionados pela necessidade pertençam ao setor informal.

##### **Ser empreendedor: Lado positivo e o negativo**

A Figura 4.3 seguinte ilustra, o lado positivo e o negativo, de acordo com os empreendedores dos casos em estudo. Do lado positivo de ser empreendedor, destaca-se, o sucesso, flexibilidade de horário de trabalho, e o lado negativo, muitas horas de trabalho e o fracasso.



**Figura 4. 3** - Lado Positivo e o Negativo de ser empreendedor

**Fonte:** Elaboração da Autora

### **As expectativas futuras em relação ao empreendedor**

No que diz respeito a perceção dos entrevistados em relação a expectativa futura pode-se evidenciar, o crescimento, a expansão do negócio e o reconhecimento. Neste contexto, como exposto de seguida:

- Para o caso 1: «Crescer e transformar a empresa (a atual passa para uma nova) num *master* do setor de amplitude universal».
- Para o caso 2: «Continuar o negócio, ser conhecida em todo o arquipélago e na diáspora».

### **Indicador II - Características dos empreendedores**

#### **As Características dos empreendedores: As influências das características pessoais na criação do negócio.**

Com o propósito de apresentar as características dos empreendedores, de acordo a perceção dos entrevistados, elaboramos esta questão com este intuito. Como referem os autores Ferreira [et al.] (2009: 16) «apesar de ninguém nascer empreendedor, e de não haver um “perfil empreendedor”, é possível identificar alguns traços comuns aos

empreendedores». Como ressalta Saraiva (2011), tipicamente a vida profissional de um empreendedor pauta-se por um conjunto de características, e ainda acrescenta que, assim como não existam projetos exatamente iguais, como também dois empreendedores idênticos.

**Quadro 4.3 - As características dos empreendedores segundo os entrevistados-CV**

ID	Características dos empreendedores
<b><u>Caso 1</u></b>	Conhecimento, Coragem, Motivação, Espírito de liderança e equipa, Lealdade e respeito, Profissionalismo e dedicação
<b><u>Caso 2</u></b>	Persistência, Dinamismo e a responsabilidade.

**Fonte:** Elaboração da autora

O Quadro 4.3 supracitado evidencia as características dos empreendedores de acordo com os visados. Quando questionados se as características pessoais influenciam a criação do negócio, o empreendedor do caso 1 referiu-se que «as características pessoais são fatores chaves para que o empreendedor tenha sucesso, (conhecimento, influências, e espírito de liderança). Todavia precisa de se auto confiar para poder levar avante o negócio». Na perspetiva da CEO do segundo caso «a meu ver, as características influenciam e muito, não basta ter uma boa ideia, ou dinheiro para o seu negócio, o essencial está em nós, se não acreditarmos em nós quem acredita? Ninguém mesmo».

### **Indicador III - Motivação**

#### **A motivação para iniciar o negócio: Um empreendedor de necessidade e/ou oportunidade.**

No que diz respeito a motivação inerente à criação do negócio, o parecer dos visados divergem, para o primeiro caso estamos perante a perceção de uma oportunidade de negócio, «a maior motivação para mim foram as oportunidades do ramo das TIC (Tecnologia da Informação e Comunicação) como sendo uma área de criação e

transformação». Quanto ao segundo caso presenciamos, a realização de um sonho e a independência económica, «condições financeiras, desejo de ter o meu próprio negócio, para mim é um sonho realizado, desejo de ser independente financeiramente».

Face a revisão da literatura, de acordo com o autor Saraiva (2011), motivações, tais como a existência de uma oportunidade considerada interessante, sonho acalentado desde longa data, dificuldades em encontrar emprego por conta de terceiros, vontade de reforçar níveis de autonomia/independência, mecanismo de encontrar alternativa face a problemas identificados num emprego por conta de outrem, são as que geralmente levam a um determinado empreendedor a arrancar com um novo projeto.

A este respeito, quando questionámos os entrevistados se enquadram como empreendedores de necessidade e/ ou de oportunidade, o resultado é o que se segue: para o caso 1: «Sou um empreendedor de OPORTUNIDADE, porque antes eu trabalhava, logo que vi as oportunidades com a solicitação dos meus trabalhos devido a elevada qualidade, tive que criar a empresa». Neste sentido, para o segundo caso, «considero-me um empreendedor de necessidade, de ter um emprego».

### **A diferença entre o empreendedorismo de necessidade e empreendedorismo de oportunidade**

Neste contexto, importa realçar que, da diferença de empreendedorismo de necessidade e oportunidade podemos extrair, de acordo com a visão dos entrevistados, o seguinte parecer:

- Para o empreendedor do caso 1: «Do meu ponto de visto, é a SATISFAÇÃO. Quem faz por vontade será sempre satisfeito e alegre com o que faz». Neste prisma, para o empreendedor do caso 2: «Empreendedorismo de oportunidade é a perceção da falta de algo, enquanto empreendedorismo de necessidade é a necessidade de ter um rendimento, por exemplo».

### **Família e/ou amigos**

Neste contexto, o objetivo central é evidenciar a influência e a motivação da família e/ou amigos, aquando da criação do negócio. Dos dados obtidos notamos o seguinte:

- Para o primeiro caso, «tenho amigos no ramo, mas não me influenciaram diretamente para iniciar, mas posteriormente me motivaram para continuar desafiando as oportunidades, mesmo sendo difíceis face a crise».

- Quanto a segundo caso «Tive influência positivamente, dos meus amigos e da família».

## **Indicador IV – Financiamento**

### **Fontes de financiamento**

Neste âmbito, analisando o parecer dos entrevistados averiguamos que a forma de financiamento utilizado foram o capital próprio e empréstimos dos familiares. Adicionalmente, salienta-se que, quanto ao **empréstimo de família e amigos**- aqueles que o conhecem melhor são um recurso frequente para reunir capital necessário a um novo empreendimento, quer sejam capitais a curto prazo e a longo prazo (Ferreira [et al.] 2010).

Temos que, para o empreendedor do caso 1: «Na verdade o meu projeto foi autofinanciado pelas minhas economias iniciais e Subfinanciado com as faturas da empresa paulatinamente». Comparativamente, quanto a empreendedora do caso 2, «capital próprio, ou seja, as minhas poupanças e empréstimos da família».

## **Indicador V- Negócio**

### **Expectativas**

A este respeito, quando questionados os empreendedores no que diz respeito as expectativas em relação ao negócio, pode-se referir a expansão do negócio e ser referência do negócio. Como se pode constatar de seguida, para os casos em estudo.

Por um lado, de acordo com o empreendedor do caso 1: «Ser uma referência do ramo, destacando pelas soluções criados na inovação do setor». Por outro lado, quanto a empreendedora do caso 2, «ter uma rede de cabeleireiros, expandir para outras ilhas, a curto prazo será mudar para capital, Praia, a longo prazo principalmente para as ilhas como Sal e a Boa Vista, onde se verifica uma afluência dos turistas».

### **Satisfação**

Neste contexto, a questão empírica central, é se o empreendedor, em um determinado momento, estaria disposto a desistir de seu negócio, e se eles pudessem fazer de novo, o que faziam de diferente, bem como a sua satisfação face ao negócio atual.

Neste âmbito, de acordo com a perspectiva do empreendedor do caso 1: «Ainda não! Porque ainda eu estou muito aquém dos objetivos preconizados. Deste modo, para a empreendedora do caso 2, «Satisfeita, não como gostaria mas o caminho é longo».

Como se verifica, a seguir os empreendedores se tivessem que fazer tudo, isto é, criar o negócio de novo, faziam-no.

A este respeito como referiu o empreendedor do caso 1: «Eu faria tudo de novo, mas de forma diferente. Pensava e investia em uma parceria de representatividades internacionais, bem como uma marca de sucesso». Relativamente a empreendedora do caso 2, «... faria tudo de novo, talvez um espaço mais amplo e alguns *workshops*, gratuitas contigo».

## **Indicador VI - Barreiras**

### **As barreiras (maiores) sentidas ao criar o negócio. As principais dificuldades atuais.**

Analisando a percepção dos empreendedores em relação às principais dificuldades deparadas aquando da criação de negócio verifica-se as barreiras como a burocracia e o financiamento. Quanto às dificuldades que enfrentam atualmente destacam-se a concorrência e a crise. Assim sendo, para o empreendedor do caso 1, «momento da criação do negócio, as barreiras como burocracia e impasses institucionais de legalização e Financeiras. Foram legalizadas toda a documentação e paulatinamente autofinanciamento. As maiores dificuldades são a concorrência desleal e a monopolização do setor pelo estado-NOSI (Núcleo Operacional da Sociedade de Informação) e a liquidação tardia das faturas».

A este respeito, de acordo com a empreendedora do caso 2, no momento da criação do negócio, «as maiores barreiras foram o financiamento, eu tinha poupanças, mas fiquei na dúvida se ia investir, ou não, por isso, acabei por fazer empréstimo junto da família, mas já está tudo liquidado de momento. E a Burocracia também».

Adicionalmente, acrescentou que «Tive ajuda preciosa dos meus entes amados, mesmo sabendo que tudo depende da nossa força de vontade mas nada se consegue só. Atualmente a dificuldade é a concorrência mas estou confiante, os meus clientes são fiéis, são conhecidos e amigos de longa data e amigos destes. A crise também é outra dificuldade,

mas no verão com a vinda dos amigos da França, Holanda, Luxemburgo, Portugal, na Europa uma ida ao cabeleireiro é mais dispendiosa, eu acabo por ter muito que fazer nos meses onde chegam mais emigrantes, o que é muito positivo».

### **Indicador VII - Fatores de sucesso**

Neste contexto, destacaram-se a qualidade dos serviços, formação, *Networking* e muito trabalho. Como se segue, para o empreendedor do caso 1, «A qualidade dos produtos e serviços, rapidez na execução e facilidade no processo comercial.». De forma diferenciada, para a empreendedora do caso 2, «Fatores de sucesso: fiz a licenciatura em Portugal, foi aí que dei mais ênfase à minha ideia, alimentei mais esperanças, ter muitos amigos, trabalho ao domicílio e muito trabalho também. *Networking* é muito importante».

### **Fator - Localização do negócio**

A questão central neste ponto é a localização como um fator de sucesso, da análise pode-se verificar que no caso 1, o empreendedor não considera a localização do seu negócio como uma vantagem, neste caso não constitui um fator de sucesso, como mencionou «Ainda não possuo um escritório num ponto estratégico e privilegiado». Em contraste, no segundo caso, a localização constitui uma vantagem, como aludiu «o meu negócio está muito bem localizado no centro da cidade, o que constitui uma vantagem».

### **Indicador VIII - Fenómeno social - Desemprego**

Neste campo, o objetivo essencial consiste em descrever quais os determinantes do desemprego em Cabo Verde, na perspetiva dos empreendedores dos casos em estudo. Ainda, assim, a relação entre o desemprego e o empreendedorismo, bem como o obstáculo na criação do negócio por um indivíduo desempregado.

### **Determinantes do desemprego em Cabo Verde**

Cabo Verde, o País, onde verifica muitos desempregados principalmente, os jovens qualificados. Vem-se, no presente tópico, averiguar juntos dos empreendedores cabo-verdianos, os determinantes do flagelo social desemprego. Verifica-se, de acordo com o empreendedor do caso 1, «O desemprego é impulsionado por excesso de quadros

superiores, devido a proliferação de Universidades, e necessidade de capacitação, face a uma fraca capacidade do mercado em absorver os quadros, as migrações sazonais».

Neste sentido, para a empreendedora do caso 2, «em Cabo Verde (como nos outros países), quem não tem experiência, conhecimento e dinheiro, é difícil conseguir emprego, digo um bom emprego, o nosso país «sofre» muito com a crise internacional é muito dependente do mercado exterior, remessas dos emigrantes, se no exterior as condições não são favoráveis, influência e muito a nossa economia».

### **Relação entre empreendedorismo e o desemprego**

Assim como na revisão da literatura, verificou-se uma discrepância neste aspeto, por um lado como podemos atender, de acordo com a perceção do empreendedor do primeiro caso, o desemprego não impulsiona o empreendedorismo. Por outro lado, para a empreendedora do segundo caso o desemprego impulsiona o empreendedorismo. De seguida o parecer dos empreendedores:

- Para caso 1, «Quanto a mim, o desemprego de maneira algum poderá impulsionar o empreendedorismo, uma vez que este precisa conhecer o mercado e possuir capitais para o investimento».
- Para o caso 2, «O desemprego impulsiona sim, mas penso que, depende da motivação e aspiração de vida de cada um. Como acrescentou, «O nosso país é rico em recursos humanos, é um país bastante jovem, e com o acréscimo das universidades locais leva o país a ter, muitos diplomados no desemprego, podem sempre emigrar, é uma opção a considerar».

Adicionalmente, foram questionados os empreendedores se os desempregados podem ser potenciais empreendedores de sucesso, e caso um desempregado possa conseguir, quais os impedimentos atuais, para um outro desempregado, ou não.

Neste contexto, para ambos os empreendedores o desempregado pode ser um potencial empreendedor, como salientou a empreendedora do caso 2 «sim, acredito que sim, é preciso ter força de vontade e amor pelo que faz».

## **O que dificulta o desempregado ao criar o seu negócio**

Visto existem várias barreiras na criação do negócio, neste ponto, em particular prendeu-se com as dificuldades deparadas pelos desempregados. Da análise pode-se destacar, a formação, recursos e a capacidade cognitiva.

Tendo presente o parecer do empreendedor do caso 1, «nesse ponto creio que tudo depende da capacidade cognitiva e na mobilidade deste em fazer, embora partindo de início que corre um risco maior em voltar a cair no desemprego, devido as complicações».

Numa linha de raciocínio distinto, para a empreendedora do caso 2, «falta de recursos, falta de formação e a informação».

### **Indicador IX - Livre**

No que compreende a questão livre, feito com a finalidade para que os entrevistados pudessem expressar, voluntariamente, sobre os aspetos que consideram relevantes. Todos os visados acrescentaram algo ao conhecimento e /ou deixaram o seu parecer.

Neste contexto, para o empreendedor do caso 1, «as oportunidades estão por todas as partes, falta a cada um saber vencer as barreiras e criar as oportunidades».

Como acrescentou a empreendedora do caso 2, «aos jovens, estudem, vão para faculdade, saem fora do país, mas voltem, Cabo verde é um país de muitas oportunidades, temos que saber onde estão e como aproveitá-las. Uma questão a realçar, um curso profissional de acordo com a realidade do seu país é muito importante».

Em suma, para Cabo Verde, sendo que estamos perante um estudo de caso, não podemos generalizar, pois casos são diferentes e estamos perante um estudo de carácter qualitativo, podemos concluir que, de acordo com os empreendedores, o termo empreendedor está associado a criação, transformação das oportunidades em grandes negócios sustentáveis, arte de mudança e a inovação.

Do lado positivo de ser empreendedor, os visados consideram, o sucesso, flexibilidade de horário de trabalho, e o lado negativo, muitas horas de trabalho e o fracasso. Quanto a motivação para criação do negócio destaca-se a perceção de uma oportunidade de negócio, a realização de um sonho, a independência económica, condições financeiras e o desejo de ter o próprio negócio.

Atendendo a influência dos amigos e/ ou familiares na criação do negócio, para um dos empreendedores, estes não o influenciaram diretamente para iniciar, e o outro empreendedor teve influência positiva, dos amigos e da família.

O crescimento, a expansão do negócio e o reconhecimento são as expectativas futuras dos empreendedores em estudo. Para ambos os empreendedores as características pessoais influenciam a criação do negócio. Conhecimento, coragem, motivação, espírito de liderança e equipa, lealdade e respeito, profissionalismo, dedicação, persistência, dinamismo e a responsabilidade, são as características dos empreendedores de acordo com os entrevistados.

No que diz respeito ao financiamento do negócio, o capital próprio e empréstimos dos familiares foram as fontes de financiamento utilizadas.

No que diz respeito as expectativas em relação ao negócio, pode-se referir a expansão do negócio e ser referência do negócio. Quanto a satisfação, um dos empreendedores ainda não está satisfeito com o negócio, mas faria tudo de novo se fosse necessário e com algumas mudanças, o outro está satisfeito mas ressaltou que, não como gostaria, e no caso tivesse que fazer tudo de novo, faria.

Analisando a perceção dos empreendedores em relação as principais dificuldades deparadas aquando da criação de negócio, extrai-se as barreiras como a burocracia e o financiamento. Quanto às dificuldades que enfrentam atualmente destacam-se a concorrência e a crise.

Quanto aos fatores de sucessos, destacaram-se a qualidade dos serviços, formação, *Networking* e muito trabalho. Quanto a localização do negócio como um dos fatores de sucesso, um dos empreendedores não considera a localização do seu negócio como uma vantagem, em contraste, para outro empreendedor a localização constitui uma vantagem.

### **4.3.2 A Análise dos casos em estudo: Contexto português**

#### **Indicador I - Empreendedor**

##### **Associação à palavra «empreendedor» ou ao termo «empreendedor»**

Em Portugal estamos perante os seguintes casos, comparando a razão de ser de cada um dos empreendimentos considerados distintos:

- Caso 3: Cedência de loja. Empreendimento criado antes do programa de assistência financeira à Portugal.
- Caso 4: Empreendimento criado na era da crise económica em que atravessa o país e o mundo, a empresa presta os seus serviços num mercado saturado, em que o negócio pode estar em via de cessação, se o país não apresentar melhorias, a curto prazo.

Questionados os entrevistados portugueses em estudo o que, associam ao termo empreendedor, deste modo, para a empreendedora do caso 3, «empresário» enquanto para a empreendedora do caso 4, «Decisão e Persistência».

No que diz respeito a antecedência empreendedora, por um lado para a empreendedora do caso 3, «assim, que eu me lembro não», por outro lado, de acordo com a empreendedora do caso 4, «sim tenho familiares empreendedores».

##### **Ser empreendedor: Lado positivo e o negativo**

Da análise a resposta dos respondentes, extraímos o lado positivo do empreendedorismo, como o refúgio ao desemprego, rendimento, capacidade de gerar resultados para o empreendedor e para a sociedade. Para o entendimento da empreendedora do caso 3, «não ir para o desemprego para quem não tem outra opção, gosto pelo que faz, rendimentos embora ainda esteja a pagar prestação. Subsistência, no meu caso o meu marido não tem emprego certo, às vezes, eu tenho que sustentar a casa». Enquanto para a empreendedora do caso 4, «Capacidade de gerar resultados úteis para si e a sociedade, capacidade, possibilidade de criar algo e ser inovador».

Como acrescentou, a empreendedora do caso 4, o empreendedorismo não se traduz apenas em benefícios económicos, e «Também o que eu digo sempre é desde que faças o que gostas, como sabemos a felicidade agrega um conjunto de um todo, ao contrário do que

muitos pensam, não só em termos financeiros, a percepção do que a sociedade tem de si, padrão social».

Do lado negativo ressaltamos, muitas horas de trabalho, fracasso, incerteza. Comparativamente, para a empreendedora do caso 3, «muitas horas de trabalho, as vezes das 7h às 9h da noite, levar trabalho para a casa, na época das maiores vendas, encomendas dos livros escolares é mais cansativo, saio da loja muito tarde, porque prezo muito pelo cumprimento dos prazos». Numa visão diferente, para o entendimento da empreendedora do caso 4, «fracasso e perda de prestígio e incerteza em arriscar de novo, muito trabalho, mas quando fazemos o que gostamos e que nos identificamos, somos felizes como empreendedor, mesmo se as coisas não correrem bem no futuro».

### **Expectativas**

Da expectativa dos empreendedores, averiguamos a continuidade do negócio, superação dos obstáculos atuais, bem como a diversificação do negócio, caso a economia de Portugal apresentar melhorias. Na visão da empreendedora do caso 3, «espero continuar e ter melhores condições financeiras, para fazer uma reforma na loja». Numa perspectiva diferente, para a empreendedora do caso 4, «superação desta fase, diversificação e expansão se economia do país melhorar».

### **Indicador II - Características**

#### **As Características dos empreendedores. As influências das características pessoais na criação do negócio.**

Neste âmbito, quando questionados se as características pessoais influenciam a criação do negócio, para a empreendedora do caso 3, «sim, as características pessoais influenciam, ser uma pessoa lutadora ajuda muito. Quanto a empreendedora do caso 4, «sim, as características pessoais influenciam a criação de negócio, não só, mas também as finanças pessoais hoje em dia é um outro fator decisivo». Em suma para ambas as empreendedoras, as características pessoais influenciam a criação do negócio. Assim sendo, optamos por elaborar, o Quadro 4.4, onde ilustra as características dos empreendedores de acordo, com as visadas.

**Quadro 4. 4 - Características dos empreendedores de acordo com os entrevistados-PT**

ID	Características
Caso 3	A criatividade e a persistência.
Caso 4	A motivação e o acreditar.

**Fonte:** Elaboração da autora

### **Indicador III - Motivação**

#### **A motivação para iniciar o negócio. O empreendedor de necessidade e/ou oportunidade.**

Neste ponto, a motivação das empreendedoras são distintas, para a empreendedora do caso 3, a motivação basilar foi o desejo de ter um emprego na expectativa de não parar no desemprego, ao contrário, da empreendedora do caso 4, foi o desejo de ter o próprio negócio. Como aludimos a seguir, «o que me motivou é a vontade de trabalhar, conhecimento do ramo e principalmente para não parar no desemprego. Eu era empregada da loja, fechavam a loja e ficavam a dever-me 6000 euros. (empreendedora caso 3)». Para a empreendedora do caso 4, «as motivações para iniciar foram a vontade de ter meu próprio negócio, de arriscar, possibilidade gestão de horários, e por fim não menos importante o rendimento».

Neste contexto, estudos evidenciam que, o que mais motiva os empreendedores quando decidem concretizar novos projetos, são alternamente desígnios: mostrar que são capazes de implementar os projetos sonhadores, existência de uma oportunidade considerada interessante, sonho acalentado desde longa data, dificuldades em encontrar emprego por conta de terceiros, vontade de reforçar níveis de autonomia/independência (Saraiva, 2011).

#### **Empreendedor de necessidade e/ou oportunidade**

Pela análise, por um lado, a empreendedora do caso 3 considera ser empreendedora de necessidade, «empreendi por necessidade, ou ficava com o negócio ou me pagavam indenizações e eles não tinham como pagar e fizeram a proposta, ou seja, de facto quase

fui empurrada a ficar com o negócio». Por outro prisma, a empreendedora do caso 4 considerou ser tanto de necessidade, como de oportunidade, como referiu, «considero ser um empreendedor de oportunidade e de necessidade».

Neste sentido, de acordo os autores Ferreira [et al.] (2010:27), «os relatórios da GEM indicam que a maioria dos empreendedores são mais determinados pela identificação de uma oportunidade do que pela necessidade sentida, mas há grandes variações entre países». Talvez curiosamente, para os mesmos autores, a título de exemplo, apesar do Japão ser um país muito desenvolvido, os níveis de empreendedorismo são francamente baixos- o que se pode dever a características culturais, a lealdade e empenho na empresa, como a tradicional ênfase ao emprego vitalício, e o coletivismo que dirige a dedicação ao grupo.

### **Família e/ou amigos**

A família e amigos podem influenciar, motivar tanto de modo positivo, como negativo, na criação de um negócio. A família pode desempenhar um papel importante [...]. Encontrar o apoio da família e amigos durante a fase de desenvolvimento de uma empresa *Start-Ups* é fundamental para o sucesso (Hatala, 2005; Gorjib & Rahimian, 2011).

Quanto a influência dos familiares e/ou amigos, para o caso 3, averiguamos a influência do cônjuge, como referiu a empreendedora do caso 3 «a pessoa que me influenciou foi o meu marido, ele ajudou e ajuda sempre que pode, incentivou-me desde o início a não desistir». De modo comparativo, para a empreendedora do caso 4, a influência adveio dos amigos. Como ressaltou «tive influência dos amigos empreendedores, mais antes faltava-me a coragem de arriscar».

### **A diferença entre o empreendedorismo de necessidade e empreendedorismo de oportunidade**

No que diz respeito a diferença entre empreendedorismo necessidade e de oportunidade, para as visadas, estamos perante perceções distintas, para a empreendedora do caso 3 «empreendedorismo necessidade, talvez a necessidade de ter um trabalho». De acordo com a empreendedora do caso 4: Empreendedorismo induzido por necessidade vem da ausência das oportunidades sem possibilidades de muitas opções de escolhas, orientação guiada por terceiros (pouca visão).

Quanto ao empreendedorismo oportunidade, na visão da empreendedora do caso 3 «empreendedorismo oportunidade, quando deparo com uma oportunidade de negócio numa determinada zona, falta de algo numa zona». Para a empreendedora do caso 4: «Empreendedorismo de oportunidade conquista o mercado e cria negócio através da própria iniciativa, e com capacidade de ver janelas de oportunidades (mais visão e mais incentivos)».

#### **Indicador IV- Financiamento**

##### **Fontes de financiamento**

É interessante referir que, ter um bom plano negócio, com uma ideia de excelência, entre outros requisitos para criar um negócio de sucesso, de nada adianta, num sentido lato, sem ter o capital para o investimento. De acordo com autores, Ferreira [et al.] (2010), ao empreendedor cabe estudar todas as fontes alternativas de financiamento possíveis do seu projeto de investimento. Para os mesmos autores, o ideal é conseguir os recursos que necessita com um mínimo de custo e mantendo o maior controlo possível sobre as operações da nova empresa.

As visadas requereram os seus financiamentos junto das suas famílias e o capital próprio. Por um lado, de acordo com a empreendedora do caso 3, «empréstimos da família, a indemnização não foram pagos com o propósito de descontarem na loja». Por outro lado, para a empreendedora do caso 4, «capital próprio, ou seja, poupanças pessoais».

#### **Indicador V – Barreiras**

##### **As barreiras (maiores) sentidas ao criar o negócio. As principais dificuldades atuais.**

No que diz respeito as barreiras no momento da criação do negócio verificamos, como a principal barreira as burocracias em ambos os casos. Na perceção da empreendedora do caso 3 «burocracia em papéis para criar o próprio negócio (continuidade do negócio). Adicionalmente, acrescentou que, «com a ajuda do IEFP (instituto de emprego e formação profissional) de Loures consegui ficar com o negócio, mudar o nome da empresa. Através do CACE (Centros de Apoio à Criação de Empresa), criados pelo IEFP».

Nesta perspetiva, para além da burocracia, a empreendedora do caso 4 destacou a questão da concorrência, como ressaltou «tirando a burocracia, a dificuldade em enfrentar a

concorrência e mercado rígido, não me recordo de mais barreiras significativas. A Superação sucedeu através da escolha de excelente equipa de trabalho».

Nesta linha de entendimento, como consta no projeto GEM (2012), as condições estruturais que têm impacto na atividade empreendedora em Portugal, encontram-se seguidamente apresentadas: Apoio Financeiro, Políticas Governamentais, Programas [...], Normas Sociais e Culturais.

Relativamente às dificuldades sentidas no momento atual, destacamos a crise, conseqüente diminuição da procura dos clientes e a desmotivação. De acordo com a empreendedora do caso 3, «Presentemente, as principais dificuldades é a falta de clientes, por motivo da crise e a concorrência dos chineses, há pessoas que preferem comprar nos chineses [...] sempre tenho novidades na loja». Comparativamente e num cenário pouco propício a sustentabilidade do negócio, como ressaltou a empreendedora do caso 4, «uma das principais dificuldades que enfrento presentemente é o acesso ao mercado nacional e internacional, crise financeira, desmotivação, falta de expectativas de negócio, cenários desanimadoras, em consequência da diminuição dos serviços prestados e a capacidade gerar *Cash flow* sem perspetivas de melhorias».

Adicionalmente, apesar da situação do seu negócio, assim, acrescentou a empreendedora «...gostava de acrescentar que os pequenos negócios, eles são muito dinâmicos tem-se uma ideia básica, surge obstáculos, tem que contornar isso, e colocando sempre a sua criatividade, ter a perceção do negócio, estar ligado ao mercado, de uma certa forma aprendemos muito com o mercado».

## **Indicador VI - Negócio**

### **Expectativas**

Neste âmbito, presenciamos, entendimentos distintos, por um lado a esperança de continuidade do negócio, «espero melhoria da economia do país para continuar o meu negócio». Por outro lado, a desistência do negócio, um dos motivos referidos nas dificuldades sentidas no momento atual, como referiu a empreendedora, «desistência, isto é, sair do mercado».

## **Satisfação**

Como se pode observar, a empreendedora do caso 3 está satisfeita apesar das dificuldades, «sim, estou satisfeita, embora não como gostaria mas acredito que esta situação vai mudar». Comparativamente, a empreendedora do caso 4, estava satisfeita no início do empreendimento, face ao cenário atual, a perceção é diferente, como mencionou, «Durante algum tempo correu tudo bem. De momento, não, com os cortes salariais, aumento do desemprego, a faturação decresceu e as despesas aumenta todos os dias, o que me leva a não ver outra solução, que não desistir do negócio e sair do mercado».

Quando questionadas, caso tivessem que voltar atrás, a perceção é distinta, por um lado, de acordo com a empreendedora do caso 3, «sim, claro que faria, para mim é muito mais gratificante trabalhar por conta própria do que por conta de outrem, mesmo sabendo que trabalho mais horas. Eu não tenho espírito para estar parada, gosto de ir a luta».

Neste âmbito, como consta na nossa revisão da literatura, embora, o empreendedorismo é frequentemente descrito como stressante, que exige muito trabalho, [...] tolerância de risco uma série de estudos relatam que, em geral, o trabalhador por conta própria ou indivíduos independentes tendem ou expressa níveis mais elevados de satisfação no trabalho do que empregados por conta de outrem (Block & Sandner, 2009).

Por outro lado, para a empreendedora do caso 4 «não faria tudo isso de novo, motivos como a diminuição crescente da procura dos clientes, e pouca disposição para continuar com o negócio».

## **Indicador VII - Fatores de sucesso**

Relativamente aos fatores de sucesso salienta-se a fidelização dos clientes, cumprimento dos prazos estabelecidos, rede de contactos, como referiu a empreendedora do caso 3, «os fatores de sucesso mesmo numa época difícil para todos, é ter clientes fiéis, trabalhar mais horas, cumprimento dos prazos das encomendas dos clientes, tenho ajuda do meu marido, também o facto do negócio situar na área da minha residência, é positivo, já conheço as pessoas». Comparativamente, a empreendedora do caso 4 destaca as estratégias de *marketing*, como realçou, «o início com as estratégias de marketing adotadas, através dos *vouchers*, protocolos de parceria com várias entidades, entre outros, consegui um número

de clientes bastantes significativas, mas com a situação atual as pessoas, não todas, optam por quem faz preços menores, mesmo que seja de qualidade inferior».

Adicionalmente acrescentou que, «a situação atual não é de sucesso comparativamente com fase inicial, mas sim desanimadoras, em consequência da diminuição da faturação e sem perspectivas de melhorias».

### **Fator - Localização do negócio**

Neste contexto, para ambos os casos, as empreendedoras consideram a localização do negócio como sendo uma vantagem, como se pode averiguar, para a empreendedora do caso 3, «sim, no meu caso é uma vantagem, ter escolas na zona do trabalho, só perto de mim tenho três escolas, sem falar das outras que existem a poucos quilómetros, embora tem outra concorrente perto dessas, mas muitos clientes preferem o meu método de trabalho». Comparativamente, no caso da empreendedora do caso 4, apesar da perspectiva de não continuar o negócio, considera a localização o seu negócio, como uma vantagem, ressaltou, «sim, quanto a localização considero adequada, por motivos diversos como acessibilidade aos transportes, universidades ao redor, etc.».

### **Indicador VIII - Fenómeno social - Desemprego**

#### **Determinantes do desemprego em Portugal**

Pretendeu-se saber os determinantes do desemprego em Portugal, de acordo com perceção das entrevistadas. No que toca ao conceito do desemprego, para Samuelson e Nordhaus (2012: 595) «O desemprego é um problema social importante porque causa enorme sofrimentos aos desempregados que se debatem com rendimentos reduzidos».

No entendimento da empreendedora do caso 3: «... muito a dizer, para mim talvez a falta de oportunidade para os jovens e/ou também oportunidades não aproveitadas, falta de juízo, educação em casa, os efeitos da crise, de acordo com a opinião da empreendedora do caso 4: «A (Crise). Não acreditava quando me diziam essa Palavra (crise). Mas o desemprego, o pessimismo e a falta de dinheiro das pessoas retiraram todas as minhas oportunidades e disposição de continuar o meu projeto, no meu caso em particular a crise afetou o meu empreendimento». Em suma, os determinantes, de acordo com as visadas destacamos, a crise, a falta de oportunidade para os jovens e/oportunidades não aproveitadas.

E ainda, a empreendedora do caso 4 acrescentou que, «em Portugal deveria haver uma aposta e mais incentivo a nível do empreendedorismo no que tange o financiamento e acesso ao mercado».

### **Relação entre o empreendedorismo e o desemprego**

Relativamente a relação entre os fenómenos empreendedorismo e o desemprego, no entendimento da empreendedora do caso 3, o desemprego pode impulsionar o empreendedorismo. Como mencionou, «no meu caso, em particular, o desemprego impulsionou a ter o meu próprio negócio, ou seja, só a ideia de ir parar no desemprego, e com a minha idade, na casa dos cinquenta, não é fácil conseguir um emprego».

No entendimento, da empreendedora do caso 4, Portugal tem de resolver alguns imperativos, como referiu, «Portugal antes de mais tem que regressar ao mercado para conquistar a confiança e só depois impulsionar o empreendedorismo para combater o desemprego estrutural e acesso a empregos precários. Com a fuga de cérebros, Portugal terá tarefa difícil em impulsionar o empreendedorismo».

Adicionalmente, foram questionados os empreendedores se os desempregados podem ser potenciais empreendedores de sucesso, e caso um desempregado possa conseguir, quais os impedimentos atuais, para um indivíduo desempregado, ou não.

Neste contexto, para ambas as empreendedoras o desempregado pode ser um potencial empreendedor, como salientou a empreendedora do caso 3, «sim, pode sim, se tiver a força de vontade e muito trabalho pode ter sucesso em qualquer negócio».

### **O que dificulta o desempregado a criar o seu negócio**

No entendimento das empreendedoras, no que diz respeito, as limitações do desempregado para a criação do negócio, para a empreendedora do caso 3, «O que impede um desempregado, o dinheiro e também o facto de não gostar de ir a luta». Comparativamente, a empreendedora do caso 4, «O que os impede são as poucas oportunidades de financiamento, falta de confiança dos financiadores nos grupos desfavorecidos, falta de incentivo, difícil acesso ao mercado». Em suma, as limitações comuns proferidas por entrevistadas, face a criação do negócio por desempregado, é a questão do foro financeiro.

## **Indicador IX- Livre**

No que compreende ao campo livre, feito com a finalidade para que as entrevistadas pudessem expressar espontaneamente sobre aspetos que consideram relevantes para a presente investigação, ou não. Para tal, as visadas acrescentaram algo ao conhecimento e/ou deixaram os seus pareceres. A empreendedora do caso 3 referiu a questão do aumento do IVA (Imposto sobre Valor Acrescentado) e da entrada do *Troika* (termo designado constituídos por representantes da Comissão Europeia, Banco Central Europeu e Fundo Monetário Internacional).

Como aludiu a empreendedora do caso 3, «... *Troika* nunca devia ter cá entrado, tenho contabilidade organizada e o aumento do IVA, não me trouxe vantagens, de uma forma ou de outra, eu que estou a suportar o IVA, para que os clientes não paguem muito em relação aos que pagavam antes destas políticas». E ainda assim, acrescentou que, «a meu ver o IVA devia baixar».

No caso 4, a empreendedora mencionou a questão referente ao processo de criação de empresa, o plano de negócio, como ressaltou, «um bom plano de negócio pode ser decisivo para que um empresário aproveite uma grande oportunidade de negócio e reduzir os riscos».

Em suma, como já foi referido para Cabo Verde, do mesmo modo referimos para Portugal, sendo que estamos perante um estudo de caso, não podemos generalizar, pois casos são diferentes e estamos perante, um estudo de carácter qualitativo, podemos concluir que, atendendo as perceções das entrevistadas, eles associam ao termo empreendedor, o ser empresário, a decisão e a persistência». Consideram, refúgio ao desemprego, rendimento, capacidade de gerar resultados para o empreendedor e para a sociedade, como aspetos positivos de ser empreendedor. Em contraste, consideram como aspetos negativos, muitas horas de trabalho, fracasso e a incerteza.

As motivações são distintas das empreendedoras, para uma, a motivação basilar foi o desejo de ter um emprego na expectativa de não parar no desemprego, ao contrário para a outra empreendedora foi o desejo de ter o próprio negócio.

Quanto a influência dos familiares e/ou amigos, averiguamos a influência do cônjuge e dos amigos. Para ambas as empreendedoras, as características pessoais influenciam a criação do negócio, destacam a criatividade, a persistência, a motivação e o acreditar, como as características associadas ao empreendedor.

No que diz respeito às expectativas futuras em relação ao empreendedor e ao negócio, notamos, a continuidade do negócio, superação dos obstáculos atuais, bem como a diversificação do negócio, caso a economia do país apresentar melhorias, caso não, deparamos com a expectativa negativa quanto a continuidade do negócio, para um dos casos em estudo.

Quanto a satisfação do negócio, uma das empreendedoras está satisfeita apesar das dificuldades, e se tivesse que criar o negócio de novo, faria, e aludiu é muito mais gratificante trabalhar por conta própria do que por conta de outrem, a outra estava satisfeita no início do empreendimento, face ao cenário atual, não está, se tivesse que fazer tudo de novo, não faria, motivos como a diminuição crescente da procura dos clientes, e pouca disposição para continuar com o negócio.

No que diz respeito às barreiras no momento da criação do negócio deparamos, como a principal barreira as burocracias em ambos os casos. Relativamente às dificuldades sentidas no momento atual destacamos a crise, conseqüente diminuição da procura dos clientes e a desmotivação. As fontes de financiamento foram empréstimos junto das suas famílias e o capital próprio.

Consideram a fidelização dos clientes, cumprimento dos prazos estabelecidos, rede de contactos, como um dos fatores de sucesso, bem como a localização dos seus negócios como sendo uma vantagem.

## 4.4 Análise comparativa Cabo Verde – Portugal

Nos pontos precedentes analisámos o conteúdo das entrevistas dos empresários em estudo de Cabo Verde, bem como de Portugal separadamente, neste capítulo apresentamos os resultados do estudo atendendo as questões de investigação, de forma a poder constatar as principais diferenças apresentadas entre os dois países, na tentativa de perceber as diferenças em termos globais.

### 4.4.1 Respostas às questões de investigação

Atendendo, as respostas das questões de investigação, neste contexto a partir da análise dos estudos evidenciados, apresentamos uma análise comparativa entre os dois países em estudo, Cabo Verde e Portugal. Como foi mencionado, no capítulo referente a metodologia, as questões são as que se seguem:

- a) Como se caracterizam os empreendedores?
- b) Qual a motivação para o empreendedor de necessidade e /ou de oportunidade?
- c) Quais as dificuldades (maiores) sentidas aquando da criação do negócio?
- d) Quais os fatores-chave de sucesso comuns entre os empreendedores?
- e)

**Quadro 4. 5 - Caracterização dos empreendedores- CV/PT**

ID	Características dos empreendedores	Autores de Referência
Caso 1 – Cabo Verde	Conhecimento, Coragem, <b>Motivação</b> , Espírito de liderança e equipa, Lealdade e respeito, Profissionalismo e dedicação	Costa e Ribeiro (2008)
Caso 2 - Cabo Verde	<b>Persistência</b> , dinamismo e a responsabilidade.	Ferreira, Santos e Serra (2010)
Caso 3 - Portugal	A criatividade e a <b>persistência</b>	Sarkar (2010)
Caso 4 - Portugal	A <b>motivação</b> e o acreditar.	Saraiva (2011)

**Fonte:** Elaboração da autora

## **O processo de comparação**

**Breve consideração:** O Quadro 4.5 apresenta as características dos empreendedores, de acordo com o entendimento dos entrevistados de ambos os países em estudo, salienta-se apreciações distintas, na sua maioria, as características em comum apresentadas pelos visados são: a motivação e a persistência.

Neste contexto, como realça Gaspar (2010), na realidade não se nasce empreendedor, os empreendedores aprendem a sê-lo. Pode-se ensinar qualquer um a ser empreendedor, isto é, procurar oportunidades, reunir recursos e lançar uma empresa no mercado, o que não consegue é ensinar talento as pessoas.

Embora, o empreendedor não possui uma única característica, neste sentido a característica referidas pelos empreendedores, a persistência, está de acordo com as mencionadas pelos autores Ferreira [ et al.] (2010); Saraiva (2011) e Sarkar (2010).

Por um lado, quanto a persistência, Ferreira [ et al.] (2010: 55), referem que «dado que os empreendedores muitas vezes prosseguem algo de novo, a taxa de insucesso tende a ser elevada. Ainda assim, «os empreendedores parecem gozar de um excesso de otimismo sobre confiança».

Por outro lado, uma segunda característica em comum referida pelos empreendedores é a motivação. Como acrescentam os autores Bateman e Snell (1998), uma das características dos empreendedores bem-sucedidos é a motivação para a excelência, estes possuem «orientação clara para resultados, estabelecem metas ambiciosas mas realistas, possuem forte direcionamento para descobrir, saber seus próprios pontos fortes e fracos e focalizam mais o que pode ser feito do que as razões por que as coisas não podem ser feitas» (Bateman & Snell, 1998:211).

Como refere Sarkar (2010), num estudo específico sobre o caso de empreendedores na Índia o autor, McClelland (1987), encontrou seis características que não fazem diferença entre os empreendedores indianos com muito sucesso e dos medianos:

- Autoconfiança;
- Persistência;
- Capacidade de persuasão;
- Uso de estratégias de influência;
- Perícia;

- Procura de informação.

De acordo com o autor McClelland (1885), «os empreendedores bem-sucedidos apresentam um comportamento marcado pela proatividade, orientação para a realização e compromisso com os outros» (Sarkar, 2010:127)

Talvez curiosamente, para os autores Hisrich [et al.] (2009), embora as características de empreendedores do sexo masculino e do sexo feminino são geralmente muito semelhantes, o empresário do sexo feminino diferem em termos de motivação, habilidades de negócios e *background* profissional.

Os mesmos autores apresentam as características dos empreendedores para o sexo feminino e masculino. Por um lado, para o empreendedor do sexo masculino temos: opinativo e persuasivo, orientado para o objetivo, inovador e idealista, alto nível de autoconfiança, entusiasta, energético e a necessidade de ser próprio patrão. Por outro lado, para o empreendedor do sexo feminino temos: capacidade de lidar com o ambiente social e económico, flexível, tolerante, orientado por objetivo, nível médio de autoconfiança, entusiasta, energético, criativo e realista.

Embora existam diferentes combinações de características pessoais, de motivação e comportamentais e de liderança que podem indicar a vocação empreendedora, há algumas características e alguns traços de personalidade que tipicamente partilham, os empreendedores bem-sucedidos (Ferreira [et al.] 2010).

Neste sentido, as características como a motivação para realizar, a persistência na busca de objetivos, a criatividade, a autoconfiança, a capacidade de assumir riscos, capacidade de delegar tarefas e decisões, capacidade prospetiva para detetar tendências futuras e espírito de liderança, são apontadas como determinantes de sucesso (Sarkar, 2010).

### **Motivação para criação do negócio**

Neste ponto salientamos as motivações inerentes à criação do negócio, de acordo com os empreendedores em estudo. Para tal, começamos por definir a motivação de acordo com Chiavenato (2004:478), para o autor a motivação «é o processo que leva alguém a se comportar para atingir objetivos organizacionais, ao mesmo tempo em que procura alcançar também os seus próprios objetivos organizacionais».

Como acrescenta o autor Chiavenato (2004:476), «a motivação funciona como o resultado da iteração entre o individuo e a situação que o envolve».

E ainda, refere que a motivação está relacionada com três aspetos:

- A direção do comportamento (objetivo);
- A força e intensidade do comportamento (esforço);
- A duração e persistência do comportamento (necessidade).

À luz do empreendedor do primeiro caso em estudo, «a maior motivação, para mim, foram as oportunidades do ramo das TIC como sendo uma área de criação e transformação». Não obstante, atendemos que a motivação proferida está em linha com as do autores Saraiva (2011) e Ferreira [ et al.] (2009).

Uma motivação diferente apresenta a empreendedora do segundo caso em estudo, «condições financeiras, desejo de ter o meu próprio negócio, para mim é um sonho realizado, desejo de ser independente financeiramente». Comparativamente, observamos que o aludido anteriormente está de acordo com os autores Rolo (2008); Caliendo e Kritikos (2009); Saraiva (2011).

A vontade de não parar no desemprego, entre outros motivos, apontados pela empreendedora do terceiro caso em estudo, «o que me motivou é a vontade de trabalhar, conhecimento do ramo e principalmente para não parar no desemprego. Eu era empregada da loja, fechavam a loja e ficavam a dever-me 6000 euros». Nesta lógica, pela análise do resultado obtido, podemos ressaltar, que as motivações mencionadas pela empreendedora, está em linha com as do autor Saraiva (2011).

O desejo de ser proprietária, de acordo com a empresária do quarto caso em estudo, «As motivações para iniciar foram a vontade de ter meu próprio negócio, de arriscar, possibilidade de gestão de horários, e por fim não menos importante o rendimento. Na sequência do aludido anteriormente, o resultado está em linha com os autores Rolo (2008); Caliendo e Kritikos (2009).

**Breve consideração:** comparando o parecer dos empreendedores, as motivações subjacentes à criação dos seus negócios, por um lado para Cabo Verde destacou-se as oportunidades de negócio e as condições financeiras, por outro lado para Portugal, destacou-se o desejo de ser proprietária e empreender para não cair no desemprego, esta última empreendedora nota-se que, na altura porque tinha aproximadamente 50 anos de idade, não seria fácil conseguir um emprego, como referiu a visada aquando da entrevista.

É sublime frisar que, as motivações dizem respeito a independência, reconhecimento, auto-realização, necessidade de crescimento pessoal, profissional ou incentivos financeiros, necessidade de uma alternativa mais desafiadora em relação à atividade habitual, necessidade de aumentar os rendimentos, necessidade de diversificação para reduzir risco, necessidade de segurança (Rolo, 2008); Caliendo e Kritikos (2009).

Curiosamente, na perspectiva dos autores, Hisrich [ et al.] (2009), os homens são muitas vezes motivados para dirigir e controlar seus próprios destinos, para fazer as coisas acontecerem. Por estes motivos, muitas vezes gere desentendimentos com seus chefes ou a sensação de que eles podem executar melhor as coisas. Em contraste, para os mesmos autores, as mulheres tendem a ser mais motivadas pela necessidade de realização decorrente da frustração de emprego, em não ser tudo devia realizar e brilhar na sua situação profissional anterior.

Todavia, McClelland (1961) estudou as motivações dos empreendedores quando estes começam um novo negócio ou desenvolvem negócios existentes, concluindo que os empreendedores caracterizam-se por ter altos níveis de realização (*n-achievement*) (Sarkar, 2010).

De acordo com Sarkar (2010), um ponto de partida na associação das «necessidades de realização» dos indivíduos com o empreendedorismo e extensivamente, com o desenvolvimento económico, é o trabalho de McClelland. Assim sendo, de acordo com o mesmo autor McClelland identificou três tipos de necessidades motivacionais:

A necessidade de realização (*n-Achievement*) – A pessoa *n-Achievement* é motivada pela realização e procura essa mesma realização, ao ser realista e com objetivos desafiantes e de promoção do seu trabalho. Tem uma grande necessidade de *feedback* para a realização e progressão bem como, uma necessidade de se sentir realizada (Sarkar, 2010).

A necessidade de autoridade e poder (*n-Power*) -A pessoa *n-Power* é motivada pela autoridade. Este condutor produz uma necessidade de ser influente, efetivo e de ter impacto. Existe uma grande necessidade de liderar e das suas ideias prevalecer. Há uma grande motivação e necessidade de aumentar o seu *status* e o seu prestígio (Sarkar, 2010).

A necessidade de afiliação (*n-Affiliation*) – A pessoa *n-Affiliation* tem necessidade de relações de amizade e é motivada pela interação com as outras pessoas. A afiliação produz motivação e necessidade dos outros gostarem da pessoa, tornando-a popular. Estas pessoas são boas em equipa (Sarkar, 2010).

E ainda assim, adicionalmente, de acordo com Ferreira [et al.] (2009) são vários os fatores que levam os portugueses a desenvolver o seu próprio projeto empresarial. A possibilidade de ser criativo/innovador, assegurar uma situação económica estável, o aproveitar uma oportunidade e o poder ser independente parecem ser os fatores que mais motivam os empreendedores nacionais para a iniciativa empresarial, dados do IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, 2008)

De acordo com Ferreira [et al.] (2009), há que considerar três fatores que condicionam o nível de empreendedorismo num país: a necessidade, a oportunidade e a capacidade sentidas para empreender com sucesso.

**A necessidade** - Muitos empreendedores iniciam o seu projeto porque precisam de uma fonte de rendimentos para sua vida, porque se deparam com uma situação de desemprego - criar o seu negócio é um modo de o conseguir - ou porque o rendimento do trabalho dependente não é suficiente.

**A Oportunidade** - Conjunto de circunstâncias favoráveis que criam a necessidade por um produto ou serviço.

**A Capacidade** - Aptidão que o empreendedor sente de ser capaz de levar adiante o seu projeto, ou seja, é a avaliação que faz das suas próprias capacidades para ser empreendedor.

Todavia, para os autores Ferreira [et al.] (2009), muitos empreendedores são profissionais insatisfeitos, que abandonam o emprego por conta de outrem e que encaram o empreendedorismo como independência, um desafio profissional interessante e como forma de encontrar satisfação pessoal.

Para os mesmos autores, uns procuram realizar um sonho e outros reagem à identificação de uma oportunidade ainda não satisfeita no mercado. As razões e motivações para realizar o empreendedorismo variam, com as pessoas, o seu contexto pessoal e familiar, a área de residência, a existência de sistemas de incentivo e a sua formação escolar.

De modo conclusivo, aludindo os autores Ferreira [et al.] (2009), a decisão de empreender é influenciada pela necessidade de cada indivíduo potencialmente empreendedor, da sua capacidade em desenvolver os projetos e da identificação e do aproveitamento de oportunidades existentes no ambiente circundante.

## **As principais dificuldades**

Como é conhecido os empreendedores aquando da realização dos seus empreendimentos deparam com algumas dificuldades, como os de carácter financeiro, as burocracias, aversão ao risco, falta de apoio da família e/ou amigos, entre outras referenciadas na revisão da literatura.

Seguindo para a análise das dificuldades deparadas ao universo empresarial, cumpre dizer, por esta via que, na perspectiva do empreendedor do primeiro caso em estudo, «as barreiras da burocratização e impasses institucionais de legalização e financeiras», são as sentidas aquando da criação do seu negócio. A burocracia e o financiamento, de modo análogo, para a empreendedora do segundo caso em análise, como aludiu «as maiores barreiras foram o financiamento, eu tinha poupanças, mas fiquei na dúvida se ia investir, ou não, e por isso acabei por fazer empréstimo junto da família, mas já está tudo liquidado de momento, e a burocracia também».

As barreiras deparadas pelos empreendedores está linha com as identificadas por autores como, Raeesi [et al.] (2013). Como referem, as diferentes regras governamentais, esta é uma das barreiras mais citadas para o empreendedorismo, como as leis de impostos, normas ambientais, licenciamento, entre outros. Interessa frisar que, as barreiras decorrentes de limitações financeiras é uma das barreiras mais citadas para o empreendedorismo (Hatala, 2005; Gorjib & Rahimian (2011); Raeesi [et al] (2013).

De acordo a empreendedora do terceiro caso, em análise, «burocracia em papéis para criar o próprio negócio (continuidade do negócio). Salientando, o quarto caso em estudo, para além das barreiras proferidas pelos outros empreendedores, ela acrescenta a concorrência. «Para criar, tirando a burocracia, a dificuldade em enfrentar a concorrência e mercado rígido, não me recordo de mais barreiras significativas». Salientamos que, como consta no livro Verde sobre empreendedorismo (2003) «as empresas em fase de arranque têm dificuldade em obter o estímulo e o financiamento inicial necessários».

Interessa ainda frisar que, as barreiras citadas pelos empreendedores portugueses estão em linha com as identificadas no projeto GEM (2012), para Portugal.

Nesta linha de raciocínio, Apoio Financeiro, Políticas Governamentais, Programas Governamentais, Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada, como consta no projeto GEM (2012), são as condições estruturais que têm impacto na atividade empreendedora em Portugal.

**Breve consideração:** resumindo as dificuldades sentidas pelos empreendedores em estudo, tanto no contexto cabo-verdiano como português, é de sublinhar, a burocracia e o financiamento como as principais dificuldades deparadas aquando da criação do negócio.

Para encerrar este ponto, importa ainda assinalar que, no que consta no livro Verde sobre empreendedorismo (2003), o acesso ao financiamento continua a ser o maior obstáculo para os novos empresários: têm dificuldade em constituir as garantias necessárias para a obtenção de empréstimos bancários ou em encontrar capital de risco. Nesta linha, as barreiras como os regulamentos governamentais em diferentes contextos económicos, muitas vezes obstruem a entrada no mercado para criação de novos negócios. Esta é uma das barreiras mais citadas para o empreendedorismo (Raeesi [et al], 2013).

### **Os fatores-chave de sucesso das empresas**

No que diz respeito aos fatores-chave de sucesso, frisamos que no presente estudo, os fatores-chave ou fatores críticos de sucesso, é usado como similar. Começamos por citar que, «os fatores críticos de sucessos são os elementos condicionantes no alcance dos objetivos organizacionais» (Chiavenato, 2004: 196).

Adicionalmente interessa ainda frisar que, «se há um caminho certo para empreendimentos bem-sucedidos, esse caminho começa com a criação de competências e capacidades para melhor planear e gerir» (Ferreira [et al.] 2010: XII).

Neste contexto, para o entendimento do empreendedor do primeiro caso, «a qualidade dos produtos e serviços, rapidez na execução e facilidade no processo comercial», são os fatores de sucessos. Neste sentido, citando os autores Hopson e Scally (1993:36), «bom serviço é dar aos clientes um pouco mais do que esperam». E ainda assim quanto à qualidade, interessa referir que, «as expetativas dos clientes sobre um produto ou serviço devem ser atingidas e excedidas. Os administradores devem assegurar atratividade, ausência de defeitos, confiabilidade e segurança em tudo que a organização produz» (Bateman Snell , 1998:24).

Para dar sequência, importa ainda acrescentar que, para a empreendedora do segundo caso, a opinião difere-se, «...ter muitos amigos, trabalho ao domicílio e muito trabalho também. *Networking* é muito importante». Neste âmbito, para Ferreira [ et al.](2010:95), «uma rede relacional é o conjunto de pessoas, que você conhece e com quem mantém algum contacto-sejam profissionais, pessoais ou ambas».

E ainda os mesmos autores salientam que, «é no contexto das suas interações que muita informação, resultados de experiências, intuições e ideias são trocadas e partilhada (Ferreira [ et al.] 2010:95).

Interessa ainda referir, a fidelização dos clientes, a localização do negócio, como uns dos fatores de sucesso, de acordo com a empreendedora do terceiro caso em estudo., «os fatores de sucesso mesmo numa época difícil para todos, é ter clientes fiéis, trabalhar mais horas, cumprimento dos prazos das encomendas dos clientes, tenho ajuda do meu marido, também o facto do negócio situar na área da minha residência, é positivo, já conheço as pessoas».

A este respeito seguimos a perceção da empreendedora do quarto caso em estudo, «no início com as estratégias de *marketing* adotadas, através dos *vouchers*, protocolos de parceria com várias entidades, entre outros, consegui um número de clientes bastantes significativos». Ainda assim acrescentou que, «todavia a situação atual não é de sucesso comparativamente com fase inicial, mas sim desanimadoras, em consequência da diminuição da faturação e sem perspetivas de melhorias».

Adicionalmente, interessa salientar que, para Cruz (2003), mais do que a melhoria de vida, o conceito de sucesso, poderia estar em causa a autonomia, a qualidade de vida, a independência e a liberdade. Ainda o mesmo autor acrescenta que, «muitas pessoas tornam-se empresários, mesmo como trabalhadores independentes, porque não tem outra alternativa se querem trabalhar (Cruz, 2003: 21).

**Breve consideração:** deste contexto extrai-se, duas conclusões essenciais, por um lado os fatores de sucesso comum, denotamos, muitas horas de trabalho, *Networking*. No que diz respeito aos fatores exclusivos, ressaltam-se, a fidelização dos clientes, estratégias de *marketing*, qualidade dos produtos e serviços e apoio da família. É igualmente interessante frisar que, para o quarto caso, observamos que o sucesso não é como dantes. Deste modo, «a chave para o sucesso consiste no que os psicólogos designam por necessidade de realização ( *need for achievement*), o desejo de fazer melhor ou com mais eficácia do que já foi antes feito»(Cruz , 2003: 25).

## V- Conclusão

Com o presente trabalho de investigação, no seu término, de modo recapitulativo, intitulado, «Empreendedorismo como alternativa profissional atual um estudo comparativo entre Cabo Verde e Portugal». Para tal, não podíamos deixar de apresentar alguns pontos cruciais versados ao longo do trabalho, bem como as suas implicações metodológicas, teóricas e o seu endereçamento para um estudo propício no futuro.

Os parágrafos seguintes salientam a síntese conclusiva do trabalho desenvolvido e as limitações da presente investigação, assim como as sugestões para investigação futura.

Assim, no primeiro ponto do trabalho, a seguir à parte introdutória, situámos e enquadrámos o tópico empreendedorismo. Para tal, sublinhámos os principais e múltiplos conceitos de empreendedorismo. A seguir, contextualizámos as formas de empreendedorismo, neste âmbito, demos especial atenção ao empreendedorismo dentro das organizações, bem como o empreendedorismo visionado para as causas sociais- o empreendedorismo social. Foram, também discutidas, as diferentes características dos empreendedores. Adicionalmente, neste ponto, apresentámos as barreiras com que se deparam os empreendedores na fase inicial do negócio.

No nosso entender, como todo e qualquer empreendimento por mais pequeno que seja requer o recurso financeiro, neste âmbito, foram também analisadas as principais fontes de financiamento. Dada a importância do fenómeno desemprego, visto ser um dos motivos para ser um potencial empresário, foram apresentadas as constatações, relativamente à relação entre os fenómenos: Empreendedorismo e o Desemprego. Igualmente relevantes, também foram discutidas a diferença entre empreendedorismo de oportunidade e de necessidade.

É, sem dúvida, muito importante frisar que, na parte de metodologia, explicámos quais os nossos objetivos, bem como as técnicas utilizadas na recolha e tratamento dos dados relevantes para a investigação. Neste sentido, é importante referir que a nossa investigação, adotou, um estudo de caso de carácter descritivo e visou, não testar hipóteses, mas antes responder a um conjunto de questões de investigação.

Neste sentido, para que fosse possível o desenvolvimento da parte empírica deste estudo, foram consideradas quatro questões de investigação, com base na revisão da literatura feita. Dada a sua importância, é mister recordar esses quatro conjuntos de questões:

- Como se caracterizam os empreendedores?
- Qual a motivação para o empreendedor de necessidade e /ou de oportunidade?
- Quais as dificuldades (maiores) sentidas aquando da criação do negócio?
- Quais os fatores-chave de sucesso comuns entre os empreendedores?

O trabalho empírico desenvolvido teve por base a elaboração de um guião da entrevista a apresentar às empresas (de conveniência) em estudo. Após a realização das entrevistas, os mesmos foram analisados recorrendo à análise de conteúdo. Optou-se, por esta técnica, uma vez que de acordo com o Bardin (2011:44), este é de facto, «um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens indicadores [...] relativos às condições de produção [...] destas mensagens».

Adicionalmente, é importante referir que, no que toca à localização das empresas, o estudo junto de uma amostra de micro empreendedores (de conveniência) de Portugal e Cabo Verde, mais precisamente distrito de Lisboa e ilha de Santiago respetivamente, em que criaram os seus negócios nos últimos 5 anos, em que tiveram e/ou têm sucesso, ou seja ainda mantêm negócio.

A tentativa de apresentar os principais resultados obtidos, e de um modo comparativo, no que se refere às características dos empreendedores, de acordo com o entendimento dos entrevistados de ambos os países em estudo, verificou-se apreciações distintas, na sua maioria. Neste âmbito, é interessante frisar que, as características em comum apresentadas pelos visados foram: a motivação e a persistência.

Entretanto, igualmente interessante foi o estudo das motivações dos empreendedores. Por um lado para os empreendedores de Cabo Verde em estudo, constatou-se as oportunidades de negócio e as condições financeiras, por outro lado para Portugal, constatámos o desejo de ser proprietária e empreender para não cair no desemprego, esta última empreendedora nota-se que, na altura porque tinha aproximadamente 50 anos de idade, não seria fácil conseguir um emprego, como referiu a visada aquando da entrevista.

Assim sendo, no âmbito das dificuldades sentidas pelos empreendedores em estudo, tanto no contexto cabo-verdiano como português, foi possível observar que, a burocracia e o financiamento foram as principais dificuldades deparadas aquando da criação da empresa. Nesta linha de raciocínio, é de frisar que Portugal apesar de ser um país mais desenvolvido

que Cabo Verde, os recursos financeiros continuam a ser umas das grandes barreiras na criação do negócio, pois o acesso ao crédito continua a ser cada vez mais restrito, face às condições económicas atuais.

Outra questão que nos suscitou autêntico interesse, diz respeito às fontes de financiamento, verificou-se que os microempresários cabo-verdianos em estudo os seus recursos financeiros para a criação dos seus negócios adveio das poupanças pessoais e empréstimos das famílias. De facto, como sabemos Cabo Verde como sendo um país de dependência significativa das remessas dos emigrantes, o apoio financeiro da família continua a ser uma parte fundamental na realização de pequenos empreendimentos, principalmente dos jovens empresários.

Relativamente interessante, para as empreendedoras portuguesas, ressaltou que, os seus recursos financeiros subjacentes à criação dos seus negócios foram o capital próprio, empréstimos da família, pois são o que se verifica nos pequenos empreendimentos.

Igualmente relevante, foram as constatações, relativas aos fatores de sucessos, neste domínio ressalta-se, duas conclusões essenciais, por um lado os fatores de sucesso comum, observou-se, muitas horas de trabalho, *Networking*. Por outro lado, no que diz respeito aos fatores exclusivos, ressaltam-se, a fidelização dos clientes, a localização do negócio, estratégias de *marketing*, qualidade dos produtos e serviços e apoio da família.

Relativamente curioso é a constatação da opinião dos empreendedores, no que diz respeito à perspetiva em relação ao negócio, para os empreendedores portugueses presenciamos, dois casos distintos, por um lado a esperança de continuidade do negócio, por outro lado a desistência do negócio. Nesta linha de raciocínio, para os empreendedores cabo-verdianos notamos a expansão do negócio e ser referência do negócio. Neste sentido, como verificámos as opiniões são divergentes.

Assim sendo, no âmbito de expectativa futura enquanto empreendedor, averiguámos a continuidade do negócio, melhores condições financeiras, superação dos obstáculos atuais, bem como a diversificação e expansão do negócio caso a economia do país apresentar melhorias para os empreendedores portugueses em estudo.

Neste domínio, os empreendedores cabo-verdianos em estudo salientaram, o desejo de crescer e transformar a empresa num *master* do setor de amplitude universal e bem como ser conhecida em todo o arquipélago e na diáspora.

Nos últimos, é igualmente interessante referir que, no entanto não foi possível aprofundar mais sobre empreendedorismo em Cabo Verde, e isto, porque não encontrou estudos consistentes acerca do empreendedorismo em Cabo Verde.

Compreensivo referir que, os empreendedores em estudo criaram os seus negócios numa era difícil, apesar destes obstáculos, a maioria dos entrevistados pretendem continuar com o negócio, menos um deles que presencia não continuar com o negócio se a situação económica do país em causa não apresentar melhorias.

### **5.1 Limitações do estudo**

A presente investigação, como não podia deixar ser é dotada de limitações, contudo, algumas foram superadas com discernimento. Primeiramente, uma das limitações a destacar, é a disponibilidade dos empresários, não a mais relevante, mas é a pedra basilar, pois sem esta não seria possível a realização da parte empírica de acordo com os objetivos delineados.

Nesta linha de raciocínio, frisamos a disponibilidade das empresas em participar no estudo. Neste âmbito, o trabalho de investigação permitiu averiguar os comportamentos das pequenas e médias empresas, bem como das grandes no que diz respeito aos seus comportamentos perante o ambiente externo, quando são procurados por parte dos alunos/investigadores para a colaboração no estudo.

Uns pelo método de observação, não são grandes empresários, apenas por algum motivo as suas empresas foram alvos de notícias junto dos *media*, e outros por motivos óbvios da inteligência humana, assim não quiseram participar.

Por esta via, a disponibilidade dos empresários em participar no estudo, constitui uma das limitações ao estudo. É de realçar que, o fato de ter realizado a parte empírica sobre Cabo Verde, foi muito adequada, mas por outro lado teve as suas desvantagens como, duração da entrevista.

Relativamente curioso, uma das desvantagens dos métodos utilizados, não poder ouvir as interjeições utilizadas dos empreendedores no que toca a algumas questões. Um outro fator limitativo a destacar, é o facto de não existir em Cabo Verde um estudo sobre empreendedorismo, como os do projeto GEM.

Assim sendo, o último fator limitativo, tem a ver com a falta de experiência no mercado de trabalho, dito de outra forma, um emprego na área de estudo. Pois, acreditamos, que a experiência poderia contribuir em alguns aspetos, desde a escolha do tema, até ao término da dissertação.

## 5.2 Sugestões para investigações futuras

Em suma, a presente investigação de carácter qualitativo, analisado de modo comparativo entre dois países diferentes tanto economicamente como em outros aspetos. Num primeiro eixo, sugerimos, um estudo quantitativo destes dois países no que diz respeito ao fenómeno empreendedorismo.

Nesta linha de raciocínio, e/ou também fazer uma análise de acordo com as áreas/setor, nas áreas mais desenvolvidas em Cabo Verde, comparando com os de Portugal. A título de exemplo, a área de turismo Cabo Verde comparando com os de Portugal, a nível de fatores de sucessos, mesmo sabendo que Cabo Verde, possui clima e praias muito apelativas, assim sendo, comparar com os de Portugal. De facto Portugal tem excelentes praias, principalmente no sul do país, bem como um clima favorável ao turismo, em concreto na época balnear se comparado com a maioria dos países da Europa.

Uma outra questão, as influências dos empreendimentos portugueses em Cabo Verde, e a sua repercussão na economia dos dois países. Uma vez que, em Cabo Verde, por ser um país de oportunidade, ainda tem muito por explorar, por exemplo, e de modo geral, isto é, sem especificar as oportunidades por cada ilha que perfazem o arquipélago de Cabo Verde. Neste âmbito, destacam <sup>1</sup>centro de produção de aloé vera, serviços de montagem e manutenção de piscinas, produção de flores e plantas ornamentais, produção e comercialização de frutas e legumes, produção de sabão e detergentes, *Design* e decorações de hotéis, restaurantes e bares, cultivo de lagosta em cativeiro, serviço de assistência ao domicílio-*Home Care*, Gestão de arquivos e documentais, entre outros, como sendo as oportunidades de negócio em Cabo Verde.

Igualmente relevante o impacto das barreiras, as mais citadas como o financiamento e regulamentos administrativos na criação do negócio, constitui outro eixo de investigação a aprofundar.

---

<sup>1</sup> Informação retiradas em [http://ie.ic.cv/index.php?option=com\\_conceitos&Itemid=114&lang=pt](http://ie.ic.cv/index.php?option=com_conceitos&Itemid=114&lang=pt)

Para o contexto cabo-verdiano, as medidas do governo, para o fomento do empreendedorismo, a análise da existência de algum incentivo e/ou protocolo com o governo de Portugal, com a finalidade de incentivar os estudantes cabo-verdianos radicados em Portugal a regressarem a Cabo Verde, e lá criar o seu negócio.

A relação entre a motivação dos estudantes cabo-verdianos em Portugal e o regresso à terra natal, os que vivem cá com o trabalho precário, fora da sua área de formação, são estes motivados a regressar como o potencial empreendedor.

O desafio, para Portugal será, criar condições ao fomento no âmbito de empreendedorismo, por forma a diminuir a emigração dos jovens portugueses. Nesta linha de raciocínio, o desafio, para Cabo Verde para a entidade competente, apostar mais na educação, curiosamente talvez, o estudo sobre o empreendedorismo desde o ensino básico em todas as escolas do país. Aproveitar com discernimento o recurso valioso (recurso humano) que temos para a realização de grandes empreendimentos emergentes e de valia para à nação cabo-verdiana.

Portanto, nas linhas finais desta investigação, é importante frisar que com o conhecimento adquirido ao longo da elaboração do presente trabalho, bem como outros aspetos não relevantes a evidenciar num trabalho desta natureza, não é de descartar a ideia, quiçá um dia fazer parte do trilho que está muito em voga, o empreendedorismo, ou contribuir na elaboração do projeto viável.

Dadas as limitações da presente investigação, ainda que muitas questões possam ter ficado aquém das expectativas iniciais, desde logo, a nossa contribuição pretende ser um guia para futuras análises e debates no contexto académico.

## Referências Bibliográficas

- ABU-SAIFAN, Samer- Social entrepreneurship: definition and boundaries." **Technology Innovation Management Review**, (2012). 22-27.
- AICEP PORTUGAL GLOBAL - **Portugal Ficha do País-Setembro 2014-** [Em linha]. [Consultado em 19 de Outubro de 2014]. Disponível em: <http://portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/LivrariaDigital/PortugalFichaPais.pdf>
- AICEP PORTUGAL GLOBAL- **As Regiões de Portugal - Região Lisboa** -[ Em linha]. [Consult. 10 Nov. 2014]. Disponível em [http://portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/RegioesMultifacetadas/Lisboa/Documents/RegioesPortugal\\_Lisboa.pdf](http://portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/RegioesMultifacetadas/Lisboa/Documents/RegioesPortugal_Lisboa.pdf)
- AZEVEDO, Carlos Amoreira; DE AZEVEDO, Ana Gonçalves – **Metodologia Científica: Contributos Práticos para a Elaboração de Trabalhos Académicos**. 9ªed.Lisboa: Universidade Católica Editora, 2008. ISBN 978-972-54-0212-2.
- BANCO MUNDIAL – **Visão Geral sobre o País Cabo Verde-** [Em linha]. [Consult. 10 Nov. 2014]. Disponível em:<http://www.worldbank.org/en/country/caboverde/overview>
- BAPTISTA, A; TEIXEIRA, M; PORTELA, J. (2008). **Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras**. Tomar: 14º Congresso Nacional da APDR/ 2º Congresso de Gestão e Conservação da Natureza, 4-5 Julho de 2008. Consultado em 19 de Janeiro de 2014. Disponível em :<http://cetrad.info/static/docs/documentos/118.doc>
- BAPTISTA, Rui, THURIK, and A. Roy "The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier?." **Technological Forecasting and Social Change** 74:1 2007: 75-89.

- BARAÑANO, Ana Maria-**Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: Manual de apoio à realização de trabalhos de investigação**. 1ª ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2004. ISBN 972-618-312-X.
- BARDIN, Laurence -**Análise de Conteúdo**. 4ª ed. Lisboa :Edições 70, 2011. ISBN 978-972-44-1506-2.
- BARRON, Robert A. ; SHANE , Scott A. - **Empreendedorismo : uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott A.- **Administração: construindo vantagem competitiva**; Tradução CelsoA.Rimoli;revisão técnica José Ernesto Lima Gonçalves , Patricia Cunha Tavares ´-São Paulo: Editora Atlas, 1998. ISBN 85-224-1923-X
- BERGLAM, Helge; MOEN, Esperen R.; ROED, Knut; SKOGSTROM , Jens Fredrik,-  
Entrepreneurship: origins and returns –**Labour Economics** 18 :2 (2011) 180-193
- BINDER, Martin ; COAD, Alex -Life satisfaction and self-employment: a matching approach-  
**Small Business Economics** (2013) 40: 4,1009–1033
- BLOCK, Jörn & SANDNER, Philipp - Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data- **Journal of Industry, Competition and Trade** 9:2 (2009): 117-137
- BYGRAVE, William ; ZACHARAKIS, Andrew - **Entrepreneurship**. 2ª ed. Hoboken, New Jersey: John Wiley and Sons, 2011 ISBN: 978-0470450376
- CALIENDO, Marco; KRITIKOS, Alexander S. 'I want to, but I also need to': start-ups resulting from opportunity and necessity, **IZA Discussion Papers**. 4661. 2009

CÂMARA DE COMÉRCIO INDÚSTRIA E TURISMO PORTUGAL CABO VERDE- **Geografia-Cabo Verde**- [Em linha].[Consult. 11 Ago 2014]. Disponível em:[http://www.portugalcaboverde.com/item1.php?lang=1&id\\_channel=23&id\\_page=162](http://www.portugalcaboverde.com/item1.php?lang=1&id_channel=23&id_page=162)

CÂMARA DE COMÉRCIO INDÚSTRIA E TURISMO PORTUGAL CABO VERDE- **Ilha de Santiago**- [Em linha]. [Consult. 11 Ago de 2014]. Disponível em: [http://www.portugalcaboverde.com/item2\\_detail.php?lang=1&id\\_channel=24&id\\_page=130&id=139](http://www.portugalcaboverde.com/item2_detail.php?lang=1&id_channel=24&id_page=130&id=139)

CARVALHO, J. Eduardo - **Metodologia do Trabalho Científico: «saber-fazer» da investigação para dissertações e teses** - 2ª ed. Lisboa: Escola Editora, 2009. ISBN 978-972-592-244-6.

CASSON, Mark- **the entrepreneur-An Economic Theory** -2ªed. Northampton: Edward Elgar Publishing 2003, ISBN 1858989108

CHIAVENATO, Idalberto -**Administração nos novos tempos**-2ª ed- Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. ISBN 85-352-1443-78

COSTA, Horácio; RIBEIRO, Pedro Correia (co-autor) - **Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios**.8ªed.Lisboa: Lidel,2008.ISBN 978-972-757-452- 0.

CRUZ, Eduardo – **Criar uma empresa de sucesso**. 1ª ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2003.ISBN 972-618-299-9.

DELI, Fatma -Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect- **Journal of Management Policy and Practice** .12 :4 2011.

DESEMPREGO in **Dicionário da língua Portuguesa da Porto editora**. [em linha]. Disponível em: <http://www.infopedia.pt/pesquisa.jsp?qsFiltro=0&qsExpr=Desemprego>. Consultado em 26 de Fevereiro de 2014.

- DRUCKER, Peter F. - “**Innovation and Entrepreneurship**”. Oxford: Butterworth- Heinemann. 1985
- DRUCKER, Peter F. – **Inovação e Gestão**- 4ª ed. Lisboa: Editorial Presença, 1997.ISBN 972-23-1005-4
- FARIA, João Ricardo; CUESTAS, Juan Carlos; Gil-ALANA, Luis A. - Unemployment and entrepreneurship: A cyclical relation?-**Economics letters** 105:3 (2009) 318-320
- FARIA, João Ricardo; CUESTAS, Juan Carlos; MOURELLE, Estefanía -Entrepreneurship and unemployment: nonlinear bidirectional causality?-**Economic Modelling** 27: 5 (2010) 1282-1291.
- FERREIA, Manuel Portugal, SANTOS, João Carvalho, SERRA, Fernando Ribeiro - **Ser Empreendedor: Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa**.2ªed.Lisboa: Edições Sílabo, 2010. ISBN 978-972-618-581-9
- FERREIRA, Manuel; REIS, Nuno; SERRA, Fernando - **Marketing para Empreendedores e Pequenas Empresas**.2ªed.Lisboa:Lidel,2009.ISBN 978-972-757-589-3.
- FLICK, Uwe -**Métodos Qualitativos na Investigação Científica**.1ªed. Lisboa: Monitor, 2005.ISBN 972-9413-67-3.
- FLYVBJERG, Bent – Case Study- in DENZIN, Norman K. ; LINCOLN, Yvonna S. (Ed.) – **Handbook of Qualitative Research**. Califórnia: SAGE Publications, 2011. ISBN 978-1-4129-7417-2. pp. 301-316
- FREIRE, João. O auto-emprego: alguns comentários sobre dados recentes. **Revista crítica de ciências sociais**, 1994, 40: 137-151.
- FREIXO, Manuel João Vaz -**Metodologia científica: fundamentos métodos e técnicas**. 3ªed. Lisboa: Instituto Piaget , 2011. ISBN 978-989-659-077-2

- GARTNER, William B. - “Who is an entrepreneur?” Is the Wrong Question -**American Journal of Small Business**. 12:4 (1988) 11-32.
- GASPAR, Fernando- Fomentar o empreendedorismo através do capital de risco e da incubação de empresas: Um estudo empírico em Portugal. **Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão**. ISSN 1645-4464. 7: 3 (2008) 71-84.
- GASPAR, Fernando. **O Processo Empreendedor e a criação de Empresas de Sucesso**. 2ª ed. Lisboa: Sílabo. (2010). ISBN 978-972-618-601-4
- GEM. (2012). Estudo sobre empreendedorismo - **The Global Entrepreneurship Monitor**, GEM Portugal 2012. [Em linha]. [Consult. 22 Jan 2014]. Disponível em <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3120>.
- GORJI, Mohammad Bagher; RAHIMIAN, Paria - The study of barriers to entrepreneurship in Men and Women-**Australian Journal of Business and Management Research** .1:9 December 2011.31-36.
- HATALA, John-Paul -Identifying Barriers to Self-employment: The Development and Validation of the Barriers to Entrepreneurship Success Tool. **Performance Improvement Quarterly**. 18:4 (2005).50-70
- HISRICH, R., PETERS, M. e SHEPHERD, D. (2009)-**Entrepreneurship** -McGraw-Hill/Irwin
- HOPSON, Barrie; Scally, Mike - 12 Etapas para o sucesso através do serviço, 1993
- KAUTONEN, Teemu & PALMROOS , Jenni - The impact of a necessity-based start-up on subsequent entrepreneurial satisfaction- **International Entrepreneurship and Management Journal** .6:3. 2010. 285-300

- KETELE, Jean-Marie; ROEGIERS, Xavier - **Metodologia da Recolha de Dados: Fundamentos dos Métodos de Observações, de Questionários, de Entrevistas e de Estudo de Documentos**. Lisboa: Instituto Piaget, 1999. ISBN 972-771-074-3.
- LOUÇÃ, Francisco; Caldas, José Castro -**Economia (s)**. Porto: Edições Afrontamento, 2009. ISBN 978-972-36-1033-8
- MORAES, Roque - Análise de conteúdo. **Revista Educação**. 22:37 (1999) 7-32.
- PINTO, António Mendonça - **Economia Portuguesa: Melhor é Possível**. Coimbra: Almedina, 2007. ISBN 978-972-403-129-3
- PORTELA, João ( Coordenação) ; HESPANHA, Pedro; NOGUEIRA, Cláudia; TEIXEIRA, Mário Sérgio- Microempreendedorismo em Portugal experiencias e expectativas- Lisboa: POEFDS – Medida 4.2.2.1. – **Estudos e Investigação Projecto** nº 87/2006. 2008
- QUIVY, Raymond, CAMPENHOUDT, Luc Van – **Manual de Investigação em Ciências Sociais**. 5ªed. Lisboa: Gradiva, 2008. ISBN 978-972-622-275-8.
- RAEESI, Ramin ; DASTRANJ, Meisam; SAHAR , Mohammadi & RASOULI, Ehsan - Understanding the Interactions among the Barriers to Entrepreneurship Using Interpretive Structural Modeling- **International Journal of Business and Management**. 8:13. 2013
- REMEIKIENĖ, Rita e STARTIENĖ, Gražina - Relation between entrepreneurship and unemployment- **Economics and Management**. ISSN 1822-6515: 2008. 13
- RØED, Knut, SKOGSTRØM, e Jens Fredrik -Job Loss and Entrepreneurship. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**. 2013.
- ROLO, Orlando Brogueira- **Curso de Gestão das Organizações**. Parede Edix, 2008. ISBN 978-989-95673-1-3.

- SAMUELSON, Paul A; NORDHAUS, William D. - **Economia** - 19ª ed. - Lisboa: McGraw-Hill, 2012. ISBN 978-989-97172-3-7
- SANTOS, A, - A Crise do emprego jovem: Tempo de agir- OIT – Relatório V- **Bureau internacional do trabalho Genebra**, 2012.
- SARAIVA, Pedro Manuel-**Empreendedorismo**. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra, 2011.ISBN 978-989-26-0092-5
- SARKAR, Soumodip -**Empreendedorismo e Inovação**. Lisboa: Escolar Editora, 2007.ISBN 978-972-592-209-5.
- SARKAR, Soumodip -**Empreendedorismo e Inovação**.2ªed.Lisboa: Escolar Editora, 2010.ISBN 978-972-592-269-97.
- SIMÕES, Vítor Corado-, DOMINGUINHOS , Pedro Miguel- Empreendedor , oportunidade, Projecto: o Trinómio de empreendedorismo. In GOMES, Jorge F.S;CUNHA, Miguel Pina; REGO, Arménio- **Comportamentos organizacional e Gestão -21 Temas e Debates para Sec.XXI**. Lisboa: RH editora, 2006.ISBN 972-8871-05-8
- SOUSA, Maria José; BAPTISTA, Cristina Sales - **Como Fazer Investigação, Dissertações, Tese e Relatórios Segundo Bolonha**. Lisboa: Pactor, 2011. ISBN 978-989-693-001-1.
- THE WORLD FACTBOOK - **Breve sobre Economia de Cabo Verde**- [Em linha]. [Consult. 11 Jun 2014]. Disponível em: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/cv.html>
- THE WORLD FACTBOOK - **Breve sobre Economia de Portugal** - [Em linha]. [Consult.11 Jun 2014]. Disponível em: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/po.html>

- THURIK, A. Roy; CARREE, Martin A; VANSTEL, André ;.AUDRETSCH, David B -Does self-employment reduce unemployment ?-**Journal of business Venturing** ,23: 6 (2008) 673-686.
- TREVISAN, Wilson; SANCHES, Maria Cristina Amorim; MORGADO, Flávio- Empreendedorismo: Do herói Shumpeteriano ao executivo de sucesso. **Pensamento & Realidade**. 26:1.2011.3-14.
- VERDE, Livro- Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa. Bruxelas: **Comissão das Comunidades Europeias**, 2003.
- YIN, Robert K. - **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. 4ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.ISBN 978-85-7780-655-3.

# APÊNDICES

## **Apêndice I - Guião de entrevista**

**INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA  
Mestrado em Gestão e Empreendedorismo**

### **GUIÃO DA ENTREVISTA**

#### **I. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA**

1- Qual é o nome da empresa? Qual a sua data de criação?

2- Setor de atividade:

3. Área de negócio:

#### **II. CARACTERÍSTICA DO ENTREVISTADO**

1. Nome:

2. Habilitações literárias:

3. Função:

#### **III. QUESTÕES**

1. O que associa à palavra «empreendedor»?

2. Situação (laboral) antes da constituição do negócio próprio?

3. Tem antecedentes empreendedores? Caso tem família ou amigos empreendedores, acredita que teve alguma influência no seu empreendimento?

4. Que características realça num empreendedor? Para si as características pessoais influenciam à criação do negócio?

5. Qual (quais) foi a motivação para iniciar o seu negócio? Considera-se um empreendedor de necessidade e/ou oportunidade? De quem foi a ideia do negócio?

6. Quais as expectativas futuras? (em relação ao empreendedor e ao negócio)

7. Quais foram as fontes de financiamento: Capital próprio, Empréstimos (Família, banca, etc), entre outros.
8. Quais foram as barreiras (maiores) sentidas ao criar o seu negócio? E como as superou?  
Quais têm sido as principais dificuldades que enfrenta, presentemente?
9. Considera-se satisfeito com o negócio? (Podia Argumentar se faz favor)
10. Quais os fatores de sucesso?
11. A localização do seu negócio é uma vantagem?  
Sim  Não
- Porque?
12. Para si o que mais determina o desemprego em Portugal (Cabo Verde)? Acredita que o desemprego impulsiona o empreendedorismo? Podia argumentar se faz favor
13. Olhando para trás, faria tudo isso de novo? Caso positivo, o que faria diferente?  
Se não, porquê?
14. Para si qual a diferença entre o empreendedorismo induzido por necessidade e empreendedorismo de oportunidade?
15. Para si será o desempregado o potencial empreendedor (de sucesso)? Se o desempregado conseguiu ou pode conseguir criar o próprio negócio (na era atual) o que impede outra pessoa (desempregado) de fazer o mesmo?
16. «Ser empreendedor»: Lado positivo e o negativo
17. O que aconselharia aos futuros empreendedores?
18. Para finalizar, algo que queira acrescentar...

**Muito Obrigada pela sua colaboração!**

**Lisboa/Praia...../...../.....**

## **Apêndice II - Análise de conteúdo comparativo**

**Quadro análise de conteúdo comparativo casos em estudo-Cabo Verde e Portugal**

<b>ID: Empreendedor</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade de contexto</b>	<b>Unidade de análise</b>
<b><u>Associação ao termo</u></b>	<i>Inovação, Captação de oportunidades</i>	<p>... «criar, ver e transformar as oportunidades em grandes negócios sustentáveis». (ENO-C1.CV)</p> <p>«Arte de mudança e inovar» (ENO-C2.CV)</p> <p>«Decisão e Persistência» (ENO-C4.PT)</p> <p>«Empresário» (ENO-C3.PT)</p>	<p>ENO-C1.CV</p> <p>ENO-C2.CV</p> <p>ENO.C3.PT</p> <p>ENO-C4.PT</p>
	<p><i>Sucessos</i></p> <p><i>Refúgio ao desemprego</i></p> <p><i>Rendimentos</i></p>	<p>«...Quando se consegue responder atempadamente todas as obrigações e obter SUCESSOS »(ENO-C1.CV)</p> <p>«Ter o próprio horário de trabalho, ser o chefe de si mesmo». (ENO-C2.CV)</p> <p>«Não ir para o desemprego para quem não tem outra opção...rendimentos...». (ENO-C3.PT)</p> <p>«Capacidade de gerar resultados úteis para si e a sociedade, capacidade e possibilidade de criar algo e ser inovador». . (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C1.CV</p> <p>ENO-C2.CV</p> <p>ENO-C3.PT</p> <p>ENO-C4.PT</p>

<b><u>Aspeto negativo</u></b>	<i>Fracasso</i>	<p>....«O fracasso e a perda de tempo. Incapacidade em cumprir as obrigações». (ENO-C1-CV)</p> <p>«Noites mal dormidas. Trabalhar aos fins de semanas e feriados se for necessário, estar constantemente a pensar, o que vou fazer amanhã de diferente». ( ENO.C2-CV)</p>	<p>ENO-C1.CV</p> <p>ENO-C2.CV</p>
	<i>Horário de trabalho alongado</i>	<p>«Muitas horas de trabalho, as vezes das 7h às 9h da noite, levar trabalho para à casa...porque prezo muito pelo cumprimento dos prazos». ( ENO-C3.PT)</p> <p>«Fracasso e perda de prestígio e incerteza em arriscar de novo, muito trabalho...» ( ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C3.PT</p> <p>ENO-C4.PT</p>
<b><u>Expetativas futuras</u></b>	<i>Expansão do negócio</i>	<p>«Crescer e transformar a empresa (a atual passa para uma nova) num <i>master</i> do sector de amplitude universal». ( ENO-C1.CV)</p> <p>«Continuar o negócio, ser conhecida em todo o arquipélago e na diáspora». (ENO-C2.CV)</p> <p>«Superar esta fase, diversificação e expansão se economia do país melhorar». (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C1.CV</p> <p>ENO-C2.CV</p> <p>ENO-C3.PT</p>
	<i>Continuação</i>	<p>«Espero continuar e ter melhores condições financeiras para fazer uma reforma na loja». (ENO-C3.PT)</p>	<p>ENO-C4.PT</p>

<b>ID: Motivação</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade de contexto</b>	<b>Unidade de análise</b>
<b><u>Razões para empreender</u></b>	<i>Necessidade como fator para enveredar pelo empreendedorismo</i>	«Considero-me um empreendedor de necessidade, a necessidade ter um emprego». (ENO-C2.CV) «Empreendi por necessidade, ou ficava com o negócio ou me pagavam indemnizações e eles não tinham como pagar e fizeram a proposta, ou seja, de facto quase fui empurrada a ficar com o negócio». (ENO-C3.PT)	ENO-C2.CV  ENO-C3.PT
	<i>Oportunidade como fator para enveredar pelo empreendedorismo</i>	«Sou um empreendedor de OPORTUNIDADE, porque antes eu trabalhava, logo que vi as oportunidades com a solicitação dos meus trabalhos devido a elevada qualidade, tive que criar a empresa». (ENO-C1-CV)	ENO-C1-CV)
	<i>Necessidade e oportunidade</i>	«Considero um empreendedor de oportunidade e de necessidade». (ENO-C4.PT)	ENO-C4.PT
	<i>Influência do ambiente externo ou contexto social.</i>	«Tenho amigos no ramo, mas não me influenciaram diretamente para iniciar, mas posteriormente me motivaram para continuar ... »(ENO-C1-CV) «Tive influência positivamente, dos meus amigos e da família». (ENO-C2.CV) «A pessoa que me influenciou foi o meu marido, ele ajudou e ajuda sempre que pode... »(ENO-C3.PT) «Tive influencia dos amigos empreendedores, mas antes faltava me a coragem de arriscar». (ENO-C4.PT)	ENO-C1-CV ENO-C2.CV ENO-C3.PT ENO-C4.PT

	<p><b>Outros fatores motivacionais:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Oportunidades existentes</i></li> <li>• <i>Independência económica</i></li> <li>• <i>Necessidade de ter um emprego</i></li> <li>• <i>Negócio próprio</i></li> </ul>	<p>«A maior motivação foram as oportunidades do ramo das TIC como sendo uma área de criação e transformação». (ENO-C1-CV)</p> <p>«Condições financeiras, desejo de ter o meu próprio negócio, para mim é um sonho realizado, desejo de ser independente financeiramente...». ( ENO-C2.CV)</p> <p>«O que me motivou é a vontade de trabalhar, conhecimento do ramo e principalmente para não parar no desemprego». (ENO-C3.PT)</p> <p>«As motivações para iniciar foram a vontade de ter meu próprio negócio, de arriscar, possibilidade de gestão de horários...». (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C1-CV</p> <p>ENO-C2.CV ENO-C3.PT ENO-C4.PT)</p>
--	---	--	--

<b>ID: Fontes de financiamento</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade contexto</b>	<b>Unidade análise</b>
<b><u>Financiamento</u></b>	<i>Recurso do empreendedor</i>	«Na verdade o meu projeto foi autofinanciado pelas minhas economias iniciais e Subfinanciado com as faturas da empresa paulatinamente» ( ENO-C1-CV)	ENO-C1-CV)
		«Capital próprio, ou seja, as minhas poupanças. Empréstimos da família». ( ENO-C2.CV)	ENO-C2.CV
		«Capital próprio, ou seja, poupanças pessoais». ( ENO-C4.PT)	ENO-C4.PT
	<i>Recursos Externos</i>	«Empréstimos da família, a indemnização não foi paga com o propósito de descontarem na loja». ( ENO-C3.PT)	ENO-C3.PT

<b>ID: Barreiras</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade contexto</b>	<b>Unidade análise</b>
<b><u>Momento da constituição do negócio</u></b>	<i>Regulamentos inerentes à criação do negócio</i>	<p>«As barreiras da burocratização e impasses institucionais de legalização...».( ENO-C1-CV)</p> <p>«Burocracia em papéis para criar o próprio negócio (continuidade do negócio)». (ENO-C3-PT)</p> <p>«Para criar, tirando a burocracia, a dificuldade em enfrentar a concorrência e mercado rígido, não me recordo de mais barreiras significativas». (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C1-CV</p> <p>ENO-C3-PT</p> <p>ENO-C4.PT</p>
	<i>Recursos financeiros</i>	<p>«As maiores barreiras foram o financiamento, eu tinha poupanças, mas fiquei na dúvida se ia investir, ou não, e por isso acabei por fazer empréstimo junto da família, mas já está tudo liquidado de momento...». (ENO-C2.CV)</p> <p>«...e Financeiras» ( ENO-C1-CV)</p>	<p>ENO-C2.CV</p> <p>ENO-C1.CV</p>

<b><u>Momento atual</u></b>	<i>Concorrência</i>	<p>«As maiores dificuldades, são a concorrência desleal e a monopolização do sector pelo estado...».(ENO-C1.CV)</p> <p>«Atualmente as dificuldades é a concorrência mas estou confiante, os meus clientes são fiéis.. ».(ENO-C2.CV)</p> <p>«...a concorrência dos chineses, há pessoas que preferem comprar nos chineses mas a qualidade dos meus materiais supera os dos concorrentes chineses». ( ENO-C3.PT)</p>	<p>(ENO-C1.CV)</p> <p>(ENO-C2.CV)</p> <p>(ENO-C3.PT)</p>
	<i>Conjuntura económica</i>	<p>«A crise também, mas no verão com a vinda dos amigos da França... eu acabo por ter muito que fazer nos meses onde chegam mais emigrantes...».( ENO-C2.CV).</p> <p>«...as principais dificuldades é a falta de clientes, por motivo da crise... ».( ENO-C3.PT)</p> <p>«Uma das principais dificuldades que enfrento presentemente é o acesso ao mercado nacional e internacional, crise financeira ... ». (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C4.PT</p>

<b>ID: Negócio</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade contexto</b>	<b>Unidade análise</b>
<b><u>Expectativas Futuras</u></b>	<i>Apostar na inovação</i>	«Ser uma referencia do ramo, destacando pelas soluções criados na inovação do sector». ( ENO-C1.CV)	ENO-C1.CV
	<i>Expansão do negócio</i>	«Ter uma rede de cabeleireiros, expandir para outras ilhas, a longo prazo principalmente para as ilhas do Sal e da Boa Vista, onde se verifica uma afluência dos turistas.» ( ENO-C2.CV)	ENO-C2.CV
	<i>Continuação do negócio</i>	«Espero melhoria da economia do país para continuar o meu negócio». ( ENO-C3.PT)	ENO-C3.PT)
	<i>Não continuidade</i>	«Desistência, isto é, sair do mercado». ( ENO-C4.PT)	( ENO-C4.PT)
<b><u>Satisfação</u></b>	<i>Satisfeito</i>	«Satisfeita, não como gostaria mas o caminho é longo». ( ENO-C2.CV)  «Sim, estou satisfeita, embora não como gostaria mas acredito que esta situação vai mudar». ( ENO-C3.PT)	ENO-C2.CV  ENO-C3.PT

	<i>Não satisfeito</i>	<p>«Ainda não! Porque ainda estou muito aquém dos objetivos preconizados». (ENO-C1.CV)</p> <p>«De momento, não, com os cortes salariais, aumento do desemprego, a faturação decresceu e as despesas aumenta todos os dias.. ». (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C1.CV</p> <p>ENO-C4.PT</p>
<b><u>Retrospeção</u></b>	<p><i>Positivo</i></p> <p><i>Negativo</i></p>	<p>«Eu faria tudo de novo, mas de forma diferente...».(ENO-C1.CV)</p> <p>«Olhando para trás, faria tudo de novo, talvez um espaço mais amplo...».( ENO-C2-CV)</p> <p>«Sim, claro que faria, para mim é muito mais gratificante trabalhar por conta própria...».(ENO-C3.PT)</p> <p>«Não faria tudo isso de novo...pouca disposição para continuar com o negócio». (ENO-C4.PT)</p>	<p>ENO-C1.CV</p> <p>ENO-C2-CV</p> <p>ENO-C3.PT</p> <p>ENO-C4.PT</p>

<b>ID: Fatores de Sucesso</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade contexto</b>	<b>Unidade análise</b>
<b><u>Fatores em gerais</u></b>	<i>Qualidade dos serviços</i>	«A qualidade dos produtos e serviços, rapidez na execução e facilidade no processo comercial». (ENO-C1.CV)	ENO-C1.CV
	<i>Fidelização dos clientes</i>	«Os fatores de sucesso mesmo numa época difícil para todos, é ter clientes fiéis... ».(ENO-C3.PT)	ENO-C3.PT
	<i>Marketing</i>	«No início com as estratégias de marketing adotadas...».( ENO.C4.PT)	ENO.C4.PT
	<i>Networking</i>	«...ter muitos amigos, <i>Networking</i> é muito importante». (ENO-C2-CV) «..também o facto do negócio situar na área da residência ,é positivo, já conheço as pessoas». (ENO-C3.PT)	ENO-C2-CV



<b>ID: Futuros empreendedores</b>			
<b>Categoria</b>	<b>Subcategoria</b>	<b>Unidade contexto</b>	<b>Unidade análise</b>
<b><u>Conselho geral</u></b>	<i>Plano de negócio</i>	«Antes de empreender, que refletissem muito bem sobre o Ramo de negócio e o mercado, as parcerias e as estratégias de execução». (ENO-C1.CV)	ENO-C1.CV)
		«Pensar muito bem no negócio, aspetos positivos e negativos aspetos burocráticos. Ser uma pessoa curiosa e flexível». (ENO-C2-CV)	ENO-C2-CV
	<i>Perfil aliado ao empreendedor</i>	«O que aconselho ir em frente, ter muita força de vontade, ser dinâmico, ir luta sem se deixar esmorecer, não se deixar levar pelas dificuldades da vida...mas isso da idade, para mim não é uma barreira». (ENO-C3.PT)	ENO-C3.PT
		«Procure saber, o que quer da sua vida, pelo menos a curto prazo, traçar a meta a longo prazo, ousadia com medida, ter visão, ser objetivo, correr na frente, pensar muito bem. » (ENO-C4.PT)	ENO-C4.PT

