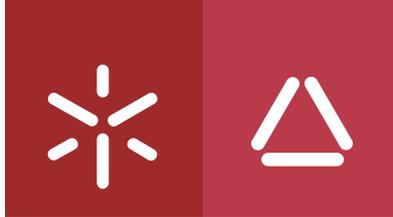


Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Susana Marlene Rodrigues Magalhães

**Estratégias de inserção profissional dos
jovens potenciais empreendedores da
Universidade do Minho**



Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Susana Marlene Rodrigues Magalhães

**Estratégias de inserção profissional dos
jovens potenciais empreendedores da
Universidade do Minho**

Dissertação de Mestrado em Sociologia
Área de especialização em Organizações e Trabalho

Trabalho realizado sob a orientação da
Professora Doutora Ana Paula Marques

Setembro de 2012

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE;

Universidade do Minho, ___/___/_____

Assinatura: _____

Agradecimentos

Foi trilhado um longo caminho para a realização desta investigação que agora se apresenta. Depois de todas as dificuldades ultrapassadas olhamos para elas como verdadeiros desafios e instrumentos de enriquecimento pessoal. São várias as pessoas a quem quero remeter a minha gratidão por mais uma etapa cumprida.

O meu mais profundo agradecimento é encaminhado à Professora Doutora Ana Paula Marques, pela sua orientação e disponibilidade, assim como pelo seu entusiasmo, espírito crítico e criativo com que orientou este trabalho.

De uma maneira especial quero também agradecer à Dr.^a Rita Moreira, por toda a disponibilidade concedida neste trabalho, bem como pela informação disponibilizada.

A todos os jovens potenciais empreendedores que aceitaram participar neste estudo, sem os quais não teria sido possível realizar esta investigação.

Não esquecendo quem me permitiu desenvolver os conhecimentos necessários para a realização desta investigação, muito obrigado a todos os professores que desde o primeiro ciclo de estudos me acompanham nesta caminhada.

Por fim, uma palavra especial para a minha família e amigos pela sua presença, compreensão, ajuda e motivação.

Resumo: Estratégias de inserção profissional dos jovens potenciais empreendedores da Universidade do Minho

Nos últimos tempos, em Portugal, o empreendedorismo apresenta-se cada vez mais como uma das possíveis vias de acesso ao mercado de trabalho, podendo mesmo constituir uma opção alternativa de inserção profissional, que se figura importante para os jovens licenciados.

A presente dissertação, intitulada “Estratégias de inserção profissional dos jovens potenciais empreendedores da Universidade do Minho”, procurou desenvolver um estudo a respeito do empreendedorismo enquanto mecanismo de resposta à inserção profissional. Para além da apresentação do empreendedorismo enquanto opção individual, destaca-se o papel que as instituições de ensino superior devem assumir no desenvolvimento do espírito empreendedor dos seus alunos.

Esta dissertação discute, assim, o empreendedorismo no seio dos jovens licenciados que revelaram ter potencial empreendedor. Assumimos aqui o conceito de potencial empreendedor como sendo a manifestação de vontade/desejo por parte dos jovens licenciados, em algum momento da sua trajetória profissional, de vir a criar o seu próprio emprego ou ser trabalhador independente, mesmo que tal não se tenha concretizado. Realizamos, assim, uma análise sobre as suas experiências profissionais, bem como a sua visão do empreendedorismo no contexto académico e os seus projetos empreendedores. Os dados foram obtidos através da aplicação da metodologia intensiva ou estudo de casos e a realização de histórias de vida enquanto técnica de recolha de dados.

Em termos gerais, dos sete potenciais empreendedores, concluiu-se que apenas dois puseram de parte a concretização do seu próprio negócio, alegando que temem enfrentar a crise económica e social que vive o país, assim como a burocracia e o problema do financiamento. Uma participante embora continue com a sua atividade profissional, iniciou-se num negócio próprio online. Quanto aos restantes participantes, neste caso quatro, estes mantêm o desejo de criar a sua empresa mas ainda não o concretizaram até ao momento. Afirmando terem enveredado por atividades profissionais, na modalidade por conta de outrem, por consideram ser proveitosas e indispensáveis no momento em que surgiram.

Palavras-chave: Empreendedorismo, potencial empreendedor, inserção profissional.

Abstract: Strategies of professional insertion of young potential entrepreneurs from the University of Minho

In the recent times, Portugal, entrepreneurship presents itself increasingly as one of the possible means of access to the job market, and may even constitute an alternative option employability, that figure is important for young graduates.

This dissertation, entitled “Strategies of professional insertion of young potential entrepreneurs from the University of Minho” sought to develop a study on entrepreneurship as a mechanism of response to employability. Besides the presentation of individual entrepreneurship as an option, highlight the role that higher education institutions should take in developing the entrepreneurial spirit of its students.

This research discusses thus entrepreneurship within the young graduates who reported having entrepreneurial potential. We assume here the concept of entrepreneurial potential as a manifestation of will / wish on the part of young graduates, at some point in your professional career, you came to create their own jobs or be self-employed, even if it did not materialize. We conducted thus an analysis on their professional experiences, as well as his vision of entrepreneurship in the academic entrepreneurs and their projects. The data were obtained by applying the methodology or intensive case studies and conducting life stories as a technique for data collection.

In general terms the seven potential entrepreneurs, it was concluded that only two put aside the embodiment of your own business, claiming they fear facing economic and social crisis that the country is experiencing, as well as the bureaucracy and funding problem. One participant even continue with their work, started a business of your own online. For the remaining participants, in this case four, they maintain the desire to create your company but have not materialized so far. Claiming to have embarked on an occupation in the sport for others, consider to be a useful and indispensable when they came.

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial potential, professional insertion.

Índice

Introdução.....	1
Capítulo I - Mercado de trabalho.....	4
1.1. Mercado de trabalho: contornos e realidades	4
1.1.1. O desemprego representado em números	8
1.1.2. Relação entre formação-emprego: os novos desafios.....	12
1.2. Inserção profissional: a (des)valorização dos diplomas	13
Capítulo II - Empreendedorismo	17
2.1. Empreendedorismo e o empreendedor: contributos para uma clarificação .	17
2.2. Empreendedorismo no contexto do ensino superior.....	20
2.3. Políticas de incentivo ao empreendedorismo	25
Capítulo III - Os jovens e a sua propensão ao empreendedorismo	29
3.1. Perfil e comportamento do jovem empreendedor.....	29
3.2. Recursos do empreendedor.....	32
3.3. O empreendedorismo em Portugal: obstáculos e propiciadores.....	35
3.4. Estratégias diferenciadas dos potenciais empreendedores - principais dimensões analíticas	38
Capítulo IV- Estratégia Metodológica.....	44
4.1. Caracterização da investigação.....	44
4.2. Delimitação do objeto empírico, explicitação dos critérios de seleção e procedimentos.....	45
4.3. Instrumentos de recolha e análise de dados	47

Capítulo V – Percursos profissionais e futuros projetos dos potenciais empreendedores	50
5.1. Retratos do potencial empreendedor	50
5.2. Trajetos profissionais	51
5.3. Situação profissional atual	57
5.4. Empreendedorismo no contexto académico	60
5.5. De potencial empreendedor ... a futuro empreendedor	64
5.6. Tipificação do potencial empreendedor: “Plano A” e o “Plano B”	74
5.7. Pequena narrativa de um jovem empreendedor	76
Considerações finais	79
Bibliografia	82
Anexos	89
Anexo 1: Guião de entrevista	91

Índice de figuras e tabelas

Fig. 1: Evolução do desemprego	9
Fig. 2: Desemprego por nível de escolaridade mais elevado completo.....	10
Fig. 3: Taxa de desemprego na Europa.....	11
Fig. 4: Esquema do modelo de análise	41
Tabela 1: Taxa de desemprego por sexo, grupo etário e nível de escolaridade mais elevado.....	10
Tabela 2: Caracterização pessoal dos entrevistados	47
Tabela 3: Retratos do potencial empreendedor.....	51

Introdução

Nesta investigação pretendemos abordar o fenómeno do empreendedorismo como estratégia de inserção para o mercado de trabalho. Igualmente, pretende-se conhecer o perfil do potencial empreendedor e os incentivos e as barreiras que enfrentam numa trajetória marcada pelo empreendedorismo. Esta dissertação foi elaborada ao abrigo de um projeto mais amplo, e em curso, denominado “*O Potencial de Empreendedorismo na Universidade do Minho: Carreiras após o ensino superior*” (2010-2012), cuja entidade proponente é o CICS (*Centro de Investigação em Ciências Sociais*) da Universidade do Minho e o Spin-off Laboratório MeIntegra, sob coordenação científica a Professora Doutora Ana Paula Marques.

A pertinência deste tema justifica-se por três razões. A primeira relaciona-se com o facto de a obtenção de um diploma deixar de ser condição suficiente para uma inserção profissional eficaz por parte dos jovens licenciados. Torna-se cada vez mais difícil um jovem licenciado conseguir integrar-se no mercado de trabalho. A procura de soluções e alternativas por parte destes tende a ser maior, o que explica a importância da criação do próprio emprego. Se as condições estruturais do mercado de trabalho condicionam a ação dos licenciados, uma vez que estes não conseguem inserir-se profissionalmente, podemos dizer que também lhes deixam espaços de criatividade para agir, pelo que o empreendedorismo surge, desta forma, como uma estratégia alternativa que os conduzirá ao destino pretendido, o da inserção no mercado de trabalho.

A segunda razão para esta investigação prende-se com a importância que esta temática assume como parte integrante, nos últimos tempos, do desenvolvimento da economia e da sociedade. São inúmeras as vantagens associadas ao empreendedorismo: a criação de novas empresas, a criação de novos empregos, a promoção da competitividade e o desenvolvimento de negócios inovadores.

Por fim, o empreendedorismo constitui um forte impulsionador do emprego e do crescimento económico e um componente chave numa economia de mercado globalizado e competitivo. É, neste sentido, essencial avançar com projetos de investigação sobretudo no domínio do empreendedorismo, na área da criatividade e inovação, que permitam estudar esta temática de forma a melhorar a formação e as políticas sociais de apoio ao empreendedorismo e eliminar as principais causas que o limitam, como as barreiras administrativas e o financiamento, entre outros.

Esta investigação irá contribuir para o conhecimento das necessidades de formação, apoio, promoção e o fomento da iniciativa e de uma cultura empreendedora, as quais qualquer governo central ou local ou de qualquer instituição (associações empresariais, universidades, etc.) devem ter conhecimento para o desenvolvimento económico e social da sua região e do país.

Assim, propomos a seguinte questão de partida: *“Face à atual situação do mercado de trabalho, que fatores permitem explicar estratégias diferenciadas por parte dos jovens potenciais empreendedores no que respeita à sua inserção profissional?”*.

Os elementos que constituem o conjunto de objetivos que visamos atingir com este projeto consistem em analisar o perfil do potencial empreendedor e quais as motivações pelas quais se orientariam para enveredarem pelo empreendedorismo. Para fazer face ao desemprego que os afeta grandemente, os jovens licenciados veem-se obrigados a pensar em alternativas que lhes permitam entrar na vida ativa e garantir o seu sustento, sendo que criação do próprio emprego é uma dessas alternativas. Pretendemos, também, tomar conhecimento dos principais incentivos e obstáculos, dificuldades e fatores críticos do processo de empreendedorismo. Com efeito, importa saber como os jovens vivem esta realidade de querer ser empreendedor e como estes percecionam os obstáculos que advém desse processo. A dificuldade de acesso a mecanismos de suporte financeiro, assim como a fraca divulgação de informação sobre as diferentes fontes de financiamento disponíveis são dois dos vários constrangimentos com que os jovens se deparam. Importa, finalmente, refletir sobre as disposições dos jovens e perceber até que ponto estes estão motivados para desencadear um projeto de profissionalização alicerçado no empreendedorismo.

No que se refere à organização do presente trabalho, este apresenta-se constituído por cinco capítulos e por duas secções complementares, a bibliografia e os anexos.

No primeiro capítulo, caracterizamos a realidade do mercado de trabalho português, onde não existe um ponto de equilíbrio entre a procura e a oferta de trabalho. Como reflexo desta premissa, assiste-se, por um lado, a um grande número de jovens licenciados não inseridos na vida ativa, ou seja, que se encontram em situação de desemprego e/ou inativos, frequentando formação profissional ou académica, e, por outro lado, a um número menor de diplomados integrados profissionalmente, mas que vivem situações de precariedade, instabilidade e são vítimas da flexibilidade laboral.

Enquanto que no segundo capítulo abordamos algumas das definições do empreendedorismo uma das vias pelas quais os jovens podem inserir-se profissionalmente. Por empreendedorismo entendemos ser uma ação de criação do próprio emprego com base numa ideia de negócio projetada, mas também no sentido de constituir uma maneira de estar na vida, uma atitude e um comportamento. Assim, será relevante incluir ainda uma abordagem à educação para o empreendedorismo, protagonizada pelas instituições de ensino superior e às políticas sociais que suportam e incentivam o empreendedorismo.

O terceiro capítulo começa por discutir o perfil e o comportamento dos jovens empreendedores e, em seguida, apresenta os recursos de que este dispõe para desenvolver o processo de empreendedorismo. Finalmente, este capítulo dá ênfase aos principais indutores e barreiras ao empreendedorismo em Portugal de forma a determinar as condições particulares que fomentam e entram as dinâmicas empreendedoras a nível nacional. Finalizamos este capítulo com a apresentação do modelo de análise e o respetivo esquema.

Segue-se o quarto capítulo, com a apresentação em detalhe dos procedimentos metodológicos adotados. Neste caso, a metodologia intensiva ou estudo de casos e a realização de histórias de vida enquanto técnica de recolha de dados. Por fim, no quinto capítulo, são apresentados os resultados obtidos através das entrevistas bem como a sua discussão e interpretação.

Nesta investigação entende-se por potencial empreendedor todos os jovens que declararam ter tido, em algum momento da sua trajetória profissional, o desejo/ vontade de vir a criar o seu próprio emprego ou ser trabalhador independente, mesmo que tal não se tenha concretizado, ou seja, estamos a trabalhar no campo das disposições/motivações e/ou expectativas, que se podem ter concretizado ou vir a concretizar.

Capítulo I - Mercado de trabalho

Neste primeiro capítulo, esboçamos a realidade do mercado de trabalho português, onde não existe um ponto de equilíbrio entre a procura e a oferta de trabalho. Como reflexo deste princípio, assiste-se, por um lado, a um grande número de jovens licenciados não inseridos na vida ativa e, por outro lado, a um número menor de diplomados integrados profissionalmente, mas que vivem situações de precariedade, instabilidade e flexibilidade laboral. Tudo isto contribui para que o fenómeno do desemprego tenha ganho nos últimos anos uma grande visibilidade. Na Europa, o impacto da crise que teve início no final de 2007 contribui fortemente para uma evolução menos favorável dos países constituintes da Zona Euro, que culminou numa contração das atividades económicas. A ocorrência de recessão e endividamento económico por parte de alguns dos países da União Europeia, inclusive Portugal, levou à necessidade de pedir um resgate financeiro ao FMI (Fundo Monetário Internacional) e consequentemente a adoção de medidas de austeridade. A conjugação destas premissas resultou num aumento das taxas de desemprego.

Atualmente, assistimos a uma situação caracterizada por elevadas taxas de desemprego dos jovens diplomados, facto que é reforçado pela incapacidade de absorção de todos os jovens licenciados por parte do mercado de trabalho e pela cada vez menor correspondência entre as competências transportadas para o contexto de trabalho e as reais exigências por parte dos empregadores. Desta forma, o diploma tem sofrido desvalorizações contínuas, não assegurando de forma automática o acesso ao emprego, uma vez que as competências adquiridas ao longo da formação académica já não são suficientes para o desenvolvimento eficaz de determinada função.

1.1. Mercado de trabalho: contornos e realidades

Nas últimas três décadas do século XX e a primeira década do século XXI verificaram-se transformações no sistema económico e no mercado de trabalho. Nelas assistiu-se à decadência do modo de produção fordista, baseado numa produção padronizada e massificada, capaz de empregar milhares de trabalhadores num cenário de uma relação salarial estável e segura, sendo os vínculos contratuais celebrados, maioritariamente, por período indeterminado e em horário de trabalho completo, e

estando os trabalhadores protegidos coletivamente através de sindicatos ou de outros representantes (Morais *et al.*, 2010).

Com efeito, a partir dos anos 70, o desenvolvimento económico e social conseguido a partir do modelo de produção fordista começou a perder fulgor, afetando negativamente o mercado de trabalho que, a partir daí, foi assolado sucessivamente por crises de emprego. Os principais motivos que contribuíram para estas alterações estruturais foram vários, sendo possível identificar os seguintes (Kovács *et al.*, 2006:32): a “*globalização da economia com a preponderância do capital financeiro, a difusão das tecnologias de informação e comunicação, a nova divisão internacional de trabalho, a preponderância da política económica neoliberal e a reestruturação das empresas na lógica da racionalização flexível, bem como o desequilíbrio de forças no mercado de trabalho e nas relações laborais*”. Os ativos envolvidos nos processos de produção trabalham agora numa rede global, movimentando-se transnacionalmente à procura de novas oportunidades e de melhores condições, reinventando-se permanentemente face ao contexto de concorrência e às oscilações da procura.

Nos últimos anos, as estruturas do mercado de trabalho enfrentam também grandes transformações - do lado da procura de trabalho regista-se um aumento do desemprego dos jovens, simultaneamente com um aumento do nível médio de formação, e, do lado da oferta, os empregadores direcionam-se no sentido da flexibilização laboral assistida por uma maior exigência de qualificação e de competências. Nasce, assim, a empresa flexível, na qual as relações salariais também se flexibilizam quer qualitativa, quer quantitativamente e em que um dos seus principais reflexos consiste na expansão das situações laborais instáveis e inseguras, ou seja, no aumento do número de trabalhadores com vínculos contratuais a prazo (Morais *et al.*, 2010).

O mercado de trabalho é concebido como sendo segmentado, constituído por grupos profissionais que se encontram posicionados diferente e desigualmente em termos de estabilidade contratual, salarial, desenvolvimento de conhecimentos e competências e de possibilidade de carreira profissional (Marques, 2007). Portanto, assume-se a existência de mercados no plural e a diferenciação interna do seu funcionamento. A ideia de “segmento” expressa um sistema de remunerações específico que reflete, por um lado, as relações de poder entre classes sociais, trabalhadores, grupos socioprofissionais, e, por outro, o lugar destes setores de atividade económica na divisão capitalista do trabalho, tanto à escala local, como internacional.

Atualmente, as mutações estruturais no mercado de trabalho são, juntamente, causa e efeito de uma reconfiguração das relações laborais entre empregadores e trabalhadores. Tal evolução, que se verifica em vários países, afeta negativamente a estabilidade e segurança dos empregos, especialmente junto da população que inicia o seu processo de transição para o mercado de trabalho (Morais *et al.*, 2010).

As mudanças que se destacam no mercado de trabalho são o crescimento do emprego autónomo, o aumento do número de trabalhadores temporários e em regime de horário parcial e o surgimento ou o restabelecimento de novas formas de relação contratual entre empregados e empregadores (teletrabalho, trabalho no domicílio, subcontratação, etc.). Trata-se de formas de trabalho encaradas frequentemente como “atípicas” face a um padrão de emprego normal característico dos “gloriosos” trinta anos do pós-guerra e baseado num sistema de produção fordista (Kovács, 2004:32).

O mercado de trabalho português oferece determinadas condições aos jovens licenciados que, em conjunto, se vão traduzir na incapacidade de estes se integrarem na vida profissional, pelo menos durante um intervalo de tempo normalmente não inferior a 6 meses (Moreira, 2009). A primeira condição que pode ser referida é a da saturação do mercado, ou seja, a incapacidade que este tem de absorver, ou de integrar em termos profissionais, todos os licenciados. Depois, temos também a da instabilidade, tanto dos postos de trabalho, quanto das relações e vínculos laborais. Ao contrário do que acontecia há algumas décadas atrás, como já foi referido, atualmente o mesmo emprego já não é para toda a vida e os requisitos inerentes a determinado posto de trabalho estão em contínua mutação, talvez devido a um mundo cada vez mais globalizado e repleto de inovações tecnológicas e científicas.

Os contratos de trabalho, conseqüentemente, deixam, na sua maioria, de ser permanentes e passam a ser a prazo, podendo dizer-se que, cada vez mais, os vínculos laborais deixam de ter a dimensão mais humanizada relativa a possíveis “laços de amizade” entre empregador e empregado. Nos dias de hoje, como comumente se diz, é cada um por si. Aqui implícitas – e sabendo que as condições não são estanques mas interligadas - encontram-se outras duas condições, nomeadamente a da precariedade e da flexibilidade.

A concetualização de precariedade laboral difere conforme os contextos nacionais, e trata-se de uma noção multidimensional, difícil de apreender estatisticamente e cercada de significados normativos e políticos. Assim, utilizámos aqui a noção de precariedade para captar as transições e a exposição aos diferentes

riscos associados às dinâmicas atuais do mercado de trabalho. Apesar das dificuldades na sua definição, a precariedade laboral adquiriu uma grande visibilidade e é um dos aspetos mais pertinentes da sociedade e espaço laboral. Em grande parte esta visibilidade é-lhe atribuída pelo crescimento das novas formas de emprego consideradas “atípicas”. A expressão “empregos atípicos” é utilizada para abranger as formas de emprego que se distanciam do perfil do que social e juridicamente se designa como emprego assalariado. A noção de precariedade está associada a empregos precários, que se definem por vínculos contratuais instáveis. Contudo, a insegurança, instabilidade e precariedade podem também resultar de formas de flexibilidade funcional e temporal inerentes às empresas, tais como mudanças organizacionais e irregularidades dos horários e das remunerações, mesmo tendo por base vínculos contratuais estáveis. Por isso, a precariedade remete-nos para todas as formas de vulnerabilidade, instabilidade e insegurança decorrentes de práticas de trabalho flexíveis, independentemente do tipo de vínculo contratual (Duarte, 2004).

A vida profissional dos licenciados passa, assim, a ser precária, no sentido em que só conseguem estar empregados em determinado local durante um período de tempo definido – e, normalmente, curto –, o que os leva a saltar de emprego em emprego. Outra consequência que advém da precariedade do emprego é o nível de remunerações, que tende a ser inferior ao desejado e, eventualmente, ao merecido, facto cujo reflexo é a “geração dos 500 euros”.

Relativamente ao conceito de flexibilidade, este está também envolto de várias interpretações e significados. Nesta investigação, utilizamos o conceito de flexibilidade numa perspetiva de alterações das condições de emprego, que compreende os modos de recrutamento, de contratação, de estatutos de emprego, de mobilidade interna, de remuneração, de conteúdos e tarefas, do tempo de trabalho e da proteção social.

Assiste-se cada vez mais aos jovens licenciados sujeitarem-se às diversas formas de emprego cujo denominador comum é a flexibilidade, seja em termos contratuais, de tempo de trabalho, de espaço e estatutos. A flexibilidade tornou-se num aspeto central de organização e gestão do trabalho, tomando várias formas e com diferentes e diversas estratégias de ajustamento para atingir os objetivos das organizações, que veem nesta prática uma forma de atingir a competitividade no mercado global. O que acontece é o recurso cada vez mais frequente, por parte das empresas, a horários flexíveis, trabalho em part-time e por turnos, usando e adaptando os recursos humanos às necessidades de mercado.

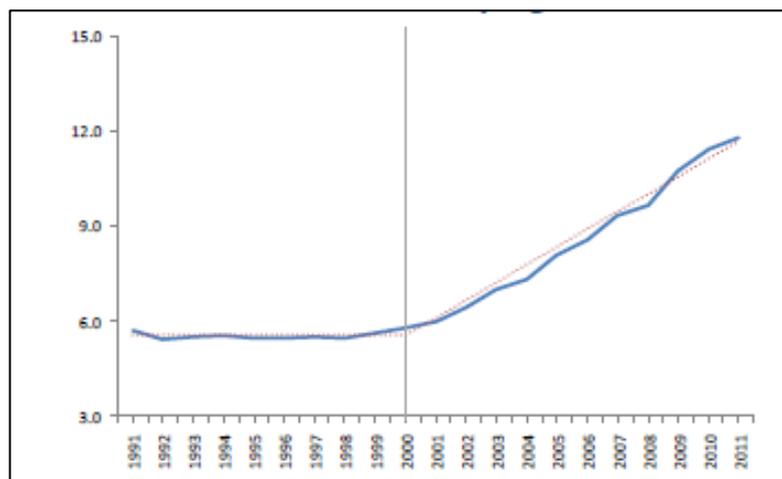
No entanto, não são só estas condições que têm contribuído para os problemas de integração no mercado de trabalho dos jovens licenciados. De acordo com Alves (2009), também a reorganização e modernização dos sistemas produtivos têm dado o seu contributo, com o recurso crescente às tecnologias de comunicação e informação, à difusão de formas de organização do trabalho assentes no trabalho de equipa, nos círculos de qualidade, na gestão por objetivos, no fomento da polivalência dos trabalhadores e na sua responsabilização pela qualidade do produto final. Ainda de acordo com esta autora, também fatores mais posicionados do lado dos trabalhadores, como a origem social, a área de formação e o género influenciam a sua inclusão na vida ativa.

Todos estes fatores referidos podem ser potenciadores da seletividade do mercado de trabalho relativamente aos recursos humanos que integra profissionalmente.

1.1.1. O desemprego representado em números

O mercado de trabalho em Portugal, nas décadas de 80 e 90, caracterizou-se por uma pequena taxa de desemprego e uma elevada taxa de emprego, contudo esta situação alterou-se expressivamente nos anos posteriores. As principais evidências desse ajustamento foram o aumento progressivo da taxa de desemprego, que deve ser interpretado como um movimento estrutural e uma redução do emprego, numa situação de estagnação da produtividade e do aumento da segmentação do mercado de trabalho. Retrato disto é o facto de, no período entre 1992 e 2002, num total de cerca de 2 milhões de entradas no mercado de trabalho, somente cerca de 6% - cerca de 100 mil trabalhadores -, corresponderem a trabalhadores que possuem uma licenciatura, entre os 23 e os 26 anos (Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, 2006: 3).

Fig. 1- Evolução do desemprego



Fonte: INE

Após um período de estabilização da taxa de desemprego na década de 90, em torno de 5,8%, na década seguinte sofreu um aumento progressivo. Em 2011, atingiu os 11,8%, este substancial aumento do desemprego decorreu dos efeitos de rigidez do mercado de trabalho no contexto da recessão e crise de sobreendividamento que, presentemente, Portugal está a viver (Ministério do Trabalho e Solidariedade Social, 2012). De acordo com os resultados do Inquérito ao Emprego do INE, no primeiro trimestre de 2012, a população desempregada ascendia a 819, 3 mil pessoas, sendo que, por género foram as mulheres as mais afetadas (7,3%), por idade, foram os jovens desempregados a assinalar o maior aumento homólogo (24,6%), e, relativamente ao nível de escolaridade, o maior aumento constatou-se no nível de escolaridade correspondente ao “secundário e pós-secundário” (43,5% em termos homólogos).

Relativamente à população desempregada, no primeiro trimestre em 2012, em conformidade com os resultados do Inquérito ao emprego do INE, encontravam-se desempregadas em Portugal cerca de 819, 3 mil pessoas. Foram os jovens a evidenciar o maior acréscimo percentual (24,6%). No que se refere à variação em cadeia, todos os grupos etários aumentaram o número de desempregados, com exceção dos jovens dos 15 aos 24 anos (-1,3%) e dos 35 aos 44 anos (-0,7%). Por género, ambos os sexos sofrem acréscimos, sendo as mulheres mais penalizados.

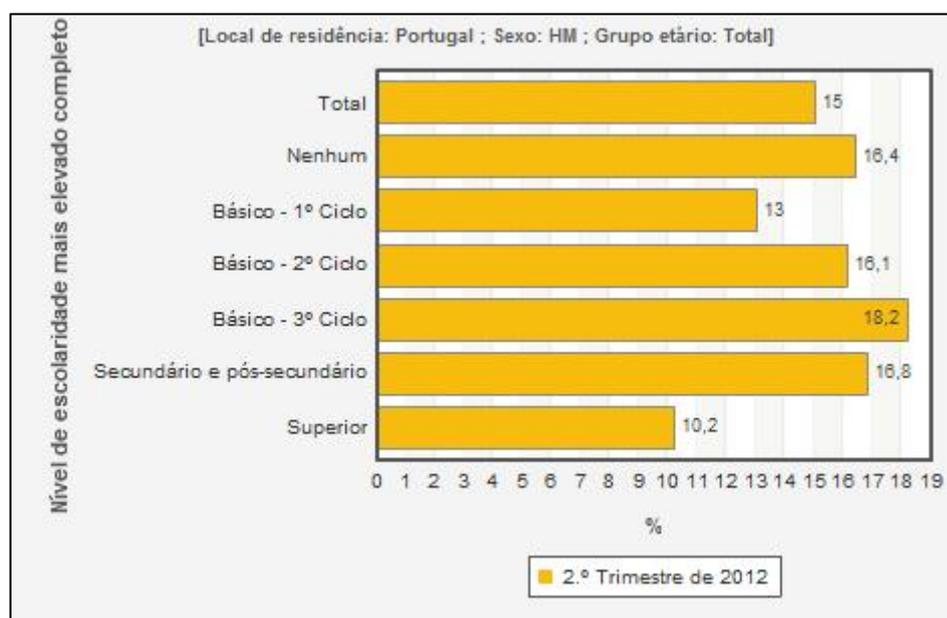
Tabela 1 - Taxa de desemprego por sexo, grupo etário e nível de escolaridade mais elevado completo

Período de referência dos dados	Local de residência	Taxa de desemprego (Série 2011 - %) por Sexo, Grupo etário e Nível de escolaridade mais elevado completo; Trimestral																	
		Sexo																	
		HM						H						M					
		Grupo etário																	
		Total	15 - 24 anos	25 - 34 anos	35 - 44 anos	45 - 64 anos	65 e mais anos	Total	15 - 24 anos	25 - 34 anos	35 - 44 anos	45 - 64 anos	65 e mais anos	Total	15 - 24 anos	25 - 34 anos	35 - 44 anos	45 - 64 anos	65 e mais anos
		Nível de escolaridade mais elevado completo																	
Total																			
		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
2.º Trimestre de 2012	Portugal	15,0	35,5	17,6	12,2	12,9	2,0 §	15,1	34,8	16,6	12,2	14,2	1,2 §	14,9	36,4	18,6	12,1	11,4	3,2 §
1.º Trimestre de 2012	Portugal	14,9	36,2	16,9	12,9	12,4	2,0 §	14,8	35,8	16,0	12,5	13,2	1,4 §	15,1	36,6	17,7	13,4	11,5	3,0 §

Fonte: INE

Por nível de escolaridade, no segundo trimestre de 2012, verificaram-se que é o “básico – 3º ciclo”, o nível de habilitação escolar com mais desempregados, com uma taxa de 18,2%, seguindo-se o “secundário e pós-secundário”, com uma taxa de 16,8%. É o nível de escolaridade “superior” o que se encontra com uma menor taxa de desemprego, sendo esta de 10,2%.

Fig. 2 - Desemprego por nível de escolaridade mais elevado completo

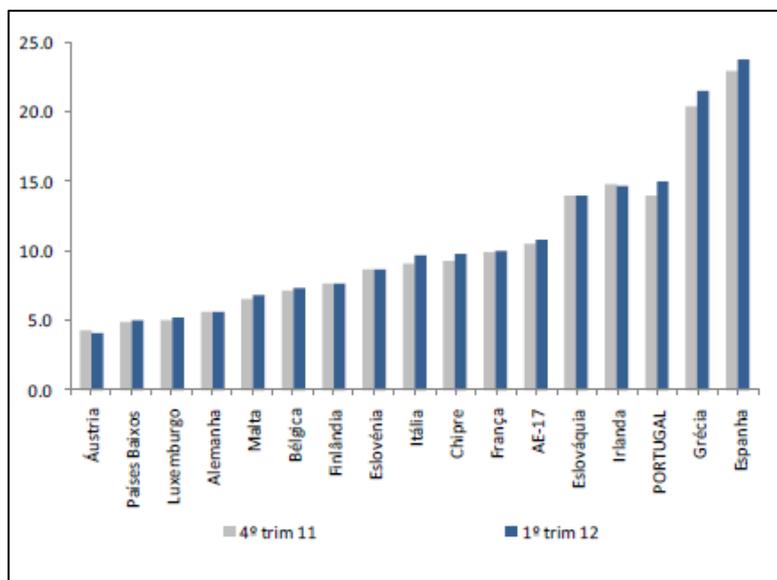


Fonte: INE

Quando comparado com os países da Zona Euro, Portugal regista a terceira taxa de desemprego mais elevada, apenas ultrapassada pela Grécia e pela Espanha.

Fig. 3 - Taxa de desemprego na Europa

	4º trim 11	1º trim 12
Áustria	4.3	4.1
Países Baixos	4.9	5.0
Luxemburgo	5.0	5.2
Alemanha	5.6	5.6
Malta	6.5	6.8
Bélgica	7.2	7.3
Finlândia	7.6	7.6
Eslovénia	8.7	8.6
Itália	9.1	9.6
Chipre	9.3	9.8
França	9.8	10.0
AE-17	10.5	10.8
Eslováquia	14.0	14.0
Irlanda	14.7	14.6
PORTUGAL	14.0	14.9
Grécia	20.4	21.5
Espanha	23.0	23.8



Fonte: Eurostat

No início de 2012, a região da Zona do Euro registou um aumento do número do desemprego. Segundo a Eurostat, em janeiro de 2012, a taxa de desemprego atingiu 10,7 % e 10,8% no mês de fevereiro, números recordes desde 1997. Considerando toda a Zona do Euro, o desemprego atingiu o percentual de 10,2 em fevereiro, ou seja, 17,12 milhões de pessoas. Na União Europeia o número de desempregados atingiu 24,5 milhões de pessoas, das quais 5,4 milhões são jovens. Além da crise económica, a consequente diminuição de gastos por parte dos governos e da confiança dos setores privados têm sido as principais causas do aumento do número de desempregados na Europa.

1.1.2. Relação entre formação-emprego: os novos desafios

Atualmente, é importante ponderar sobre as políticas institucionais de apoio ao emprego, o processo de transição profissional e analisar os contextos de empregabilidade por parte dos diplomados do ensino superior, sobretudo no que diz respeito ao acesso do primeiro emprego.

A globalização da economia e a emergência de novos modelos organizacionais, que necessitam de responder de forma célere às mudanças, trouxe alterações de natureza e de conteúdo nas estruturas ocupacionais. É nesta conjuntura, de transformação do trabalho, que a relação entre a escola e o mercado de trabalho se altera. Ou seja, é num panorama com contornos imprecisos que os jovens licenciados têm de planejar a sua vida, sem saber quando obterão o primeiro emprego, quanto tempo este durará e se o mesmo vai estar relacionado com a sua formação académica (Delgado, 2004).

Os jovens diplomados enfrentam, assim, grandes mudanças no processo de transição da universidade para o mercado de trabalho. É evidente que a inserção profissional tem vindo a apresentar-se, simultaneamente, como uma realidade complexa e contraditória para os atores sociais que a vivenciam, ao mesmo tempo que configura um problema social que assume uma visibilidade gradual devido às elevadas taxas de desemprego registadas, do aumento do tempo de espera até à obtenção do primeiro emprego, da menor correspondência entre a área de formação e os requisitos/funções a desempenhar em contexto de trabalho, entre outros aspetos. Consequentemente, compete ao ensino superior dispor aos diplomados conhecimentos e competências adequadas para lidarem com as tarefas incertas que integram a estrutura ocupacional da sociedade atual. Cada vez mais, o ensino superior confronta-se com o crescente desfasamento entre as representações e as expectativas dos jovens perante as trajetórias complexas e prolongadas no tempo e no espaço. Estas trajetórias tendem a incluir experiências profissionais de situações de formação, estágio, emprego, desemprego, inatividade, entre outras, sem que configurem um padrão de linearidade contínua (Marques, 2010).

A inadequação entre a formação académica e emprego apresenta-se, assim, como um resultado incerto de um conjunto de lógicas organizacionais e profissionais, económicas e políticas, verificando-se que as organizações exigem cada vez mais uma adaptação dos sistemas educativos às suas necessidades e sublinham, inclusive, querer

deter mais poder na definição das qualificações, não se implicando, contudo, na sua forma de aquisição (Sousa, 2010).

As empresas, face à competição dos mercados globais, têm de melhorar, simultaneamente, a produtividade e a qualidade dos seus produtos, reduzir os custos e adaptar-se, rapidamente, a um mercado incerto e instável. Esta situação reflete também o facto de nos últimos anos termos assistido ao surgimento de uma multiplicidade de modelos de organização do trabalho, progressivamente mais versáteis e flexíveis, alicerçados na formação, flexibilidade e nas redes sociais. Estas questões afetam cada vez mais o acesso ao primeiro emprego por parte dos jovens diplomados do ensino superior.

Estes novos contextos laborais, bem como a estrutura do emprego, a disposição legal das relações laborais e o regime de proteção social, caraterísticos de cada contexto nacional, condicionam decisivamente o funcionamento dos mercados de trabalho. Evidencia-se, assim, o desemprego e os problemas da transição dos diplomados do ensino superior para o mercado de trabalho.

1.2. Inserção profissional: a (des)valorização dos diplomas

Hoje em dia, a transição dos jovens do ensino para o mercado de trabalho é vivida, do ponto de vista das práticas objetivas, com incerteza, descontinuidade contratual e dependência crescente face à família de origem e, do ponto de vista subjetivo, com ansiedade e impossibilidade de planear o futuro.

A adaptação dos sistemas de ensino às mudanças socioeconómicas e às alterações verificadas no mercado de trabalho têm sido um pouco desajustadas. O aumento do número de diplomados, em consequência da expansão da procura de educação tem aumentado, traduzindo-se numa desvalorização dos diplomas e numa falta de correspondência entre os níveis educativos e os postos de trabalho o que, inevitavelmente tem consequências na motivação dos alunos, tanto nas suas expectativas profissionais como no investimento pessoal ao nível escolar.

O trabalho e, concretamente, a atividade profissional são núcleos estruturadores da vida social dos indivíduos nas sociedades contemporâneas. São importantes não só em si, mas também pelas articulações que estabelecem com outras esferas: família, lazer, aspetos económicos e materiais, política e até mesmo a organização do tempo e do

espaço. Existe, assim, uma evidente relação estruturante e estruturadora entre a sociedade e o “mundo do trabalho”. A profissão e/ou a construção da identidade profissional têm, também, uma forte influência sobre o sistema de valores e de representações de qualquer indivíduo e, em última instância, sobre o posicionamento deste no espaço social, em termos de estilo de vida, dos projetos e das estratégias pessoais de reprodução e mobilidade social (Saúde, 2010).

Pela elevada importância que tem nas vidas dos atores sociais, nomeadamente na dos jovens, a inserção profissional é, desde finais da década de setenta, uma das principais preocupações dos poderes públicos, estando na origem da multiplicação de um conjunto diversificado de medidas no âmbito das políticas de emprego, de educação/formação e da juventude. A eleição da inserção profissional como um dos principais problemas, senão mesmo o principal com que se debate a juventude contemporânea contribui para a importância que esta problemática tem vindo a assumir junto dos políticos, dos cientistas sociais e da sociedade em geral. Com efeito, a passagem do universo escolar para o mundo do trabalho deixou de ser um acontecimento imediato para passar a ser um processo longo e complexo que rapidamente se generalizou à população juvenil mais escolarizada.

A partir dos anos noventa, o emprego dos diplomados do ensino superior adquire uma visibilidade até então inexistente. De um grupo privilegiado que sempre foram, os licenciados passam a ser vistos como vítimas do desemprego, da flexibilização da relação contratual, dos fenómenos de sobrequalificação e de desclassificação social (Alves, 2010).

Neste sentido, a problemática da inserção profissional dos diplomados do ensino superior tem-se vindo a constituir num campo privilegiado de investigação dada a existência de um desemprego qualificado persistente e a valorização crescente dos indicadores de “empregabilidade” nos processos de avaliação e pilotagem das políticas de ensino-formação. Se, para os defensores das teses adequacionistas entre educação e mercado de trabalho, o desemprego dos diplomados resulta dos desajustamentos da oferta educativa relativamente às necessidades do mercado de trabalho, para a sociologia crítica o desemprego, assim como os processos de inserção profissional, para além de serem influenciados pelas dinâmicas do mercado de trabalho resultantes dos modos de gestão da mão-de-obra traduzidos, entre outras dimensões, na criação, extinção e deslocalização de empregos são também o resultado de processos sociais e de mecanismos de inculcação ideológica que impelem os indivíduos a aceitar ou rejeitar os

empregos disponíveis, em função das condições objetivas e subjetivas associadas à sua situação social concreta e dos projetos de vida e das expectativas que têm face ao futuro (Almeida, 2010).

A inserção profissional apresenta-se, acima de tudo, um percurso no qual o indivíduo testa e reconfigura a sua empregabilidade e identidade profissional, fruto da combinação única que faz das informações que recebe das experiências e dos contextos profissionais e formativos por onde passa. A fase pós conclusão de um curso superior constitui, neste percurso, apenas uma etapa mas, simultaneamente, um pilar estruturante, na medida em que é coincidente com o momento em que por direito próprio, por ter garantido a obtenção de um título que habilita para o exercício de funções profissionais de nível superior de especialização, o novo candidato a emprego se apresenta ao mercado de trabalho (Saúde 2010).

A crescente massificação do ensino, fenómeno incontestável na nossa sociedade, originou um sentimento de frustração por parte dos estudantes, com o baixo retorno social e económico auferido pelos certificados escolares no mercado de trabalho. Os jovens licenciados vêm frustradas as suas expectativas de mobilidade social através da escola, segundo Bourdieu (1998), esta juventude constitui a “geração enganada”, pois procuravam ascender socialmente através dos diplomas escolares, contudo as promessas do ensino superior converteram-se numa evidência refutada.

A multiplicidade de estudantes e a diversidade do leque de ofertas disponíveis de formação superior complexificam os processos de transição para o mercado de trabalho por parte dos jovens diplomados. É amplamente aceite que, como resultado da expansão da educação superior, uma crescente proporção de diplomados enfrenta não só um início de vida profissional mais arriscado e inconstante, mas também uma carreira menos ascendente e menos estável. Os jovens diplomados têm-se confrontado, nos últimos anos, com o fenómeno do “desemprego de inserção”, isto é, o prolongamento do período durante o qual, enquanto licenciados, são obrigados a procurar uma ocupação profissional compatível com as suas qualificações e aspirações (Miranda, 2006).

A relevância atual dos mercados profissionais prende-se com a proliferação dos diplomas académicos legitimamente adquiridos em contexto educativo e validados pelo sistema económico. Daí a importância atribuída à posse de um diploma é uma condição necessária, embora não totalmente suficiente, para se iniciar uma trajetória de inserção profissional. Apesar da visibilidade e standardização crescente do diploma, este deixa

de ser cada vez mais uma garantia contra o desemprego e apresenta-se sobretudo como um recurso, entre outros, necessário para aceder ao mercado de trabalho.

À luz do atual contexto, o pressuposto da empregabilidade directa e garantida é posta em causa, o período de transição ganha novos contornos e são diferentes as estratégias/estilos de vida adotados no adiamento que se estabeleceu entre a saída da escola e a entrada no mundo do trabalho. Ao observarmos a realidade da população recém-licenciada, facilmente se constata dois elementos conflituais. Por um lado, o entusiasmo inerente a uma fase de vida em que são dados passos decisivos na construção pessoal e social e, por outro, a expectativa de quem vê essa mesma construção pessoal e identitária dificultada pelos constrangimentos sociais e económicos que “amarram” a liberdade de escolha. O futuro profissional é ponderado não só em função do desejável, ou seja, do que o próprio gostaria de fazer, mas sobretudo do que é concretizável, ou seja, do que está disponível para fazer (Saúde, 2010).

Apesar de cada vez mais existirem maiores qualificações ao nível educativo, o acesso ao mercado de trabalho encontra-se cada vez mais restrito e incerto. Esta incerteza, e mesmo quando o acesso é conseguido, a constante instabilidade económica que se faz sentir condiciona os jovens licenciados. Estes enfrentam, assim, uma situação contraditória, pois, ter um diploma já não constitui um garante de emprego.

Neste sentido, segundo Marques (2007), constitui-se fundamental que o processo de transição da universidade para o mundo do trabalho, se assuma numa perspectiva de “futuros profissionais possíveis” através da capacidade de formulação de estratégias de inserção profissional que podem passar pela aprendizagem contínua em áreas afins e pela reconversão para outras áreas de formação, pelo conhecimento de técnicas de procura de emprego, pelo empreendedorismo, entre outras.

Capítulo II - Empreendedorismo

No segundo capítulo abordamos algumas das definições do empreendedorismo enquanto uma das vias pelas quais os jovens podem inserir-se profissionalmente.

Por empreendedorismo entendemos ser uma ação de criação do próprio emprego com base numa ideia de negócio projetada, para além de constituir uma maneira de estar na vida, uma atitude e um comportamento. Faremos, também, uma abordagem à educação para o empreendedorismo, protagonizada pelas instituições de ensino superior e às políticas sociais que suportam e incentivam o empreendedorismo. Neste âmbito, para além de outras coisas, é pedido a estas instituições que fomentem o desenvolvimento de competências que permitam aos jovens inserir-se mais rapidamente no mercado de trabalho, pelo facto de os dotarem de capacidades de ação e reação eficazes perante situações inesperadas no contexto de trabalho e de os capacitarem com as habilidades necessárias para desencadear estratégias alternativas de empregabilidade, como o empreendedorismo.

2.1. Empreendedorismo e o empreendedor: contributos para uma clarificação

O termo empreendedorismo e empreendedor foi-se desenvolvendo ao longo dos tempos, mas só a partir do século XX, a ciência começou a modelar e a influenciar o estado de evolução do empreendedorismo. Os primeiros autores a analisar a temática do empreendedorismo tinham uma formação académica que variava entre a Economia e a Psicologia.

Na área da economia, destacou-se Schumpeter com a publicação da obra *Teoria do Desenvolvimento Económico*, em 1911. Nesta obra, o economista realça o espírito inovador como a chave do empreendedorismo. Segundo este, o empreendedorismo surge como uma atividade inovadora que permite novas combinações, tais como: - a introdução de novos bens, ou nova qualidade dos bens; - a introdução de novos métodos de produção; - a abertura de novos mercados; - a conquista de novas fontes de fornecimento de matérias-primas ou de bens semi-acabados e a construção de novas organizações em qualquer indústria (*in Faria, 2006*).

Mais tarde, Schumpeter estendeu o conceito de empreendedorismo ao que chamou a destruição criativa, onde evidenciou o papel do empreendedor enquanto

agente responsável pela introdução de novas tecnologias, contribuindo, deste modo, para a substituição de produtos e processos ultrapassados. Portanto, o empreendedor tem não somente um papel central no avanço e progresso da economia e da sociedade, como aciona o desenvolvimento da vida empresarial, através da substituição das empresas existentes por novas organizações mais capazes de aproveitar as inovações.

A evolução do conceito de empreendedor foi também influenciada pela contribuição de Adam Smith, que caracterizou o empreendedor como um proprietário capitalista, um fornecedor de capital, ao mesmo tempo um administrador que se interpõe entre o trabalhador e o consumidor. Outra relevante contribuição à conceituação do termo foi oferecida por Alfred Marshall, que entendia o empreendedor como sendo o sujeito que assume riscos, que reúne o capital e o trabalho requeridos para o negócio e supervisiona os seus mínimos detalhes, caracterizando-se pela convivência com o risco, a inovação e a gestão do negócio (Souza, 2006)

Porém, nem Schumpeter, nem os demais economistas da época, analisaram as características de personalidade do empreendedor e que possibilitam que este se torne num inovador nos negócios. Este tipo de preocupação foi abordado, pela primeira vez, por McClelland (*in* Faria 2006), um psicólogo social que se interessou pelo perfil do empreendedor. McClelland foi também o autor que impulsionou o estudo do empreendedorismo numa perspectiva das ciências do comportamento. Este autor associou o empreendedorismo com a vontade de realização pessoal nos negócios (empreendimentos), onde o indivíduo tem a possibilidade de assumir riscos diversos, alcançando, deste modo, o sucesso econômico devido à sua habilidade, e não apenas à sua sorte.

Na perspectiva de Fillion (1999), o empreendedorismo é o resultado tangível ou intangível de uma pessoa com habilidades criativas, sendo uma complexa conjugação de experiências de vida, capacidades individuais e oportunidades que durante o seu exercício estão sujeitas à variável risco. Por outras palavras, o indivíduo que reúna as características necessárias para empreender será capaz de aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização do seu projeto. Neste contexto, o autor destaca algumas características comportamentais do perfil empreendedor, nomeadamente: inovação, optimismo, liderança, iniciativa, flexibilidade, independência, tolerância à ambiguidade e à incerteza, orientação para os resultados, assunção do risco, capacidade de aprendizagem, habilidade para conduzir situações, criatividade, necessidade de realização, sensibilidade aos outros, autoconsciência, agressividade,

confiança, originalidade, envolvimento a longo prazo, dinheiro encarado como indicador de desempenho.

O empreendedorismo foi ainda entendido como um processo gerador de riqueza resultante do assumir de riscos inerentes às obrigações das carreiras dos indivíduos, do dispêndio de tempo ou do valor acrescentado a alguns produtos e/ou serviços (Faria, 2006).

De acordo com Virtanen (1997) o empreendedorismo é um processo dinâmico, cujo objetivo principal é o de criar valor no mercado, através da exploração das inovações económicas. Assim, o empreendedor contribui também para o alavancar do seu negócio, ao criar valor e ao explorar processos inovadores.

Para Andretsch e Keilbach (2004) definir empreendedorismo implica considerar dois critérios: o primeiro, traduz-se no estado do conhecimento e na capacidade dos indivíduos reconhecerem as oportunidades económicas existentes no mercado, que podem ser concretizadas com a criação de uma nova empresa; o segundo, traduz-se no comportamento económico e na criação da nova empresa, da maneira a agregar o valor económico ao conhecimento.

Para Bygrave (*in* Rosário, 2007), um empreendedor é um indivíduo que cria o seu negócio a partir de uma oportunidade, recorrendo-se de atividades e das suas ações associadas com a perceção da oportunidade. Segundo este autor, os fatores críticos para a criação de empreendimentos são o individual, o sociológico e o ambiental. Neste contexto, a inovação associada ao empreendimento advém dos fatores individuais, como sejam a realização pessoal, a exposição a riscos, os valores, a educação, a experiência, assim como os fatores ambientais, a oportunidade e ainda a criatividade. Na fase do estímulo à criação de um negócio, estão presentes também os fatores sociológicos, como as redes e a família, sendo que o ambiente é representado pela competição, recursos, incubadoras e políticas governamentais.

Atualmente, para fazer face à situação inquietante do desemprego, torna-se necessário recorrer a estratégias alternativas de inserção profissional, podendo, uma delas, materializar-se no empreendedorismo, pois *“se a era do emprego acabou, a era do empreendedorismo chegou para ficar, não só pela crescente instabilidade e insegurança dos percursos profissionais, mas também pela incapacidade das empresas instaladas absorverem toda a mão-de-obra disponível”* (Tolentino, 2006: 49).

Como se referiu acima, existem várias definições para o termo empreendedor e empreendedorismo, os diferentes autores utilizam os princípios inerentes às suas áreas

específicas para elaborar o conceito. Para os economistas o empreendedor é aquele que combina recursos, trabalho, materiais, entre outros, com o objetivo de incorporar mais valor ao produto final, como é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova dinâmica. Paralelamente, as ciências sociais definem o empreendedor como sendo uma pessoa impulsionada pelas seguintes forças: a necessidade de obter ou conseguir algo, experimentar, realizar ou talvez escapar das imposições de um superior.

Observa-se que, de facto, apesar da diversidade de abordagens e concetualizações sobre o empreendedor e o empreendedorismo, praticamente todos os autores são unânimes na sua importância como pilar quer para o desenvolvimento dos indivíduos e das empresas, quer para o desenvolvimento dos países e das regiões. Em suma, com base nos conceitos analisados, pode-se destacar a ideia do empreendedor como uma pessoa que possui habilidades e competências que vão desde a conceção e planeamento à implementação viável do projeto ou ideia e o empreendedorismo como uma ação de criação do próprio emprego com base numa ideia de negócio projetada, para além de constituir uma maneira de estar na vida, uma atitude e um comportamento.

2.2. Empreendedorismo no contexto do Ensino Superior

O conceito de empreendedorismo é bastante complexo e está longe de ser consensual, mas na sua génese a generalidade dos autores colocam a criatividade e a inovação como características dominantes. Por isso é fácil entender que uma das dificuldades estará em saber como se podem criar condições facilitadoras da aprendizagem do empreendedorismo, isto considerando quer a versão mais “hard”, de criar planos de negócios, informações sobre acesso a créditos, entre outras, quer a versão mais “soft”, desenvolvendo competências para se potenciar o “espírito empreendedor”.

Embora o ensino do empreendedorismo tenha mudado significativamente na última década, ainda predomina, em particular ao nível do ensino superior, uma abordagem fundamental teórica, centrada na elaboração de planos de negócio, esquecendo-se a dimensão comportamental e organizacional como fatores decisivos no processo de empreendedorismo. Sobressai, assim, uma necessidade premente de desenvolvimento de uma atitude empreendedora nos alunos através de metodologias de ensino que abordem os problemas e oportunidades de criação de novos negócios e

desenvolvam o potencial empreendedor dos alunos e que possam, realmente estimular a iniciativa empresarial. São diversas as atividades que as instituições de ensino superior podem desenvolver para estimular a iniciativa empresarial nos alunos, são exemplos disso o estímulo da criatividade e inovação através de concursos de ideias, a realização de seminários e workshops com entidades e empresas para partilharem as experiências vivenciadas no processo de empreendedorismo, a divulgação de informação sobre os apoios ao empreendedorismo, entre outras iniciativas..

O empreendedorismo baseia-se no desenvolvimento de conhecimento, que deve estar sempre a incluir novas áreas necessárias à melhoria do desempenho das pessoas no respetivo contexto profissional, social ou pessoal. Por isso, a aprendizagem do empreendedorismo e a aquisição das capacidades empreendedoras podem e devem começar muito cedo e acompanhar não só todo o percurso escolar, incluindo os vários níveis de graduação do ensino superior, como também os contextos de formação não formais (Souza, 2006).

Ao nível superior, o empreendedorismo poderia ser incorporado como matéria transversal e específica, conjugando o espírito empreendedor e as competências empreendedoras, técnicas e outras com a respetiva afirmação no âmbito dos estudos técnicos e científicos. Neste sentido, seria interessante fomentar a aproximação entre a escola e as organizações externas, empresariais ou outras. O incremento do empreendedorismo deve resultar do cruzamento dos conhecimentos formais (escolas e entidades formadoras) com os conhecimentos do exterior, pois será aqui que o empreendedor vai realizar os seus objetivos. No sentido de motivar os alunos para o que é feito no exterior e, ao mesmo tempo, sensibilizar a comunidade para o processo de aprendizagem em contextos formais, podem ser criados e realizados as mais diversas atividades que procurem fazer a ponte entre as duas realidades (*Idem*:10).

O aumento substancial do desemprego qualificado aliado à necessidade de conferir um maior perfil de empregabilidade aos seus diplomados, obrigou as universidades, nos últimos anos, a incentivar e a formar, não apenas bons empregados para as grandes e pequenas empresas ou instituições, mas também bons empreendedores. Para melhor assumir o seu papel como agente de mudanças, adequando-se às necessidades da sociedade, ou melhor, antecipando-as, as universidades posicionam-se e procuraram novas respostas e orientações perante as posturas estabelecidas pelos pilares da educação (Moreira, 2009). Neste contexto, não surpreende que nas últimas décadas se tenha assistido, em vários países, a uma

extraordinária evolução dos cursos e programas sobre empreendedorismo em todos os níveis de ensino, especialmente nas instituições do ensino superior.

De forma progressiva, o papel das universidades no ensino do empreendedorismo foi ganhando relevância na perspectiva de se desenvolver o espírito empreendedor nos indivíduos, os quais necessitam de certas condições para aperfeiçoar as suas novas habilidades e potencializar as preexistentes. Por conseguinte, ao integrar o ensino do empreendedorismo, nos seus currículos e atividades, as universidades assumem a sua responsabilidade perante a sociedade na preparação dos futuros profissionais, que transcende a simples formação tradicional acadêmica, preparando-os para desafios atuais e futuros, para a inovação e criação. Caso contrário, estas poderão correr o risco de formar uma massa intelectual incapaz de acompanhar ou até mesmo de prever as mudanças que estão a ocorrer, ou inevitavelmente possam vir a ocorrer.

Os benefícios do ensino do empreendedorismo nas instituições do ensino superior são reconhecidos por vários autores. Por exemplo, Fillion (1999) propõe a necessidade de promover um programa nacional de educação empreendedora que abarque todos os níveis escolares, em particular os campos de formação técnica e de nível superior.

É visível que o ensino do empreendedorismo sofreu profundas alterações nos últimos anos. No entanto, ainda se percebe o domínio de oferta de cursos vocacionados para a gestão de negócios, em que a elaboração do plano de negócios é ainda assumida como método de ensino mais popular (Moreira 2009). Portanto, torna-se fundamental ultrapassar a fronteira dos cursos convencionais de abordagem teórica que inibem o empreendedorismo. Assim, poderão ser contempladas atividades que exijam maior participação por parte dos alunos, que coloquem o professor como mediador e orientador da aprendizagem. Igualmente, o conteúdo e as técnicas pedagógicas podem contemplar disciplinas orientadas para o desenvolvimento de uma postura empreendedora, aliando a necessidade de utilização de estratégias que possibilitem e estimulem a participação do aluno no processo, que o transformem em ator principal e o tornem capaz de definir e administrar, de maneira proativa, não só um empreendimento, mas o seu próprio trajeto profissional.

Para favorecer o ensino do empreendedorismo poderá ser utilizada uma metodologia que privilegie a ampliação da percepção do aluno sobre si mesmo, para que ele reconheça a necessidade de desenvolvimento de competências empreendedoras e seja capaz de identificar estratégias para o seu desenvolvimento como empreendedor de

sucesso, seja em organizações privadas, sociais ou no próprio negócio. Além disso, importa desenvolver iniciativas no sentido de estreitar os contactos dos alunos com a realidade empresarial dos mais diversos setores de atividade, aliando a teoria com prática empresarial. Estes contactos poderão ser úteis no estabelecimento de redes de relações e na formação dos modelos de referência. Poderão ainda constituir uma oportunidade para que os alunos possam perceber a dinâmica empresarial, particularmente no que se refere à tomada de decisões e à superação dos entraves à expansão e crescimento das empresas (*Idem*:84).

Em Portugal, o empreendedorismo é um fenómeno relativamente recente, tendo o seu ensino em estabelecimentos do ensino superior sido iniciado apenas em 2002. Esta é uma das conclusões do único estudo realizado sobre Educação em Empreendedorismo entre 2005/2006, sob a coordenação de Redford. Este estudo analisou a evolução do ensino do empreendedorismo nas universidades portuguesas de âmbito nacional que abrangem vinte e um estabelecimentos, procurando avaliar a evolução da educação em empreendedorismo. Concluiu-se, neste estudo que, apesar dos progressos registados, existe a necessidade de introduzir mais competências e habilidades empreendedoras e de inovação nos currículos das instituições de ensino superior em Portugal, alargando esta temática a todos os cursos, permitindo a integração dos jovens na economia global, privilegiando e contribuindo para o desenvolvimento da iniciativa empreendedora (*Idem*: 85).

A Universidade do Minho reconhece a importância do empreendedorismo, como meio privilegiado de transposição do conhecimento gerado na investigação em desenvolvimento económico e criação de riqueza. Neste sentido, incentiva o lançamento “spin-offs”, ou seja, projetos empresariais, que tenham por base o conhecimento resultante das suas atividades de Investigação & Desenvolvimento. Esta academia sustenta um programa de promoção da cultura empreendedora através de um conjunto de atividades onde se destaca o Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo (Start), o Laboratório de Ideias de Negócio (IdeaLab), o TecMinho, cursos de formação em empreendedorismo, concursos de ideias de negócio, aulas abertas, conferências, seminários e feiras de empreendedorismo.

O Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo tem como objetivo proporcionar suporte especializado aos empreendedores universitários que tencionem apostar no desenvolvimento de projetos empresariais. É prestando auxílio aos empreendedores a dar os primeiros passos na consolidação das suas ideias e a identificar os serviços de

apoio (informação, aconselhamento, formação, incubação, financiamento, etc.) que melhor se adequam ao seu caso. Em particular, o gabinete faz a ponte entre os empreendedores e os serviços de apoio ao empreendedorismo disponíveis na região, nomeadamente business angels, capitais de risco, bancos, incubadoras de empresas, associações empresariais, etc.

Em relação ao Laboratório de Ideias de Negócio, este é um espaço destinado a facilitar a geração e o desenvolvimento de ideias de negócio inovadoras por alunos da Universidade do Minho. Para além de testar a viabilidade das suas ideias, os alunos poderão também avaliar a sua vocação e capacidade empreendedoras.

Enquanto interface da Universidade do Minho, a TecMinho presta apoio ao desenvolvimento de novas tecnologias/produtos/processos e respetiva transferência para as empresas. Implementa atividades de educação e formação (presencial e em e-learning), de desenvolvimento organizacional e de mobilidade transnacional de recursos humanos, assim como, o apoio ao empreendedorismo universitário e à criação de empresas inovadoras, com especial relevo para os “*spin-offs*”.

No seguimento destas iniciativas e da própria dinâmica da Universidade do Minho, têm sido criadas várias empresas inovadoras e intensivas em conhecimento, reconhecidas enquanto spin-offs da Universidade do Minho. O estatuto “spin-off” é atribuído pela Reitoria da Universidade do Minho a projetos que visem criar empresas aptas a valorizar resultados de investigação concebidos no decurso de atividades científicas orientadas por docentes, investigadores e estudantes da Universidade.

Os “spin-offs” são ainda apoiados pela Universidade através de outras entidades como o SpinPark, centro de incubação de base tecnológica, um conjunto integrado de serviços que apoia as empresas ao longo do seu processo evolutivo, dispondo a estas um espaço físico, no sentido mais estrito, consultoria, formação e networking.

Existe também uma ligação ao AvePark - Parque de Ciência e Tecnologia que permitirá às empresas numa fase de maior maturidade inserir-se numa comunidade de empresários, empreendedores, investigadores e estudantes universitários, acedendo a redes de contactos, formação, capacitação e internacionalização.

2.3. Políticas de incentivo ao empreendedorismo

As políticas de empreendedorismo têm captado nos últimos anos a atenção e o interesse de diferentes personalidades e instituições. Uma das razões para este fenómeno é o crescimento das investigações sobre o relacionamento entre o empreendedorismo e o crescimento económico, sobre a contribuição essencial das novas empresas para o aumento do emprego e para a renovação económica ou sobre a influência das diferentes taxas de propriedade empresarial e a atividade empreendedora nos diferentes países. Ou seja, salienta-se a importante contribuição das novas empresas para a criação de postos de trabalho, inovação, produtividade e crescimento económico numa economia (Lundström e Stevenson, *in* Duarte, 2008).

É possível identificar diferentes fatores que atuam como promotores ou inibidores da atividade empreendedora de um país ou região, estes são: fatores sociais e culturais, fatores relacionados com a atitude (atitude para o empreendedorismo, medo ou “estigma” de falhar, enfrentar o risco), facilidade de entrada e saída de negócios, características da população, imigração, crescimento do PIB, regulamentação e o mercado de trabalho, dimensão relativa do setor público, densidade de empresários na população e a prevalência dos modelos do empreendedor, entre outros (Duarte, 2008).

Alguns autores distinguem fatores que influenciam a procura ou a oferta de empreendedorismo. Do lado da procura, as oportunidades de empreendedorismo são criadas pela procura do mercado face a bens e serviços, enquanto do lado da oferta gera potenciais empreendedores capazes de agarrar oportunidades, desde que apetrechados de recursos, competências e preferências para tal. Logo, a oferta é influenciada por fatores como a constituição demográfica das populações, os recursos e as competências individuais e as atitudes face ao empreendedorismo. Já a procura pode ser influenciada por oportunidades de empreendedorismo criadas por novas tecnologias, pela diferenciação na procura por parte dos consumidores e pela estrutura industrial da economia. A taxa de empreendedorismo é assim determinada por decisões de escolha ocupacional, tais como mudanças na estrutura do mercado e desenvolvimento tecnológico (*Idem*:23).

Dada a relevância do empreendedorismo para a economia, existe um interesse crescente por parte dos governos nas questões de empreendedorismo. Uma vez que este é também visto como parte da solução para reduzir os níveis de desemprego. No entanto, estimular a atividade empresarial requer um conjunto diferenciado de

imposições políticas, para além do apoio à manutenção e crescimento de empresas de pequena e média dimensão. Os avanços e desenvolvimentos recentes têm acelerado o conhecimento do empreendedorismo, tornando a evolução das políticas nessa área mais exequíveis.

Se o empreendedorismo é um sistema que inclui empreendedores (potenciais empreendedores), instituições e ações governamentais, e o que resulta das políticas são um aumento do nível de atividade empresarial, então o papel das instituições e do governo será o de fomentar ambientes que produzam uma oferta contínua de novos empreendedores bem como de condições que lhes permitam ter êxito nos seus esforços no arranque e desenvolvimento das empresas. Assim, o sistema de empreendedorismo deverá focar em todas as partes do processo individual de empreendedorismo desde a consciencialização da escolha do empreendedor até à fase inicial da sobrevivência e crescimento de uma empresa emergente (Duarte, 2008).

Existem níveis mais elevados de atividade empresarial em economias onde as pessoas estão conscientes do empreendedorismo como opção exequível e se encontram dispostas a explorá-la (motivação), têm acesso ao conhecimento, competências e são capazes de as desenvolver (competências), conseguem ter acesso a apoios na fase de arranque (start-up), tais como informação e ideias, aconselhamento e serviços de consultoria (networking), capital e encorajamento num ambiente que permita a regulação das políticas (oportunidades).

As políticas dirigidas ao apoio e incentivo do empreendedorismo precisam estar presentes em todas as fases da criação da empresa, desde a fase inicial de sobrevivência até à fase de crescimento da empresa. O principal objetivo é estimular um maior número de pessoas a considerarem o empreendedorismo como uma opção.

De acordo com o GEM (2010) em Portugal o apoio ao empreendedorismo através de programas governamentais não é suficiente nem insuficiente. Destacando positivamente o apoio prestado pelos parques de ciência e pelas incubadoras às empresas novas e em crescimento, que é considerado um dos principais fatores para o fomento do empreendedorismo no país. Por outro lado, revela-se menos favorável a competência e eficiência das pessoas que trabalham para as entidades governamentais, a dificuldade de obtenção de apoio de programas governamentais por parte das empresas novas e em crescimento e à eficácia desses programas governamentais.

Apesar dos progressos nas últimas décadas, Portugal necessita de desenvolver uma economia competitiva e aberta ao mundo, cimentada no conhecimento e inovação,

capital humano qualificado e forte em espírito empreendedor. Neste contexto, o Governo apostou numa intervenção prioritária direcionada para a vertente empresarial. Esta intervenção ganha corpo através do Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação, aprovado em Dezembro de 2011.

O Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação é um programa que é lançado com um conjunto de políticas e medidas iniciais, que assenta em quatro pilares fundamentais. O primeiro pilar assenta no alargamento das competências da população, incluindo a população jovem e a socialmente desprotegida, das empresas e da Administração Pública. Segue-se a dinamização da inovação, designadamente ao nível de produto, processos e tecnologia, por forma a promover a competitividade das empresas portuguesas. O terceiro pilar corresponde ao estímulo ao empreendedorismo, promovendo um contexto favorável ao surgimento de projetos empreendedores e ao seu sucesso. Por fim, o quarto pilar corresponde à promoção destes objetivos através de adequados instrumentos de financiamento, com uma repartição justa dos fundos disponíveis pelas iniciativas.

Este programa tem como objetivos tornar a sociedade mais empreendedora com o fomento da mudança cultural, intergeracional, a favor do espírito de iniciativa e do empreendedorismo. Esta cultura empreendedora, criativa e inovadora deve estar enraizada no sistema de ensino e ser promovida ao longo da vida das pessoas, incentivando a autorealização e o desenvolvimento de competências. Pretende também alargar a base de empresas inovadoras e com uma forte componente exportadora. Tornar Portugal num país em rede e inserido nas redes internacionais de empreendedorismo, conhecimento e inovação. O empreendedorismo é fundamental para o reforço do tecido económico empresarial nacional, devendo ser criadas as condições para a sua promoção, quer ao nível de um ambiente favorável quer ao nível de soluções de financiamento adequadas. É essencial aumentar a exposição das comunidades de empreendedorismo e inovação a nível global e encorajar a partilha de experiências e competências. Aumentar os investimentos em áreas adjacentes à inovação e que são fundamentais para que os produtos e serviços tenham sucesso nos mercados constitui também um dos objetivos.

A nível europeu as políticas sobre o empreendedorismo visam o reforço da competitividade da Europa, envolvendo ações focadas no estímulo a novos empresários, mas também visando a mudança social, no sentido de atitudes mais abertas, flexíveis e orientadas para o risco

O Livro Verde sobre o Empreendedorismo na Europa, publicado em 2003, propunha uma política de empreendedorismo, assente em três pilares: a eliminação das barreiras ao desenvolvimento empresarial; o equilíbrio entre os riscos e as recompensas do empreendedorismo; e o estímulo dos valores sociais do empreendedorismo.

O debate gerado pelo Livro Verde conduziu a um plano de ação – a Agenda Europeia para o Empreendedorismo. Nesta agenda foram definidas cinco áreas principais de atuação política: o estímulo do espírito empresarial, nomeadamente entre os jovens, através da introdução da disciplina de empreendedorismo nos currículos académicos; o encorajamento das pessoas para se tornarem empresários, reduzindo o estigma do fracasso, facilitando a transferência de negócios e revendo os esquemas de segurança social para os empresários; a orientação aos empresários para o crescimento e a competitividade, fornecendo serviços de apoio e de estímulo ao relacionamento interempresarial; a melhoria dos fluxos financeiros, através da redução das barreiras enfrentadas pelos empresários no financiamento dos seus projetos; e a criação de um quadro legislativo e regulamentar mais amigável para as PME (pequenas e médias empresas).

O desenvolvimento do espírito empreendedor e um clima favorável de negócios podem conduzir a uma melhoria do desempenho europeu, bem como as iniciativas empresariais capazes de lançar novos produtos e/ou serviços inovadores que contribuem para fortalecer a competitividade da Europa.

Capítulo III- Os jovens e a sua propensão ao empreendedorismo

“Sozinho, o espírito não consegue fazer um empreendedor. Sem recursos, tanto humanos como financeiros, o empreendedor depressa vai deparar-se com o seu espírito quebrado.”

Soumodip Sarkar, 2010:274

O terceiro capítulo começa por discutir o perfil e o comportamento dos jovens empreendedores e, em seguida, apresenta os recursos de que este dispõe para desenvolver o processo de empreendedorismo. Finalmente, este capítulo dá ênfase aos principais indutores e barreiras ao empreendedorismo em Portugal de forma a determinar as condições particulares que fomentam e entram as dinâmicas empreendedoras a nível nacional. Finalizamos, este capítulo, com a apresentação do nosso modelo de análise.

3.1. Perfil e comportamento do jovem empreendedor

A identificação das características dos empreendedores tem sido alvo de estudo de inúmeros investigadores ao longo do tempo. Atualmente, existem várias descrições do perfil do empreendedor bem sucedido, que incluem variáveis demográficas, características psicológicas e comportamentais e fatores contextuais (Sorensen e Chang, 2006).

Por exemplo, Davidsson (*in* Rosário, 2007) relaciona as variáveis pessoais incluindo a idade, género, educação, experiência de vida e de mudança, com uma variedade de atitudes que influenciam a convicção e intenções empreendedoras.

A autoconfiança é um traço da personalidade muito importante, presente em qualquer pessoa bem sucedida e surge como consequência de um longo período de experiência. Os empreendedores são pessoas que acreditam em si próprias e tem uma elevada autoestima, caso contrários seriam incapazes de completar com sucesso, as tarefas complexas sob a sua responsabilidade.

Parece unânime a definição do empreendedor como um indivíduo automotivado, visionário, que interpreta o mercado, identifica e explora as oportunidades de negócio e toma a iniciativa na criação de uma empresa à sua imagem, na continuação dos seus objetivos. No processo de criação de um novo negócio, o empreendedor antecipa-se em relação aos outros, concebe novas soluções, processos de produção, produtos, adota e

implementa estratégias competitivas, lidera a organização, inspira confiança e motiva os empregados a sentirem a organização como parte importante das suas vidas. Estes constituem um elemento fundamental no desempenho das empresas, ao encará-los como pessoas dotadas de capacidade de visão e imaginação necessárias a descoberta e exploração das oportunidades e os principais responsáveis pela condução do processo, no seio da organização. A tomada de iniciativa antecipada em relação à concorrência, à descoberta e exploração de oportunidades é designada de proatividade (Zinga, 2007).

Conforme tem sido enfatizado no estudo do empreendedorismo, a proatividade é uma característica fundamental manifestada pelos empreendedores, no processo de criação de novos negócios. Na definição de Venkatraman (*in* Zinga, 2007), a proatividade constitui um processo que pressupõe a identificação precoce de necessidades futuras e atuação na exploração das oportunidades lucrativas, independentemente de estarem ou não relacionadas com o negócio inicial, produtos e serviços e estrategicamente substituírem operações em fase de maturidade ou declínio.

A necessidade de realização, inicialmente identificado e explorado por David MacClelland, em 1961, é um dos principais traços psicológicos da personalidade do empreendedor (Sorensen e Chang, 2006). A necessidade de realização motiva os indivíduos a superar os obstáculos e as dificuldades, em condições desafiadoras e competitivas e a prosseguir com os esforços na procura da excelência. O autor concluiu no seu estudo que a necessidade de realização é um fator crucial no sucesso dos empreendedores. As pessoas com elevada necessidade de realização estão mais aptas a explorar as oportunidades. As atitudes subjacentes à exploração de oportunidades requerem a capacidade de resolução de problemas novos, ou seja, a orientação para novos desafios, a definição de objetivos, planeamento e recolha de dados e a ação.

Associada à vontade de realização pessoal, a capacidade de arriscar foi outra das características relacionadas com o perfil do empreendedor. O risco reflete o grau de incerteza e de perda potencial decorrente dos resultados de um comportamento ou conjunto de comportamentos e pode ser entendido como a diferença entre as expectativas e a realidade. A assunção de riscos reflete a tomada de novas decisões empresariais e difíceis, sem conhecimento antecipado das consequências, por insuficiência de dados, informação ou conhecimento (Tajjedini e Mueller, 2009, *in* Monteiro, 2010).

A escolha da via empreendedora é uma decisão pessoal muito difícil. O fracasso do empreendimento produz consequências devastadoras a nível pessoal e familiar. Primeiro, a perda do dinheiro investido pode representar a falência financeira do

indivíduo, com implicações no padrão de vida atual e futuro. Segundo, o fracasso do empreendimento tende a ser entendido como um fracasso pessoal e pode colocar em causa o bem-estar psicológico do indivíduo. Terceiro, a escolha do empreendedorismo como ocupação profissional impossibilita o aproveitamento de oportunidades profissionais promissoras. Quarto, as consequências do fracasso do empreendimento pode desencadear o aparecimento de problemas complexos de natureza familiar (Monteiro, 2010).

Os riscos começam assim que os empreendedores elegem a via empreendedora, na definição da área de negócio, nos processos de reconhecimento e avaliação da oportunidade e na respetiva tomada de decisão. Assim, a gestão do risco é fundamental para minorar os efeitos adversos do risco.

A inovação é apontada também como uma característica essencial para um empreendedor. Segundo Drucker (2003:25) *“a inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente”*. O conceito de inovação requer novidade, as ideias inovadoras são caracterizadas pela informação limitada disponível sobre o comportamento dos clientes, potenciais concorrentes e a forma de colocar a empresa a funcionar adequadamente. Deste modo, a inovação envolve incerteza e risco potencial, pelo que o empreendedor terá de reunir a coragem de avançar na conquista de um território desconhecido. Importa antes da tomada de decisão, o empreendedor questionar-se em relação aos possíveis cursos de ação, as consequências da escolha de cada um desses rumos, a probabilidade de ocorrência e importância de cada evento. A maior dificuldade reside na previsão de resultados e no cálculo de probabilidades da ocorrência dos eventos, dado que não são dados observáveis (Monteiro, 2010).

Por fim, os fatores demográficos são também referidos como elementos explicativos do fenómeno do empreendedorismo. Segundo Startienè e Remeikienè (*in* Monteiro, 2010) embora o número absoluto de mulheres que escolhem a via empreendedora tenha aumentado ao longo do tempo, a maioria dos estudos empíricos sugere a existência de uma diferença significativa entre os homens e as mulheres, em relação à propensão na criação, permanência no próprio emprego e a taxa de crescimento do negócio. Os homens apresentam maiores taxas de criação e permanência no autoemprego e as suas empresas apresentam maiores taxas de crescimento, quando comparados com as mulheres. A justificação para este resultado parece advir de diferenças nos traços de personalidade entre os sexos.

3.2. Recursos do empreendedor

A concepção e implementação do processo de empreendedorismo pressupõe a posse de recursos de diferentes naturezas. Os empreendedores precisam, primeiramente, reunir recursos, para, então, combiná-los e construir uma plataforma de recursos que lhes permita avançar no decurso de empreendedorismo. A seguir são enunciados os principais recursos do empreendedor.

Capital humano

Vários investigadores consideram o capital humano como um dos recursos essenciais na criação bem sucedida de negócios. O capital humano inclui o conjunto de conhecimentos e capacidades do empreendedor, nomeadamente a educação e a experiência de trabalho.

A educação pode incentivar ao empreendedorismo, ao dotar os indivíduos das competências e informações necessárias para iniciar um negócio e no estímulo de valores empresariais como a criatividade, a independência e a assunção de riscos.

Segundo um estudo de Gimeno *et al.* (in Sorensen e Chang, 2006) os empreendedores relativamente bem-educados beneficiam de maiores retornos financeiros dos seus empreendimentos e são menos suscetíveis de abandonar a via empreendedora. Ou seja, os empreendedores com graus académicos alcançam maiores lucros. Apesar da relação entre o nível de escolaridade e o empreendedorismo por vezes seja encarada como ambígua, vários estudos demonstraram que a escolaridade exerce uma influência positiva no desempenho do empreendedor.

Quanto à experiência profissional do empreendedor esta assume elevada importância. Segundo Sorensen e Chang (2006), a experiência profissional dos empreendedores poderá aumentar os lucros da empresa, o emprego e a probabilidade de sobrevivência do empreendimento. Assim, espera-se que os empreendedores com conhecimento preexistentes, nomeadamente em relação aos fornecedores, clientes e assuntos operacionais, tenham um melhor desempenho do que os restantes.

Capital social relacional

O capital social é também um recurso fundamental para a criação de um negócio.

Pierre Bourdieu (1980), considera o capital social como sendo o conjunto de recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações sociais mais ou menos institucionalizadas. Constitui a adesão a um grupo, como um conjunto de membros que não são apenas dotados de propriedades comuns (que podem ser percebidas pelo observador, pelos outros ou por eles mesmos), mas também são unidos por ligações permanentes e úteis. O capital social é utilizado por estes membros para aceder a benefícios, sendo o volume de capital possuído por um membro em particular dependente da extensão da rede de conexões que ele pode efetivamente mobilizar e do volume de capital (económico, cultural ou simbólico) possuído por um determinado membro ou mesmo todos os membros que estão ligados.

Transportando o conceito de capital social de Bourdieu para o universo do empreendedor, o capital social constitui a rede de conhecimentos que permite ao empreendedor encontrar os recursos em falta e criar uma rede externa de contactos. Ter uma boa rede de contactos assume-me indispensável no processo de empreendedorismo, principalmente na busca de novas oportunidades e de recursos.

Capital Financeiro

O capital financeiro é um fator determinante, em muitos casos decisivo, na escolha da via empreendedora. O acesso às linhas de crédito subentende a transposição de inúmeras barreiras, uma vez que as empresas em fase de arranque são consideradas de alto risco. Além disso, caso o crédito seja concedido por bancos, fornecedores ou outras entidades, as empresas ficam sujeitas ao pagamento de juros elevados (Monteiro, 2010).

De acordo com Giannetti e Simonov (*in* Monteiro, 2010) na atividade empresarial, os empreendedores enfrentam várias restrições de liquidez. Na ausência de riqueza familiar ou individual, os empreendedores optam por criar recursos financeiros próprios, antes de entrarem na via empreendedora. Adicionalmente, os empreendedores com mais ativos iniciais têm uma maior probabilidade de ganhar mais dinheiro nos negócios e conduzir a empresa de forma mais eficiente, no que diz respeito ao capital.

Meio Envolvente

O meio envolvente constitui um determinante importante da atividade empreendedora e inclui forças e fatores fora do espectro de ação do empreendedor, nomeadamente os fatores económicos, socioculturais, político-legais e tecnológicos.

Entre o meio envolvente e o empreendedor estabelece-se uma relação de influência mútua. A perceção dos indivíduos em relação ao meio envolvente num determinado momento, pode influenciar ou não a escolha da via empreendedora e o respetivo sucesso ou insucesso do empreendimento. O processo de reconhecimento das oportunidades demonstra a importância da compreensão do meio envolvente na criação de novos negócios (Monteiro, 2010). Ou seja, o êxito dos novos empreendimentos depende do empreendedor, enquanto a oportunidade depende das circunstâncias do ambiente da comunidade.

Os autores Miller e Friesen (Monteiro, 2010) dividiram o meio envolvente em três dimensões: dinamismo, hostilidade e heterogeneidade. O dinamismo está associado às mudanças imprevisíveis do meio envolvente, com impacto na capacidade de previsão do empreendedor e no próprio processo empreendedor. O dinamismo e a complexidade são um reflexo do grau de incerteza que os empreendedores enfrentam nos mercados onde estão presentes.

Os meios envolventes dinâmicos são acompanhados por uma dose de hostilidade, que se caracteriza pela escassez e intensidade competitiva ligada aos recursos do meio envolvente. Uma maior hostilidade do meio provoca um aumento da competitividade e da pressão sobre os empreendedores.

Quanto à heterogeneidade do meio envolvente, esta depende dos regulamentos do governo, as taxas de impostos e a legislação em vigor que influenciam positiva ou negativamente, os indivíduos a criarem o seu próprio negócio. De acordo com Giannetti e Simonov (Monteiro, 2010) no campo dos regulamentos, o custo de entrada parece ter um efeito significativo no nível de atividade empresarial, uma vez que uma menor percentagem de indivíduos entra no empreendedorismo, nos países onde os custos iniciais são mais elevados. Por outro lado, os regulamentos que facilitam o acesso ao financiamento e protegem os investidores e os direitos de propriedade intelectual influenciam o número de indivíduos que escolhem a via empreendedora. Outros aspetos igualmente importantes no incentivo à criação de novos negócios são a proteção dos direitos dos credores, o nível de cumprimento da lei e o grau de desenvolvimento do

sistema financeiro, dado que afetam a capacidade dos potenciais empreendedores de acederem a fundos, na fase inicial.

Por fim, é importante referirmos que os indivíduos que optam pelo empreendedorismo enquanto estratégia de inserção na vida ativa, podem ser motivados quer pela necessidade, quer pela oportunidade. Posto isto, podemos dizer que existem dois tipos de empreendedorismo, designadamente o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. Quanto à oportunidade, este tipo de motivação surge quando se projetou uma ideia de negócio caracterizada pela inovação e pela potencialidade de expansão da área no mercado, cuja aplicação em prática permitirá que o indivíduo – para além da sustentabilidade própria, uma vez que um dos objetivos principais pode ser a de aumentar o rendimento face à condição de empregado por conta de outrem - contribua para a sustentabilidade e competitividade do país. No entanto existem situações heterogéneas, por exemplo, o facto de alguém decidir criar o próprio emprego porque quer ser independente e sentir-se realizado pode funcionar como uma necessidade – de independência e autorealização – e como uma oportunidade – de se tornar independente e realizado. O empreendedorismo por necessidade está relacionado com as dificuldades de inserção profissional, surgindo a criação do próprio emprego como uma alternativa de inserção no mercado de trabalho. No caso português, de acordo com um relatório produzido pela Edit Value (2007), o empreendedorismo por necessidade é mais comum do que o empreendedorismo por oportunidade, provavelmente devido ao desemprego crescente que se tem vindo a verificar nos últimos anos.

3.3. O empreendedorismo em Portugal: obstáculos e propiciadores

Segundo o estudo Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010), em 2010, Portugal registou uma taxa de atividade empreendedora (TEA) de 4,5%, o que significa que, existem 4 a 5 empreendedores por cada 100 indivíduos em idade adulta.

Relativamente à percentagem de empreendedores do sexo masculino, esta corresponde a 5,9% da população adulta masculina e a percentagem de empreendedores do sexo feminino corresponde a 3,0% da população adulta feminina. Dado que, no País, o número total de homens e de mulheres é aproximadamente igual, conclui-se que o número de empreendedores do sexo masculino equivale a cerca do dobro do número de

empreendedores do sexo feminino. O ratio empreendedores/empreendedoras manteve-se relativamente constante face ao registado em 2007, revelando-se semelhante ao ratio associado à União Europeia. A faixa etária onde se regista a maior taxa de atividade empreendedora é a que compreende as idades entre os 25 e os 34 anos.

O modelo concetual subjacente ao estudo do GEM (2004) destaca o contexto social, cultural e político, que por sua vez, influencia o contexto socioeconómico do país como importante condicionante do empreendedorismo de um país, dividindo-se estas em condições nacionais gerais e condições estruturais do empreendedorismo.

Nas condições nacionais gerais estão incluídas a abertura ao comércio externo, o papel do governo, a eficiência dos mercados financeiros, o nível de Investigação e Desenvolvimento (I&D), a qualidade das infraestruturas físicas e a forma como são aproveitadas, as competências para a gestão das empresas, a flexibilidade do mercado de trabalho e a eficiência das instituições legais e sociais. Todos estes fatores vão influenciar o aparecimento de novas empresas no mercado e o desempenho das empresas existentes.

Relativamente às condições estruturais de empreendedorismo, aqui encontram-se presentes os apoios financeiros, que constituem um elemento fundamental para os jovens empreendedores iniciarem os seus negócios. As políticas governamentais, que podem influenciar positivamente o incentivo à criação de empresas através de incentivos fiscais e outras políticas de estímulo ao empreendedorismo. A educação e a formação, que constituem fatores imprescindíveis para o desenvolvimento da atividade empreendedora. A transferência de resultados de I&D, ligada a uma cooperação entre as universidades e as empresas. As infraestruturas comerciais e profissionais, ligadas aos serviços que disponibilizam, como serviços comerciais e de contabilidade. O acesso às infraestruturas físicas, é importante que estas existam e que todos possam ter acesso às mesmas. E por fim, temos as normas culturais e sociais, que podem encorajar ou desencorajar os empreendedores, podendo conduzir (ou não) à vontade de criação de novas empresas.

De acordo com o GEM (2010), em matéria de apoio financeiro, o indicador mais favorável prende-se com a disponibilidade de subsídios governamentais, considerado como um dos principais fatores para o fomento da atividade empreendedora em Portugal. Por oposição, os aspetos mais desfavoráveis estão relacionados com a disponibilidade de empréstimos e de capital de Ofertas Públicas Iniciais (IPO) para empresas novas e em crescimento. Como consequência, a dificuldade de acesso a

financiamento por parte das empresas novas e em crescimento é identificada, como uma das principais barreiras ao empreendedorismo em Portugal, ainda que é de enaltecer o facto de se assistir, no País, a uma crescente dinamização da comunidade de *Business Angels*.

No que respeita às políticas governamentais é salientado, pelo GEM 2010, a existência de um excesso de burocracia e uma sobrecarga associada aos impostos para as empresas novas e em crescimento, sendo o excesso de carga fiscal apontado como um dos principais obstáculos ao empreendedorismo em Portugal. Em relação aos programas governamentais, destaca-se pela positiva, o apoio prestado pelos parques de ciência e pelas incubadoras às empresas novas e em crescimento, e é considerado um dos principais fatores para o fomento do empreendedorismo em Portugal. Por outro lado, revela-se menos favorável a competência e eficiência das pessoas que trabalham para as agências governamentais, a facilidade de obtenção de apoio de programas governamentais por parte das empresas novas e em crescimento e a eficácia desses programas governamentais.

No contexto, da educação e formação destacam-se como resultados mais desfavoráveis a falta do estímulo do empreendedorismo no ensino primário e secundário, sendo este fator, considerado um dos principais obstáculos ao fomento da atividade empreendedora no País. Como resultado mais positivo, destaca-se o nível da educação em negócios e gestão, como forma de assegurar uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas, sendo que, nesta matéria, os especialistas relevam o papel das entidades do ensino superior.

No que concerne às infraestruturas comercial e profissional de apoio aos empreendedores destaca-se como aspeto mais positivo a quantidade de fornecedores de serviços e de consultores para apoiar empresas novas e em crescimento. Como aspeto menos favorável o custo associado a esses fornecedores de serviços e consultores. Quanto ao acesso a infraestruturas físicas em Portugal é parcialmente suficiente. Apesar de todos os indicadores apresentarem resultados positivos, regista-se uma ligeira vantagem do apoio que as infraestruturas físicas proporcionam às indústrias novas e em crescimento.

No panorama da abertura do mercado e das barreiras à entrada, o grau em que as empresas novas e em crescimento conseguem suportar o custo de entrada no mercado assume-se como o resultado mais negativo.

No cenário da transferência de I&D, a capacidade para aquisição de tecnologia recente, por parte das empresas novas e em crescimento, é o indicador que se apresenta menos favorável. Sendo o acesso à investigação e tecnologia o indicador mais favorável.

Relativamente as normas culturais e sociais, de acordo com o GEM (2010) a cultura portuguesa está pouco orientada para o empreendedorismo, sendo que, em muitos casos, a atividade empreendedora tem surgido como consequência do aumento do desemprego, associado à atual crise económico-financeira. Neste contexto, destacam-se como aspetos mais favoráveis o estatuto social e o respeito conquistado pelos empreendedores de sucesso e a cobertura dada pelos *media* a estes empreendedores. Por outro lado, como aspeto menos favorável é de salientar o baixo grau em que as pessoas encaram a carreira de empreendedor como uma opção desejável.

Em termos globais, na maioria das condições estruturais (Apoio Financeiro, Programas Governamentais, Educação e Formação, Infraestrutura Comercial e Profissional, Acesso a Infraestruturas Físicas), segundo o GEM (2010) não existem variações significativas face a 2007, não havendo também diferenças significativas entre Portugal e a UE. Relativamente às condições estruturais Políticas Governamentais Transferência de I&D e Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada pioraram face a 2007, apesar das duas primeiras não se afastarem significativamente da UE. A condição estrutural Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada apresenta resultados menos favoráveis do que os registados no ano de 2007 e do que a UE. Na condição estrutural Normas Culturais e Sociais (que obteve a apreciação menos favorável), apesar de não haver uma diferença significativa entre 2007 e 2010, os resultados obtidos são menos favoráveis do que os da UE.

3.4. Estratégias diferenciadas dos potenciais empreendedores - principais dimensões analíticas

A dificuldade de inserção no mercado de trabalho traduz-se no fenómeno do desemprego, que tem vindo a ganhar gradual visibilidade. À luz das perspetivas de vários autores (Alves, 2005; Gonçalves, 2006; Marques, 2007; Moreira, 2009; Saúde, 2010; Morais *et al*, 2010) assiste-se atualmente a uma situação caracterizada por elevadas taxas de desemprego dos jovens diplomados, facto que é reforçado, por um lado, como já foi referido, pela incapacidade de absorção de todos os jovens licenciados por parte

do mercado de trabalho – não existem postos de trabalho para todos, correspondentes ao seu grau de habilitações - e, por outro lado, pela cada vez menor correspondência entre o diploma, as competências transportadas para o contexto de trabalho e as reais exigências por parte dos empregadores. Para fazer face à situação inquietante do desemprego, torna-se necessário recorrer a estratégias alternativas de inserção profissional, podendo, uma delas, materializar-se no empreendedorismo.

O empreendedorismo tem atraído grande interesse que é o resultado das várias vantagens que este acarreta a nível económico e social. Tal percepção, partilhada por economistas, políticos e uma crescente parte da sociedade é, na verdade, a razão pela qual, muitos países estão a promover a atividade empreendedora, em reconhecimento das evidências da sua contribuição. Assim, o papel do governo e das instituições será o de fomentar ambientes que motivem uma oferta de novos empreendedores, bem como proporcionar condições que lhes permitam ter êxito nos seus esforços no arranque e desenvolvimento das empresas (Duarte, 2008). É, também importante a inserção de metodologias de ensino que abordem os problemas e das oportunidades da criação de novos negócios e desenvolvam o potencial empreendedor dos alunos e que possam, realmente estimular a iniciativa empresarial.

Como referimos, a propensão para o empreendedorismo depende de inúmeros fatores. As variáveis sociodemográficas (idade, sexo), as suas percepções, as capacidades para iniciar um novo negócio, a percepção das oportunidades existentes no mercado, o medo de falhar, as ligações a outros empreendedores, a percepção das perspetivas económicas para a família e a economia, o efeito do nível educacional, da importância do rendimento familiar sobre a atividade empreendedora e da atividade laboral comum dos indivíduos, são algumas dessas variáveis.

Segundo Verheul *et al.* (2001), a estrutura etária de uma população pode influenciar os níveis de empreendedorismo, pois existem diferentes níveis de disponibilidade entre os diferentes grupos etários para criar uma empresa. De acordo com o autor, ambos os sexos se diferenciam no que diz respeito ao empreendedorismo. As principais diferenças referidas dizem respeito ao modo como financiam os seus negócios, consequência dos diferentes estilos de gestão existentes entre os géneros, ao tipo de negócios escolhido e às experiências vividas como empreendedores. Expõem, ainda, as diferenças existentes entre homens e mulheres no que toca à educação, os homens com maior formação nas áreas tecnológicas e as mulheres com maior formação nas áreas económicas, administrativas e comerciais. A família é mais uma das variáveis

que influencia a propensão ao empreendedorismo. A sua influência no processo de empreendedorismo, levado a cabo por um determinado indivíduo, é potenciada pelos valores vigentes na sociedade.

O nível educacional dos indivíduos é determinante na propensão para o empreendedorismo: indivíduos com níveis de educação mais elevados tendem a ter uma melhor *performance*, adicionando o facto de terem mais informações sobre oportunidades latentes no mercado e de estarem melhor preparados para concretizá-las (Sorensen e Chang, 2006). As capacidades empreendedoras dos indivíduos podem ser desenvolvidas nas universidades, sempre que estas ofereçam cursos que apliquem o tema empreendedorismo e incorporando nos seus cursos disciplinas que foquem o assunto.

Quando se fala em infraestruturas institucionais, não nos podemos esquecer que a estas estão associadas as estruturas legais, políticas e financeiras, isto é, a envolvente contextual. Esta, por sua vez, propicia oportunidades pronunciadas pelos níveis de hostilidade, dinamismo ou complexidade existente numa sociedade.

Os níveis de empreendedorismo são despoletados, quer pelo desenvolvimento económico de um país, quer pelo ciclo de negócios, pois a estes dois fatores estão subjacentes os recursos e as oportunidades de mercado.

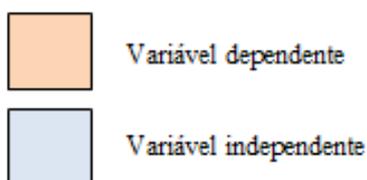
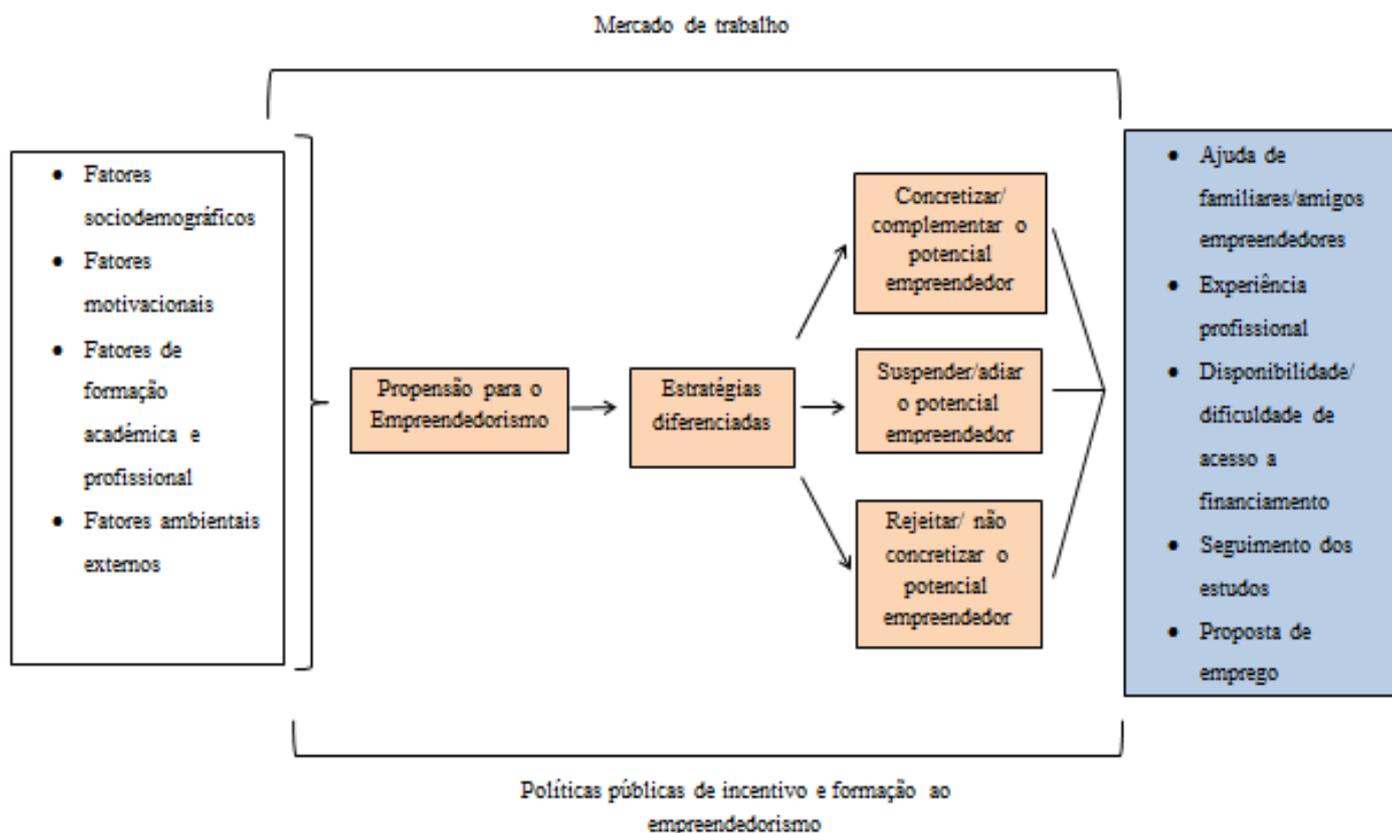
Para Verheul *et al.* (2001), a propensão para o empreendedorismo num país é determinada por vários fatores: a criação de incentivos fiscais por parte do governo, a atribuição de subsídios, o sistema de educação e a legislação laboral. A criação de novas empresas, envolve sempre financiamento, daí que este seja um fator fulcral para os níveis de empreendedorismo. A existência ou inexistência de infraestruturas físicas e legais adequadas irá influenciar, positiva ou negativamente, os níveis de empreendedorismo de um país. O nível de desenvolvimento económico de um país depende do ambiente político e do ambiente sociocultural do mesmo, e, que por sua vez, influencia os seus níveis de empreendedorismo.

Para Markman e Baron (2003), quanto maior for a proximidade entre as características pessoais dos indivíduos e as características necessárias para se ser empreendedor, maior será a propensão para o empreendedorismo e para ser bem sucedido.

Depois de explicitar os fatores que influenciam a propensão ao empreendedorismo, passemos a explicar as estratégias diferenciadas por parte dos

jovens potenciais empreendedores, que serão, simultaneamente, os nossos principais níveis analíticos a privilegiar na presente proposta de investigação (cf. Figura4).

Fig. 4 – Esquema do modelo de análise



As estratégias diferenciadas por parte dos jovens licenciados, potenciais empreendedores, podem materializa-se de três formas diferentes, a saber: concretizar/complementar o potencial empreendedor; suspender/ adiar o potencial empreendedor; e não concretizar/ rejeitar o potencial empreendedor. Consideramos aqui como potencial

empreendedor, os jovens que manifestaram o desejo/vontade de criar a sua própria empresa/negócio.

Neste sentido, é-nos possível formular três hipóteses teóricas orientadoras, sendo as seguintes:

H1: *“Os jovens potenciais empreendedores encontram-se na condição de empreendedores porque tiveram o apoio de familiares/amigos empreendedores e/ou tinham experiência profissional relevante na área de negócio ou atividade económica a que se propunham desenvolver o seu projeto”.*

H2: *“Os jovens potenciais empreendedores adiaram/suspenderam o seu potencial empreendedor para iniciarem um novo ciclo de estudos ou porque surgiu uma oportunidade de emprego que os levou à suspensão do seu projeto de serem empreendedores”.*

H3: *“Os jovens potenciais empreendedores não se encontram na condição de empreendedores porque surgiu uma boa oportunidade de trabalho e/ ou pela situação económica e financeira do país”.*

O conjunto de conhecimentos e capacidades do empreendedor, nomeadamente a educação e a experiência de trabalho, o aconselhamento de amigos e familiares e as informações necessárias para iniciar um negócio são fatores que poderão conduzir à concretização do potencial empreendedor.

Os empreendedores com conhecimento pré-existente na área do negócio, nomeadamente em relação aos fornecedores, clientes e assuntos operacionais, procedem melhor no negócio do que os restantes. A experiência de gestão melhora a taxa de sobrevivência dos empreendimentos. A educação assume elevada importância no empreendedorismo, pois, pode incentivar os indivíduos ao dotá-los das competências e informações necessárias para iniciar um negócio e estimular os valores empresariais como a criatividade, a independência e a assunção de riscos. Ter amigos ou familiares empreendedores também poderá facilitar a concretização do potencial empreendedor. A existência de redes sociais e familiares são fatores importantes no processo de criação de empresas, pois os potenciais empreendedores podem procurar aconselhamento junto destes, relativamente à viabilidade da ideia enquanto negócio e orientações para a sua concretização.

Relativamente à suspensão/adiamento do potencial empreendedor, esta estratégia diferenciada poderá ser explicada pela necessidade de formação a nível profissional e

académico. Os obstáculos relacionados com a dificuldade de acesso ao financiamento, o processo administrativo complexo e burocrático, a falta de apoio institucional ou uma proposta de emprego são fatores que tanto explicam a suspensão como a não concretização do potencial empreendedor.

Os jovens potenciais empreendedores podem considerar o respetivo curso pouco adequado, ou seja, pouco apto a fornecer as ferramentas e conhecimentos essenciais para montar um negócio por conta própria. Podem admitir ainda que têm um conhecimento insuficiente quer a nível técnico, quer de gestão para explorarem um novo negócio, parecendo recetivos à frequência de cursos diretamente relacionados com o empreendedorismo ou a frequência de cursos do 2º ciclo.

O processo administrativo complexo e burocrático é também um fator que poderá levar à suspensão ou não concretização do potencial empreendedor. De facto, uma pessoa que decide abrir uma empresa vai deparar-se com uma burocracia imperativa. São diversos os formulários e documentos para preencher e apresentar, além da apresentação em diversos órgãos governamentais. As taxas que devem ser pagas também dificultam o processo.

Na atual situação do mercado de trabalho com elevadas taxas de desemprego e a constante flexibilização das relações laborais, uma boa proposta de emprego será suficiente para por de parte ou desistir da ideia de criar um negócio, que constituiria um maior risco e fragilidade para o potencial empreendedor. A instável situação económica e financeira de Portugal é um dos entraves à concretização do potencial empreendedor e à suspensão desse potencial, pois, o país está a atravessar, presentemente, uma grave crise financeira, económica e social, fruto de um elevado grau de endividamento externo e baixo crescimento económico, integrados com um défice público excessivo. Estes factos vieram colocar em causa a sustentabilidade das finanças públicas, tornando inevitável o pedido de resgate financeiro à União Europeia.

As instituições e o governo devem fomentar ambientes que produzam condições que permitam aos empreendedores ter êxito nos seus esforços no arranque e desenvolvimento das empresas. Existem níveis mais elevados de atividade empresarial nas economias onde as pessoas estão conscientes do empreendedorismo como opção exequível e conseguem ter acesso a apoios na fase de arranque (*start-up*), tais como informação e ideias, aconselhamento e serviços de consultoria, capital e encorajamento num ambiente que permita a regulação das políticas.

Capítulo IV- Estratégia Metodológica

No quinto capítulo são apresentados em detalhe os procedimentos metodológicos adotados. Neste caso, estão patentes a metodologia intensiva ou estudo de casos e a realização de histórias de vida enquanto técnica de recolha de dados.

4.1. Caracterização da investigação

A presente investigação foi elaborada ao abrigo de um projeto mais amplo, e em curso, denominado “*O Potencial de Empreendedorismo na Universidade do Minho: Carreiras após o ensino superior*” (2010-2012), cuja entidade proponente é o CICS (Centro de Investigação em Ciências Sociais) da Universidade do Minho e o Spin-off Laboratório MeIntegra, sob coordenação científica da Professora Doutora Ana Paula Marques. Neste projeto, foi aplicado um questionário online a um universo de 283 jovens licenciados pela Universidade do Minho, que concluíram o curso, entre 2002 e 2008, provenientes de 43 cursos. Estes cursos foram agrupados em conjuntos de acordo com a Classificação Nacional das Áreas de Formação e Educação (2008) como: “Educação”, “Artes e Humanidades”, “Ciências Sociais, Comércio e Direito”, “Ciências, Matemática e Informática”, “Engenharia, Indústria Transformadora e Construção”, “Saúde e Proteção Social”.

Depois de explicitarmos o projeto em que se apoia esta investigação, vamos proceder para a caracterização da estratégia metodológica usada neste estudo, a saber: a metodologia intensiva ou estudo de casos, procurando analisar em profundidade as estratégias diferenciadas dos jovens potenciais empreendedores no que respeita à sua inserção profissional. Neste campo de intersubjetividades, considera-se que a observação empírica deve assentar numa metodologia de natureza qualitativa.

É, pois, nossa intenção examinar as estratégias diferenciadas definidas pelos jovens potenciais empreendedores e as respetivas formas de transição para o mercado de trabalho, em diferentes dimensões. Na verdade, a pesquisa aqui proposta “perde” em extensão e representatividade porém “ganha na intensidade da análise” (Almeida e Pinto, 1995: 198), sublinhando que, o que se pretende é uma ilustração das estratégias diferenciadas assumidas pelos jovens potenciais empreendedores, e uma análise das ligações entre elas.

A presente análise não revela ambições de representatividade em larga escala ou de extrapolação para o universo da juventude no âmbito da inserção profissional através do empreendedorismo, não induzindo a generalizações neste sentido.

Privilegiou-se como técnica de investigação a realização de entrevistas biográficas enquanto procedimento central de recolha de informação, além da pesquisa documental e da análise de conteúdo.

Uma história de vida é sempre individual e única, é a história de um indivíduo particular contada à luz da sua experiência. Portanto, está sempre inculcada de subjetividade do narrador. Aquilo que o narrador transmite é uma visão própria do mundo e de si, assente no conhecimento espontâneo que detém de um e outro (Brandão, 2007).

Neste sentido, o objetivo não é apenas interpretar a realidade, observada empiricamente, e analisá-la a partir de procedimentos metodológicos, no quadro de uma análise orientada por métodos qualitativos, mas tentar (re)construir o sentido das experiências vividas, narradas e interpretadas numa relação de diálogo, dando origem a um texto co-produzido pelo investigador e sujeitos de investigação.

4.2. Delimitação do objeto empírico, explicitação dos critérios de seleção e procedimentos

Na medida em que esta investigação se enquadra no projeto referido em cima, foi considerado como objeto empírico deste estudo todos os indivíduos que revelaram potencial empreendedor, aferido, pela aplicação do questionário (online).

De acordo com os resultados obtidos no questionário online foi criada uma base de dados constituída por 207 estudantes com os respetivos contactos que, no momento do questionário, evidenciaram um elevado potencial de empreendedorismo. Entende-se por elevado potencial empreendedor todos os jovens que declararam ter tido, em algum momento da sua trajetória profissional, o desejo/ vontade de vir a criar o seu próprio emprego ou ser trabalhador independente, mesmo que tal não se tenha concretizado.

Posteriormente, realizamos o primeiro contacto com estes licenciados no dia 22 de Novembro através do seu correio electrónico, enviando-lhes uma mensagem onde foi explicado o tema e os objetivos da investigação, assim como a importância da sua colaboração no nosso estudo. Foi também definido um período de resposta até ao dia 6 de Dezembro, todos os emails enviados foram entregues, nenhum destes foi rejeitado.

Do total dos 207 emails enviados 10 correspondiam a empresários, e 197 a potenciais empreendedores.

Sucederam 9 respostas dos jovens contactados que nos afirmaram estar disponíveis para participar na investigação. Foram realizados todos os esforços para obter as respostas necessárias, contudo houve uma margem de alguma incerteza ligado ao facto de alguns destes jovens, poderem estar no exterior ou não quererem participar na investigação. Mediante o número de participantes, conseguido através do primeiro contacto, ou seja, 9 jovens, consideramos que não seria necessário um segundo contacto para tentar obter uma taxa de resposta mais alta.

Depois de termos obtido a resposta afirmativa de 9 jovens contactámo-los, através de email, pedindo-lhes que enviassem o seu número de telefone para facilitar o momento do contacto para a marcação da entrevista. Desses 9 jovens apenas 8 responderam, sendo que foi realizado um terceiro contacto com o objetivo de obter o contacto do jovem que faltava, mas não foi obtida qualquer resposta por parte deste. Assim, o número de jovens disponíveis para participar na investigação passou para 8 elementos.

Depois de obtidos e organizados os contactos com os jovens, procedemos ao contacto telefónico para marcarmos o dia, local e hora da entrevista. Foi nesta fase que nos deparamos com um problema, três dos jovens interessados em participar na investigação encontravam-se geograficamente distantes. Porém surgiu a solução de realizarmos estas três entrevistas via telefone, ao qual os jovens aceitaram a sugestão.

As entrevistas foram realizadas segundo a disponibilidade dos participantes e decorreram entre 25 de Janeiro e 14 de Fevereiro, sendo que quatro entrevistas foram realizadas em Braga, uma no Porto e três via telefone.

Estes jovens foram posteriormente contactados no sentido de colaborarem nesta investigação. Entende-se por elevado potencial de empreendedorismo todos os inquiridos que, naquela primeira fase do estudo, declararam ter tido, em algum momento da sua trajetória profissional, o desejo/ vontade de vir a criar o seu próprio emprego ou ser trabalhador independente, mesmo que tal não se tenha concretizado.

Em função dos critérios e do processo de seleção anteriormente referidos reuniram-se os seguintes participantes:

Tabela 2: Caracterização pessoal dos entrevistados

Participante	Perfil	Género	Idade	Área de formação
E1	Potencial empreendedor	M	29	Geografia e Planeamento
E2	Potencial empreendedor	M	29	Ensino em Biologia e Geologia, Tecnologias da informação e comunicação
E3	Potencial empreendedor	F	29	Sociologia
E4	Potencial empreendedor	M	30	Sociologia
E5	Potencial empreendedor	M	36	Relações Internacionais
E6	Potencial empreendedor	M	35	Administração Pública
E7	Potencial empreendedor	F	30	Educação, Gestão da Formação e Recursos Humanos
E8	Empresário	M	30	Engenharia Ambiental, Gestão em Auditoria Ambiental

Fonte: Base de dados do Projeto “O Potencial de Empreendedorismo na Universidade do Minho: Carreiras após o ensino superior” (2010-2012) ”

4.3. Instrumentos de recolha e análise de dados

Entrevista biográfica

Como já referimos, o nosso enfoque assenta na realização de histórias de vida. A escolha das entrevistas biográficas justifica-se pela importância de se ilustrar as diferentes experiências dos jovens potenciais empreendedores. É relevante referir que estes jovens terminaram entre 2002 e 2008 as suas licenciaturas. Trata-se de uma opção metodológica que privilegia a dimensão subjetiva da realidade social e centra-se na “pequena história” do quotidiano vivido pelos atores sociais.

A metodologia baseada nas entrevistas biográficas permite esboçar com clareza as ações sociais dos indivíduos, dotadas de subjetividade, as estruturas sociais e as condições de vida numa determinada situação social e histórica. Assim, as histórias de vida são antes de tudo a descrição de ações concretas (Marques, 2009).

Além da vantagem do aprofundamento da informação, a utilização da entrevista biográfica afigurou-se muito importante para se poder identificar os acontecimentos ocorridos no tempo da vida destes jovens, possibilitando-nos, assim, perceber quais as suas estratégias diferenciadas de inserção profissional que assumiram durante este período de tempo. Esta técnica tem como intenção deixar o entrevistado falar abertamente, “contar-se” através das expressões que deseja e pela ordem que entende ser adequada. Para que as entrevistas constituam um bom instrumento de recolha de informação, é necessário que cada questão contribua para alcançar os objetivos do estudo.

As questões constantes no guião foram concebidas com o objetivo de permitir aos participantes a exposição livre das suas ideias. De acordo com Bell (1997), as entrevistas para serem eficazes caracterizam-se pela liberdade que os sujeitos sentem para falarem dos seus pontos de vista. As perguntas devem levar o sujeito a explorar as ideias decorrentes das questões, sendo que, na formulação das mesmas, o entrevistador deve evitar questões que possam ser respondidas por sim ou não. No guião elaborado tivemos, assim, também a preocupação de prever a necessidade de estimular os participantes, nomeadamente, solicitando exemplos e descrições mais precisas. O guião de entrevista encontrava-se dividido em quatro dimensões principais: I. Caracterização profissional do(a) entrevistado(a); II. Empreendedorismo no contexto académico; III. Projetos empreendedores; IV. Caracterização pessoal do(a) entrevistado(a) (cf. Guião de Entrevista-Anexo 1).

No sentido de garantir a legitimidade da entrevista, relembramos, a cada um, os objetivos e propósitos da investigação, bem como o que se pretendia da participação de cada um. Solicitamos também aos participantes a autorização para gravar as entrevistas, garantido o anonimato de todas as informações que nos concederam. Todas as entrevistas foram realizadas com o auxílio do gravador, o que possibilitou uma continuidade e uma sequência do diálogo sem qualquer interrupção.

Ao longo da entrevista foi mantida a motivação dos participantes, estabelecendo uma relação de empatia, prestando o máximo de atenção ao que o entrevistado afirmava. Preocupamo-nos, ainda, em respeitar o tempo que cada participante precisou para cada resposta, os silêncios e os pedidos de esclarecimento. Ao longo das entrevistas procuramos ser flexíveis na ordem das respostas no sentido de garantirmos uma maior liberdade de expressão dos participantes e, assim, obter uma maior riqueza de dados.

Análise de conteúdo

Como técnica de tratamento da informação obtida, foi privilegiada a análise de conteúdo. Esta é definida por Bardin (2004:27) como “um conjunto de técnicas de análise das comunicações”, que visa obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção destas mensagens. A análise de conteúdo tem por finalidade estudar o sentido e significado de uma mensagem.

Para a praticar é preciso determinar categorias pertinentes que permitem classificar e quantificar, ou seja, estabelece-se tópicos de análise, itens gerais que serão relacionados com as partes correspondentes do documento. Ao analisar as significações, a análise de conteúdo permite captar informações explicitamente apresentadas, assim como as ideias que estejam envolvidas no documento de modo implícito.

Como refere Jorge Vala (2005) trata-se da desmontagem e da produção de um novo discurso através de um processo de localização-atribuição de traços de significação, resultado de uma relação dinâmica entre as condições de produção do discurso a analisar e as condições de produção da análise.

A análise de conteúdo é nos dias de hoje uma ferramenta importante para os investigadores em geral, especialmente, se a investigação a realizar tiver um carácter essencialmente qualitativo, pois “tem a vantagem de em muitos dos casos funcionar como uma técnica não-obstrutiva” (*Idem*:106), permitindo aprender os significados das respostas obtidas, daí a sua escolha para este projeto de investigação.

A análise de conteúdo realizada recaiu sobre a análise temática por ser a mais ajustada à análise pretendida e contemplou a organização de três dimensões de análise, nomeadamente a caracterização profissional, o empreendedorismo no contexto académico e os projetos empreendedores. Nestas dimensões de análise foram identificadas categorias e subcategorias relacionadas com a questão de investigação. Para realizar a análise de conteúdo começamos pela pré-análise, onde efetuámos uma leitura flutuante de todas as entrevistas. Depois procedeu-se à exploração do *corpus* das entrevistas, que resultaram em grelhas de categorização e, por fim, realizou-se o tratamento dos resultados.

Capítulo V – Percursos profissionais e futuros projetos dos potenciais empreendedores

Neste capítulo procedeu-se à análise e discussão dos resultados empíricos obtidos através das entrevistas realizadas aos potenciais empreendedores e ao empresário. São apresentados os perfis dos entrevistados relativamente à sua formação, aos seus trajetos profissionais e os seus projetos profissionais futuros.

5.1. Retratos do potencial empreendedor

As respostas obtidas por meio das entrevistas realizadas com os 8 participantes permitiu-nos reunir diversas informações, o que nos levou inicialmente a desenhar um retrato do potencial empreendedor e do empresário (cf. Tabela 3). Antes de mais, é importante identificar que das oito entrevistas realizadas sete correspondem a potenciais empreendedores e uma a um empresário. Relativamente ao empresário é do sexo masculino e tem 30 anos, os restantes entrevistados, os potenciais empreendedores, distribuem-se da seguinte forma: dois são do sexo feminino e cinco do sexo masculino. Os potenciais empreendedores têm idades compreendidas entre os 29 e 36 anos. Porém, é de realçar que a idade predominante no potencial empreendedor se encontra entre os 29 e os 30 anos. Apenas dois entrevistados do sexo masculino apresentam 35 e 36 de idade.

Comparativamente ao estado civil apenas dois são casados, correspondentes ao perfil de potencial empreendedor, um do sexo feminino e outro do sexo masculino.

Todos os potenciais empreendedores têm habilitações académicas ao nível da licenciatura, sendo que dois têm mestrado e um tem uma pós-graduação. Quanto ao empresário este é licenciado e tem também um mestrado.

Relativamente às áreas científicas pelas quais os potenciais empreendedores se distribuem é de destacar, em primeiro lugar, as Ciências Sociais, com dois entrevistados pertencem à Sociologia e um à Geografia e Planeamento. Segue-se a área científica de Educação, onde se incluem mais dois participantes, um do sexo feminino e outro do sexo masculino. Em terceiro seguem, as ciências empresariais, onde se incluem mais dois potenciais empreendedores do sexo masculino licenciados em Administração Pública e Relações Internacionais. Quanto ao empresário este inclui-se na área das

Engenharias, nomeadamente em Engenharia Ambiental. Relativamente ao perfil do empresário, este será desenvolvido de forma individual mais à frente.

Tabela 3: Retratos do potencial empreendedor

Potencial empreendedor	Sexo	Idade	Estado civil	Habilitações académicas	Área científica/curso
PE1	Masculino	29	Casado	Licenciatura	Geografia e Planeamento – Ramo de Desenvolvimento Regional
PE2	Masculino	29	Solteiro	Licenciatura, pós-graduação	Ensino em Biologia/Geologia, Tecnologias da Informação e Comunicação
PE3	Feminino	29	Casada	Licenciatura	Sociologia
PE4	Masculino	30	Solteiro	Licenciatura	Sociologia
PE5	Masculino	36	Solteiro	Licenciatura	Relações Internacionais
PE6	Masculino	35	Solteiro	Licenciatura, Mestrado	Administração Pública
PE7	Feminino	30	Solteiro	Licenciatura, Master Europeu	Educação, Gestão da Formação e Recursos Humanos
Empresário	Masculino	30	Solteiro	Licenciatura, Mestrado	Engenharia Ambiental, Gestão em Auditoria Ambiental

Fonte: Base de dados do Projeto “O Potencial de Empreendedorismo na Universidade do Minho: Carreiras após o ensino superior” (2010-2012).

Em sùmula, através da informação apreendida pelas entrevistas realizadas podemos retratar o potencial empreendedor como sendo predominantemente do sexo masculino, apresentando idades relativamente jovens com altos níveis de qualificações e pertencentes maioritariamente às Ciências Sociais e à Educação.

5.2. Trajetos profissionais

Iniciar uma atividade profissional depois de concluir uma licenciatura é algo que os recém-licenciados anseiam, constituindo o primeiro emprego o início de uma nova etapa na vida. Remetendo-nos para o número de experiências profissionais dos

participantes verificamos que três potenciais empreendedores afirmaram ter três experiências profissionais, enquanto que dois afirmaram ter duas experiências, apenas um teve quatro experiências profissionais e, por fim, um entrevistado afirmou ter várias experiências profissionais não especificando o número exato.

A conclusão de uma licenciatura acarreta as expectativas de ingressar no mercado de trabalho numa área relacionada com os estudos, no entanto, isto nem sempre acontece. Relativamente às funções desempenhadas nas situações profissionais passadas dos entrevistados apenas quatro afirmam ter desenvolvido atividades relacionadas com a sua formação académica. A área de estudos destes entrevistados centra-se na Sociologia, Educação, Administração Pública e Gestão da Formação e Recursos Humanos.

“Olhe na área da educação era...exercia como socióloga (...) recorri várias vezes a material que tinha da universidade.” (Potencial empreendedor, mulher, sociologia)

“É, estavam todas relacionadas mesmo. As funções foi desde técnica de formação até gestora de formação, ou seja, a nível da formação não temos propriamente uma função definida, fazemos exatamente a mesma coisa, mas as empresas dão nomes diferentes, daí desde técnica coordenadora ou gestora de formação, eu fiz quase sempre a mesma coisa mas com nomes diferentes.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

Os restantes entrevistados, neste caso três, expressaram a falta de relação entre as atividades profissionais desenvolvidas e a formação académica. As áreas de estudos são a Sociologia, Geografia e Relações Internacionais.

“Bom...tecnicamente não serão nada relacionadas, uma vez que eu cursei sociologia, e sempre trabalhei na área financeira e portanto do ponto de vista técnico, a aplicabilidade não é de facto muito.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“Com Relações Internacionais não. Nunca apostei na área porque tenho dificuldades a Inglês, inclusive cheguei a ser chamado para uma entrevista, mas sem o inglês...(...)” (Potencial empreendedor, masculino, Relações Internacionais)

A duração das experiências profissionais têm um durabilidade mínima de três meses e uma duração máxima de cinco anos. As primeiras experiências são mais curtas, devido a estarem relacionadas com os estágios curriculares ou profissionais. Sendo que as experiências seguintes tendem a prolongar-se mais no tempo.

“Ora bem eu comecei...tive o estágio curricular como já tinha dito à bocado, tive um estagio curricular na Direcção Regional de Agricultura do Minho, em Braga, estive lá durante três meses (...).” “Depois em 2004 comecei a trabalhar aqui em Bragança no centro de saúde em Bragança. Depois no centro de saúde em Bragança (...) passei a contrato durante quatro anos.” (Potencial empreendedor, homem, Administração Pública)

Em articulação com a procura de emprego encontra-se o fator tempo, pois iniciar a procura de emprego não significa encontrar uma vaga imediata. Contudo, houve três licenciados que tiveram entrada imediata nas suas experiências profissionais, ao contrário de quatro que afirmaram ter esperado entre um a seis meses.

“É assim eu quando acabei a licenciatura ainda estive pelo menos seis meses sem trabalho, por opção porque eu tinha concorrido a um projeto através da TECMINHO para fazer um estágio Leonardo Da Vinci, ou seja, no estrangeiro, no entanto nunca mais obtive resposta e cheguei a um ponto que comecei a enviar currículos, mandei currículos e tive sorte de no prazo de uma semana ter obtido uma resposta para uma entrevista para a empresa de consultoria e fui logo trabalhar.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Após...foi logo... eu terminei em Julho em Setembro comecei logo a trabalhar.” (Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

“Olhe o primeiro tempo foi para aí três meses, eu saí daqui e estive três meses.(...) no segundo estive mais um, estive quatro (...).” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“Tive cerca de três meses. Sim , desde que acabei o curso comecei a trabalhar e nunca estive desempregado. (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

As estratégias para a obtenção de emprego por parte dos jovens convergem na importância atribuída ao percurso escolar. Contudo, existem fatores complementares, para além do percurso escolar, que permitem o acesso ao mercado de trabalho, podemos referir os contextos familiar e social. A origem social traduz implicitamente a capacidade de se recorrer a redes familiares e de amizade. Relativamente à estratégia para a obtenção de emprego mais mencionada pelos entrevistados foi através de familiares/ amigos. Note-se que os três participantes que afirmaram ter entrada imediata nas suas atividades profissionais passadas foi através de familiares/ amigos. Depois seguem-se as empresas de trabalho temporário, o envio de currículos, resposta a anúncios e concursos públicos e, por fim, o centro de emprego.

“Podemos dizer que foi por intermédio ...o meu pai conhecia o administrador...eu andava a procura de emprego, foi uma conjugação de coisas...ele falou com o senhor, e a pessoa que estava a dirigir a parte da produção, o administrador estava descontente com ele e o fator determinante foi a empresa ser na terra dos meus pais e eles quiseram uma pessoa de perto.”(Potencial empreendedor, homem, Relações Internacionais)

“É assim candidaturas espontâneas, mandar currículos (...) mandar por email, e por correio, foi isso. Em Aveiro, por exemplo, foi resposta a um anúncio, quando estive fora foi um Master que eu tirei, a partida foi mais a partir da universidade, e no Porto também foi candidatura espontânea.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Simples. Foi a deslocação ao...às empresas de trabalho temporário e fiz uma inscrição normal como qualquer cidadão faz.”(Potencial empreendedor, homem, Geografia)

Em relação às dificuldades sentidas na obtenção de emprego pelos entrevistados destaca-se a escassez de oferta de vagas na área de estudos e a falta de experiência profissional.

“As maiores dificuldades em relação à minha pessoa...acho que as oportunidades sempre foram e neste momento, acho eu, que estou um bocado fora da realidade em termos de obtenção de emprego não é pelo menos na área, sempre foi a escassez de oferta.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“Atualmente o que eu sinto, primeiro...se abrir um jornal nas ofertas de emprego a escolha não é grande, depois a economia está parada, já ninguém emprega ninguém, é muito difícil arranjar emprego na aérea e quando se arranja cá em Portugal quando se arranja é em condições bastante precárias (...)” (Potencial empreendedor, Relações Internacionais)

“Olhe a primeira coisa, o mais difícil mesmo é a primeira experiência de trabalho, porque o que pedem ...é sempre experiência profissional.” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“(...)procuram na maioria dos anúncios que tenho visto...procuram pessoas com já uma certa experiência em determinados programas digamos assim.” (Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

É de referir também que um entrevistado destacou pela expressão “fator cunha”, uma das suas principais dificuldades em conseguir encontrar trabalho na área de formação. Com esta expressão quis evidenciar o favorecimento de certos indivíduos em detrimento de outros, devido a relações familiares ou de amizade.

“ Tem também em C muito grande, que você sabe muito bem o que é...é o fator cunha, que me deparei em todas as entrevistas que ia.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

Quanto aos aspetos mais valorizados nos seus recrutamentos para um trabalho foram destacadas a experiência profissional e as competências. Foram também referidas as atividades que desenvolviam fora do contexto de trabalho (hobbies) e o prestígio da instituição em que frequentaram a licenciatura.

“Bom, o primeiro ponto, em primeiro lugar...a instituição sem si foi muito valorizada, ou seja a Universidade do Minho quando eu acabei o curso em 2006 já era vista com uma academia de excelência. (...) a prática desportiva, sempre fui uma pessoa que pratiquei muito desporto, e sempre desportos de equipa, e portanto isso foi valorizado, porque o facto de eu ter a perceção do que é trabalhar em equipa, os esforços, a necessidade de toda a gente remar para o mesmo sítio.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“É assim, neste momento posso dizer que o que a escola mais valoriza é a capacidade mental...a inteligência emocional, a capacidade de trabalhar com os outros, saber integrar-me numa equipa (...).” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“Eu penso que foi a experiência, por exemplo, agora para esta função, foi a experiência que eu já tinha ao nível da consultoria e depois o primeiro trabalho penso que foi mesmo a licenciatura que correspondia ao que queriam e foi as competências transversais que desenvolvemos com outras atividades, penso que foi por aí.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

Em síntese, sobre as experiências profissionais passadas podemos concluir que os entrevistados têm em média entre duas a três experiências profissionais, sendo a sua duração mínima de três meses e a duração máxima de cinco anos. Quanto ao tempo de espera para a obtenção de emprego este encontra-se entre um e os seis meses. As estratégias mais utilizadas pelos participantes para obter trabalho são o envio de currículos, a resposta a anúncios, a inscrição em empresas de trabalho temporário e através de familiares e amigos. Foram identificadas como principais dificuldades sentidas na obtenção de emprego a escassez de oferta na área e a falta de experiência

profissional. Em relação aos aspetos valorizados no seu recrutamento foram identificadas a experiência profissional e as competências.

5.3. Situação profissional atual

Observando a situação profissional atual dos entrevistados apenas um se encontra desempregado desde Setembro de 2011, do sexo feminino e com 29 anos. Nos primeiros meses procurava emprego com bastante frequência, quase todos os dias, atualmente como se encontra grávida fez uma pausa na procura de emprego. A participante afirma que não houve qualquer relação entre a perda do seu último emprego com a situação de gravidez, foi uma opção pessoal retirar-se do trabalho.

“Neste momento é difícil porque eu estou...encontro-me grávida de sete meses e meio e como deve calcular...é assim no início procurei não é, nos primeiros meses só que neste momento parei.” (Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

Em relação a cinco entrevistados estes encontram-se empregados por conta de outrem e um é trabalhador independente. Relativamente ao tipo de organizações onde desenvolvem as suas atividades profissionais destacam-se as organizações privadas de grande dimensão, que se inserem no setor de atividade na área dos serviços e na área da indústria.

Através do vínculo laboral podemos identificar situações de estabilidade ou instabilidade laboral. Três entrevistados referiram que têm atualmente um contrato de trabalho a termo certo. Um respondeu estar na modalidade de recibos verdes e dois responderam ter um contrato permanente. Assim, podemos verificar que predomina uma situação profissional de instabilidade, pois existem mais entrevistados na modalidade de contratos a termo certo e recibos verdes. Quanto à posição hierárquica ocupada pelos participantes, sobressai-se a posição de técnico superior, seguindo-se de chefia intermédia e do professor contratado.

Analisando a relação entre o emprego atual e a área de estudos verificamos que três afirmam estar a desenvolver funções relacionadas com a sua área de estudos e outros três negam existir qualquer relação entre as atividades que desenvolvem com a sua formação académica.

“Em termos de relação científica, de conteúdo base zero.” “Não tem nada a ver com a área, com a minha formação de base.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“Está completamente relacionada. Eu fiz a licenciatura em Educação na Universidade do Minho, em que depois optei pela pré-especialização em Gestão da Formação em Recursos Humanos, ou seja, estou mesmo a trabalhar na formação profissional, está completamente relacionada.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Sim, eu posso dizer que estou como peixe na água (...)” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

Se me perguntar se isto tem a ver com Relações Internacionais, eu digo-lhe que não. (Potencial empreendedor, homem, Relações Internacionais)

Os aspetos que mais satisfazem os entrevistados no emprego atual são as relações interpessoais que se desenvolvem no ambiente laboral, a dinâmica e o conteúdo de trabalho que as atividades desenvolvidas proporcionam.

“ Os aspetos... é que todos os dias, ou mais do que uma vez, são constantes mudanças em termos de artigos...nós trabalhamos com uma matéria-prima, estamos a trabalhar com outra matéria-prima.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“ De longe o contacto com os alunos...de longe.”“ (...) criar os contextos apropriados para os alunos, isso é que é a parte divertida da profissão(...)”“(...) a parte mais importante é as relações com as pessoas.” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“Olhe para começar é a interação com as pessoas, ou seja, a nível da formação eu tenho contacto com as diversas áreas da empresa, com quase todos os colaboradores e

a interação com as pessoas é muito importante para mim, depois estou na área da formação consigo avaliar a própria evolução do colaborador.” (Potencial empreendedor; mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Bom, para já a liberdade que eu tenho, eu faço a gestão do meu tempo, sou eu que determino a minha agenda, digamos assim, e portanto eu acho que isso é um fator muito importante, a autonomia e responsabilização que também traz (...).” (Potencial empreendedor; homem, Sociologia)

“Neste momento o que mais me satisfaz sem dúvida nenhuma é o poder aplicar o que aprendi tanto no ensino superior... as minhas aptidões, os meus conhecimentos tanto a nível superior e académico e ponho bastante em prática esses conhecimentos a nível profissional.”“(...) satisfaz-me imenso o que faço neste momento, o conteúdo do trabalho para mim é a melhor satisfação.” (Potencial empreendedor; homem, Administração Pública)

Questionados sobre o facto de futuramente investir em formação todos os entrevistados responderam afirmativamente. Todavia, é de referir que dois participantes do sexo masculino encontra-se atualmente a frequentar formação académica, um a acabar a licenciatura em Engenharia Civil e outro a terminar a pós-graduação em Ensino Especial. Em relação ao tipo de formação, quatro afirmaram querer frequentar formação académica, nomeadamente mestrados e doutoramentos, e três declararam querer frequentar tanto formação académica, como profissional. As áreas de estudo mencionadas estão ligadas à formação de base.

“Eu agora estou a acabar Engenharia Civil, faltam-me quatro cadeiras, decidi acabar... faltavam sete fiz agora as três no primeiro semestre, e agora faltam quatro no segundo.” (Potencial empreendedor; homem, Relações Internacionais)

“Neste momento gostava de tirar o mestrado.” “Na minha área...na área de Sociologia.” (Potencial empreendedor; mulher, Sociologia)

“Sim, eu tenho ponderado o doutoramento (...). Eu gostaria de tirar na área da gestão pública, sem dúvida nenhuma.” (Potencial empreendedor, homem, Administração Pública)

Em resumo, todos os participantes, à exceção de um, se encontram inseridos no mercado de trabalho, a desenvolver as suas atividades em empresas privadas de grande dimensão, porém, não no contexto de empreendedorismo. Em relação aos vínculos contratuais predominam os contratos com termo certo. Relativamente ao conteúdo das suas atividades profissionais apenas três entrevistados se encontram a desenvolver funções relacionadas com a sua formação académica.

5.4. Empreendedorismo no contexto académico

A educação para o empreendedorismo constitui-se muito importante, pois consciencializa os jovens para a opção de criarem o seu próprio negócio/emprego como uma forma de inserção no mercado de trabalho. Apesar de, futuramente, nem todos os jovens se tornarem empreendedores, como vimos atrás, estes devem estar familiarizados com a importância do empreendedorismo na economia e na sociedade. Por esse motivo, torna-se necessário inserir esta temática de forma mais consistente no ensino superior, acessível a todos os estudantes de todas as áreas de ensino.

Relativamente ao papel da Universidade do Minho na preparação para o empreendedorismo a maioria dos entrevistados afirmaram que esta tem um papel passivo, ficando as suas ações ligadas ao empreendedorismo muito aquém das expectativas dos mesmos. Quando questionados sobre a existência do tema empreendedorismo no plano curricular apenas um nos afirmou ter abordado ligeiramente em algumas unidades curriculares. Os restantes declararam que não tiveram qualquer contacto com o tema no seu plano de estudos.

“Não...no meu caso específico e a Universidade do Minho concretamente...no meu caso a questão de empreendedorismo pela Universidade do Minho foi zero. Não, nada, nem de perto nem de longe. Infelizmente, acho que aos poucos poderá eventualmente estar a caminhar para...para evoluir, neste momento, acho que fica muito aquém das expectativas do que os alunos, pelo menos na minha interpretação, têm quando os alunos

olham para uma instituição como a Universidade do Minho, que é considerada uma das melhores Universidades a nível nacional...faz em questão de empreendedorismo,” (Potencial empreendedor; homem, Geografia)

“Ao nível de empreendedorismo como agora se fala também não se falava, ou seja, falava-se muito pouco, fomentava-se muito pouco esse espírito em nós...nos estudantes, eu acho que hoje em dia se ouve mais falar, mas no momento da licenciatura não senti que contribuiu muitas vezes para o desenrasque, ou para me conseguir dar bases sólidas para enfrentar o mercado de trabalho, eu não senti isso.” (Potencial empreendedor; mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Por acaso, a Universidade do Minho, é uma universidade que eu acompanho bastante nesse aspeto, nessa evolução, eu já terminei o curso em dois mil e três, mas eu tenho seguido bastante essas áreas e sei que a Universidade do Minho tem alguns workshops e algumas atividades. Não, quer dizer, é assim, foi abordado em algumas cadeiras, foi, tivemos algumas cadeiras ligadas ao empreendedorismo mas não numa especificamente.” (Potencial empreendedor; homem, Administração Pública)

“Bom aí admito que na minha época portanto isso ainda não era uma prioridade (...) não me senti...eu concretamente não senti uma grande aproximação da Universidade.” (Potencial empreendedor; homem, Sociologia)

As iniciativas propostas pelos entrevistados para fomentar o empreendedorismo no contexto académico passam por workshops, conferências, realização de projetos, contacto com empresas, colaboração com entidades externas à Universidade e integrar esta temática em diversas disciplinas no plano de estudos dos cursos. São este conjunto de práticas que estes acreditam ser necessárias para promover o espírito empreendedor na Universidade do Minho. Contudo, é de referir que a Universidade do Minho com o objetivo de desenvolver as competências empreendedoras dos seus alunos, tem operacionalizado com a TecMinho várias iniciativas vocacionadas a fomentar uma cultura empreendedora na academia e a promover o empreendedorismo como uma alternativa válida de carreira. Entre outras ações, têm sido levadas a efeito as seguintes

iniciativas: o Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo (Start@TecMinho); o Concurso de Ideias de Negócio (SpinUM); o Laboratório de Ideias de Negócio (IdeaLab); e o Laboratório de Empresas.

“ (...) é interessante criar-se uma bolha de ideias, uma espécie de laboratório de ideias, eu acho que seria muito importante envolver na linha de outras instituições que já criaram, por exemplo.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“ (...) em apostar em protocolos, em terem uma perceção maior da realidade de trabalho e ter cadeiras, inclusive seminários, uma série de coisas que permitisse haver uma ponte já enquanto estudantes, entre a universidade e o mercado de trabalho.” (Potencial empreendedor, homem, Relações Internacionais)

“ (...) eu acho que deveriam apostar nessa formação, ou seja, toda a gente ter uma cadeira semestral ou workshops, qualquer coisa, mas que desse algumas bases para ver o que é realmente o mercado de trabalho. Depois acho que também seria interessante para desenvolver o espírito empreendedor das pessoas também haver por exemplo...existir workshops com convidados que dão o exemplo de empresas que criaram (...).” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Desenvolver atividades mais práticas, pronto, mais contacto com empresas...ver as necessidades das empresas.” (Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

Para ser ou se tornar um empreendedor, são necessárias um conjunto de competências que vão permitir ao empreendedor desenvolver os seus projetos e atingir os seus objetivos. Foram, então, identificadas pelos entrevistados as seguintes competências consideradas essenciais para o empreendedorismo: autocrítica; iniciativa; resiliência; perseverança; inovação; comunicação; liberdade de espírito; empatia; trabalhar em grupo; competências técnicas em gestão; marketing e informática.

“ (...) é a comunicação, eu tentar vender o meu produto, eu tentar conseguir que alguém me ouça, com que alguém me entenda, com que alguém vá de encontro com aquilo que eu estou a tentar vender entre aspas, isto é tentar vender.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“Isso devia ter sido muito mais inculcado, essa necessidade de ter empatia com os outros, a necessidade de saber trabalhar com os outros essencialmente, a dificuldade de trabalharmos em equipa (...)” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“Mais conhecimentos técnicos. Olhe na área da gestão por exemplo, informática, porque nós no curso até tivemos informática, mas foi introdução à informática, ou seja, eu aprendi coisas que já sabia.” (Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

“Autocrítica, acho que é importante, liberdade de espírito, capacidade de iniciativa, perseverança, resiliência e uma grande dose de não comodismo.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“Acho que cada vez mais o sucesso das pessoas está em apostar em nichos de mercado que ainda estão por explorar e inovar.” (Potencial empreendedor, homem, Relações Internacionais)

“Eu penso que a inovação, a inovação é sem dúvida nenhuma das competências primordiais para o empreendedorismo neste momento.” (Potencial empreendedor, homem, Administração Pública)

“ Olhe, eu acho que uma devia-se fazer...devia desenvolver-se nas pessoas, em todos os estudantes a parte da gestão, acho que o empreendedorismo baseia-se muito nisso, na gestão.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

Em sinopse, os participantes consideram o papel da Universidade do Minho passivo na sua preparação para o empreendedorismo. Apenas um dos entrevistados, do sexo masculino da área da Administração Pública declarou ter contacto com o tema através de algumas unidades curriculares do seu plano de estudos. Relativamente às competências que os entrevistados consideram ser importantes para o empreendedorismo encontram-se a comunicação, o saber trabalhar em grupo, a empatia, e competências ligadas à gestão e ao marketing. Em relação às iniciativas propostas para estimular o empreendedorismo no contexto académico foram sugeridas conferências, workshops, laboratório de ideias e a criação de uma unidade curricular que abordasse o empreendedorismo.

5.5. De potencial empreendedor ... a futuro empreendedor

Com as dificuldades de inserção no mercado de trabalho surgem cada vez mais as estratégias de autoemprego. O desempenho de uma atividade por conta própria tem, desde logo, duas vantagens: o elevado grau de autonomia no desempenho das tarefas, por um lado, e, por outro, é uma excelente forma de ultrapassar as barreiras de acesso ao mercado de trabalho motivadas pela crescente escassez da oferta de emprego. Mas também é necessário ver o lado das desvantagens, ter o seu próprio negócio exige muito trabalho por parte do empreendedor, mais do que se ele estivesse a trabalhar como empregado. Para além disso, existe sempre a possibilidade de fracasso, a empresa enfrenta a concorrência e forças de mercado que podem fazer com que a esta fracasse ou atravesse períodos de instabilidade. Posto isto, são cada vez mais os que optam pela criação da sua própria empresa, quer aproveitando as suas altas qualificações e as suas competências técnicas, quer em proveito de nichos de mercado mal explorados ou aplicando ideias inovadoras.

Remetendo-nos agora para os projetos empreendedores dos nossos entrevistados, começamos por questioná-los se ainda pretendiam criar a sua própria empresa. Cinco afirmaram continuar a pensar em criar a sua própria empresa, sendo que um se encontra na fase final de implementação de um negócio próprio online. Relativamente aos

restantes participantes, um declarou ter posto de parte esse desejo, e outro encontra-se ainda indeciso.

“Estou a criar uma loja online para vender produtos para o estrangeiro, para um público-alvo bem definido, ou seja, estou a ser um pouco empreendedora mas fora da minha área, ainda não está online, prevemos iniciar e pô-lo na net até ao final deste mês.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

“Sim, sem dúvida. Sem dúvida alguma, aliás felizmente tenho essa possibilidade da empresa, lá está, nas tais regalias que falamos, a empresa tem uma stock option, portanto a empresa irá ser vendida, uma vez que estamos cotados em bolsa, e cada um dos colaboradores...é como se fossemos acionistas da própria empresa e vamos receber um montante interessante para podermos criar a própria empresa, caso queiramos.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“Sem dúvida, se me permitirem, eu gostava (...) a sociedade hoje exige que todos nós tenhamos os nossos interesses, só assim é que isto vai evoluir, o ter o meu negócio próprio, eu literalmente lá sou patrão, digamos assim, tenho esta ideia, quero dar este contributo à sociedade com esta ideia, vamos lá passar para a prática.” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

Em relação ao entrevistado que não pretende e o que está indeciso em concretizar o desejo de criar a sua própria empresa foram apontadas algumas razões para essa prática. O entrevistado que diz ter posto de parte a criação da sua própria empresa aponta como motivos da sua decisão a crise e a contração da área negócio que pretendia abrir a sua empresa.

“É assim, neste momento não está muito fácil, porque eu tenho alguns amigos meus que foram incentivados a abrir aqui um negócio e sinceramente o único negócio que me atrai no mercado é a nível de bolsa, corrector de bolsa, pronto. É o único negócio que

eu sinceramente gostava de abrir e sei que aqui na região não há nada ligado a isso, mas neste momento pus isso de lado por causa das apostas online, o mercado bolsista já está tão divulgado ao nível da internet, que sinceramente não sei se abrir aqui um espaço físico em Bragança, ou aqui na região de Bragança se seria tão viável como isso. (...) a crise sem dúvida nenhuma tem influenciado bastante (...) e mais neste mercado bolsista em que as pessoas apostam cada vez menos na bolsa, não é? Há uma contração neste negócio.” (Potencial empreendedor, homem, Administração Pública)

Relativamente ao participante que nos diz estar indeciso afirma que a é a conjuntura económica e social, a carga fiscal, a burocracia e o medo de falhar que o impedem de pensar concretizar o seu desejo de criação da própria empresa.

“Eu... estou indeciso...agora terá de ser uma decisão muito pensada. É como lhe digo, será uma coisa que me dava muito gosto, mas para agora...” (Potencial empreendedor, homem, Relações Internacionais)

“Desde logo a conjuntura económica e social e depois acho que Portugal neste momento está...e agora mais com estes problemas económicos e políticos, a Troika, o resgate financeiro. Vou utilizar uma expressão dos futebolistas “ o Estado corta as pernas”, a carga fiscal e a burocracia é tanta, desanima toda a gente a investir, principalmente pessoas que tem de começar do zero. Portanto o contexto atual não facilita.” (Potencial empreendedor, homem, Relações Internacionais)

Voltando aos participantes que pretendem concretizar o desejo de criar o seu próprio negócio, foi-lhes pedido que indicassem quando é que o pretendiam fazer, das respostas escutadas pode-se dizer que dois afirmaram não saber, ainda não têm as ideias bem definidas; um participante manifestou interesse de o concretizar no próximo ano (2013); enquanto que outro afirmou que o faria no final de 2012; e por fim, o negócio de uma participante entrou em funcionamento no final de fevereiro (2012).

Por melhores que sejam as competências e as qualidades do empreendedor, uma ideia/oportunidade só conduzirá a um negócio de sucesso se corresponder a uma necessidade não satisfeita, ou se for capaz de satisfazer melhor as necessidades para as

quais já existe oferta de produtos e serviços. Em relação ao setor de atividade em que pensam abrir a sua empresa podemos verificar que dois entrevistados pretendem abrir um negócio inserido no setor primário, um mais concretamente na área do desenvolvimento rural, justificando a sua escolha por estar relacionada com a sua formação académica, e outro na agricultura/florestas, sendo que, o motivo para esta escolha prende-se com o facto de os pais possuírem terras que não estão a ser aproveitadas e por considerar que é uma área em que se sente confortável.

“Neste momento...a minha costela para as florestas está a ser muito forte. Até porque o meu pai tem lá uns hectares de mata e eu não sei o que o que vou fazer com aquilo, neste momento é mesmo isso. Gostava imenso entre a agricultura e aquela parte das florestas, gostava muito dos meus pais um dia olharem para aquilo quando forem mais velhinhos e verem que alguém cuidou disto, afinal esta geração é capaz de ganhar dinheiro em ter as matas limpas, em ter os campos a produzir, em dar utilidade às mais-valias que o país tem. Escolho a agricultura (...) porque vou usar as minhas áreas fortes para me sentir minimamente confortável e capaz daquilo que estou a fazer, portanto se eu desde pequenino me foi inculcido o valor de trabalhar no campo ainda por cima não precisava de grandes investimentos, precisava mas já não preciso de investir tudo porque os meus pais já tinham alguma coisa (...)” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“Ligado ao desenvolvimento rural. Leva-me a minha paixão pela Geografia, a minha formação em Geografia, e a minha paixão pelo mundo rural e pela parte do desenvolvimento rural, onde acho que existe uma falha tremenda das nossas autarquias, dos nossos governantes...e acho que vai ser um dos futuros do nosso país. Não digo que toda a gente vai voltar á agricultura, mas o setor primário vai ser fundamental e preponderante para o desenvolvimento do nosso país. “ (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

Os restantes participantes inserem o seu “futuro negócio” no setor terciário, na prestação de serviços. A participante que está preste a lançar o seu próprio negócio online, elegeu a venda de peças de vestuário, sendo que, a principal razão por esta escolha foi os baixos custos que este negócio implicaria.

“O setor de atividade é o vestuário, ou seja, uma criação de linha ...como é que eu hei de dizer...é uma coleção de vestuário, coleções pontuais em que são direcionada para um público-alvo no estrangeiro e é tudo a partir de uma loja online. É assim ...porque duma é uma área que nós tínhamos, eu e a pessoa que estamos nesse projeto temos uma certa facilidade, ou seja, facilidade a nível financeiro, não exigiria muito investimento, e depois nós queríamos abarcar um público no estrangeiro para começar isso através do vestuário achávamos que era o ponto de partida (...).” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

Um dos participantes ainda não decidiu se vai optar por abrir um infantário, um hospital veterinário ou uma instituição de apoio a grupos de risco. A razão pela qual escolheu estas áreas de negócio prendem-se pela sua componente social e o facto de acrescentar valor a outrem.

“Poderá passar por um projeto da área educativa para crianças, poderá passar numa instituição de apoio e acompanhamento a grupos de riscos, poderá passar por uma criação de um hospital veterinário, um infantário...neste momento tenho muitas ideias. (...) talvez eu tenha uma componente social muito acentuada, não me considero um financeiro, e tenha um realmente um forte cariz humano, digamos assim. Eu acho que o fundamental e o que é realmente importante é nós sabermos se vamos ou não acrescentar valor a outrem, porque a partir do momento que se pensa em criar uma empresa ou o que quer que seja desde que se acrescente valor a alguém, ainda para mais nos tempos que vivemos, tempos difíceis.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

Por fim, a outra entrevistada pretende abrir uma cresce ou um ATL, opção que é justificada pelo seu gosto por crianças.

“Olhe eu gostava de por exemplo...abrir um ATL, uma cresce. Para já gosto imenso de crianças...e acho que cada vez é mais difícil arranjar...agora que vou ter um filho não é? É cada vez mais difícil arranjar uma cresce, por exemplo.” (Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

Quando questionados acerca da região em que pensam implementar a sua empresa, à exceção de uma participante que optou por desenvolver um negócio online por questões de custos, todos elegeram a área geográfica onde habitam ou de onde são naturais. Sendo que, a razão para escolherem a zona geográfica onde habitam se prender com o facto de quererem contribuir para o desenvolvimento da “sua terra”.

“Minho, Norte. Porque é a minha região, é de onde eu sou e acho que a par do contexto económico nacional é das partes mais desfavorecidas de projetos, em termos de apoios, de projeção nacional.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“Guimarães ou Braga, não há hipótese. Porque o contributo maior que eu tenho de dar é à minha terra (...)” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“Será na zona de Leiria..” “Por vários motivos, para já porque sou de cá, sou natural de cá, tenho cá muitos contactos, e naturalmente porque Leiria tem um tecido empresarial fortíssimo, e tem uma atividade empresarial económico-financeira também muito interessante (...).” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“Foi a nível de custos (...) e sendo online nós conseguimos trabalhar em diferentes pontos, onde nós estivermos, não é? E é uma empresa em que não nos obriga a estar num local específico, eu posso estar...eu posso pegar nela quando estou em Lisboa, no Algarve, no Porto, tal como ele.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

As motivações que levam as pessoas a criar a sua própria empresa podem ser muitas, mas as mais citadas pelos entrevistados foram a autorealização (objetivo pessoal), o desejo de ter autonomia para tomar decisões e a busca de novos desafios e experiências.

“O primeiro é um objetivo pessoal, será sempre por aí, porque eu quero. Porque me faz sentir bem, porque me fazia bem...porque eu conseguiria crescer, evoluir tanto profissionalmente, como pessoalmente. Depois ser eu o comandante de um barco é diferente de ser a pessoa que está a remar (...) É autônomo, conseguiria fazer isso, conseguia fazer...ó pá hoje não dá para fazer, já sei que não ia mas depois...é totalmente diferente.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“Podia dar muitas...nenhuma delas é a empregabilidade. É mesmo gosto, ok eu não sou só capaz de dar aulas, eu sou capaz de fazer outra coisa qualquer, tenho os talentos para isso, vou montar uma coisa minha (...)” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“ (...) olhe porque...não sei...gostava, no tempo foi uma coisa que eu gostava, não lhe sei dizer. Porque eu me empenho em cada trabalho que tenho e acho que quando é nosso a gente se empenha, quando é uma coisa que é nossa.” Potencial empreendedor, mulher, Sociologia)

“Acho que é uma característica minha...aquela questão... não estar acomodado querer sempre novos desafios, novas experiências, aprender muito...aprender mais, nem que para isso seja preciso correr risco, acho que é a única forma que nós temos de aprender algo, não é? Correndo riscos.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

“É assim (...) eu acho que sempre tive esta iniciativa de criar coisas, tal como tenho a iniciativa de continuar a remar por outras áreas, acho que tento sempre buscar mais e cada vez melhor. E quando estamos no trabalho, e eu tenho sorte de ter um trabalho que goste e é mesmo na minha área, estou muito contente e muito feliz, mas sempre gostamos de criar coisas nossas e de arriscar, são projetos que podem correr bem, pode correr mal, mas pelo menos tentamos, e acho que foi um pouco isso, ou seja, a vontade de criar algo que é meu, pode vencer, pode tornar-se algo muito importante e muito interessante (...).” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

A concretização de uma ideia de negócio depende de vários recursos, tanto materiais como imateriais. Os recursos materiais são tão importantes para a concretização de um negócio quanto os recursos imateriais, incluindo nestes um vasto conjunto de meios recrutados pelo empreendedor, tais como as redes de conhecimentos, a experiência e o apoio da família e amigos. Em geral, os recursos materiais disponíveis à partida são insuficientes para concretizar a ideia de negócio pretendido, por isso, a capacidade de mobilizar outros recursos, institucionais ou informais, é decisiva. Quando questionamos os entrevistados acerca das entidades/instituições que pretendiam solicitar apoio para a criação da sua empresa constatamos que havia alguma falta de conhecimento acerca destas entidades/instituições. À exceção da participante que se encontra na fase final de criação do seu próprio negócio online, que nos demonstrou ter conhecimentos, nomeando o IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação) e o QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional) como as entidades que solicitou apoio para o seu negócio. Contudo, apesar de algum desconhecimento pela quase totalidade dos entrevistados, estes apontaram-nos o centro de emprego e a Universidade do Minho como as entidades/instituições às quais pretendiam pedir apoio.

Para passar da ideia ao negócio, os participantes afirmaram, à exceção de um, querer frequentar formação que os auxilie na criação da sua empresa. Em relação às áreas que estão recetíveis de receber formação estes são em gestão, marketing, empreendedorismo, economia, contabilidade, análise de mercado, tecnologias da informação e comunicação, técnicas de vendas e de organização do trabalho.

Os principais obstáculos que os potenciais empreendedores temem enfrentar são a nível da envolvente externa. Nesta envolvente destacam-se as questões financeiras como a dificuldade de obter financiamento e investimento inicial. São também apontados alguns receios por parte dos potenciais empreendedores que se prendem com o medo de falhar, a dificuldade de gestão do tempo e o ficar endividado e sem rentabilidade económica.

“É mesmo num futuro próximo eu não ter viabilidade económica, estrutural, porque o país em que estou inserido se calhar vai estar em banca rota (...) depois é o medo, o medo de falhar e isso existe sempre, (não é?). Passa na cabeça de qualquer pessoa, porque eu conheço casos que deram certo e casos que não deram.” (Potencial empreendedor, homem, Geografia)

“Olhe sinceramente é a rentabilidade económica e o investimento inicial, o financiamento está como nós sabemos, uma lástima, esse impacto inicial...por isso é que lhe disse que precisava da ideia e depois os apoios certos, alguém que investisse o dinheiro, precisava de apoio que sejam a sério, porque o microcrédito que existe é quase contar o conto do vigário, os juros que se pagam são elevadíssimos, a minha irmã recorreu ao microcrédito e enquanto não teve financiamento a sério não arrancou, os juros que se pagam por aquilo é ...são muito altos, incomportáveis.” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

“É assim, eu acho que o principal obstáculo quando criamos foi um pouco ter uma perspetiva mais global do que é uma empresa, quais são as dificuldades, nós às vezes tomávamos decisões que depois percebemos que não devíamos ter tomado naquele momento, porque atrasou o processo todo, ou seja, é mais nesse sentido. Depois a dificuldade também a nível financeiro, é preciso gerir e pôr aquele montante para poder investir. No futuro se correr tudo bem, acho que vão ser mais dificuldades de gestão de tempo, ou seja, conseguir conciliar as duas situações, porque tenho um trabalho que não saio propriamente às cinco, ou seja, tem bastantes deslocações cá e fora, e faz com que muitas vezes a gestão do tempo seja complicada de gerir, penso que vai ser complicado de gerir as duas situações.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

O apoio da família e dos amigos no desenvolvimento de um projeto constitui-se muito importante para um empreendedor. Os participantes afirmam ter o apoio da sua família e amigos, apesar de alguns declararem que os seus pais têm uma visão conservadora e privilegiam a segurança e a modalidade de trabalho por contra de outrem, não vendo assim com “bons olhos” os projetos empreendedores dos seus filhos.

No que se refere à existência de percursos empreendedores na família e nos amigos e a sua influência nos participantes, três afirmaram ter sido de certa forma influenciados por estes na sua vontade de desenvolver a sua própria empresa, ao contrário de dois entrevistados que declararam não ter qualquer influência por parte da família ou amigos.

“O meu pai é uma pessoa já com setenta anos, portanto não é aquela pessoa atualizada, mas o meu pai cresceu e viveu naquela altura em que trabalhar por conta de outrem é que era um garante de estabilidade, hoje em dia isso não faz qualquer tipo de sentido, mas o meu pai...é algo cristalizado, é toda aquela geração, logicamente se eu dissesse isso ao meu pai, sabendo o meu pai que eu tenho condições fantásticas, e que tenho um bom emprego, uma boa empresa, boas condições, ele dizia “tu és é maluco, ganhas bem, tens carro, tens telefone, tens liberdade, poder de decisão e agora vais meter-te numa sozinho, isso vai correr mal. Agora com os meus amigos e com o meu irmão principalmente aí não tenho dívidas que iria ser bem aceite.” (Potencial empreendedor, homem, Sociologia)

É assim...penso que sim, porque os meus pais foram emigrantes, ou seja, saíram de cá para obter uma melhor vida, e mesmo os meus pais estavam fora, mas já tinham criado uma empresa cá, ou seja, eu acho que eles já tinham essa veia empreendedora. Daí eu sempre tive um exemplo de apostar e investir, não é? Dá ou não dá, mas pelo menos arriscamos, penso que por aí sim, tive essa influência. Apoiar apoiam, sem dúvida, acham que é bom ter essa iniciativa, agora também me dizem para não deixar o outro trabalho.” (Potencial empreendedor, mulher, Gestão da Formação e Recursos Humanos)

Pelo exemplo sim, pelo que me dizem não. Porque o meu pai fez parte de uma geração...o meu pai já está reformado, a minha mãe sempre foi doméstica, o meu pai trabalhou sempre numa empresa toda a vida, (...) o que ele me dizia é que “tens de arranjar um trabalhinho, tens de ganhar a tua vida, não podes depender de ninguém”, agora a parte de monta um negócio próprio não, porque eles privilegiavam a segurança, até porque o meu pai teve oportunidade de fazer outras coisa e não quis. Eu falo muito com os meus primos, somos da mesma idade e nos comentamos que os nossos pais nasceram com medo, com medo de arriscar, medo de assumir o risco, pensarem sempre no que podem perder se correr mal e não no que podem ganhar se correr bem. Agora a minha geração tem de romper, mas se olharmos para o que eles tiveram de passar são grandes exemplos. Eu não ia chegar ao pé deles e dizer que ia montar um negócio, eu só lhes contava quando a coisa estivesse mais ou menos e fosse credível para eles...para eles verem que isto era a sério, porque a arte de comunicar é tudo.” (Potencial empreendedor, homem, Biologia e Geologia)

Em smula, apenas dois participantes puseram de parte a concretização do seu próprio negócio, alegando que temem enfrentar como obstáculos a crise económica e social que se vive no país, para além da burocrcia e do problema de financiamento. Os restantes entrevistados continuam a planear os seus projetos empreendedores. Relativamente aos negócios que pretendem desenvolver inserem-se no setor primário e terciário. Pretendem implementar a sua empresa na zona envolvente da região onde habitam e a realização pessoal é a principal motivação para desejarem criar a sua própria empresa. Os principais receios que temem enfrentar estão relacionados com o financiamento e com o medo de falhar.

5.6. Tipificação do potencial empreendedor: “Plano A” e o “Plano B”

Não existe um único tipo de empreendedor ou um modelo-padrão que possa ser identificado, tornar-se empreendedor é uma estratégia de inserção na vida ativa, que pode ser motivada quer pela necessidade, quer pela oportunidade. A seguir é apresentado o tipo de empreendedor que corresponde a cada participante, neste sentido, atribuímos duas tipologias, o “Plano A” e o “Plano B”, para os classificar. O “Plano A” corresponde ao empreendedorismo por necessidade/oportunidade. O empreendedorismo motivado pela oportunidade retrata o desejo de aproveitar uma oportunidade de negócio existente no mercado através da criação de uma empresa por iniciativa própria. Enquanto que o empreendedorismo motivado pela necessidade decorre da ausência de oportunidades de emprego, ou pelo menos de oportunidades aceitáveis, orientando os indivíduos para a criação de uma nova empresa, dado estes observarem melhores alternativas. O “Plano B” corresponde ao empreendedorismo como complemento de uma atividade profissional. Os indivíduos desenvolvem pequenos negócios que funcionam como complemento de outra atividade profissional.

Posto isto, no “Plano A”, particularmente o empreendedorismo por oportunidade, identificamos dois participantes do sexo masculino, da área da Geografia e da Biologia e Geologia. Embora empregados e com algumas perspetivas de carreira no emprego, identificaram uma oportunidade e cultivam há algum tempo o sonho de serem empreendedores. Estes assumem ter de se prepararem bem antes de se lançarem como empreendedores. Pretendem adquirir formação, estão sempre atentos a oportunidades

que possam surgir e quando chegar o momento, largam o emprego para seguirem os seus sonhos.

A noção de sucesso para este perfil de empreendedores não é unicamente o financeiro, mas sim o equilíbrio que é proporcionado por outras conquistas nas quais o dinheiro é apenas um destes componentes. Não se veem como empresários de empresas de grande dimensão, ambos afirmam começar por uma microempresa e possivelmente expandir-se para uma de média dimensão.

Nesta tipificação, incluímos também um entrevistado do sexo masculino, da área da Sociologia. Contudo, fizemos uma distinção dos outros dois entrevistados, referidos em cima, por considerarmos que este indivíduo é um misto de empreendedor por oportunidade e empreendedor social. Este participante é detentor de um espírito independente, que se deparou com uma oportunidade de criar o seu próprio negócio, para além de ter como objetivo iniciar uma atividade empresarial para satisfazer as suas ambições de independência e o seu estilo de vida. Mas também pretende, através do seu próprio negócio, gerar benefícios, diretos e indiretos, para as pessoas atingidas por problemas sociais. O seu objetivo é de alguma forma causar impacto positivo na sociedade.

Também incluída no “Plano A”, nomeadamente do empreendedorismo por necessidade, foi uma participante, da área da Sociologia. A razão desta atribuição prende-se com o facto de esta participante ter ficado desempregada, o que a levou a pensar que poderia ser o momento certo para colocar a sua ideia e vontade em prática. A sua experiência e o gosto de trabalhar com crianças adquiridas através do seu estágio curricular e posteriormente pela sua primeira experiência profissional também funcionaram como motivações para o posterior desenvolvimento do seu próprio negócio.

Por fim, o “Plano B”, é atribuído a uma participante, da área da Gestão da Formação e Recursos Humanos. O motivo pelo qual atribuímos a denominação “Plano B” prende-se com o facto de se tratar de uma pessoa que é empregada por conta de outrem, mas também criou um negócio próprio em paralelo com a sua atividade profissional. O negócio é acompanhado por uma pessoa de confiança, neste caso o seu irmão. Decidiu começar com um negócio online para, posteriormente, expandi-lo para um espaço físico se este tiver a evolução desejada. A participante declarou que este negócio próprio em paralelo com o seu emprego é uma etapa inicial para testar o

negócio antes de tomar a decisão de abandonar o emprego e uma forma também de obter rendimento adicional.

5.7. Pequena narrativa de um jovem empreendedor

Salvador (nome fictício) tem 30 anos e é licenciado em Engenharia Ambiental pela Universidade do Minho e mestre em Gestão e Auditoria Ambiental pela Universidade Politécnica da Catalunha. Começou a sua primeira experiência profissional numa empresa industrial através de um estágio curricular, onde permaneceu a trabalhar depois do estágio durante um ano. Desenvolvia atividades no departamento ambiental da empresa. Depois de finda esta experiência rapidamente ingressou noutra empresa industrial onde era o responsável pelo departamento ambiental da empresa, e onde permaneceu neste lugar cerca de cinco anos.

Depois de adquirir experiência profissional na sua área de formação optou por criar a sua própria empresa com dois colegas. Neste momento “*sou um dos fundadores da instituição para a qual trabalho*”. A criação da empresa foi possível através de “*um projeto do IEFP, neste momento está com um projeto QREN e IAPMEI de Empreendedorismo e Inovação, para além de haver outros projetos como o PME que está a decorrer.*”

A empresa insere-se nos “*serviços de engenharia ambiental*” e emprega três pessoas. É uma empresa independente de engenharia que atua nos domínios do ambiente e da conformidade de produtos e serviços. Tem como principal objetivo satisfazer as necessidades de serviços ambientais das empresas desde o desenvolvimento de estratégias ambientais até à monitorização de contaminantes. Em paralelo procura incentivar o desenvolvimento de produtos sustentáveis, em conformidade com a legislação em vigor, e promover a adoção de estratégias mais eficientes quer do ponto de vista produtivo, quer do seu impacto ambiental.

A razão pela qual escolheu esta área de negócio prende-se com a “*questão de formação base e os conhecimentos, normalmente o empreendedorismo forma-se quando alguma pessoa tem conhecimento sobre determinado tema, provavelmente ninguém forma empresas numa área em que desconhece por completo, senão isso está condenado ao fracasso, isso pode até não acontecer mas tem fortes probabilidades. Portanto sim, tem a ver com conhecimentos sólidos sobre o mercado e sobre as*

soluções que nós queríamos apresentar e desenvolver.” A empresa encontra-se implementada na Maia por “uma questão de acessibilidades, facilmente se chega às várias zonas do país e uma questão base de morar na envolvente”.

De acordo com Salvador o que o levou a criar a sua própria empresa *“foi uma questão de motivação e de realização e desenvolvimento pessoal”*. O objetivo era *“promover serviços de melhor qualidade, tinha projetos de desenvolvimento pessoais de investigação e desenvolvimento que fazia sentido sermos nós a lançar”*.

No processo de implementação da empresa e atualmente são confrontados com obstáculos, que segundo Salvador estão ligados com *“questões de financiamento, são questões de angariação de novos clientes, questões de validação dos nossos produtos e distinção dele face à concorrência, questões do preço”*.

Quando decidiu criar a sua própria empresa procurou formação relacionada com a criação de empresas, mas afirma que *“o que se encontrava era uma questão de falta de adequação à necessidade. Quando se tenta fundar uma empresa normalmente para quem é muito técnico tenta ver coisas mais ligadas à gestão, à questão comercial, saber como é que aquilo funciona e para além da nossa experiência pessoal, cimentar esse conhecimento, o que não existe, ou se existe é muito teórico e funciona muito em teoria, é tudo bonito na teoria, mas na teoria já nós sabemos até um certo ponto, pelo menos no nosso caso, portanto aquilo que nós procurávamos não encontrávamos”*.

A empresa que fundara privilegia a formação contínua: *“investimos todos os anos em formação. Investimos em formação técnica e em formação comportamental e coaching empresarial. Fazemos formações em vendas e marketing, desenvolvimento pessoal, networking, engenharia industrial, segurança industrial economia ambiental, esse tipo de coisas. Algumas podem ser em universidades, outras são entidades privadas que disponibilizam isso, com formadores específicos”*.

Em relação ao apoio e à influência pelo modelo familiar e pelos amigos afirma que *“a maior parte dele são...também têm atividades independentes, e é uma questão de postura, de vida, de proatividade e de não estar à espera que as coisas aconteçam à nossa volta”*. Apesar de não ter nenhum familiar próximo com um negócio próprio tem vários amigos com projetos empreendedores.

Relativamente ao papel da Universidade do Minho na sua preparação para o empreendedorismo caracteriza-o como sendo passivo, reforçando a sua opinião afirmando que não têm tantas atividades *“se compararmos com a FEUP ou com a*

Católica, comparada com estas está em fase embrionária". Afirma que partilharam o projeto com *"algumas pessoas que nos disseram que parecia uma ideia muito interessante mas que não tinham conhecimentos da vida prática, portanto não nos podiam dizer nada, logo à partida aí é um papel muito preponderante"*.

Por fim, na sua opinião, para estimular o empreendedorismo no contexto académico *"deviam ser desenvolvidas competências de criatividade das pessoas, competências de elas se tornarem mais autónomas, e tentarem procurar soluções em vez de se limitarem a dar resposta àquilo que já lhes é solicitado."* Quanto às iniciativas que a Universidade deveria apostar foca-se nos "concursos de ideias".

Depois de expor a história de um jovem empreendedor, importa refletirmos sobre os pontos fortes e fracos de Portugal no que se refere à atividade empreendedora. De acordo com o GEM 2010, destaca-se como pontos fortes o grau de criação de negócios, no período 2002-2009, que foi motivada pela oportunidade. Este aspeto sustenta os resultados de Portugal, em termos de motivação para a atividade empreendedora, que indicam que mais de metade (56,3%) dos empreendedores nacionais criam um negócio tendo a oportunidade como motivação. De forma similar, o bom resultado associado à internacionalização, comprovado com a percentagem de negócios empreendedores que apresentam clientes internacionais (62,4%).

Por outro lado, no que diz respeito aos pontos fracos, é de salientar, em primeiro lugar, o mau resultado obtido por Portugal em termos setor tecnológico, que indicia a existência, no período 2002-2009, de um nível reduzido de novos negócios associados ao setor da média/alta tecnologia, bem como de um baixo nível de disponibilidade, da mais recente tecnologia existente à escala mundial. Ainda em termos de áreas de melhoria, é de destacar o resultado desfavorável de Portugal ao nível do seu potencial de geração de novos produtos. Este resultado sustenta, o facto de mais de metade (60,0%) dos empreendedores portugueses inquiridos no âmbito do GEM 2010, ter considerado existirem muitos outros negócios a oferecer produtos/serviços semelhantes.

Para que Portugal possa potenciar os seus pontos fortes no empreendedorismo, nomeadamente a ausência de medo de falhar e o potencial de internacionalização, importa ultrapassar as principais debilidades com que se defronta. Neste contexto, o desenvolvimento do setor tecnológico e a capacidade de criar novos produtos no mercado são aspetos fundamentais a desenvolver, com vista ao impulso da dinâmica empreendedora ajustada à criação de empresas de cariz diferenciador e de alto valor acrescentado.

Considerações finais

Atualmente os jovens recém-licenciados deparam-se com a dificuldade de se inserirem profissionalmente no mercado de trabalho, que parece não ter postos de trabalho qualificados o suficiente para responder à produção de recursos humanos qualificados por parte das instituições de ensino superior portuguesas. Face a este problema, é de esperar que surja a necessidade de mobilizar estratégias alternativas de integração profissional, emergindo, assim, o empreendedorismo como um fenómeno a assumir crescente importância neste contexto.

Os fatores ambientais, os recursos, e as políticas governamentais, bem como os fatores sociológicos, como as redes sociais e a família, são condições essenciais no processo de empreendedorismo. Os poderes públicos compreenderam a crescente importância do empreendedorismo, enquanto instrumento de desenvolvimento económico, capaz de garantir a oferta de bens e serviços à sociedade, ao mesmo tempo que gere emprego e riqueza. Por isso, empenham-se cada vez mais em conceber políticas que apoiem este fenómeno.

Importa neste momento refletirmos sobre as conclusões a que chegámos a partir dos resultados obtidos pelas entrevistas realizadas junto dos potenciais empreendedores. Este estudo teve como propósito responder à seguinte questão de partida: *“Face à atual situação do mercado de trabalho, que fatores permitem explicar estratégias diferenciadas por parte dos jovens potenciais empreendedores no que respeita à sua inserção profissional?”*. Para respondermos a esta pergunta entrevistamos sete potenciais empreendedores e um empresário, sobre as suas experiências profissionais, o empreendedorismo no contexto académico e os seus projetos empreendedores.

Relativamente às experiências profissionais passadas apuramos que os entrevistados tinham em média duas a três experiências, quanto à sua duração esta encontrava-se definida entre um mês, como duração mínima, e cinco anos, como duração máxima. Para a obtenção destes empregos os participantes declaram ter um tempo de espera situado entre um e os seis meses após conclusão da licenciatura. As estratégias mais utilizadas para a obtenção de emprego foram a envio de currículos, a resposta a anúncios, a inscrição em empresas de trabalho temporário e através de familiares e amigos. Quanto às dificuldades sentidas, foram referidas a escassez de oferta na área do curso e a falta de experiência profissional. No caso dos aspetos mais valorizados no processo de recrutamento foram identificadas a experiência profissional

e as competências. Em relação à atual situação profissional à exceção de uma participante, todos se encontram empregados com vínculos contratuais predominantemente com termo certo. Maioritariamente, os participantes encontram-se a desenvolver a sua atividade profissional em instituições privadas de grande dimensão, onde apenas três se deparam a desenvolver funções relacionadas com a sua formação académica.

Devido à influência que a formação académica tem no desenvolvimento de competências, atitudes e aspirações dos alunos existe a necessidade das instituições de ensino superior investir em ações para estimular e desenvolver o potencial empreendedor nos jovens. Na opinião dos entrevistados a Universidade do Minho tem um papel passivo no que corresponde à preparação para o empreendedorismo. A razão para este juízo de valor prende-se com o facto de termos verificado que as licenciaturas dos potenciais empreendedores não tinham contacto com a temática do empreendedorismo através dos planos curriculares. O que leva os potenciais empreendedores sentirem-se pouco preparados para enfrentar os requisitos para a criação de um negócio por conta própria. Tal parece apontar para a necessidade de reforçar as iniciativas por parte da Universidade do Minho para estimular o empreendedorismo entre os alunos. Segundo os entrevistados deveriam ser desenvolvidas mais atividades que envolvessem a temática do empreendedorismo, dando como sugestões a realização de seminários, workshops, a partilha de experiências entre empreendedores e potenciais empreendedores e até a introdução de uma unidade curricular sobre o empreendedorismo no plano curricular de todos os cursos. Estas iniciativas seriam fundamentais para desenvolver as competências necessárias para o perfil de empreendedor.

Podemos, assim, afirmar que o conjunto de conhecimentos e capacidades do empreendedor, nomeadamente o aconselhamento de amigos e familiares que tenham experiência no processo de empreendedorismo apresentou-se como um fator importante na concretização do potencial empreendedor. A instável situação económica e financeira de Portugal foi também apontada como um fator que contribuiu para a não concretização do potencial empreendedor e também para a sua suspensão, pois, o país está a atravessar, presentemente, uma grave crise financeira, económica e social, fruto de um elevado grau de endividamento externo e baixo crescimento económico, integrados com um défice público excessivo. Os obstáculos relacionados com a dificuldade de acesso ao financiamento, o processo administrativo complexo e

burocrático, a falta de apoio institucional ou uma proposta de emprego foram também fatores que explicaram a suspensão como a não concretização do potencial empreendedor.

Relativamente aos negócios que pretendem desenvolver num futuro próximo, estes incluem-se no setor primário, neste caso ligadas ao desenvolvimento rural e à agricultura, e terciário, prestação de serviços. O local onde desejam implementar a sua empresa é na zona envolvente da região onde habitam. Quanto à principal motivação apontada para criar um negócio próprio foi a realização pessoal.

Os potenciais empreendedores entrevistados são unânimes em considerarem que o financiamento é neste momento o maior obstáculo à criação e desenvolvimento de uma organização. Sendo o financiamento um elemento fundamental e crucial para o desenvolvimento de novos projetos é necessário disponibilizar e diversificar os mecanismos e meios de acesso a financiamento a empresários de risco. Nesta conjuntura, é crucial melhorar o acesso às fontes de financiamento, para que os empreendedores de uma forma consciente e informados possam optar pelo financiamento mais adequado às suas necessidades. No entanto, o medo de falhar e de viver de forma instável, sem horário e salário fixos, também parecem constituir um receio à ação empreendedora e, por outro lado, a falta das competências transversais que é necessário dominar para dirigir um negócio, parecem não ser muito dominadas pelos jovens diplomados. Por isso, afirmaram querer frequentar formação que os auxiliasse na preparação do processo empreendedor. Para se reverter esta situação e desenvolver estas competências nos estudantes, torna-se necessário que as instituições de ensino superior modifiquem o seu método de ensino, proporcionando conteúdos programáticos que permitam àqueles desenvolver competências genéricas valorizadas em contexto de trabalho pelas entidades empregadoras, para além das competências técnicas que também são imprescindíveis. Facultar a possibilidade de os alunos entrarem em contacto com o mundo do trabalho, essencialmente com o mundo empresarial, também seria uma boa forma de desenvolvimento de competências úteis para enveredar pelo empreendedorismo.

Com o final desta investigação, surgiram novas pistas para a realização de estudos futuros. Julgamos, assim, que seria audacioso voltar a inquirir os potenciais empreendedores de forma a conhecer o percurso destes no processo empreendedor. Contudo, estamos cientes da extrema dificuldade e do desafio que este objetivo representa.

Bibliografia

Livros

ALMEIDA, João Ferreira e PINTO, José Madureira, (1995), *A investigação nas ciências sociais*; Lisboa: Editorial Presença.

ALVES, Natália, (2005), *Trajectórias Académicas e Inserção Profissional dos Licenciados pela Universidade de Lisboa 1999-2003*, Lisboa: Gabinete de Apoio ao Estudante/Reitoria da Universidade de Lisboa.

BARDIN, Laurence, (2004), *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.

BELL, Judith (1997), *Como realizar um projecto de investigação: um guia para a pesquisa em ciências sociais e da educação*, Lisboa, Gradiva.

BOURDIEU, Pierre e PASSERON, Jean-Claude (1998), *A reprodução: Elementos para uma teoria do sistema de ensino*, Lisboa: Editorial Veja.

DRUCKER, P., (2003), *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*, São Paulo: Pioneira Thomson.

KOVÁCS, I., (2002), *As metamorfoses do emprego: Ilusões e Problemas da Sociedade da Informação*, Oeiras:Celta.

MARQUES, Ana Paula, (2006), *Entre o Diploma e o Emprego: A Inserção Profissional de Jovens Engenheiros*, Porto: Edições Afrontamentos.

MARQUES, Ana Paula, (2009), *Trajectórias quebradas: a vivência do desemprego de longa duração*, Porto: Edições Afrontamento.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E DA SOLIDARIEDADE SOCIAL (2006), *Percursos de inserção no mercado de trabalho dos diplomados do Ensino Superior*, Colecção Cogitum, nº 22, DEEP, Lisboa.

SILVA, Augusto Santos e PINTO, José Madureira, (1986), *Metodologia das ciências sociais*, Porto: Edições Afrontamento

Artigos e Monografias

ALMEIDA, A. J., (2007), “Empregabilidade, contextos de trabalho e funcionamento do mercado de trabalho em Portugal”, *Sísifo, Revista de Ciências da Educação*, nº 2, pp. 51-58.

ALMEIDA, António José, (2010), Formação, mercado de trabalho e profissões: balanço de uma experiência na área das ciências empresariais, in Ana Paula Marques e Mariana Gaio Alves (coord.), *Inserção Profissional de Graduados em Portugal: (Re) Configurações Teóricas e Empíricas*, Edições Húmus, pp. 73- 98.

ALVES, M. G., (1998), A inserção na vida activa dos licenciados: a construção das identidades sociais e profissionais, *Sociologia, Problemas e Práticas*, pp. 131-147.

ALVES, M. G., (2009), Ensino superior, trabalho e emprego na actual sociedade de risco: um olhar sobre o caso de mestres e doutores, *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº59, pp.107-124.

ALVES, Natália, (2010), Contributos para a delimitação do fim dos processos de inserção profissional, in Ana Paula Marques e Mariana Gaio Alves (coord.), *Inserção Profissional de Graduados em Portugal: (Re) Configurações Teóricas e Empíricas*, Edições Húmus, pp. 175-194.

BOURDIEU, Pierre, (1980), Le capital social: notes provisoires, Actes de la Recherche en Sciences Sociales , in Alain Accardo e Philippe Corcuff, *La sociologie de Bourdieu: textes choisis et commentés*, Le Mascaret Bourdeaux, pp.94-97.

DUARTE, Rosa Maria Tavares, (2008), *Determinantes de empreendedorismo: o papel dos BIC*, Dissertação de Mestrado, Porto: Universidade do Porto.

FARIA, Sandra Micaela Costa Dias, (2006), *Determinantes da propensão para o empreendedorismo: uma análise comparada das realidades europeia e americana*, Proposta de Doutoramento em Economia e Gestão, Universidade dos Açores.

MARQUES, Ana Paula, (2010), Recrutamento e gestão da transição de graduados: o olhar dos empregadores da Região Norte, in Ana Paula Marques e Mariana Gaio Alves

(coord.), *Inserção Profissional de Graduados em Portugal: (Re)Configurações Teóricas e Empíricas*, Edições Húmus, pp.259-286.

MIRANDA, Maria, (2006), *Observatório de emprego de diplomados do ensino superior: implicações para a intervenção vocacional*, Tese de Mestrado, Braga: Instituto de Educação e Psicologia da Universidade do Minho.

MONTEIRO, Marco Nobre, (2010), *o Empreendedorismo e a criação de negócios: o caso da empresa*, Tese de Mestrado, Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

MORAIS, et. al., (2010), A precariedade e os confrontos subjectivos com o emprego precário entre os diplomados de uma faculdade de ciências sociais e humanas, in Ana Paula Marques e Mariana Gaio Alves (coord.), *Inserção Profissional de Graduados em Portugal: (Re) Configurações Teóricas e Empíricas*, Edições Húmus, pp.233- 258.

MOREIRA, Helena (2009), *Mobilidade e Empreendedorismo no Ensino Superior: o caso das Ciências Sociais*, Tese de Mestrado em Sociologia, Braga: Instituto de Ciências Sociais da Universidade do Minho.

ROSÁRIO, André E.M., (2007), *Propensão ao empreendedorismo dos alunos finalistas da Universidade do Porto*, Tese de Mestrado, Porto: Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto.

SAÚDE, Sandra, (2010), *Empregabilidade e percursos de inserção profissional – o caso dos diplomados pelo Instituto Politécnico de Beja*, in Ana Paula Marques e Mariana Gaio Alves (coord.), *Inserção Profissional de Graduados em Portugal: (Re) Configurações Teóricas e Empíricas*, Edições Húmus, pp.51-72.

SOUSA, Luís Nuno, (2010), *Ensino Superior e diplomados: Contornos regionais de acesso e preparação para trabalho*, in Ana Paula Marques e Mariana Gaio Alves (coord.), *Inserção Profissional de Graduados em Portugal: (Re) Configurações Teóricas e Empíricas*, Edições Húmus, pp.135- 174.

SOUZA, Adriano Mohn, (2006) *Jovens e educação empreendedora: Que discurso é esse?*, Tese de Mestrado, Universidade Católica de Goiás.

TOLENTINO, Giselle (2006), *Empreendedorismo na Universidade do Minho*, Relatório de estágio, Braga: Universidade do Minho.

VALA, Jorge (2005), A análise de conteúdo, in A. Santos Silva e J. Madureira Pinto (coord.) *Metodologia das ciências sociais*, Porto: Edições Afrontamento.

ZINGA, Afonso Clemente, (2007), *Os determinantes do empreendedorismo: um estudo empírico no contexto Angolano*, Dissertação de Mestrado, Coimbra: Universidade de Coimbra.

Artigos eletrónicos

AUDRETSCH, D.B., KEILBACH, M., (2004), Entrepreneurship capital and economic performance, *Regional Studies*, vol.38/8, pp. 949-959. Acedido a 7 de setembro de 2011, em <http://www.leadershippreview.org/2008winter/article4-synopsis.pdf>

BRANDÃO, Ana Maria, (2007), Entre a vida vivida e a vida contada: a história de vida como material primário de investigação sociológica, *Configurações*, n.º 3, pp. 83-106. Acedido a 19 de maio de 2011, em [http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/9630/3/Entre%20a%20Vida%20Vivida%20\(2\).pdf](http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/9630/3/Entre%20a%20Vida%20Vivida%20(2).pdf)

DELGADO, Ana Patrícia, SAUDE, Sandra, (2004), Empregabilidade e novas competências: identificação de perfis e de factores de limitação à inserção profissional dos estudantes do ensino superior politécnico – um estudo de caso, *Atas dos ateliers do Vº Congresso Português de Sociologia*. Acedido a 2 de março de 2012, em www.aps.pt/cms/docs_prv/docs/DPR4628ddf8927d5_1.pdf

DUARTE, Ana Maria, (2004), Precariedade e identidades: questões para uma problemática, *Atas dos ateliers do Vº Congresso Português de Sociologia*. Acedido a 2 de março de 2012, em http://www.aps.pt/cms/docs_prv/docs/DPR4628da0d4e27b_1.pdf

EDIT VALUE (2007), Empreendedorismo e novas tendências, *Estudo Edit Value Empresa Júnior*, n.º5. Acedido a 22 de maio de 2011, em

<http://foreigners.textovirtual.com/edit-value/empreendedorismo-e-novas-tendencias-2007.pdf>

FILION, L. J. (1999), Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios, *Revista de Administração*, vol.34, nº. 2, pp. 05-28. Acedido a 17 de maio de 2011, em http://www.dge.ubi.pt/msilva/OE_OGE/Empreendedorimo.pdf

GEM, (2004), The global Entrepreneurship Monitor – Projecto GEM Portugal 2004. Acedido a 17 de maio de 2011, em <http://www2.spi.pt/gem/docs/RelatorioIntercalar1-GEM.pdf>

GEM, (2010), The global Entrepreneurship Monitor Portugal - Estudos sobre o empreendedorismo 2010. Acedido a 25 de janeiro de 2012, em www.empreender.aip.pt/irj/go/km/.../GEM_Portugal_Final.pdf

GONÇALVES, F. G. et al, (2006), Percursos de empregabilidade dos licenciados: perspectivas europeia e nacional, *Análise Psicológica*, 1 (XXIV), pp. 99-114. Acedido a 9 de março de 2011, em <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/aps/v24n1/v24n1a10.pdf>

KOVÁCS, I., (2004), Emprego flexível em Portugal, *Sociologias*, 12(6), pp. 32-67. Acedido a 5 de maio de 2011, em <http://www.scielo.br/pdf/soc/n12/22256.pdf>

KOVÁCS. I. et tal., (2006), Flexibilidade e crise de emprego: Tendências e Controvérsias, *SOCIUS Working Paper*, 8, 1-78. Acedido a 5 de maio, em www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/1996/1/wp200608.pdf

MARKMAN, G.D. e BARON, R.A. (2003), Person – entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others, *Human Resource Management Review*, 13, 281-301. Acedido a 7 de setembro de 2011, em <https://noppa.lut.fi/noppa/opintojakso/ac30a0500/.../referointitehtava.pdf>

MARQUES, Ana Paula (coord.) (2007), *MeIntegra: mercados e estratégias de inserção profissional: licenciados versus empresas da Região Norte: relatório final*. Acedido a 21 de outubro de 2011, em <http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/8633>

MINISTÉRIO DO TRABALHO E DA SOLIDARIEDADE SOCIAL, (2012), *Boletim Estatístico*, Gabinete de estratégia e Planeamento. Acedido a 26 de julho de 2012, em www.gep.msss.gov.pt/estatistica/be/bejul2012.pdf

REDFORD, D., (2006), Entrepreneurship education in Portugal: 2004/2005 national survey, *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12(1), pp.19-41. Acedido a 7 de outubro de 2011, em <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/cog/v12n1/v12n1a03.pdf>

SORENSEN, Jesper B, e CHANG, Patricia M. Y, (2006), Determinants of Successful Entrepreneurship: A Review of the Recent Literature, *Report prepared for the Ewing Marion Kauffman Foundation*. Acedido a 16 de maio de 2011, em http://papers.ssrn.com/sol3/.../SSRN_ID1244663_code861608.pdf

VERHEUL, I., WENNEKERS, S., AUDRETSCH, D. e THURIK, R. (2001), An eclectic theory of entrepreneurship, *Tinbergen Institute Discussion Paper*. Acedido a 7 de setembro de 2011, em www.tinbergen.nl/uvatn/01030.pdf

VIRTANEN, M. (1997), The role of different theories in explaining entrepreneurship, Helsinki School of Economics and Business Administration, *Small Business Center*. Acedido a 7 de setembro de 2011, em <http://usasbe.org/knowledge/.../USASBE1997proceedings-P109Virtanen.PDF>

Sites visitados

Instituto Nacional de Estatística
Acedido a 26 de julho de 2012, em www.ine.pt

Gabinete de Estatísticas da União Europeia
Acedido a 26 de julho de 2012, em www.ec.europa.eu/eurostat

TecMinho
Acedido a 27 de julho de 2012, em <http://www.tecminho.uminho>

Anexos

Anexo 1: Guião de entrevista

GUIÃO DE ENTREVISTA

Nas entrevistas a realizar junto dos potenciais empreendedores da Universidade do Minho, visa-se aprofundar alguns dos tópicos e conteúdos a seguir apresentados:

- Caracterização profissional do(a) entrevistado(a)
- Empreendedorismo no contexto académico
- Projetos empreendedores
- Identificação do(a) entrevistado(a)

I. Caracterização profissional do(a) entrevistado(a)

1. Qual a sua situação profissional atual? (trabalhador por conta de outrem; empresário; trabalhador independente; trabalhador em part-time; estagiário; bolseiro de investigação; desempregado; estudante; nunca trabalhou.)

a. Trabalhador assalariado

1. Indique o seu vínculo contratual atual. (recibos verdes; contrato a termo “certo” e “incerto”; contrato permanente (efectivo); sem contrato de trabalho escrito; contrato temporário; bolsa de investigação. Outra situação. Qual?)

2. Qual a função que desempenha atualmente na organização onde trabalha? (descrever o mais exaustivamente o tipo de atividades desempenhadas, se trabalha em grupo ou individualmente, se tem autonomia e decisão no trabalho, etc.). Há quanto tempo desempenha essa função na organização? (meses/anos)

3. Qual a sua posição hierárquica atual na organização? (administrador ou equivalente; director geral ou director; adjunto ou assistente de direcção; chefe de serviço/departamento ou setor; responsável por projeto/obra; técnico superior. Outra. Qual?)

4. Em que tipo de organização/instituição desempenha atualmente a sua atividade profissional? (empresas privadas; organismos/empresas públicas; associações/instituições do terceiro setor. Outro tipo. Qual?)

5. Qual a dimensão/número de trabalhadores? (Micro - 1-9 trabalhadores; pequena-10-49; media-50-99; grande ≥ 100).

6. Como avalia a relação entre a formação académica que recebeu na Universidade e a função/atividades profissionais que desempenha na atual empresa/ organização? (muito relacionada; pouco relacionada; nada relacionada) Porquê? Costuma aplicar os conhecimentos adquiridos durante a formação académica? (Se sim, quais e em que áreas)

7. Quais os aspetos que mais o satisfazem face ao trabalho atual? (situação contratual; ritmo de trabalho; período de descanso semanal; remuneração; possibilidade de progressão na carreira; autonomia; possibilidade de iniciativa; responsabilidade; estatuto social; conteúdo do trabalho desenvolvido; recursos e equipamentos disponíveis; condições físicas de trabalho: espaço das instalações, conforto e ambiente de trabalho; relacionamentos interpessoais; utilização dos conhecimentos adquiridos durante o curso; conciliação com a vida familiar. Especifique.)

8. Quantas experiências profissionais teve antes do emprego atual? (nenhuma; uma ou mais).

8.1. Duração da(s) experiência(s). (meses/anos)

8.2. Indique o tipo de organização(ões) onde exerceu essa(s) experiência(s). (empresas privadas; organismos/empresas públicas; associações/instituições do terceiro setor. Outro tipo. Qual?). 8.3. E o setor de atividade em que operava(m).

8.4. Que tipo de funções desempenhou nessa(s) organização(ões)? 8.5. Considera que essas funções estavam relacionadas com a sua formação académica? Porquê?

8.6. Quanto tempo esperou até à obtenção desse(s) empregos? (meses/anos)

8.7. Identifique as estratégias/meios que usou para obtenção desse(s) emprego(s). (reposta a anúncios de empregos; através de conhecimentos pessoais; conhecimentos familiares; candidatura espontânea - envio de CV; inscrição no centro de emprego; candidatura a estágio profissional; redes sociais. Especifique.)

8.8. Quais as maiores dificuldades no processo de obtenção de emprego? (área da licenciatura; sexo; idade; estado civil; aspeto físico; crença/religião; etnia/raça; localidade da residência; responsabilidades familiares.)

8.9. Na sua opinião, quais os aspetos mais valorizados aquando do seu recrutamento? (licenciatura - grau de formação; pelo local e experiência de estágio; área de pré-especialização; características pessoais; classificação final de curso; competências profissionais; experiências de mobilidade internacional - Erasmus, Leonardo DaVinci; atividades extracurriculares. Outros aspetos. Quais?)

9. Pretende investir em formação no futuro? 9.1. Se sim. Em que área?

9.2. Que tipo de formação? (Académica ou profissional). 9.3. Em que Universidade ou Escola.

9.4. Quando pretende dar esse passo? (durante este ano; próximo ano; daqui a 2 ou mais anos; não sei.)

b) Desempregado/Inactivo/Estudante

1. Há quanto tempo se encontra nesta situação? (indicação do tempo - meses/anos)

2. Tem procurado emprego? Com que frequência? (todos os dias; 2/3 dias por semana; 1 vez por semana)

3. Identifique os meios através dos quais procura emprego. (anúncios de jornais; centro de emprego; internet, universidade - director de curso)

4. Quais as dificuldades que sente na procura de emprego? (falta de experiência profissional; excesso de oferta de licenciados; falta de formação profissional; falta de ofertas nesta região/concelho; inexistência de ofertas na área de formação/curso; crise. Outro. Qual?)

5. Quantas experiências profissionais teve até ao momento? (nenhuma; uma ou mais) Duração da(s) experiência(s). (meses/anos)

5.1. Indique o tipo de organização(ões) onde exerceu essa(s) experiência(s). (empresas privadas; organismos/empresas públicas; associações/instituições do terceiro setor. Outro tipo. Qual?) 5.2. E o que setor de atividade em que operava(m)?

5.3. Que tipo de funções desempenhou nessa(s) organização(ões)? 5.4. Considera que estas funções estavam relacionadas com a sua formação académica? Porquê?

5.5. Quanto tempo esperou até à obtenção desse(s) emprego(s)? (meses/anos)

5.6. Identifique as estratégias/meios que usou para obtenção desse(s) emprego(s). (reposta a anúncios de empregos; através de conhecimentos pessoais; conhecimentos familiares; candidatura espontânea - envio de CV; inscrição no centro de emprego; candidatura a estágio profissional; redes sociais. Especifique.)

5.7. Quais as maiores dificuldades no processo de obtenção de emprego? (área da licenciatura; sexo; idade; estado civil; aspeto físico; crença/religião; etnia/raça; localidade da residência; responsabilidades familiares)

5.8. Na sua opinião, quais os aspetos mais valorizados aquando do seu recrutamento? (licenciatura - grau de formação; pelo local e experiência de estágio; área de pré-especialização; características pessoais; classificação final de curso; competências profissionais; experiências de mobilidade internacional – Erasmus, Leonardo DaVinci; atividades extracurriculares. Outros aspetos. Quais?)

6. Pretende investir em formação no futuro? 6.1. Se sim. Em que área?

6.2. Que tipo de formação? (Académica ou profissional). 6.3. Em que Universidade ou Escola.

6.4. Quando pretende dar esse passo? (durante este ano; próximo ano; daqui a 2 ou mais anos; não sei.)

c) Empresário/ trabalhador independente

1. Em que setor de atividade se insere a sua empresa/negócio? (Agricultura, produção animal, caça, silvicultura e pesca; indústria extrativa, transformadora; produção e distribuição de electricidade, gás e água; construção; comércio, alojamento e restauração; transporte, armazenamento e comunicações; atividades financeiras, imobiliária, alugueres e serviços a empresas; administração pública, defesa e segurança; educação, saúde e ação social).

1.1. O que o motivou a escolher essa área de negócio? (1.2) Em que medida está relacionada com a sua formação académica? (explorar os fatores de motivação)

1.3. Qual a dimensão/número de trabalhadores da sua empresa? (Micro - 1-9 trabalhadores; pequena-10-49; média-50-99; grande-≥100).

1.4. Qual o concelho/região/país em que implementou a sua empresa/negócio? (Norte; Sul; Centro; Lisboa e vale do Tejo; Alentejo; Algarve; R.A. Madeira; RA Açores; outro país).

1.4.1. Indique o(s) motivo(s) que o levaram a escolher essa região/país. (riqueza da região; melhores oportunidades de negócio; existência de condições mais favoráveis ao tipo de negócio; viveu nessa região/país a maior parte da sua vida; aproveitamento de uma oportunidade que surgiu nesse local; existência de recursos humanos qualificados; maior dinamismo tecnológico/científico da região)

2. Que funções e atividades desempenha na sua empresa/negócio? (descrição de 1 dia normal de trabalho).

3. Qual(ais) a(s) razão(ões) que o levaram a optar pela criação da sua empresa? (dificuldade de arranjar emprego na área da licenciatura; melhorar a situação atual; desejo de autonomia; perspectiva de ganhar mais dinheiro; possibilidade de gerir o meu tempo; melhor conciliação com a vida familiar.)

4. No processo de implementação da sua empresa/negócio enfrentou algum tipo de dificuldades ou obstáculo? Quais? Dê exemplos práticos de situações reais que tenham ocorrido. (falta de apoio financeiro; o processo administrativo é muito complexo; pouca informação sobre como o fazer; falta de competências na área de gestão; falta de ideias inovadoras; falta de apoio institucional para o fazer; o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio; estabelecer contactos com clientes e fornecedores; encontrar instalações e pessoal adequado; incerteza da remuneração; instabilidade do emprego; a necessidade de investir muito tempo e energia no projeto; a possibilidade de falhar; falta de formação, má imagem dos empresários na sociedade portuguesa, falta de apoio familiar, dificuldade de conciliação entre a vida familiar e a atividade profissional e empresarial, resistir e

combater alguns estereótipos em relação ao empreendedorismo, mentalidade e hábitos de vida em Portugal, incerteza económica da conjuntura, possibilidade de emigrar, aversão ao risco, medo de mudança, acredito que por ser homem/mulher tenho maiores probabilidades de falhar, necessidade de obter maior formação profissional/académica, só se não conseguir manter o meu emprego atual)

5. Alguma vez solicitou algum apoio para a criação da sua empresa? (5.1) Indique qual (ais) a(s) instituição(ões) entidade(s) a quem solicitou esse apoio. (Universidade; Instituto de Emprego e Formação Profissional -IEFP; incubadora/ninho de empresas; Associação Nacional de Jovens Empreendedores -ANJE; Unidade de Inserção na Vida Ativa - UNIVA).

6. Quando optou por criar a sua própria empresa/negócio, procurou algum tipo de formação? 6.1. Que tipo de formação procurou? (tipo de formação - académica ou profissional; áreas de formação - marketing, gestão estratégica, plano de negócios, etc. entidade formadora; duração da formação).

7. Considera que os seus pais/família e amigos o influenciaram de alguma forma no seu percurso profissional e a criação da sua empresa? 7.1. De que forma? Especifique.

7.2. Qual o ponto de vista dos seus pais/familiares e amigos relativamente à criação do auto-emprego?

8. Existe algum membro da sua família ou no círculo de amigos que seja trabalhador por conta própria/empresários? 8.1. Se sim, qual o grau de parentesco que tem consigo?

9. Quantas experiências profissionais teve antes de criar o seu próprio emprego/empresa? (nenhuma; uma ou mais). 9.1. Duração da(s) experiência(s). (meses/anos)

9.2. Indique o tipo de organização(ões) onde exerceu essa(s) experiência(s). (empresas privadas; organismos/empresas públicas; associações/instituições do terceiro setor. Outro tipo. Qual?) 9.3. E o que setor de atividade em que operava(m)?

9.4. Que tipo de funções desempenhou nessa(s) organização(ões)? Considera que estas funções estavam relacionadas com a sua formação académica? Porquê?

9.5. Quanto tempo esperou até à obtenção desse(s) emprego(s)? (meses/anos)

9.6. Identifique as estratégias/meios que usou para obtenção desse(s) emprego(s)? (reposta a anúncios de empregos; através de conhecimentos pessoais; conhecimentos familiares; candidatura espontânea - envio de CV; inscrição no centro de emprego; candidatura a estágio profissional; redes sociais. Especifique.)

9.7. Quais as maiores dificuldades no processo de obtenção de emprego? (área da licenciatura; sexo; idade; estado civil; aspeto físico; crença/religião; etnia/raça; localidade da residência; responsabilidades familiares)

9.8. Na sua opinião, quais os aspetos mais valorizados aquando do seu recrutamento? (licenciatura - grau de formação; pelo local e experiência de estágio; área de pré-especialização; características pessoais; classificação final de curso; competências profissionais; experiências de mobilidade internacional - Erasmus, Leonardo DaVinci; atividades extracurriculares. Outros aspetos. Quais?)

10. Pretende investir em formação no futuro? 10.1. Se sim. Em que área?

10.2. Que tipo de formação? (Académica ou profissional). 10.3. Em que Universidade ou Escola.

10.4. Quando pretende dar esse passo? (durante este ano; próximo ano; daqui a 2 ou mais anos; não sei.)

II. Empreendedorismo no contexto académico

1. Como avalia o papel da Universidade do Minho na sua preparação para o empreendedorismo?

1.1 Acho que teve um papel proactivo. Porquê? (apresentação de conteúdos curriculares inovadores; promoção de contactos com entidades/empresas; estímulo à criatividade/inação; dotação de um corpo docente qualificado; desenvolvimento de competências transversais; difusão e divulgação de informações sobre apoios ao empreendedorismo; realização de seminários e workshops centrados na temática do empreendedorismo; incentivos à criação de negócios).

1.2. Acho que teve um papel passivo. Porquê? (ausência de conteúdos curriculares sobre o empreendedorismo; isolamento ou não contacto com a envolvente exterior; presença de normas e rotinas que não estimulam a criatividade; insuficiente desenvolvimento de competências transversais; ausência de informação sobre o empreendedorismo; inexistência de incentivos à atividade empreendedora).

2. No plano de estudos do seu curso houve alguma unidade curricular em que o tema do empreendedorismo fosse abordado? 2.1. Em que unidades curriculares? 2.2. Qual foi o conteúdo pedagógico abordado? (plano de negócios; desenvolvimento de competências; processo de criação de uma empresa). 2.3. E quais foram as metodologias/modalidades pedagógicas adotadas para a abordagem deste tema? (teórica; prática; em sala. Outras. Quais?).

3. Que tipo de competências considera que deviam ser desenvolvidas para estimular o empreendedorismo? Porquê? (técnicas relacionais e transversais; inovação; criatividade; confiança; responsabilidade; determinação; capacidade de trabalho em equipa; conhecimentos técnicos; criatividade; liderança; iniciativa).

4. Na sua opinião, quais as iniciativas que deveriam ou poderiam ser desenvolvidas na universidade para fomentar o empreendedorismo junto dos jovens licenciados? (aulas, cursos; pós-graduações; organização de seminários e workshops sobre o empreendedorismo; informação sobre entidades e organismos vocacionadas para o apoio do empreendedorismo; concursos de ideias;)

III. Projetos empreendedores (não aplicável aos empresários)

1. Concretização da empresa/ negócio no futuro (Situação A, B e C)

Situação A- não concretização

1. Que obstáculos/ receios o impedem no futuro da concretização do seu negócio/empresa? (falta de apoio financeiro; o processo administrativo é muito complexo; pouca informação sobre como o fazer; falta de competências na área de gestão; falta de ideias inovadoras; falta de apoio institucional para o fazer; o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio; estabelecer contactos com clientes e fornecedores; encontrar instalações e pessoal adequado; incerteza da remuneração; instabilidade do emprego; a necessidade de investir muito tempo e energia no projeto; a possibilidade de falhar; falta de

formação, má imagem dos empresários na sociedade portuguesa, falta de apoio familiar, dificuldade de conciliação entre a vida familiar e a atividade profissional e empresarial, resistir e combater alguns estereótipos em relação ao empreendedorismo, mentalidade e hábitos de vida em Portugal, incerteza económica da conjuntura, possibilidade de emigrar, aversão ao risco, medo de mudança, acredito que por ser homem/mulher tenho maiores probabilidades de falhar, necessidade de obter maior formação profissional/académica, só se não conseguir manter o meu emprego atual.)

Situação B- concretização

1.Quando é que planeia criar a sua própria empresa/negócio? (indicação de tempo em meses/ anos)

2.Em que setor de atividade? 2.1.O que o leva a escolher essa área de negócio? (Agricultura, produção animal, caça, silvicultura e pesca; indústria extrativa, transformadora; produção e distribuição de electricidade, gás e água; construção; comércio, alojamento e restauração; transporte, armazenamento e comunicações; atividades financeiras, imobiliária, alugueres e serviços a empresas; administração pública, defesa e segurança; educação, saúde e ação social...).

3.Qual a dimensão/número de trabalhadores do negócio que pretende criar? (Micro - 1-9 trabalhadores; pequena-10-49; media-50-99; grande-≥100).

4.Qual a concelho/região/país em que pensa implementar a sua empresa/negócio? (Norte; Sul; Centro; Lisboa e vale do Tejo; Alentejo; Algarve; R.A. Madeira; RA Açores; outro país...).

4.1.Indique o motivo da escolha dessa região/concelho/país. (riqueza da região; melhores oportunidades de negócio; existência de condições mais favoráveis ao tipo de negócio; viveu nessa região/país a maior parte da sua vida; aproveitamento de uma oportunidade que surgiu nesse local; existência de recursos humanos qualificados; maior dinamismo tecnológico/científico da região)

5.Qual(ais) a(s) razão(ões) que o levam a optar pela criação da sua empresa? (dificuldade de arranjar emprego na área da licenciatura; melhorar a situação atual; desejo de autonomia; perspetiva de ganhar mais dinheiro; possibilidade de gerir o meu tempo; melhor conciliação com a vida familiar)

6.A que instituição(ões)/entidade(s) pretende solicitar apoio para a criação da sua empresa/negócio? Porquê? (Universidade; Instituto de Emprego e Formação Profissional -IEFP; incubadora/ninho de empresas; Associação Nacional de Jovens Empreendedores -ANJE; Unidade de Inserção na Vida Ativa - UNIVA).

7.Considera relevante frequentar algum tipo de formação para a criação da sua empresa/negócio? 7.1. Se sim, indique o que tipo de formação que podia ser útil frequentar? (tipo de formação - académica ou profissional). 7.2.Em que áreas? (áreas de formação - marketing, gestão estratégica, plano de negócios, etc. entidade formadora; duração da formação).

8.Considera que os seus pais/família e amigos influenciam de alguma forma o seu percurso profissional e a criação da sua empresa? De que forma? Especifique.

8.1.Qual o ponto de vista dos seus pais/familiares e amigos relativamente à criação do auto-emprego?

9.Existe algum membro da sua família ou do círculo de amigos que seja trabalhador por conta própria/empresários? Qual o grau de parentesco que tem consigo?

10.Quais os principais obstáculos/constrangimentos que teme enfrentar na criação da empresa? (falta de apoio financeiro; o processo administrativo é muito complexo; pouca informação sobre como o fazer; falta de competências na área de gestão; falta de ideias inovadoras; falta de apoio institucional para o fazer; o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio; estabelecer contactos com clientes e fornecedores; encontrar instalações e pessoal adequado; incerteza da remuneração; instabilidade do emprego; a necessidade de investir muito tempo e energia no projeto; a possibilidade de falhar; falta de formação, má imagem dos empresários na sociedade portuguesa, falta de apoio familiar, dificuldade de conciliação entre a vida familiar e a atividade profissional e empresarial, resistir e combater alguns estereótipos em relação ao empreendedorismo, mentalidade e hábitos de vida em Portugal, incerteza económica da conjuntura, possibilidade de emigrar, aversão ao risco, medo de mudança, acredito que por ser homem/mulher

tenho maiores probabilidades de falhar, necessidade de obter maior formação profissional/académica, só se não conseguir manter o meu emprego atual)

Situação C- Indecisão

1. Indique quais os principais receios que o levam a hesitar em criar a sua própria empresa/negócio no futuro? (falta de apoio financeiro; o processo administrativo é muito complexo; pouca informação sobre como o fazer; falta de competências na área de gestão; falta de ideias inovadoras; falta de apoio institucional para o fazer; o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio; estabelecer contactos com clientes e fornecedores; encontrar instalações e pessoal adequado; incerteza da remuneração; instabilidade do emprego; a necessidade de investir muito tempo e energia no projeto; a possibilidade de falhar; falta de formação, má imagem dos empresários na sociedade portuguesa, falta de apoio familiar, dificuldade de conciliação entre a vida familiar e a atividade profissional e empresarial, resistir e combater alguns estereótipos em relação ao empreendedorismo, mentalidade e hábitos de vida em Portugal, incerteza económica da conjuntura, possibilidade de emigrar, aversão ao risco, medo de mudança, acredito que por ser homem/mulher tenho maiores probabilidades de falhar, necessidade de obter maior formação profissional/académica, só se não conseguir manter o meu emprego atual).

IV. Identificação do(a) entrevistado(a)

1. Sexo
2. Idade
3. Estado civil
4. Quais são as suas habilitações académicas? (licenciatura; pós-graduação/especialização; mestrado; doutoramento)
5. Qual o seu curso/ área de formação?
6. Em que Universidade/Estabelecimento de ensino concluiu o grau atual?

