



© UC | Sérgio Brito

Márcia Andreia Canas Rodrigues

EntrepreneurshipLab UC

Projeto de capacitação para a inovação e empreendedorismo
dos estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra

Relatório de Projeto do Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo, apresentado à Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação e à Faculdade de Economia, sob a orientação da Professora Doutora Cristina Maria Pinto Albuquerque

setembro de 2014



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

“Visão sem ação não passa de sonho;
Ação sem visão é só passatempo;
Visão com ação pode mudar o mundo.”

Joel Baker

AGRADECIMENTOS

À minha orientadora, Professora Doutora Cristina Albuquerque, pela partilha de conhecimento, pelas palavras de incentivo e por todo o acompanhamento prestado durante este longo processo de aprendizagem.

A todos os docentes do Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo, por todo o conhecimento transmitido que contribuiu decisivamente para a construção deste trabalho.

Aos colegas de mestrado, pela partilha e troca de experiências e conhecimento.

Ao Jorge Figueira, pela partilha de informação e experiências no âmbito do empreendedorismo e inovação.

À minha família, pelo estímulo e apoio incondicional durante o meu percurso académico.

A todos os meus amigos, em especial à Marisa Malva, pelo encorajamento e momentos de partilha de conhecimento e experiências.

Muito obrigada a todos!

RESUMO

A problemática do desemprego e os seus efeitos na economia global tornaram-se numa das preocupações sociais mais relevantes do século XXI. A apresentação de propostas e soluções para diminuição das taxas de desemprego nos jovens com formação superior deverá ser uma das prioridades das instituições de ensino superior, que, atualmente, são avaliadas pelos níveis de empregabilidade dos cursos que ministram.

O projeto apresentado no presente relatório visa potenciar uma cultura empreendedora junto dos estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra (UC) e promover a aquisição de competências transversais essenciais ao seu percurso profissional. Pretende-se criar parcerias e sinergias entre diversas instituições nas áreas do empreendedorismo e inovação dos setores público, privado e terceiro setor.

O EntrepreneurshipLab UC combinará uma plataforma web de apoio e estímulo ao empreendedorismo com um espaço físico no campus universitário, que permitirá a colaboração entre os participantes, facultará o acesso a espaços para realização de formação, reuniões, sessões de apresentação de projetos ou ideias de negócio, trabalhos em equipa, acesso a bibliografia e documentos.

Realizamos um diagnóstico alicerçado nas orientações estratégicas da União Europeia e da UC e na auscultação de estudantes e diplomados de ensino superior, que concorreram ao concurso de ideias de negócio Arrisca C, através da realização de um inquérito por questionário. A inquirição permitiu identificar áreas de formação valorizadas pelos jovens empreendedores e necessidades ao nível do acompanhamento na implementação da ideia de negócio.

Palavras-chave: desemprego; formação superior; empreendedorismo; inovação social; parceria; consultoria

ABSTRACT

The question of unemployment and its effects on global economy has become one of the main social concerns on the XXI century. The presentation of proposals and solutions for lowering rates of youth unemployment with higher education must be one of the priorities for higher education institutions, which are currently evaluated by the employability of the courses, provided by them.

The project presented in the current report aims to increase an entrepreneurial culture among students and graduates from University of Coimbra (UC) and to promote the acquisition of cross-cutting skills, essential for their professional career. The intention is to create partnerships and synergies between different institutions in the area of entrepreneurship and innovation of public, private and third sector.

The EntrepreneurshipLab UC will combine a web platform that will support and stimulate entrepreneurship with a physical space on the university campus, which will allow the collaboration between participants, provide the access to places to carry out formations, meetings, business project or ideas presentation sessions, teamwork and access to bibliography and documents.

We conducted a diagnosis based on the strategic guidelines of European Union and UC as well as the listening of students and graduates that applied for the business ideas competition Arrisca C, through the conduction of a questionnaire. This listening allowed the identification of areas of formation valued by young entrepreneurs and needs in the monitoring the implementation of the business idea.

Keywords: unemployment, higher education, entrepreneurship, social innovation, partnership, consultancy

RESUMEN

La problemática del desempleo y sus efectos en la economía global se ha convertido en una de las más importantes preocupaciones sociales del siglo XXI. Las propuestas y soluciones para reducir las tasas de desempleo entre los jóvenes con educación superior debe ser una prioridad para las instituciones de educación superior, que actualmente son evaluados por los niveles de empleabilidad de los cursos que enseñan.

El proyecto que se presenta en este informe tiene como objetivo fomentar la cultura emprendedora entre los estudiantes y graduados de la Universidad de Coimbra (UC) y promover la adquisición de competencias transversales esenciales para su trayecto profesional. Su objetivo es crear sinergias y alianzas entre diversas instituciones en los ámbitos del emprendimiento y la innovación en el sector público, privado y el sector terciario.

UC EntrepreneurshipLab combinará una plataforma web para apoyar y fomentar el espíritu emprendedor con un espacio físico en el campus universitario que permitirá la colaboración entre los participantes, proporcionará el acceso a los espacios de formación, reuniones, sesiones de presentación de proyectos o ideas de negocio, trabajar en equipo, acceso a la bibliografía y documentos.

Hemos realizado un diagnóstico cimentado en las orientaciones estratégicas de la Unión Europea y de UC en la auscultación de los estudiantes y diplomados de la educación superior, que han presentado candidatura al concurso de ideas de negocio *Arrisca C*, a través de la realización de una encuesta por cuestionario. La investigación ha permitido identificar ámbitos de formación valorizadas por los jóvenes emprendedores y necesidades al nivel del acompañamiento en la implementación de la idea para el negocio.

Palabras-clave: desempleo, educación superior, emprendimiento, innovación social, alianza, consultoría

LISTA DE SIGLAS

ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
ANJE	Associação Nacional de Jovens Empresários
CASES	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
CLUC	Casa da Lusofonia da Universidade de Coimbra
DITS	Divisão de Inovação e Transferências do Saber
FNABA	Federação Nacional de Associações de Business Angels
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
IFDEP	Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo
INE	Instituto Nacional de Estatística
IPDJ	Instituto Português do Desporto e Juventude
IPN	Instituto Pedro Nunes
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
UC	Universidade de Coimbra
UE	União Europeia

ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS

Tabela n.º 1: Dificuldades sentidas para criar a empresa e respetiva Correspondência com os apoios solicitados (2012)	37
Tabela n.º 2: Dificuldades sentidas para criar a empresa e respetiva Correspondência com os apoios solicitados (2014)	37
Tabela n.º 3: Eixos de intervenção e objetivos específicos	55
Tabela n.º 4: Cronograma de atividades	56
Gráfico n.º 1: Habilitações académicas dos inquiridos	32
Gráfico n.º 2: Fontes de financiamento iniciais (2012)	33
Gráfico n.º 3: Fontes de financiamento iniciais (2014)	33
Gráfico n.º 4: Motivos pelos quais apresentaram ideias de negócio (2012)	34
Gráfico n.º 5: Motivos pelos quais apresentaram ideias de negócio (2014)	35
Gráfico n.º 6: Identificação dos conteúdos programáticos relevantes (2012)	40
Gráfico n.º 7: Identificação dos conteúdos programáticos relevantes (2014)	40

ÍNDICE GERAL

RESUMO	iii
ABSTRACT	iv
RESUMEN	v
LISTA DE SIGLAS	vi
ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS	vii
ÍNDICE GERAL	viii
INTRODUÇÃO	1
I PARTE – O (DES)EMPREGO NOS JOVENS COM FORMAÇÃO SUPERIOR	4
1. A transformação do trabalho e emprego nas sociedades contemporâneas	4
2. O (des)emprego nos jovens com formação superior	12
3. Empreendedorismo e inovação social como resposta para a criação de emprego	18
II PARTE – DIAGNÓSTICO DO PROJETO DE INTERVENÇÃO SOCIAL	27
III PARTE – ENTREPRENEURSHIPLAB UC – PROJETO DE CAPACITAÇÃO PARA A INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO DOS ESTUDANTES E DIPLOMADOS PELA UC	46
1. Apresentação do projeto	47
2. A utilidade do trabalho em rede e parceria	50

3. A importância da componente digital	53
4. Plano de ação	54
5. Sustentabilidade e recursos	59
6. Divulgação	60
7. Avaliação	61
8. Escalabilidade	62
CONCLUSÃO	64
BIBLIOGRAFIA	66
Webgrafia	70
Legislação	71
ANEXOS	72

INTRODUÇÃO

Só a partir do séc. XVIII é que o trabalho começa a ser visto como uma atividade digna de reconhecimento social (Adam Smith, Rousseau, Montesquieu). Atualmente, o trabalho é fonte de riqueza, de bem estar-social e permite o exercício a sociabilidade.

Nas últimas três décadas, o trabalho tem estado no centro de profundas transformações provocadas pelo desenvolvimento do capitalismo e pela globalização da economia. Estas mudanças têm originado diversas transformações socioeconómicas e novas desigualdades sociais.

A era do emprego para toda a vida deu lugar a uma época de incertezas e constantes mudanças de atividades profissionais. Há cada vez menos trabalhadores que têm um emprego estável e com direitos sociais e cada vez mais pessoais desempregados em risco de pobreza e exclusão.

A conjuntura económica nacional e internacional, nos últimos anos, originou um aumento significativo da taxa de desemprego em Portugal, bem como noutros países da União Europeia. De acordo com dados do Eurostat, em julho de 2014, as taxas de desemprego eram as seguintes: Portugal (14%), Grécia (27,2%), Espanha (24,5%) e Itália (12,6%).

A precaridade e o desemprego são transversais a todas as faixas da população, mas os debates sociais e políticos têm destacado a situação particular dos jovens, devido ao aumento significativo da escolarização, fragilidade dos vínculos laborais, baixos índices salariais auferidos, expectativas relacionadas com a aquisição de um diploma de ensino superior e compatibilidade de funções com formação académica adquirida.

Na última década, a aquisição de um diploma de ensino superior não constitui por si só um atributo para o acesso ao emprego. No entanto, os dados estatísticos comprovam que esse diploma é valorizado pelo mercado de trabalho, dado que as taxas de desemprego dos jovens com formação superior são mais baixas do que as dos jovens com ensino secundário ou profissional.

O Estado e a sociedade atribuem uma maior responsabilidade às universidades no que diz respeito à promoção do emprego. As instituições de ensino superior são obrigadas a divulgar informação precisa sobre os níveis de empregabilidade dos ciclos

de estudo ministrados, bem como a monitorização do projeto de inserção profissional dos diplomados.

A apresentação de propostas e soluções para aumentar a taxa de emprego, conforme orientações da Estratégia Europa 2020, deve surgir dos governos, instituições privadas, educativas e sociais, bem como de todos aqueles que estejam envolvidos com esta problemática. “Pour créer des emplois, créons des employeurs” (Dargent, 2007).

Aceitando o conselho de Patrick Dargent, devemos estimular o espírito empreendedor e capacitar os indivíduos para o desenvolvimento de projetos empreendedores.

Nesta conformidade, propomo-nos a apresentar um projeto de empreendedorismo social, designado por EntrepreneurshipLab UC.

O projeto EntrepreneurshipLab UC surge como proposta para estimular o empreendedorismo, promover o trabalho em parceria, mapear oportunidades de negócio/intervenção e capacitar os estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra de competências que lhes permitam o desenvolvimento de projetos empreendedores ou potenciar a sua empregabilidade. Espera-se que este projeto permita aumentar o número de empresas e projetos criados pelos estudantes e diplomados pela UC e promover a sua empregabilidade.

O carácter inovador do projeto reside no envolvimento dos beneficiários na gestão do próprio projeto, nas respostas individualizadas em termos de formação e acompanhamento e no trabalho em parceria com diferentes setores e agregando diversos parceiros, a nível nacional e internacional.

O presente relatório está estruturado em três partes: O (des)emprego nos jovens com formação superior; Diagnóstico do projeto de intervenção social; EntrepreneurshipLab UC – Projeto de capacitação para a inovação e empreendedorismo dos estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra.

Na primeira parte, apresentamos uma reflexão teórica acerca da problemática do desemprego dos jovens com formação superior. Iniciamos com uma análise da transformação do trabalho e emprego nas sociedades contemporâneas e consequentes implicações a nível económico, político e social. Continuamos especificando a temática do desemprego nos jovens com formação superior e finalizamos com a apresentação do empreendedorismo e inovação social como resposta para potenciar o crescimento económico e aumentar os níveis de emprego.

Na segunda parte, elaboramos o diagnóstico, tendo em consideração as orientações a nível Europeu, Nacional, Regional e Local. Complementarmente, analisamos os dados relativos a um inquérito efetuado aos concorrentes do Concurso de Ideias de Negócio Arrisca C, destacando as dificuldades sentidas e o apoio pretendido no âmbito da criação da empresa. Apresentamos ainda os objetivos gerais e específicos, bem como a análise de contexto do projeto.

A terceira parte é dedicada à apresentação detalhada do projeto, destacando a utilidade do trabalho em rede e em parceria e a importância da componente digital. Desenvolvemos ainda o plano de ação, a sustentabilidade e recursos, divulgação, avaliação e escalabilidade do projeto.

Segundo a Ashoka, o empreendedor social é uma pessoa “visionária, criativa, prática e pragmática; que sabe como ultrapassar obstáculos para criar mudanças sociais significativas e sistémicas. Possui uma proposta verdadeiramente inovadora, já com resultados de impacto social positivo na região onde actua, e demonstra estratégias concretas para disseminação dessa ideia nacional e/ou internacionalmente.”

I PARTE – O (DES)EMPREGO NOS JOVENS COM FORMAÇÃO SUPERIOR

I. A transformação do trabalho e emprego nas sociedades contemporâneas

O desemprego e os seus efeitos na economia global tornaram-se numa das preocupações sociais mais relevantes do séc. XXI. A proposta apresentada pretende dar resposta à problemática do desemprego jovem, nomeadamente com formação superior, que tem originado diversos debates a nível sociológico, económico e político.

É a partir do séc. XVIII que o trabalho começa a ser visto como uma atividade digna de reconhecimento social (Adam Smith, Rousseau, Montesquieu). Até essa data, estava associado à pobreza ou a segmentos da população mais desfavorecidos. Com a revolução burguesa o trabalho passou a ser considerado como uma atividade central na promoção de riqueza e de bem-estar social. Segundo Beck (2000), o trabalho remunerado é o principal fator de inclusão social – “pedra basilar da cidadania” (Matos, Domingos & Kuman, 2011). É um meio de produção de riqueza, mas também um meio de integração social:

“O trabalho remunerado... tornou-se uma importante fonte do desenvolvimento emocional, ético e cognitivo do indivíduo e, ao mesmo tempo, conferiu um estatuto social ao trabalhador” (Kovács, 2002, p. 1).

A socióloga Dominique Schnapper (1997) refere que as sociedades contemporâneas constroem-se em torno da atividade profissional, da cidadania e da articulação entre ambas. Considera o trabalho como um vetor essencial da organização social:

“É a maneira de assegurar a vida material, de estruturar o tempo e o espaço, é o lugar da expressão da dignidade de si próprio e das permutas sociais. O tempo do trabalho profissional dá o seu sentido aos outros momentos da vida” (Schnapper, 1997, p. 18).

De acordo com Hespanha (2007, p. 22), o emprego passa a constituir um papel central no processo de construção das entidades pessoais e centrais: “o acesso a rendimentos, a integração social, a posição social, a satisfação de se sentir útil e de se

ser reconhecido ou o sentimento de auto-realização continuam, em grande medida, a depender de trabalho remunerado, ou seja, do emprego...”

Méda (1999, p. 175) refere que o trabalho permite o exercício da sociabilidade, fundamentalmente “porque é a maior organização do tempo social e a relação social dominante, aquela na qual assentam as nossas trocas e as nossas hierarquias sociais...”

Segundo Kovács (2002), o trabalho está no centro de profundas transformações provocadas pelo desenvolvimento do capitalismo e pela globalização da economia.

Nas últimas três décadas e na sequência das mudanças ocorridas pelo capitalismo e pela crescente globalização¹ dos mercados, o mundo do trabalho tem refletido várias metamorfoses, que, conseqüentemente, provocam diversas transformações socioeconómicas e novas desigualdades sociais. Assiste-se a uma progressiva deteriorização das condições do trabalho. Há uma constante preocupação com a redução de custos; aumento do desemprego; uma maior instabilidade laboral e contratos precários; baixos níveis salariais; insegurança causada pela imprevisibilidade das mudanças; proporção elevada de emprego atípico; níveis elevados de insatisfação no emprego; reestruturação de empresas; agravamento dos problemas financeiros e orçamentais do Estado; privatização de alguns serviços públicos; dificuldade crescente de equilibrar a vida profissional e vida pessoal.

“Nas últimas décadas, o capitalismo viu-se frente a um quadro crítico acentuado. O entendimento dos elementos constitutivos essenciais dessa crise é de grande complexidade, uma vez que nesse mesmo período ocorreram mutações intensas, económicas, sociais, políticas, ideológicas, com fortes repercussões no ideário, na subjectividade e nos valores constitutivos da classe-que-vive-do-trabalho, mutações de ordens diversas e que, no seu conjunto, tiveram forte impacto” (Antunes, 1999, p. 35).

Das transformações que afetam o trabalho e o emprego, destacam-se a globalização da economia, a difusão das tecnologias de comunicação e informação, a abertura às fronteiras do comércio internacional, a nova divisão internacional de trabalho, a influência da política económica neoliberal e a reestruturação das empresas.

“O processo de reorganização económica, decorrente ou potenciado pela globalização, tende de facto a incrementar polarizações no mundo do trabalho e do emprego, que se

¹ “A globalização designa o processo de emergência de um sistema mundial pelo qual os acontecimentos, decisões e actividades realizadas numa parte do mundo produzem conseqüências significativas para indivíduos e comunidades situadas em outras regiões do globo” (Kovács, 2002, p. 20).

repercutem necessariamente nos processos de inserção profissional e no nível de desigualdades socioeconómicas que caracterizam, quer a sociedade portuguesa, quer a sociedade brasileira” (Gennari e Albuquerque, 2011, p. 57).

Existe um mercado de trabalho paralelo, caracterizado por tarefas temporárias e inapropriadas, no qual os trabalhadores não gozam dos mesmos direitos laborais dos restantes colaboradores dessas empresas ou instituições.

O fosso entre pobres e ricos aumenta a nível mundial. Segundo Sennett (2007, p. 44), a desigualdade tornou-se no “calcanhar de Aquiles” da economia moderna, apresentando-se sob diversas formas: “indenização maciça dos dirigentes de alto nível, fosse crescente entre as remunerações do topo e da base das empresas, estagnação dos níveis de rendimento das camadas médias em relação aos da elite.”

Segundo o relatório *Divided We Stand: why inequality keeps rising* (2011) da OCDE, verifica-se que Portugal está na sexta posição entre os países mais desiguais na distância entre os rendimentos de ricos e pobres. Como refere Pedro Hespanha (2007) é “um modelo polarizado em que se acentuam as desigualdades entre os segmentos mais ricos e os segmentos mais pobres da população.”

Surgem novas desigualdades sociais, bem como novas formas atípicas de emprego: trabalho temporário, trabalho a tempo parcial, trabalho independente e trabalho no domicílio. Segundo Antunes (1999), o trabalho precarizado, parcial, temporário, “atinge também os trabalhadores remanescentes da era da especialização taylorista-fordista, cujas atividades vêm desaparecendo cada vez mais, atingindo diretamente os trabalhadores dos países centrais que, com a desestruturação estrutural e da crise do capital, são obrigados a buscar alternativas de trabalho em condições muito adversas.” Conforme refere Beck (2000), são “trabalhadores temporários permanentes”.

“... o aumento da precarização e flexibilização das relações laborais tais como os contratos a prazo, a subcontratação, o trabalho no domicílio, a expansão das redes clandestinas de mobilidade internacional de força de trabalho e todo um conjunto de formas atípicas e/ou ilegais de trabalho, está a contribuir para acentuar novas formas de poder discricionário, novos despotismos, exclusão e formas de opressão no emprego” (Estanque, 2005, p. 124).

Emergem novos contrastes, novas formas de desigualdade e, simultaneamente, novas oportunidades de bem-estar. Segundo Estanque (2003), “produzem-se novas vias de acesso e de inclusão ao mesmo passo que se criam novas injustiças e exclusões.”

“O trabalho deixa de cumprir a função de integração ... para passar a sedimentar a desigualdade, a exclusão e a pobreza. Torna-se fonte de privilégios para uma elite, cada vez mais pequena, e factor de desestabilização para muitos” (Caleiras, 2011, p. 90).

Com o triunfo do neoliberalismo e o acentuar de novas formas de opressão e exploração, alguns dos conceitos e dicotomias de Marx, nomeadamente entre capital fixo/capital circulante, atividades produtivas/atividades improdutivas, trabalho vivo/trabalho morto e trabalho material/trabalho imaterial, foram reconcetualizados à luz da hegemonia do capitalismo global.

Uma reconceptualização proposta por Ricardo Antunes (1999) é a de classe trabalhadora como *classe-que-vive-do-trabalho*. Esta classe inclui aqueles que vendem a força do trabalho (sentido Marxista), os trabalhadores improdutivos (aqueles cujas formas de trabalho são utilizadas como serviço, quer seja para uso público ou para o capitalista), o proletariado precarizado, o subproletariado moderno, part-time, o novo proletariado dos MC Donalds, os trabalhadores assalariados da designada “economia informal” e os trabalhadores desempregados (expulsos do mercado de trabalho pela reestruturação do capital).

A era da especialização taylorista/fordista deu lugar a uma era da flexibilidade e transferência de saberes. A época do emprego para toda a vida foi extinta, dando lugar a uma época de incertezas e constantes mudanças de atividades profissionais. “A tendência para a flexibilização do mercado de trabalho representa uma crescente transferência daqueles custos e riscos dos empregadores para os indivíduos e para o Estado.”

Há cada vez menos trabalhadores que se encontram numa situação estável de emprego e com direitos sociais e cada vez mais pessoas desempregadas em risco de pobreza e exclusão. Há um aumento do desemprego de longa duração e da precaridade nas relações laborais.

“É anunciada a redução drástica, até a extinção do emprego estável a tempo integral a favor do emprego flexível. Esta evolução implica o aumento da força de trabalho flexível, fluida, periférica ou contingente que engloba sobretudo os trabalhadores a tempo parcial,

temporariamente contratados e certas categorias dos trabalhadores por conta própria” (Kovács, 2002, p. 126).

O impacto da economia global e da procura de uma força de trabalho flexível produzem novas clivagens e segmentações no mercado de trabalho. O indivíduo passa a ser responsável pela sua própria empregabilidade e deve possuir determinadas competências como polivalência, flexibilidade, transferibilidade de conhecimentos, capacidade de aprender e capacidade de mudança. Estas transformações estão relacionadas com a necessidade por parte das empresas em responderem às novas exigências no âmbito do novo contexto tecnológico e económico mundial.

“A falta de perspectivas, a falta de confiança no futuro, o aumento do sentimento de insegurança, a inquietação e a angústia são características que marcam cada vez mais o ambiente social contemporâneo. É paradoxalmente neste ambiente que se multiplicam os apelos cada vez mais exigentes que visam o dinamismo pessoal e a responsabilização individual” (Kovács, 2002, p. 144).

A atual conjuntura económica nacional e internacional provocou um aumento significativo da taxa de desemprego, em Portugal. Segundo dados do relatório divulgado no mês de junho de 2014, a taxa de desemprego em abril do mesmo ano situava-se nos 14.6%, ou seja, mais de 750 mil pessoas estão desempregadas.

“ A estagnação da economia e a incapacidade de acompanhar, de forma perene e consistente, os ritmos de crescimento e desenvolvimento da União Europeia; o aumento exponencial do desemprego nas últimas décadas; os baixos salários; um tecido empresarial pouco competitivo; um défice das contas públicas que atinge em 2010, de acordo com os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE, Abril de 2011), os 9,1% ... colocam Portugal como um dos países em situação de maior vulnerabilidade face ao exterior e, como tal, um dos menos preparados para responder aos desafios actuais da globalização” (Gennari, Albuquerque, 2011, p. 53).

As discussões em torno da sustentabilidade dos sistemas de proteção social e os discursos acerca da competitividade permitem reconhecer a crise financeira e ideológica do Estado-providência. “A crise do Estado-providência é em primeiro lugar uma crise financeira. Mas traduz também uma crise do contrato social. O Estado-providência estava ligado ao desenvolvimento da economia, ao pleno emprego e à difusão do

salariado que, depois do fim da Segunda Guerra Mundial, constituía a fonte de dignidade dos cidadãos. A crise financeira arrasta, portanto, uma crise social. As duas estão ligadas” (Schnapper, 1997, p. 24).

O desemprego tornou-se estrutural e resistente às políticas tradicionais de emprego e, conseqüentemente, a despesa pública aumenta substancialmente com a subsidiação dos desempregados. As condições de acesso à proteção social agravam-se e a duração do subsídio de desemprego deixou de ser suficiente para cobrir o período até à obtenção de novo emprego e a despesa pública atinge valores significativos com o aumento significativo de solicitações para atribuição de subsídios, numa altura em que o país procura equilibrar as suas finanças diminuindo as despesas públicas. As dificuldades financeiras provocam a degradação do nível de vida.

“A perceção dos indivíduos relativamente à segurança ou insegurança laborais tem conseqüências diretas na sociedade como um todo, no seu envolvimento cívico, na sua vida familiar e também em áreas como a da saúde física e mental... Em primeiro lugar, é afetado pela perceção objetiva da possibilidade de perder o emprego, o que inclui o capital humano individual, a empregabilidade, a influência no trabalho, bem como a situação socioeconómica do indivíduo ao nível meso ou macro, logo, tanto ao nível da empresa como ao nível do país” (Ferreira, 2012, p. 59).

As dificuldades económicas decorrentes do desemprego provocam um maior endividamento por parte das famílias, taxas de juro mais elevadas, diminuição do poder de compra, quebra do consumo e do investimento, aumento dos produtos e serviços, quebra da procura, que, por sua vez, gera mais desemprego e agravamento da recessão. Assiste-se ao progressivo desaparecimento da classe média.

O aumento do desemprego e a recessão acentuam as desigualdades sociais e aumentam a pobreza e o isolamento, criando processos de exclusão social. Os desempregados de longa duração perdem a auto-estima e, frequentemente, sofrem de depressão. Agrava-se a violência doméstica, aumento dos suicídios e do abuso de drogas.

Pedro Hespanha (2007, p. 36) refere que a luta contra o desemprego e a exclusão passou a ser vista como um “desafio no combate contra os factores de risco para a coesão social, entretanto transformada em valor constante do discurso político europeu...” Este autor refere ainda que a perda de trabalho remunerado é um “revés no estatuto social e na identidade dos indivíduos que, por isso, frequentemente se sentem

desvalorizados, humilhados e assolados na sua dignidade. O sentimento de desvalorização social acompanha, assim, o rótulo de desempregado” (ibidem, p. 135).

Consequentemente, há uma desestruturação do tempo e do espaço e ausência de rutura entre o tempo de trabalho e o tempo livre. A ausência de responsabilidades ou tarefas atribuídas provoca nos desempregados o tédio, ausência de projetos e objetivos de longo prazo, ausência de referências espaciais e de lugares de participação social. Todos estes fatores causam sentimentos de inutilidade e revolta, tendência para isolamento social, quebra de laços sociais, participação social diminuta e consequências a nível psicológico.

“Tanto o desemprego, como o emprego precário não implica apenas uma situação económica débil que pode ser remediada através de subsídio ou de rendimento mínimo. A exclusão do emprego e da empresa implica isolamento, significa não ter identidade social e não ter palavra para defender os seus interesses. A instabilidade económica, familiar, emocional e profissional leva à perda de esperança e a incapacidade de aproveitar uma nova oportunidade. Ao mesmo tempo, a generalização do emprego precário e a falta de perspectivas para um avanço profissional produzem um ambiente de angústia e insegurança” (Kovács, 2002, p. 133).

A ausência de oportunidades de emprego está a gerar uma forte agitação social em diversos países. “A situação no emprego, num contexto onde o bom emprego tende a tornar-se num bem escasso, tem consequências individuais e sociais múltiplas, não apenas em termos de nível de consumo e qualidade de vida, perspectivas futuras, segurança social e acesso a actividades colectivas, mas igualmente em termos de acção e intervenção individual e colectiva, nomeadamente para a defesa de interesses” (Kovács, 2002, p. 37).

A situação demográfica do país é caracterizada por um progressivo envelhecimento da população. De acordo com o Censur 2011, existiam 128 idosos por cada 100 jovens e estudos demográficos apontam para que em 2030 as pessoas com mais de 50 anos possam representar mais de metade da população portuguesa.

Segundo a Organização das Nações Unidas, Portugal é considerado o oitavo país mais envelhecido do mundo. O problema do envelhecimento demográfico e “consequentemente a degradação do ratio entre o número de activos contribuintes e o número crescente de inactivos beneficiários, chega-se à ideia de um cenário de fundo, no espaço da União Europeia, que é crescentemente legitimador e difusor da alteração

de políticas públicas no sentido do combate à inactividade e da promoção da actividade através de uma nova geração de políticas sociais e de emprego – as políticas de activação” (Hespanha, 2007, p. 23).

2. O (des)emprego nos jovens com formação superior

Embora todas as faixas da população sejam afetadas pelo aumento do desemprego, a situação particular dos jovens tem merecido um maior destaque nos debates sociais e políticos, sobretudo pelo aumento significativo da escolarização dos jovens portugueses nas últimas décadas, fragilidade dos vínculos laborais, baixos índices salariais auferidos, expectativas relacionadas com a vantagem da aquisição de um diploma de ensino superior no acesso ao mercado de trabalho e compatibilidade de funções com formação académica adquirida.

A problemática do desemprego dos diplomados do ensino superior está relacionada com diversos fatores, entre os quais, a recessão económica e crise financeira, o aumento significativo do número de alunos no ensino superior e o desajustamento entre a oferta formativa de ensino superior e as necessidades do mercado de trabalho.

A expansão do Ensino Superior em Portugal, na década de 80, provocou um aumento significativo do número de alunos no ensino superior e a criação de novas instituições.

A criação de novas instituições de ensino e a democratização do ensino superior, permitiu a entrada na universidade de jovens oriundos das classes trabalhadoras e das classes média e média baixa. As sociedades democráticas mais avançadas consideravam o ensino superior como promotor de mobilidade social ascendente.

“Do ponto de vista histórico e sociológico, as condições materiais e sociais e, conseqüentemente, as aspirações dos indivíduos têm estado, por últimas razões, sujeitas a um forte incremento pela procura de trajectórias académicas que garantam as posições sociais e profissionais de maior relevo. A consequência objectiva deste fenómeno foi a procura do ensino superior por grandes contingentes de alunos e a conseqüente criação de uma oferta excedentária de diplomados que o mercado de trabalho não conseguiu absorver contribuindo, assim, para o alargamento do espaço de tempo que medeia a obtenção do diploma e a entrada no mercado de trabalho...” (Santos, 2003, p. 20).

De 1991 a 2011, o número de diplomados do ensino superior quadruplicou. De acordo com os dados publicados pelo Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, em 1990/1991 concluíram um curso de formação superior cerca de 18 500 portugueses e em 2009/2010 o número de diplomados do ensino superior era de 81 257.

Há sensivelmente duas décadas a aquisição de um diploma de ensino superior permitia uma inserção profissional imediata. Nos últimos anos, esse diploma não constitui por si só um atributo para o acesso ao emprego. Cada vez mais as empresas procuram profissionais que, para além das competências técnicas e científicas, possuam também competências linguísticas e as designadas *soft skills*.

De acordo com Kovács (2002, p. 82), “há uma tendência global para o aumento das qualificações e para a complexidade das tarefas... Exigem-se menos competências de execução (realizar as tarefas conforme as regras estabelecidas) e mais competências de controlo de processos e de resolução de problemas, de cooperação e capacidade de renovação dos saberes (de aprendizagem contínua), capacidade de antecipação para fazer frente às novas situações e capacidade de inovação...”

Os jovens diplomados são “obrigados” a aceitar propostas de trabalho que representam vínculos muito instáveis, nomeadamente estágios de curta duração/profissionais, prestações de serviços, inexistência de qualquer contrato de trabalho escrito ou bolsas de investigação – “novas formas contratuais de trabalho antípodas da ideia de emprego para toda a vida” (Matos et al., 2011).

Vários sociólogos e investigadores abordam a problemática do desemprego nos jovens qualificados (M. G. Alves, 2007; N. Alves, 2008 e 2009; Antunes, 1999; Beck, 2001; Castel, 1999; Chaves, 2010; Estivill, 2003; Gonçalves, 2007; Marques, 2006). Reconhecem que as trajetórias de inserção profissional dos diplomados do ensino superior têm sofrido acentuadas transformações, nomeadamente a crescente complexidade e precaridade dessas trajetórias e a, conseqüente, desvalorização do diploma.

Muitos diplomados são confrontados com a necessidade de dinheiro e, conseqüentemente, conseguir um trabalho remunerado e começam a “olhar para as ofertas de emprego com uns óculos de lentes afuniladas que muitas vezes nos levam para o desconhecido mundo dos call centres... – território insular para onde se vai com o intuito de «passar uns tempos», mas cuja viagem de regresso nunca está marcada” (Matos et al., 2011, pp. 117-118).

Nos últimos cinco anos, tem-se assistido à diminuição significativa da percentagem de finalistas do ensino secundário, que se candidatam ao ensino superior. A desvalorização social da importância atribuída ao diploma e as dificuldades económicas das famílias são os fatores que ajudam a explicar o fenómeno.

A inserção profissional dos jovens diplomados do ensino superior é uma questão central nos debates políticos, a nível nacional e europeu, que têm como objetivo a criação de medidas e programas, quer a nível do ensino quer a nível das políticas públicas de emprego.

Ao nível do ensino, nas últimas décadas, tem-se verificado uma mudança no plano educativo com o investimento em iniciativas no âmbito da qualificação e reconhecimento profissional. Promove-se a aprendizagem ao longo da vida e definem-se estratégias para promoção de uma maior empregabilidade dos jovens. A alteração mais significativa ocorreu, em junho de 1999, com o arranque oficial do Processo de Bolonha, que tem como objetivo principal construir um espaço europeu de ensino superior globalmente harmonizado e promover a mobilidade e empregabilidade no ensino superior. Pretende-se que os novos diplomas correspondam a formações mais curtas e mais orientadas para o mercado de trabalho.

O Estado e a sociedade atribuem às universidades uma maior responsabilidade na promoção do emprego. As instituições de ensino superior, enquanto responsáveis pela formação de cidadãos altamente qualificados e ativos, são confrontadas com novas necessidades na preparação dos seus diplomados para o mercado de trabalho cada vez mais complexo, exigente e turbulento. Estas instituições devem potenciar o emprego, o crescimento económico e o desenvolvimento societal.

No ano de 2007, foram publicados dois diplomas legais, Lei n.º 38/2007 de 16 de agosto e a Lei n.º 62/2007 de 10 de setembro, que fundamentam a obrigatoriedade de divulgação de informação precisa sobre os índices de empregabilidade dos ciclos de estudo ministrados, bem como a monitorização do projeto de inserção profissional dos diplomados. Para além das questões legais, há ainda a mediatização conferida pelos órgãos de comunicação social no que diz respeito aos rankings e estatísticas divulgadas, que aumenta a responsabilização das instituições pela problemática do desemprego dos jovens com formação superior.

Os índices de empregabilidade relacionam-se diretamente com a avaliação dos ciclos de estudo, realizada pela Agência de Avaliação e Acreditação do Ensino Superior (A3ES), mas também com o aumento ou diminuição do interesse por parte dos

estudantes do ensino secundário por essas instituições de ensino. Neste sentido, as universidades e institutos politécnicos têm demonstrado uma crescente preocupação com a articulação da oferta formativa às necessidades do mercado de trabalho.

Apesar de não garantir o acesso ao emprego, o diploma de ensino superior é valorizado pelo mercado de trabalho. Podemos constatar esse facto a partir da análise estatística dos dados relativos ao desemprego jovem, comparando as taxas de desemprego jovem com ensino secundário e ensino superior: segundo dados do INE, publicados em agosto de 2014 no âmbito do Dia Internacional da Juventude, os jovens dos 15 aos 29 anos com ensino superior têm taxas de desemprego mais baixas: em 2011, 19,8% com ensino secundário e pós-secundário e 18,1% com ensino superior; em 2012, 26,6% com ensino secundário e pós-secundário e 24,3% com ensino superior; em 2013, 27,5% com ensino secundário e pós-secundário e 24,7% com ensino superior.

Segundo Kovács (2002, p. 82), uma formação inicial sólida é “condição essencial para o desenvolvimento de novas competências e para facilitar a mobilidade e adaptabilidade ao longo da vida activa.”

Segundo Santos (2003, p. 19), as trajetórias sociais e profissionais são condicionadas “quer pelo conjunto das suas predisposições e aspirações, quer pelo conjunto dos constrangimentos que a cada momento impedem a trajectória ou obrigam ao seu retardamento ou desvio.”

O aumento do desemprego nos jovens com formação superior provoca o alargamento da moratória social. “Este alargamento da moratória social quando não inscrito no projecto de vida dos sujeitos e resultar antes dos constrangimentos sociais, poderá ter consequências negativas a vários níveis: limites na competitividade da economia portuguesa e consequente atraso no desenvolvimento; não realização das aspirações pelos sujeitos e consequente aumento das frustrações individuais e colectivas; a impossibilidade de assumir papéis sociais e profissionais torna os indivíduos dependentes da família para manterem o seu nível de vida ou, quando esta não garantir certas condições materiais poderá assistir-se a uma mobilidade social descendente; o assumir tardio dos papeis profissionais e consequentemente dos papeis sociais interferirá na idade com que se tem filhos e também na diminuição das taxas de natalidade” (Santos, 2003, p. 23).

A estratégia para fuga ao desemprego é o prolongamento das trajetórias no ensino superior, nomeadamente através da continuação de estudos pós-graduados (mestrado e doutoramento):

“Neste espaço de tempo em que a inserção dos indivíduos no mercado de trabalho é retardada, eles tendem a aumentar as suas qualificações académicas e profissionais incrementando-se a quantidade e qualidade dos saberes detidos pela força do trabalho existente num dado espaço.” (Santos, 2003, p. 20)

O 2.º Ciclo do Ensino Superior passa a ser considerado como um nível necessário para uma melhor empregabilidade. Segundo dados do Eurobarómetro 2009, 75% dos estudantes de licenciatura pretende prosseguir estudos, nomeadamente através de formação pós-graduada de 2.º Ciclo.

A promoção de mobilidade subjacente ao Processo de Bolonha estimula os movimentos de emigração de diplomados altamente qualificados.

A mobilidade internacional, especialmente em contexto europeu, é facilitada pela reestruturação decorrente do Processo de Bolonha. Assiste-se ao reforço das dinâmicas de emigração de diplomados com formação superior, que decidem procurar melhores oportunidades no estrangeiro, originando, assim, a fuga de capital humano qualificado e, conseqüentemente, a perda de competitividade, envelhecimento da população e redução da população ativa em Portugal.

Segundo o relatório do Observatório da Emigração “Emigração Portuguesa – Relatório Estatístico 2014”, publicado em julho de 2014, na primeira década do século XXI a percentagem de diplomados do ensino superior cresceu na população emigrada nos países da OCDE, passando de 6% em 2001 para 10% em 2011, 77,790 e 145,833 respetivamente.

Os diplomados que não têm disponibilidade para procurar oportunidades internacionais, seja por motivos financeiros ou pessoais, sentem-se revoltados, angustiados e frustrados, pelo não reconhecimento do investimento realizado anteriormente em formação académica e, conseqüentemente, pela não concretização de projetos de vida, tais como, autonomização, independência financeira e constituição de família.

Ao nível das políticas públicas de emprego, são desenvolvidas várias medidas de incentivo à contratação e de apoio à criação do próprio emprego e programas de

estágios profissionais, incluindo o InovContact, que permite a realização de um estágio no estrangeiro.

No entanto, a maioria destes incentivos/medidas destinam-se a situações temporárias de integração profissional e, após o *terminus* das mesmas, os jovens deparam-se novamente com o desemprego.

3. Empreendedorismo e inovação social como resposta para a criação de emprego

Nas últimas décadas tem-se verificado uma alteração profunda na economia – passou-se de uma gestão de empresas para uma economia empreendedora. Considera-se que o desenvolvimento do empreendedorismo permite a geração de riqueza e o crescimento económico, através de novos projetos e, conseqüentemente, criação de postos de trabalho.

“A dinâmica empresarial da Europa tem de ser fomentada de modo mais eficaz. São necessárias mais empresas novas e bem sucedidas que desejem aproveitar os benefícios da abertura de mercado e assumir riscos criativos ou inovadores no sentido da exploração comercial numa escala mais alargada” (União Europeia, 2003).

Neste sentido, considera-se que o empreendedorismo deve ser estimulado junto dos estudantes e diplomados de ensino superior com o objetivo de diminuir as taxas de desemprego nos jovens com formação superior.

Com origem na França entre o século XVII e XVIII, a palavra *entrepreneur* significa alguém que empreende um projeto ou atividade relevantes.

No século XVIII, o economista francês, Richard Cantillon, no seu ensaio *Essai sur la nature du commerce en général* descreve o empreendedor como um indivíduo que paga um determinado preço por um produto para o vender a um preço incerto, tomando decisões sobre como obter e usar recursos assumindo o risco empresarial. Ainda no mesmo século, Adam Smith (*Wealth of Nations*) caracteriza os empreendedores como agentes económicos que transformam a procura em oferta.

No século XIX, o empreendedor é considerado como uma pessoa que corre riscos e toma decisões, gere e transforma recursos em produtos e serviços, criando oportunidades de crescimento económico (John Mill e Carl Menger).

Say reforça a componente de criação de valor no empreendedorismo: “o empreendedor movimentava recursos económicos de uma área de baixa produtividade para outra de maior produtividade e rendimento.”

No século XX, Schumpeter acentua a componente da inovação, referindo que a função dos empreendedores é “reformar ou revolucionar o padrão de produção.” Segundo este autor, a inovação é algo fundamental no ato de empreender.

Drucker (1985) destaca no empreendedorismo a capacidade de criar oportunidades: “existem, obviamente, inovações que provêm de rasgos de genialidade. No entanto, a maioria das inovações e, especialmente, as de maior sucesso, resultam de uma procura consciente e intencional de oportunidades de inovação...” Este autor refere ainda que “nem todos os novos pequenos negócios são empreendedores ou representam empreendedorismo”. Considera que o que destaca um empreendedor é a procura da mudança – “reage à mudança e explora-a como uma oportunidade”.

Stevenson afirma que os empreendedores têm a capacidade de otimizar os recursos que dispõem e mobilizar recursos de outras instituições para alcançar os seus objetivos.

Saraiva (2011) considera que a atividade empreendedora inicia com uma visão ou sonho e que posteriormente se converte em realidade. “Abarca, por isso mesmo, os mais variados domínios de aplicação ou contextos de enquadramento. É portanto não só possível, mas também desejável, empreender na vida económica, mas igualmente na área social, na cultura, como no desporto, no sector público ou no privado, através de novas organizações, ou daquelas já existentes” (ibidem, p. 20).

O termo empreendedorismo existe há muito tempo associado ao setor empresarial, sendo muito recente a sua inclusão nos setores social e público. Como refere Dees (2001), “a linguagem do empreendedorismo social pode ser nova, mas o fenómeno não o é. Sempre houve empreendedores sociais, ainda que não fossem assim designados.”

Segundo este autor, o empreendedorismo deverá introduzir mudança, valor social e impacto social. Dees considera os empreendedores sociais como agentes da mudança no setor social e apresenta cinco princípios básicos: “adoptar uma missão para criar e manter valor social; reconhecer e procurar obstinadamente novas oportunidades para servir essa missão; empenhar-se num processo contínuo de inovação, adaptação e aprendizagem; agir com ousadia sem estar limitado pelos recursos disponíveis no momento; prestar contas com transparência às clientelas que servem e em relação aos resultados obtidos.” Dees reforça a necessidade de identificação de oportunidades e mobilização de recursos externos para alcançar os objetivos pretendidos.

Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006, p. 2) definem empreendedorismo social como “an innovative, social value creating activity that can occur within or across the nonprofit, business, or government sectors.”

Sundin e Tilmar (2010) defendem que também se pode falar em empreendedorismo e empreendedores que promovem projetos que impliquem uma mudança significativa na sociedade. Consideram que as investigações sobre empreendedorismo social são vitais para a redefinição do conceito de empreendedorismo.

Segundo as autoras, o empreendedorismo existe em topo o tipo de organizações mas não em todas as organizações.

De acordo com a definição do Instituto de Empreendedorismo Social, as iniciativas de empreendedorismo social caracterizam-se por:

- uma missão social que pretende dar resposta a um problema social;
- uma solução inovadora que se caracteriza por um produto, bem ou serviço ou de um novo modelo de negócio que permita maior criação de valor a um menor custo;
- a geração de impacto social, tendo uma estratégia alicerçada na transformação social positiva gerada nos seus públicos-alvo;
- um elevado potencial de escalabilidade ou replicabilidade pois estas iniciativas não são dependentes de um ecossistema local, o que permite um crescimento ou replicabilidade destes projetos;
- uma forte estratégia de sustentabilidade financeira conseguida através da diversificação de fontes de rendimento.

Sarkar (2010, p. 39) considera os empreendedores sociais como indivíduos que apresentam soluções de inovação para problemas sociais. “São ambiciosos e persistentes, enfrentam os maiores problemas sociais e oferecem alterações a larga escala. Os empreendedores nos negócios transformam a economia ao deslocarem os recursos para áreas que ainda não são servidas. Os empreendedores sociais partilham muitas das mesmas qualidades, mas o seu primeiro efeito vai para as actividades que geram mudanças sociais.”

O empreendedor social é aquele que dedica a sua vida à resolução de problemas sociais através da implementação de projetos de empreendedorismo social. Um exemplo de um empreendedor social é Mohammad Yunus que, no século XX, concedeu empréstimos a empreendedores demasiado pobres. Yunus fundou o Grameen Bank com o objetivo de emprestar dinheiro a pessoas que não têm acesso aos bancos tradicionais.

A investigação na área do empreendedorismo tem sofrido uma expansão para os diversos setores e tem dado origem a novas formas e combinações de empreendedorismo.

Atualmente as fronteiras entre os setores são cada vez menos rígidas e, conseqüentemente, muito ténues, existindo partilhas de métodos e estratégias e um projeto pode ser criado em parceria por diferentes tipos de organizações. Surgem, assim, novas combinações entre os três tipos de empreendedorismo: social, empresarial e público. Segundo Mulgan (2012,p. 51), “três tendências convergentes contribuíram para intensificar este interesse:

- nas Organizações Sem Fins Lucrativos, incluindo as fundações, existe uma preocupação crescente com a questão de como alcançar maior impacto, o que com frequência significa atravessar fronteiras e trabalhar com Governo e com as empresas;
- nos governos existe um interesse crescente em acelerar o desenvolvimento de modelos de elevado impacto nos serviços públicos, o que conduziu a novos programas públicos (como o programa Equal...);
- nas empresas há um interesse crescente em ir além dos modelos iniciais de Responsabilidade Social das Empresas, na procura de como as empresas podem ter sucesso numa era em que os sectores economicamente maiores são provavelmente os sociais, incluindo serviços de saúde, educação e ambiental.”

Presentemente, discute-se a interligação entre empreendedorismo e inovação numa perspetiva integrada. Não basta apresentar as novas ideias ou soluções, estas terão de ser colocadas em prática, testadas e reconhecidas pela sociedade.

O debate sobre a inovação iniciou-se nos anos 70, data em que se verificaram grandes transformações nos sistemas produtivos. Inicialmente este debate focava-se na dimensão tecnológica, porém hoje em dia está cada vez mais associado a aspetos sociais, culturais e organizacionais. A inovação, segundo Sarkar (2010), pode surgir decorrente de alterações nos modelos ou formas de negócio ou inovação organizacional. Este conceito tem vindo a adquirir novos contornos e passou a ser aplicado também no terceiro sector, após o surgimento de algumas teorias e perspetivas ligadas à inovação social.

Segundo Sarkar (2010, p. 141) a inovação implica dois elementos essenciais: criatividade e ideias novas. “Mas é mais do que ter ideias, é necessário que a ideia seja implementada e tenha o seu impacto económico positivo. A diferença entre invenção e inovação está na questão da implementação e na propagação das ideias”.

Schumpeter distingue cinco tipos de inovação: introdução de novos produtos no mercado ou de produtos já existentes mas melhorados, novos métodos de produção,

abertura a novos mercados, utilização de novas fontes de matérias-primas e surgimento de novas formas de organização de uma indústria.

Segundo Drucker, a inovação não é um termo técnico. “É um termo económico e social, seu critério não é uma ciência nem a tecnologia, mas uma mudança no cenário económico ou social, uma mudança no comportamento das pessoas (...)” (Drucker, 1981 *cit. in Leite*, 2006).

Drucker (1993 *cit. in Sarkar*, 2010) reforça a relação existente entre inovação e empreendedorismo – “ferramenta específica dos empreendedores, o meio através do qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. Pode ser apresentada como uma disciplina, pode ser aprendida, pode ser praticada. Os empreendedores precisam de procurar decididamente as fontes de inovação, as mudanças e os seus sintomas que indicam oportunidades para inovações com sucesso. E eles precisam de conhecer e aplicar os princípios da inovação de sucesso.”

Vasconcelos (2012) refere que a inovação deve ser um processo aberto e deve proporcionar a criação de novos espaços de colaboração. Segundo este autor (*ibidem*, pp. 34-35) “a verdadeira inovação – adopção de novos modelos, não apenas melhoramento dos modelos actuais – pressupõe aprender com que é diferente e exige espaços «seguros» para experimentar e testar... A inovação nasce da diversidade, do «mix» de diferentes competências e tipos de organizações”.

É através da inovação que uma empresa ou organização pode criar valor e diferenciar os seus produtos e serviços no mercado com vista à competitividade e sustentabilidade do negócio ou projeto.

A inovação pode ser radical, algo que é totalmente novo, ou incremental, que está relacionada com melhorias de produtos existentes ou adaptação de algo que já existe, mas que foi melhorado.

Nos últimos anos, surgiu um novo modelo de inovação – a inovação aberta (*open innovation*). Este modelo permite a partilha de atividades e fontes de inovação e baseia-se na noção de que o conhecimento se torna mais acessível através da sua difusão pelas Tecnologias de Informação e Comunicação.

Segundo Sarkar (2010), a inovação aberta, quando gerida devidamente, pode ser um fator potenciador de um contexto de inovação altamente benéfico para os diferentes parceiros envolvidos.

Segundo Mulgan, o modelo linear da inovação integra as seguintes fases: propósitos (finalidade), propostas, protótipos, sustentabilidade, escalabilidade e mudança sistêmica. Algumas inovações desenvolvem-se segundo este modelo, mas outras não se desenvolvem de forma tão linear.

A sustentabilidade, replicabilidade e escalabilidade reforçam o conceito de inovação. A inovação deve ser testada, reconhecida e deve ter um impacto ao nível global, caso contrário, trata-se apenas de uma invenção.

Assim como o empreendedorismo, a inovação também não tem fronteiras fixas. Muitas das ações mais criativas acontecem nas fronteiras entre os setores. Segundo Murray, Caulier-Grice e Mulgan (2008), as inovações que começam num setor podem ser assumidas por outros, e “com frequência as inovações mais excitantes ocorrem nas fronteiras entre setores.”

Nos últimos anos, o conceito inovação social adquire uma relevância no âmbito de diversos discursos – académicos, políticos, estratégicos, empresariais, entre outros. No entanto, a maioria da bibliografia relacionada com inovação social diz respeito ao terceiro setor. A inovação social surge na sequência da perceção que as estruturas de apoio e as políticas não são suficientes para resolver os problemas mais relevantes.

André e Abreu (2006) definem inovação social como uma resposta nova socialmente reconhecida e que gera mudança social. Os autores referem três atributos da inovação social: satisfação de necessidades humanas não satisfeitas por via do mercado; promoção da inclusão social; capacitação de indivíduos sujeitos a processos de exclusão e/ou marginalização.

“A discussão das condições que permitem e favorecem a inovação social inclui, por um lado, os recursos necessários ao processo e, por outro, as dinâmicas associadas à consolidação e difusão da inovação” (ibidem , p. 128).

Segundo os autores, o conhecimento/capital intelectual e o capital social/relacional são dois recursos fundamentais que devem existir num processo de inovação.

Saraiva (2011) refere que a inovação social tem um duplo papel: “por um lado, enquanto aposta na construção de novas soluções para problemas da sociedade (orientação para resultados), mas, por outro lado, igualmente enquanto motor da criação de novas formas de organização social, destinadas a capacitar abordagens inovadoras,

eficazes na resolução de problemas prementes do mundo contemporâneo (perspectiva centrada nos meios).”

No Congresso Internacional de Inovação Social, em maio de 2008, Geoff Mulgan apresenta dez mandamentos da inovação social. Considera que o mundo apresenta um deficit na área da inovação social; menciona a necessidade de juntar profissionais de áreas diversas para a definição de métodos de inovação social; apela a novas formas de design, incubação e apoio a novas ideias; refere que o impacto em larga escala depende de melhores formas de partilha de inovação, mobilização de pessoas e novas formas de colaboração e que os maiores desafios requerem transformações estruturais na forma como o setor público funciona.

Conforme refere Saraiva (2011, p. 47), a União Europeia “deve reforçar, ao longo da próxima década, as apostas efectuadas na vertente da inovação social, incluindo-se aqui o fomento da investigação nesta temática, ou criação de uma forte rede de conhecimento, congregadora de empreendedores sociais, enquanto frentes de ensaio, à escala piloto, de uma Europa fortemente direccionada para a Inovação Social.”

Dado o aumento significativo dos problemas sociais, as agendas políticas europeias passaram a dar um enfoque especial à componente da inovação social. A inovação social permite encontrar novas soluções ou novas formas de colaboração para resolução dos problemas mais prementes.

A promoção do crescimento económico e da criação de emprego na Europa encontra-se atualmente no centro das prioridades da Comissão Europeia. Um dos principais objetivos da Agenda Europa é aumentar a competitividade, intensificando a interação entre o ensino superior, a investigação e a inovação, com uma componente muito forte no empreendedorismo. O aumento da competitividade das empresas vai permitir a criação de novos postos de trabalho.

“O empreendedorismo e a criação de empresas podem contribuir positivamente para o aumento da competitividade das economias, por via do aumento da concorrência, ... pela criação de emprego, incluindo o do próprio empresário (factor cada vez mais importante no actual contexto de elevadas taxas de desemprego) e pela possibilidade de apostar em ideias e actividades inovadoras, aproveitando e criando oportunidades nos mercados” (COMPETE, 2011, p. 5).

Será que os empreendedores nascem empreendedores? O estímulo de uma cultura empreendedora influencia e permite o aumento do número de empreendedores? De acordo com algumas investigações nesta área, considera-se que uma cultura empreendedora permite o “florescimento do empreendedorismo e a criação de um círculo virtuoso onde podem aparecer mais empreendedores” (Sarkar, 2010, p. 78).

Sarkar (2010) refere que os traços empreendedores prevalecem mais em alguns indivíduos do que noutros, mas que o empreendedorismo deve ser promovido, dado que existem determinadas influências externas ao indivíduo que exercem um papel relevante na ação empreendedora.

Gibb (1987), citado por Sarkar (2010), identifica cinco etapas principais nas quais os indivíduos podem adquirir essas influências externas: infância; adolescência; idade adulta; meia-idade; terceira idade. Relativamente à idade adulta, o autor considera a existência de cinco fatores de influência: possibilidade de escolha de mais educação e formação; popularidade do indivíduo no meio académico; comunidade na qual está inserido (sociedade e amigos); família; natureza do trabalho.

“A presença de atitudes empreendedoras entre a população, pode ser um indicador importante das potencialidades dos empreendedores. Áreas com maior proporção de pessoas que estejam disponíveis para tomar riscos financeiros ou que pensam que pode ser fácil iniciar um negócio de sucesso, podem mostrar maiores taxas de criação de empresas simplesmente porque a região tem mais pessoas que estão dispostas a iniciar um negócio. Contudo, atitudes a favor do empreendedorismo são menores em áreas dominadas por grandes organizações” (Jackson e Rodkey, 1994, *cit. in* Sarkar, 2010).

O Livro Verde, Espírito Empresarial na Europa (2003) refere que a abordagem completa da promoção do espírito empresarial deve desenvolver-se a três níveis – indivíduo, empresa e sociedade:

- “Para motivar os indivíduos no sentido de se tornarem empresários, é necessário transmitir-lhes o conceito de “espírito empresarial” de forma a apresenta-la como uma opção bastante sedutora. Deverão possuir as capacidades adequadas para transformar as ambições em projectos de sucesso.
- Para que os projectos empresariais dêem origem a empresas prósperas, é essencial que existam condições de apoio ao seu funcionamento, que permitam o desenvolvimento e o crescimento das empresas e que não criem obstáculos evitáveis conducentes à contracção e ao encerramento.

- A actividade empresarial depende de uma atitude positiva da sociedade relativamente aos empresários. O sucesso empresarial deve ser valorizado e o estigma do insucesso deve ser reduzido.”

As instituições de ensino superior, nos últimos anos, têm demonstrado uma crescente apetência para a promoção de ações no âmbito do empreendedorismo e inovação, nomeadamente através da criação de cursos e unidades curriculares isoladas nessas áreas, incremento de spin-offs académicos, promoção de concursos de ideias de negócio, parcerias entre centros de investigação científica ou tecnológica e empresas ao nível da Investigação e Desenvolvimento.

De acordo com Drucker (1993), citado por Sarkar (2010), muito do que se ouve sobre empreendedorismo está errado: “Não é nada mágico; não é mistério; e não tem nada a ver com genes. É uma disciplina e, como uma disciplina, pode ser aprendida.”

“Acreditamos que o estímulo a uma maior capacidade empreendedora jovem passa pela sua promoção junto dos estudantes do ensino superior, mas também por mudanças de atitudes, comportamentos, motivações a montante, quer no ensino básico/secundário, quer no seio dos próprios agregados familiares. Combater a aversão ao risco, o medo do desconhecido, estimular a mudança, a realização de experiências situadas fora das zonas de conforto habituais: eis alguns passos que ajudam a lidar de forma mais positiva com a possibilidade de fracassar, reconhecer o mérito, recompensar o sucesso empreendedor” (Saraiva, 2011, p. 58).

II PARTE – DIAGNÓSTICO DO PROJETO DE INTERVENÇÃO SOCIAL

Previamente à apresentação da proposta de intervenção social, torna-se essencial a realização de um diagnóstico com vista a uma maior adequação dos objetivos, estratégias e ações destinadas a potenciar a empregabilidade dos diplomados pela Universidade de Coimbra. De acordo com Mulgan (2012, p. 65), diagnosticar os problemas “é o primeiro passo para o desenvolvimento de soluções.”

“... se quisermos ousar imaginar novos futuros, temos de ser capazes de melhorar a nossa capacidade de aprender com o mundo – em vez de impor as nossas soluções. Uma globalização que significa colaboração e não standardização.” (Vasconcelos, 2012, p. 36)

Ao nível do diagnóstico, iremos apresentar informação ao nível macro da Estratégia 2020 da União Europeia e ao nível micro da Universidade de Coimbra. Optamos, por um lado, pela análise de diagnósticos e planeamentos estratégicos já elaborados neste âmbito e, por outro lado, decidimos auscultar estudantes e diplomados que apresentaram ideias de negócio ou projeto no Concurso Arrisca C. O contacto realizado com alguns intervenientes ligados à área da inovação e empreendedorismo foi fundamental para perceber as estruturas e apoios já existentes e repensar este projeto de forma a diferenciá-lo do que já existe.

A União Europeia está empenhada em ultrapassar a crise e em criar condições conducentes a uma economia mais competitiva e criadora de emprego. Neste sentido, em 2010, a Comissão Europeia lançou a Estratégia Europa 2020 com o objetivo de superar a crise e preparar a economia da União Europeia (EU) para a próxima década. Foram identificados três vetores fundamentais de crescimento ao nível da União Europeia e ao nível nacional: crescimento inteligente, crescimento sustentável e crescimento inclusivo. Estes três vetores são interdependentes e reforçam-se mutuamente.

Foram definidos cinco objetivos ambiciosos relacionados com emprego, inovação, educação, inclusão social e clima/energia, que devem ser alcançados até 2020:

- 1) Assegurar uma taxa de emprego de 75% para pessoas dos 20 aos 64 anos;
- 2) Investir 3% do produto interno bruto (PIB) da União Europeia em investigação e desenvolvimento;

- 3) Reduzir as emissões de gases com efeito de estufa em 20% (ou menos em 30%) em comparação com os níveis registados em 1990, satisfazer 20% das nossas necessidades energéticas a partir de fontes de energia renováveis e aumentar em 20% a eficiência energética;
- 4) Reduzir para menos de 10% as taxas de abandono escolar e assegurar que, pelo menos, 40% das pessoas entre os 30 e os 34 anos terminam estudos superiores;
- 5) Reduzir em 20 milhões o número de pessoas em risco de pobreza ou exclusão social.

A União Europeia é responsável por várias iniciativas específicas com o objetivo de aumentar o número de licenciados, melhorar a qualidade do ensino e maximizar a contribuição do ensino superior para ajudar a economia europeia a sair mais forte da crise. Estas iniciativas irão incluir uma classificação das universidades, que permitirá aos estudantes informar-se melhor sobre os cursos mais adequados.

Surgem novas oportunidades no âmbito do intercâmbio de estudantes Erasmus, permitindo, assim, o acesso a formação ou voluntariado no estrangeiro para um maior número de pessoas. O Programa Erasmus + pretende combater os níveis crescentes de desemprego, em especial entre os jovens. Visa ainda estimular a promoção de atividades de aprendizagem não formal destinadas a melhorar as capacidades e as competências dos jovens, bem como a sua cidadania ativa.

No âmbito do crescimento inteligente, pretende-se promover o conhecimento, a inovação, a educação e a sociedade digital. Esta área prioritária é a que está mais diretamente relacionada com este projeto.

Um estudo realizado, em 2006, pela empresa Leadership Business Consulting no âmbito da estratégia da Comissão Europeia – Políticas Públicas de Empreendedorismo no Sul da Europa – identifica as seguintes causas como limitadoras do empreendedorismo europeu: barreiras administrativas; financiamento; risco associado à iniciativa empresarial; processo educacional; formação; políticas de apoio ao empreendedorismo.

Ainda no mesmo estudo, as principais conclusões relativamente ao processo de gestão das iniciativas são:

- Necessidade de definir objetivos concretos e quantificáveis para as iniciativas;
- Necessidade de definir indicadores de impacto e de acompanhamento para as medidas;
- Limitada aplicação de instrumentos de monitorização das iniciativas (medida de impacto);

- Insuficiente coordenação centralizadas das iniciativas, principalmente as de divulgação;
- Inexistência de uma estratégia global de desenvolvimento do empreendedorismo.

Segundo dados do Eurobarómetro de 2009 sobre empreendedorismo, 50,8% dos portugueses preferem ser empregadores e 39,1% trabalhadores por conta de outrem. Dos que responderam preferir ser empregadores, 74,9% identifica como justificação uma maior independência pessoal/concretização pessoal/trabalho interessante. De acordo com os dados apresentados, apesar da preferência pelo estatuto de empresário, em Portugal, são relativamente poucos, comparativamente com a EU, os que decidem criar a sua própria empresa.

O Eurobarómetro apresentou um relatório sobre Juventude Europeia em 2014. Em Portugal foram realizadas 501 entrevistas a jovens com idades compreendidas entre os 16 e os 30 anos. Mais de 50% dos jovens portugueses inquiridos (56%) considera que as formações de ensino escolar e universitário em Portugal estão bem adaptadas ao mundo do trabalho atual e 79% sente que os jovens têm sido marginalizados pela crise económica, isto é, excluídos da vida económica e social.

Nesse mesmo relatório, cerca de 52% dos jovens europeus não pretende criar um negócio e 22% gostaria de o fazer, mas considera que é muito difícil.

A nível nacional, as instituições públicas como, por exemplo, o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (IAPMEI) apresentaram, nos últimos anos, várias medidas de apoio e estímulo ao emprego e ao empreendedorismo, nomeadamente a diversidade de programas de estágios profissionais, apoio à contratação, inserção na vida ativa para desempregados, bolsas e formação na área do empreendedorismo. No entanto, a maioria destas medidas são temporárias com duração de 6 a 12 meses e não potenciam a inserção no mercado de trabalho de forma prolongada.

Em 2012, foi atribuída a categoria Innovation Follower à Região Centro de Portugal, no âmbito do ranking Regional Innovation Scoreboard 2012, e ficou posicionada entre as 100 Regiões mais inovadoras da Europa. Este reconhecimento deve-se à estratégia competitiva adotada nos últimos anos e complementada com uma política de estímulo ao empreendedorismo, criatividade e valorização do talento.

O Inov C, Programa Estratégico de 4 anos (2010-2013), liderado pela Universidade de Coimbra, tem como missão consolidar, na Região de Coimbra-Leiria, um Ecossistema de Inovação, incorporando uma oferta completa de recursos, infraestruturas e dinâmicas.

“Estas dinâmicas de apoio ao empreendedorismo, por via da incubação de empresas, registadas na Região Centro de Portugal, têm permitido dar corpo a formas de colaboração articulada dos esforços/iniciativas...” (Saraiva, 2011, p. 86)

Pensamos que o EntrepreneurshipLab UC irá beneficiar com a rede já existente na Região Centro no âmbito do estímulo e apoio ao empreendedorismo.

O Inquérito ao Espírito Empreendedor dos Estudantes (UC, Instituto Politécnico de Coimbra e Instituto Politécnico de Leiria), desenvolvido no âmbito do Inov C, apresenta uma análise do real impacto destas instituições de ensino superior no estímulo ao empreendedorismo e inovação. Apresentam-se, seguidamente, alguns dados relevantes para este diagnóstico:

47% dos estudantes desejam vir a trabalhar por conta própria, tendo como principal motivação a “incerteza de rendimentos” (62%), atual “conjuntura económica” (61%) e “realização pessoal” (59%). Cerca de metade dos estudantes (51%) identifica o ensino secundário como a altura mais indicada para iniciar o ensino dos princípios básicos do empreendedorismo. 34% dos inquiridos considera que a instituição de ensino superior que frequenta não promove nos estudantes uma cultura empreendedora. Nas conclusões deste estudo é apresentado o perfil do estudante empreendedor: “o estudante com perfil empreendedor tem tendência a trabalhar nas férias de verão, praticar uma atividade cultural e/ou fazer parte de órgãos de gestão associativos e tende a possuir uma rede social mais rica em empresários, nomeadamente amigos empresários e/ou pais empresários”.

No início de 2011, a Reitoria da Universidade de Coimbra decidiu elaborar um plano estratégico para a instituição. O documento elaborado, no âmbito do Planeamento Estratégico da Universidade de Coimbra, define três pilares de missão: investigação, ensino e transferência do conhecimento.

Relativamente ao pilar da transferência do conhecimento, apresenta o seguinte objetivo “promover uma cultura de criatividade e inovação, de empreendedorismo e de espírito crítico.”

Ainda no âmbito do Planeamento Estratégico da instituição, a Universidade de Coimbra definiu a meta de atrair os melhores estudantes: aumentando em 20% a capacidade de atração dos 25% melhores candidatos no concurso nacional de acesso; aumentando em 50% os estudantes de mestrado de especialização e de doutoramento. Dado que um dos indicadores considerado pelos candidatos, aquando da escolha de um curso de ensino superior, é o nível de empregabilidade desse curso. Neste sentido, a UC deve aumentar os níveis de empregabilidade dos seus cursos com vista à atração dos melhores estudantes.

Com o objetivo de perceber se existe alguma plataforma web semelhante à que se pretende integrar neste projeto, inicialmente, foram contactadas algumas pessoas que trabalham na área da inovação e empreendedorismo para fazer um levantamento de plataformas web na área do empreendedorismo. Constatou-se que existem várias plataformas que promovem a apresentação e votação de ideias e o financiamento colaborativo (crowdfunding) dos projetos/ideias. Destacam-se as seguintes: innocentive (www.innocentive.com); Ninesigma (www.ninesigma.com), Chaordix (www.chaordix.com), AHHHA (www.ahhha.com), GeniusCrowds (www.geniuscrowds.com), Kiva (www.kiva.org) e PPL Crowdfunding Portugal (<http://ppl.com.pt>).

Mais tarde, procedeu-se ao envio via correio eletrónico do link para preenchimento de um inquérito por questionário online, disponibilizado no survey monkey. Os destinatários participaram no Concurso Arrisca C na categoria de ideias de negócio, nos anos de 2010, 2011 e 2013. Sentiu-se necessidade de fazer duas inquirições, uma em 2012 e outra em 2014, para perceber se houve alterações significativas no que diz respeito ao diagnóstico de formação. De seguida, apresentam-se os resultados separadamente.

O questionário foi preenchido por 67 indivíduos, em 2012, e 52, em 2014, mas só foram validados 29 questionários, em 2012, (ANEXO 1) e 19, em 2014, (ANEXO 2) pois os restantes não estavam preenchidos na sua totalidade.

De acordo com o Gráfico n.º 1, todos os inquiridos possuem um grau de formação superior. Na inquirição de 2012, temos o mesmo número de licenciados e mestres e, em 2014, a maioria dos inquiridos é licenciado.

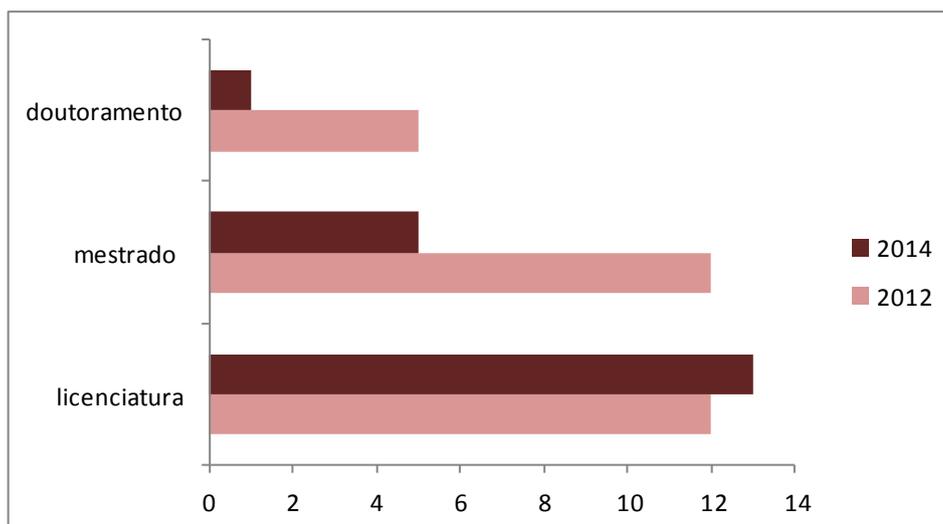


Gráfico n.º 1 – Habilitações académicas dos inquiridos

Relativamente à situação profissional atual dos inquiridos em 2012, 13 trabalham por conta própria, 9 trabalham por conta de outrem, 1 é trabalhador por conta de outrem mas também por conta própria, 1 está a realizar estágio profissional e 5 estão desempregados. Na inquirição de 2014, 4 trabalham por conta própria, 4 por conta de outrem, 1 a realizar estágio profissional e 10 desempregados. Verifica-se que a maioria dos inquiridos, em 2012, trabalha por conta própria e, em 2014, a maioria encontra-se desempregado.

Quando questionados acerca das fontes de financiamento iniciais, quase todos os inquiridos indicaram mais do que uma fonte de financiamento. Através da análise dos gráficos n.º 2 e n.º 3, constata-se que os resultados são semelhantes nas duas inquirições realizadas: mais de metade dos inquiridos indicou como fontes preferenciais a poupança e os apoios estatais e comunitários. Verifica-se ainda que também recorrem à família para obter financiamento inicial.

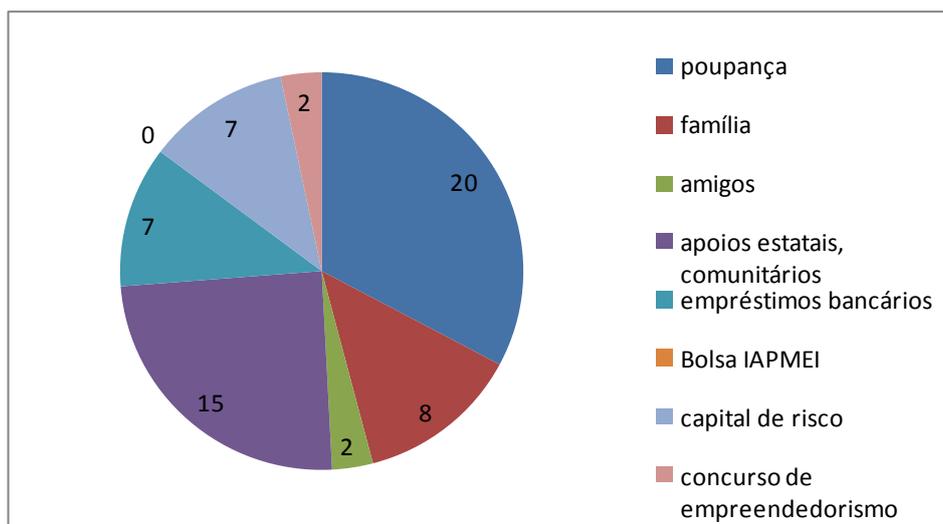


Gráfico n.º 2 – Fontes de financiamento iniciais (2012)

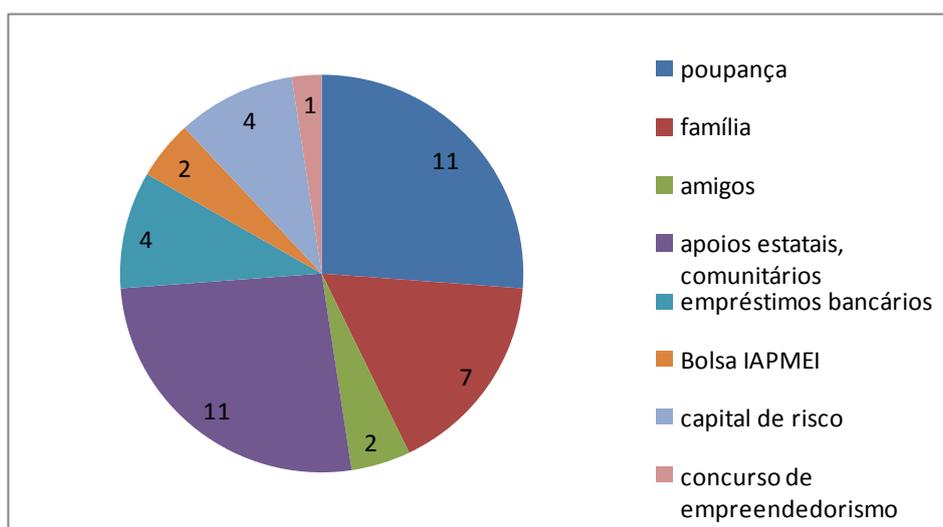


Gráfico n.º 3 – Fontes de financiamento iniciais (2014)

Apresentámos doze itens relativos aos motivos que originaram a decisão de apresentação da ideia de negócio e solicitámos o nível de concordância face aos mesmos. Os resultados das duas inquirições são muito semelhantes. Conforme os gráficos n.º 4 e n.º 5, o item que apresenta total concordância é “identificação de uma oportunidade de negócio”, dado que todos os inquiridos concordam ou concordam totalmente.

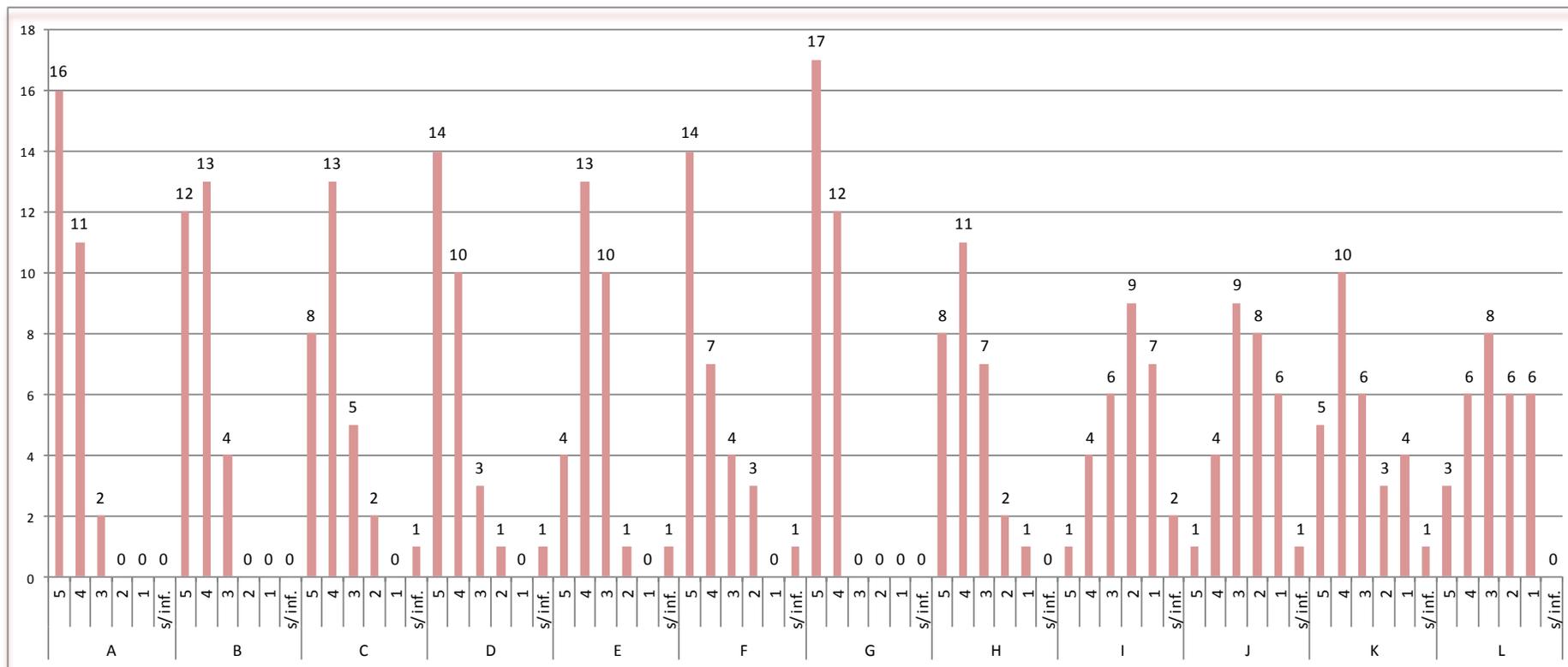


Gráfico n.º 4 – Motivos pelos quais apresentaram ideias de negócio (2012)

Legenda do gráfico:

A – Auto-realização ; B – Independência pessoal; C – Gerir o próprio tempo; D – Satisfação e as recompensas pessoais; E – Melhores perspetivas de remuneração; F – Trabalho relacionado com a área de formação académica; G – Identificação de uma oportunidade de negócio; H – Gosto pelo risco e pela competição; I – Clima económico favorável; J – Família ou amigos trabalham por conta própria; K – Falta de oportunidades no mercado de trabalho; L – Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)

5 – Concordo totalmente; 4 – Concordo; 3 – Nem concordo, nem discordo; 2 – Discordo; 1 – Discordo Totalmente

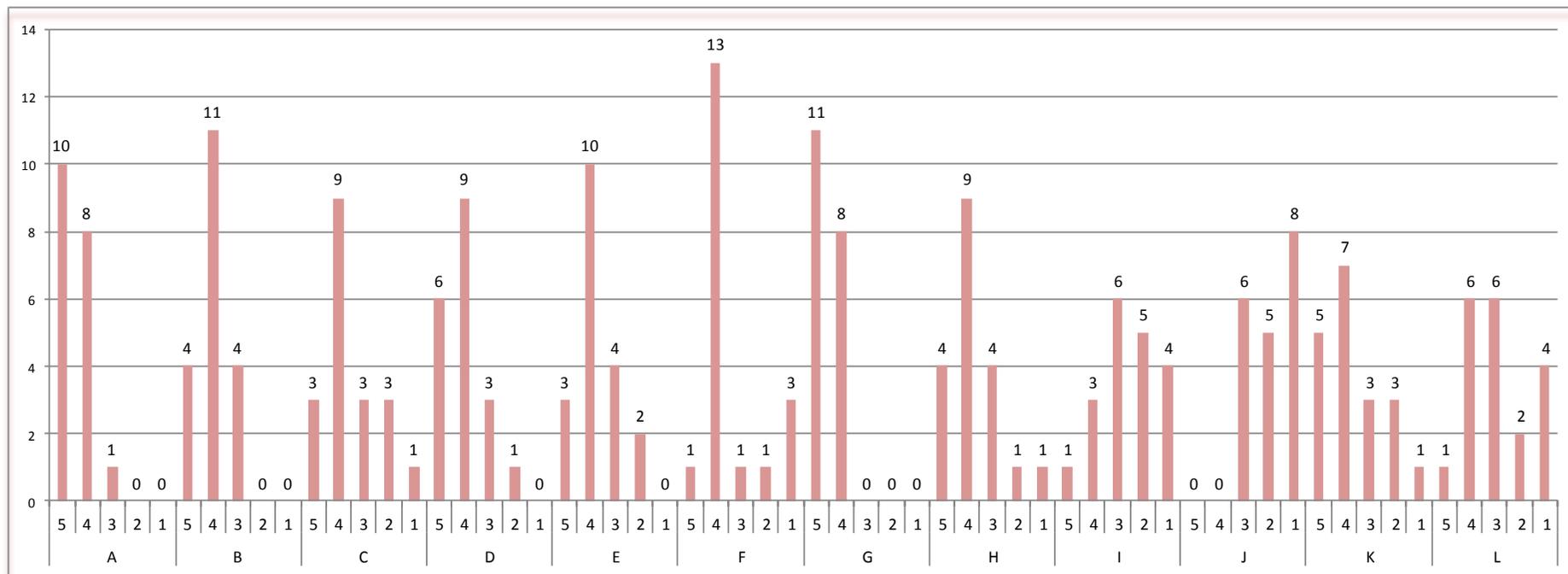


Gráfico n.º 5 - Motivos pelos quais apresentaram ideias de negócio (2014)

Legenda do gráfico:

A – Auto-realização ; B – Independência pessoal; C – Gerir o próprio tempo; D – Satisfação e as recompensas pessoais; E – Melhores perspectivas de remuneração; F – Trabalho relacionado com a área de formação académica; G – Identificação de uma oportunidade de negócio; H – Gosto pelo risco e pela competição; I – Clima económico favorável; J – Família ou amigos trabalham por conta própria; K – Falta de oportunidades no mercado de trabalho; L – Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)

5 – Concordo totalmente; 4 – Concordo; 3 – Nem concordo, nem discordo; 2 – Discordo; 1 – Discordo Totalmente

Outros itens que apresentaram uma maior concordância foram “auto-realização”, “independência pessoal” e “satisfação e recompensas pessoais”.

Relativamente aos itens que representam uma maior discordância são “família ou amigos trabalham por conta própria” e “clima económico favorável”.

No que diz respeito às dificuldades sentidas durante o processo de criação da empresa, os inquiridos fizeram corresponder as dificuldades sentidas com o tipo de instituição ou pessoa às quais recorreu, conforme Tabelas n.º 1 e n.º 2. Verifica-se a existência de ligeiras diferenças nas duas inquirições.

A maioria dos inquiridos (80%, em 2012, e 90%, em 2014) sentiu dificuldades na obtenção de financiamento necessário, tendo recorrido aos seguintes apoios preferencialmente:

- IEFP, incubadoras/ninhos de empresas e instituições bancárias (2012);
- IEFP, IAPMEI, amigos e gabinetes de apoio ao empreendedorismo (2014).

Relativamente à inquirição de 2012, os itens que foram identificados por menor número de indivíduos foram “falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário” e “desmotivação”. Em 2014, foram “desmotivação” e “dificuldade na elaboração do plano de negócios”.

Destacam-se as seguintes entidades às quais recorreram um maior número de indivíduos: IEFP, incubadoras/ninhos de empresas, IAPMEI e gabinetes de apoio ao empreendedorismo.

	IEFP	Incubadoras/ ninhos empresas	Gabinetes de apoio empreendedorismo	ANJE	IAPMEI	Instituições bancárias	Business Angels	ANDC	Família	Amigos	sem informação
Dificuldade de obter o financiamento necessário	12	9	7	8	8	10	7	5	7	5	6
Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação	7	4	6	5	7	5	4	2	2	0	11
Processo burocrático associado	8	1	2	3	8	4	3	1	1	0	11
Dificuldade na elaboração do plano de negócios	3	6	5	6	6	0	1	0	2	1	11
Falta de conhecimento de gestão e/ou experiência enquanto empresário	3	4	1	1	2	0	0	0	3	1	18
Desmotivação	5	5	2	3	4	3	2	2	7	5	14

Tabela n.º 1 – Dificuldades sentidas para criar a empresa e respetiva correspondência com apoios solicitados (2012)

	IEFP	Incubadoras/ ninhos empresas	Gabinetes de apoio empreendedorismo	ANJE	IAPMEI	Instituições bancárias	Business Angels	ANDC	Família	Amigos	sem informação
Dificuldade de obter o financiamento necessário	7	4	6	2	7	4	4	3	5	7	2
Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação	6	5	7	4	5	4	2	2	3	3	5
Processo burocrático associado	5	3	7	3	6	3	2	3	2	3	5
Dificuldade na elaboração do plano de negócios	2	4	3	1	2	3	2	1	3	4	7
Falta de conhecimento de gestão e/ou experiência enquanto empresário	2	6	5	3	3	4	4	2	3	4	5
Desmotivação	1	2	1	1	2	1	1	1	3	5	11

Tabela n.º 2 – Dificuldades sentidas para criar a empresa e respetiva correspondência com apoios solicitados (2014)

Relativamente à inquirição de 2012, apesar dos vários contactos estabelecidos para superar as dificuldades sentidas, a avaliação das respostas/esclarecimentos/ajudas obtidos não é muito positiva: 8 pessoas apresentam uma avaliação negativa (“esclarecimentos contraditórios”; “abaixo das minhas expectativas”; “mal organizada, pouco objetiva”; “muito escassas”; “insatisfatórios”; “as ajudas foram quase inexistentes ... avaliação muito fraca”; “fracas, lentas e pouco empenhadas”; “mau, poucas ajudas do IEFP para recém-diplomados”) e outras 7 uma avaliação positiva (“boas”; “um incentivo”; “esclarecimentos claros com o objetivo de dar a conhecer possíveis financiamentos e parcerias”; “muito boas”; “positivas”; “importantes para a formação empresarial e pessoal”). Na inquirição de 2014, 5 indivíduos avaliam menos positivamente as ajudas e esclarecimentos obtidos “escassas”; “pouco claras”; “...teóricas”; “insuficientes”; “confusão” e 7 avaliam muito positivamente “importantes, cruciais”; “bastante positivas, especialmente na experiência adquirida ao concorrer ao concurso”; “muito bom”; “não podia obter maior apoio por parte do IPN”; “muito positivamente”; “de forma bastante positiva”; “boas”. Os restantes inquiridos não responderam ou não apresentaram a sua avaliação.

No que diz respeito à questão “se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê”, apresentamos as respostas por ano de inquirição:

- apenas 11 pessoas responderam à mesma, sendo que duas delas mencionaram que as ideias estavam numa fase de desenvolvimento e maturação. Os restantes apresentaram as seguintes explicações: “...recorri apenas ao IEFP para tentar benefícios de primeiro emprego e recém-licenciada, como não existiam preferi investir o dinheiro que me pertencia sem ter de me endividar logo no início de vida”; “falta de conhecimento e o facto de exigirem muito e complicarem demais quando precisamos de ajuda”; “má experiência inicial que levou a descrença nos pseudo-apoios”; “valores de juros aplicados no mercado”; “incerteza”; “autoconfiança para superar as dificuldades” (2 respostas); “burocracia, incerteza e tempo de resposta envolvido”; “falta de conhecimentos sobre os processos de candidatura e falta de credibilidade em algumas instituições” (2012)
- apenas 8 indivíduos responderam a esta questão com as seguintes afirmações: “ainda não avancei para essa fase”; “falta de planos que se enquadre na minha situação como finalista”; “falta de conhecimento”; “estamos a iniciar o apoio financeiro, uma vez que decidimos ter primeiramente um projeto consolidado e sustentado”; “ainda não recorri a apoios porque ainda não está criada formalmente a empresa”; “falta de conhecimento de

apoios nesta área; gostaria de recorrer inicialmente a concursos de apoio a empreendedorismo”; “recorri a demasiados e confundi-me”; “ainda em fase de desenvolvimento de produto” (2014)

No âmbito do conhecimento de plataformas online de estímulo/apoio ao empreendedorismo, em 2012, 14 estudantes/diplomados afirmaram não terem conhecimento da existência desse tipo de plataforma e os que conheciam indicaram as seguintes: IAPMEI, ANJE, IFDEP, Massivemov, DNA, concursos de ideias, construção de planos de negócios, Academia de Empreendedores, IPN, site do Programa Estratégico para o Empreendedorismo e Inovação, Poliemprende, Arrisca C, FNABA, INOVC, DITS e Beta i. Em 2014, 9 afirmaram não terem conhecimento, 1 ignorou a questão e os restantes mencionaram as que conheciam: Dreamshaper, empreende.pt, IAPMEI, empreender.aip.pt, site do Passaporte para o Empreendedorismo, IPDJ, site do Programa Estratégico para o Empreendedorismo e Inovação, portaldadaempresa.pt, portaldoempreendedorismo.com, INOVA, Arrisca C, Acredita Portugal e entrepreneur.com.

Uma das plataformas promove o crowdfunding (Massivemov), outra apresenta um conjunto de ferramentas para construção de modelos de negócios (Dreamshaper) e a utilização dessas ferramentas é paga, o site empreende.pt dispõe de vídeos com formação para empreendedores (custo de 10€ por módulo) e as restantes são meramente informativas.

O que distingue a plataforma web EntrepreneurshipLab UC destas plataformas e das outras mencionadas no início do diagnóstico é a integração de uma comunidade exclusiva para estudantes e diplomados pela UC e parceiros do projeto e que permitirá o apoio à distância, marcação de reuniões com mentores e parceiros, partilha de documentos e informação mais reservada.

Mediante a análise dos gráficos n.º 4 e n.º 5, conclui-se que as formações mais relevantes no âmbito da formação e apoio à criação de empresas são a Estratégia, Marketing e Gestão Financeira. As menos relevantes são Empowerment, Recursos Humanos e Sistemas de Informação. Esta informação é importante para definir prioridades na implementação da formação que irá ser desenvolvida no EntrepreneurshipLab UC.

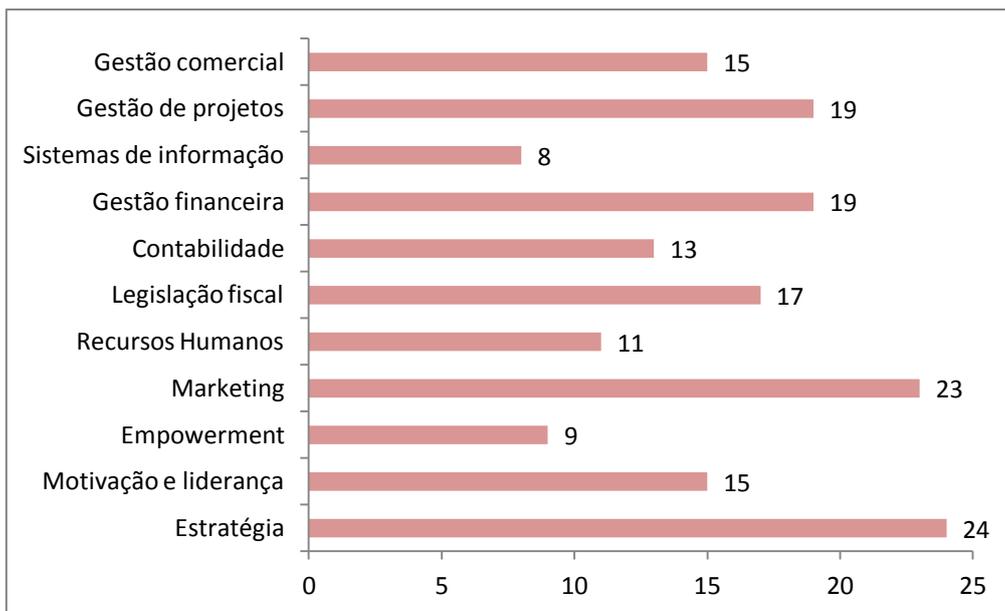


Gráfico 6 – Identificação dos conteúdos programáticos relevantes (2012)

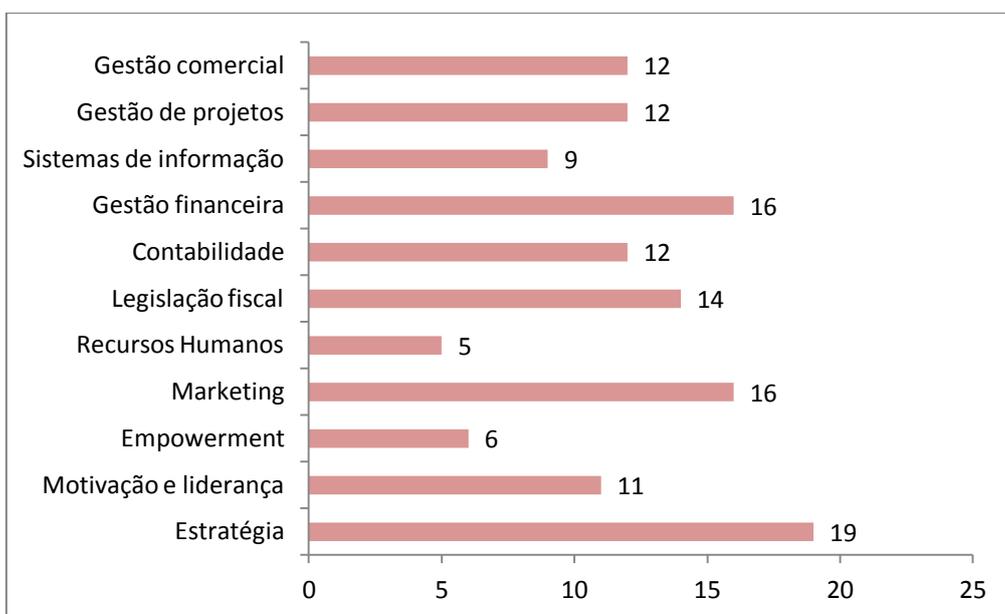


Gráfico 7 – Identificação dos conteúdos programáticos relevantes (2014)

Na questão acerca do tipo de informação ou apoio que gostariam de ter recebido, foram apresentados os seguintes:

- “apoio”; “gestão”; “reuniões para apresentação de ideias”; “cursos de empreendedorismo, numa vertente prática”; “informação relativa a programas de apoio às PME”; “apoio na elaboração do plano de negócio”; “informação de como obter apoios e toda a documentação necessária”; “legislação”; “guião com exemplos de

planos de negócios e exemplos reais de empresas, encargos, análise de custos”; “desburocratização, facilidade de acesso ao financiamento”; “formação e apoio de CEO’s experientes”; “vertentes burocráticas relativas à criação e manutenção de uma empresa”; “gestão comercial”; “informação mais concreta e objetiva... não se limitarem em definir o que fazer, mas apoiarem no como fazer”; “apoio motivacional”; “gestão financeira, gestão de projetos”; “financiamento adequado, apoio para encontrar parceiros de negócio, apoio na legislação e para obter apoios estatais/comunitários”; “apoio tutorial e seguimento nas diferentes etapas de criação da empresa”; “fiscal”; “apoio para a ligação aos clientes internacionais” (2012)

- “follow up da ideia”; “lista de apoios passíveis de candidatura”; “gostaria que mais apoios fossem dados aos estudantes de licenciatura e não apenas a quem já possui no mínimo esse grau”; “monetário”; “gostaria de ter tido informação sobre como iniciar o negócio, quais os processos necessários para a viabilidade do negócio”; “que existem empresas que ajudam no processo todo gratuitamente”; apoio nas estimativas financeiras do projeto”; “apoio financeiro”; “apoio financeiro e de oportunidades”; “Legislação Fiscal, Contabilidade”; “Apoio financeiro e apoio na área comercial e financeira”; “sobre legislação inerente ao processo de constituição de uma empresa”; “como gastar menos dinheiro em tanta burocracia”; “capital semente”; “mais debates, menos formalismos”; “ferramentas de estudo de mercado”; “custos de software” (2014)

Estas duas últimas questões do inquérito tinham como objetivo a elaboração de um diagnóstico de necessidades de formação. Recolhemos dados fundamentais para o desenho das respostas formativas e de consultoria, que visam colmatar ou antecipar lacunas de competências essenciais ao empreendimento de um projeto ou ideia de negócio.

Com o objetivo de complementar o diagnóstico do projeto, procedeu-se à leitura do estudo coordenado por Portela (2008) – *Microempreendedorismo em Portugal, Experiências e Perspectivas*. O estudo decorreu entre fevereiro de 2006 e dezembro de 2007 e engloba a inquirição de 70 microempreendedores nacionais.

Destaca-se a avaliação dos microempreendedores relativamente às respostas/esclarecimentos/ajudas institucionais: “falta de transparência e/ou profissionalismo... tendo deixado de haver difusão de informação pertinente... demora injustificada nas decisões sobre os processos... linguagem utilizada é muito técnica... falta de informação organizada e coerente... (Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira & Baptista 2008, pp. 115-116). Verifica-se que, após 7 anos, ainda sem mantêm algumas

das queixas dos empreendedores face aos serviços públicos de apoio no âmbito do empreendedorismo.

Neste estudo é também abordada a problemática do financiamento que, à semelhança do inquérito enviado, foi colmatada com poupanças, sobre-trabalho e empréstimos familiares. São identificadas as dificuldades de acesso ao crédito bem como resistência por parte de alguns empreendedores em recorrer a esse tipo de financiamento, mais caro e arriscado.

Através dos resultados obtidos no âmbito do diagnóstico, podemos concluir que este projeto poderá colmatar as falhas identificadas no âmbito da informação, apoio e formação para facilitar a criação de empresas e projetos de intervenção. A informação recolhida, nomeadamente sobre os conteúdos programáticos relevantes e informação ou apoio pretendido, torna-se fundamental para a construção do projeto e melhoria dos serviços que se pretendem oferecer.

Tendo-se verificado a necessidade de estimular o empreendedorismo e inovação junto dos estudantes do ensino superior e dado que estes percecionam ainda algumas lacunas nesta área, pensamos que o projeto EntrepreneurshipLab poderá estimular e apoiar as iniciativas empreendedoras dos estudantes e diplomados da UC, mas também desenvolver competências fundamentais potenciadoras de uma maior empregabilidade.

O EntrepreneurshipLab UC visa estimular o empreendedorismo, promover uma cultura de criatividade e inovação, potenciar o trabalho em rede e parceria, mapear oportunidades de negócio/intervenção e capacitar os estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra de competências que lhes permitam a sua inserção no mercado de trabalho ou o desenvolvimento de projetos empreendedores. Espera-se que este projeto, por um lado, potencie o aumento do grau de empregabilidade dos diplomados e, por outro, estimule a criação de empresas e projetos criados pelos estudantes e diplomados pela UC.

O EntrepreneurshipLab UC incluirá duas vertentes: uma de maior proximidade com os estudantes e diplomados através da disponibilização de um espaço físico e outra com o apoio e ensino à distância, que serão integrados numa plataforma web.

Pretende-se dinamizar novas parcerias e novas formas de colaboração entre vários stakeholders ligados ao empreendedorismo, promover sinergias entre os três setores, empresarial, social e público, promover a partilha de informação e prestar apoio aos jovens empreendedores. Iremos ainda contribuir para otimização de recursos

financeiros e humanos e estimular a troca de conhecimento e experiências entre estudantes e diplomados.

Os objetivos gerais do projeto são potenciar a capacidade empreendedora dos estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra; desenvolver a aquisição de soft skills; promover laços sociais e a participação ativa dos diplomados desempregados; reforçar a partilha de recursos e a criação de parcerias; proporcionar os recursos informativos e de apoio necessários aos empreendedores para que possam conceber e desenvolver projetos de negócio; estimular o empreendedorismo nos setores empresarial, social e público.

Ao nível dos objetivos específicos, pretende-se:

- disponibilizar um espaço físico no campus universitário para a realização de formação, sessões informativas, reuniões, consulta bibliográfica e estimular o trabalho em equipa;
- criar uma plataforma web de sensibilização, formação e apoio ao empreendedorismo empresarial, social e público;
- gerir um centro de recursos com bibliografia de apoio às diversas áreas identificadas no diagnóstico;
- desenvolver planos de formação e acompanhamento personalizados;
- promover a divulgação de programas de apoio e incentivo ao empreendedorismo;
- prestar assessoria no âmbito de candidaturas a programas de financiamento;
- apoiar os jovens empreendedores, prestando consultoria em diversas áreas, tendo em consideração o diagnóstico realizado anualmente;
- dinamizar fóruns temáticos e de discussão;
- promover a divulgação de projetos/empresas de sucesso e apresentação de casos de insucesso;
- contactar com entidades potenciais parceiras para elaboração de protocolos de cooperação;
- criar uma bolsa de empresários voluntários que pretendam apoiar e acompanhar os jovens empreendedores;
- criar uma bolsa de estudantes e diplomados voluntários para dar formação;
- potenciar a apresentação de ideias e projetos para que sejam avaliados pelos empresários e parceiros;
- mapear oportunidades de negócio.

Utilizamos a análise SWOT² como técnica prospetiva para analisar os fatores positivos e negativos, a nível interno e externo:

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> - Existência de parcerias entre a Universidade de Coimbra e outras instituições ligadas à inovação e empreendedorismo - Interesse dos estudantes e diplomados pelas temáticas ligadas à inovação e empreendedorismo - Existência de recursos físicos e humanos - Conhecimento produzido pela instituição - Experiência no ensino à distância - Forte associativismo da Associação Académica de Coimbra - Região Centro , um Ecossistema de Inovação (Inov C, incubadoras, parques tecnológicos, centros de investigação) - História, Cultura e Tradição da Universidade de Coimbra e da Cidade de Coimbra 	<ul style="list-style-type: none"> - Grande mobilidade por parte dos estudantes universitários - Formalismo e alguma burocracia no âmbito do funcionamento da Universidade de Coimbra - Dificuldade de articulação entre a Universidade de Coimbra e a comunidade
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> - Conjuntura económica e social - Orientações das políticas públicas nacionais e europeias (Passaporte para o Empreendedorismo; Programa Erasmus +) - Candidatura a financiamento no âmbito da União Europeia - Dinamização na Região Centro ligada à inovação e empreendedorismo (concursos de ideias, incubadora e parques tecnológicos, Consórcio Inov C) - Recursos locais 	<ul style="list-style-type: none"> - Fraca participação de parceiros e empresários - Conjuntura económica e social - Financiamento das instituições de ensino superior - Restrições a projetos de investigação e novas áreas de formação

Inicialmente, identificamos os pontos fracos: grande mobilidade por parte dos estudantes universitários; formalismo e alguma burocracia no âmbito do funcionamento da UC; dificuldade de articulação entre a UC e a comunidade. Posteriormente, analisamos os pontos fortes que superam os pontos fracos apresentados. Relativamente aos estudantes e diplomados, estes demonstram interesse pelas temáticas ligadas à inovação e empreendedorismo – o que nos faz acreditar que irão participar ativamente no projeto. Ao nível da UC, tem muita experiência no âmbito do apoio ao empreendedorismo de base tecnológica, várias parcerias ligadas à inovação e transferência do saber, dispõe de recursos físicos e humanos, produz conhecimento científico relevante. Reforçamos novamente a importância da Região Centro no âmbito

² Análise SWOTT: o termo SWOTT é composto pelas iniciais das palavras *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças). A análise SWOTT é uma ferramenta de gestão muito utilizada pelas empresas para o diagnóstico estratégico.

do empreendedorismo e inovação e a história, cultura e tradição da Cidade de Coimbra, da UC e da Associação Académica de Coimbra.

Na análise dos fatores externos, identificamos como ameaças a fraca participação de parceiros e empresários, financiamento das instituições de ensino superior e as restrições financeiras a projetos de investigação e novas áreas de formação. A conjuntura económica e social é considerada como uma ameaça, mas também como uma oportunidade, dado que, por um lado, pode criar dificuldades de acesso ao financiamento por parte das empresas e projetos, mas, por outro lado, pode potenciar a criação de respostas inovadoras para os problemas sociais.

As oportunidades identificadas estão relacionadas com as orientações das políticas públicas nacionais e europeias, nomeadamente através do Passaporte para o Empreendedorismo, Programa Erasmus+, possibilidades de financiamento ao nível da União Europeia, entre outros.

Tendo em consideração o enquadramento teórico efetuado e a realização do diagnóstico, considera-se necessário apresentar respostas multidimensionais para os problemas sociais, que são cada vez mais complexos. A imprevisibilidade, a incerteza, os novos problemas e desafios que se colocam, exigem do empreendedor social as capacidades de reação e de resiliência.

“Quando temos de encontrar soluções para os graves problemas sociais como o desemprego, a precarização do emprego, aumento das desigualdades sociais, é fundamental que haja preocupação com as implicações sociais da inovação tanto tecnológica, como organizacional” (Kovács, 2002, p. 51).

III PARTE – ENTREPRENEURSHIPLAB UC – PROJETO DE CAPACITAÇÃO PARA A INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO DOS ESTUDANTES E DIPLOMADOS PELA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Após o enquadramento teórico das temáticas relacionadas com o (des)emprego de jovens com formação superior, inovação e empreendedorismo e a apresentação do diagnóstico que fundamenta a criação do projeto, torna-se necessário apresentar a proposta de intervenção social EntrepreneurshipLab UC.

O objetivo central de uma iniciativa de empreendedorismo social é promover a mudança social através da elaboração de um projeto de intervenção sustentável, baseado no planeamento estratégico e inovação social. A inovação social surge na sequência da perceção que as estruturas de apoio e as políticas existentes não são suficientes para resolver a problemática do desemprego nos jovens com formação superior.

Identificamos o EntrepreneurshipLab como um projeto de empreendedorismo social, que se baseia no trabalho em rede e parceria, agregando distintos parceiros e participantes, e no desenvolvimento de competências que possam constituir um valor acrescentado para o exercício de uma atividade profissional ou empreendimento de uma ideia ou projeto.

Vasconcelos (2012) refere que a inovação deve ser um processo aberto e deve proporcionar a criação novos espaços de colaboração. Segundo este autor (ibidem, p. 34) “a verdadeira inovação – adopção de novos modelos, não apenas melhoramento dos modelos actuais – pressupõe aprender com quem é diferente e exige espaços «seguros» para experimentar e testar”. Tendo em consideração este pressuposto, pensamos que o espaço mais seguro para experimentar e testar é a instituição de ensino superior, neste caso, a Universidade de Coimbra.

Mulgan (2012, p. 53) apresenta dois tipos de inovações sociais – as incrementais, baseadas no que já existe, e as radicais, que proporcionam modelos de pensar e fazer completamente novos. Consideramos este projeto como uma inovação incremental, baseada nos talentlabs, incubadoras e espaços de co-working. O apoio e estímulo ao empreendedorismo é prestado por algumas entidades, mas não é algo que se destina exclusivamente a estudantes e diplomados de ensino superior, nem integra parceiros diversificados. Por outro lado, as respostas apresentadas pelas várias instituições na área do empreendedorismo são genéricas e não têm em consideração a

necessidade específica de cada indivíduo, nomeadamente ao nível dos planos de formação.

No âmbito do inquérito que realizamos, foi identificado pelos inquiridos a falta de acompanhamento e orientação no decorrer da implementação do projeto ou empresa, pretende-se com este projeto colmatar essa lacuna.

O EntrepreneurshipLab irá permitir estabelecer parcerias locais e internacionais e irá integrar novas abordagens no âmbito do apoio e estímulo ao empreendedorismo.

Algumas das inovações mais importantes são híbridas, pois combinam novas formas de elementos já existentes.

Este projeto pretende, por um lado, potenciar a utilização das novas tecnologias e permitir a formação à distância através do desenvolvimento de uma plataforma web, e, por outro lado, dinamizar um espaço físico para permitir uma maior aproximação entre os diversos intervenientes.

“A tecnologia não resolve problemas, as pessoas resolvem problemas. O que a rede vem permitir é que as pessoas tenham contacto entre si, sem intermediários e sem limites geográficos, mas com base em comunidades de interesse. Para terem acesso à informação e produzirem informação, para partilharem conteúdos, para realizarem acções colectivas – três níveis de envolvimento sucessivamente mais importantes. Esse poder da net pode e deve estar ao serviço do mundo, para dar resposta às questões mais prementes” (Vasconcelos, 2012, p. 45).

1. Apresentação do projeto

O EntrepreneurshipLab UC combinará uma plataforma web de apoio e estímulo ao empreendedorismo com um espaço físico no campus universitário, que permitirá a colaboração entre os participantes, facultará o acesso a espaços para realização de formação, reuniões, sessões de apresentação de projetos ou ideias de negócio, trabalhos em equipa, acesso a bibliografia e documentos.

Numa fase piloto, este projeto de intervenção social destina-se exclusivamente a estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra, considerando a participação de estudantes em regime de mobilidade. Os destinatários poderão usufruir de formação

gratuita em diversas áreas, mas também poderão eles próprios participarem ativamente no projeto, através do desenvolvimento da plataforma web, gestão de conteúdos, formação, gestão dos espaços, divulgação e marketing do projeto. Neste sentido, pretende-se dotar os estudantes e diplomados de conhecimentos formativos, mas fundamentalmente de competências essenciais à sua inserção profissional.

No âmbito do estudo referenciado no diagnóstico e que foi realizado pelo INOV C, destacamos três das características do perfil do estudante empreendedor: tendência para trabalhar nas férias de verão; participação associativa; possuir rede social mais rica em empresários.

Marques (2010) e M. G. Alves (2007), concluem que as experiências profissionais durante o percurso académico contribuem para facilitar a inserção no mercado de trabalho. A nível internacional, especialmente na América do Norte, mas também em alguns países europeus, é muito frequente que os estudantes exerçam uma atividade profissional durante o período em que frequentam o 1.º Ciclo do Ensino Superior.

Dada a relevância das experiências profissionais ou associativas para a formação dos empreendedores, estamos convictos que estas experiências irão enriquecer o perfil profissional dos participantes, quer seja para trabalhar por conta própria quer seja por conta de outrem.

Considera-se que os estudantes e diplomados, que irão participar ativamente na gestão do projeto, irão desenvolver e treinar competências transversais fundamentais para o seu percurso profissional, tais como, capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal, capacidade de organização e planeamento, tomada de decisão, resolução de problemas, capacidade de adaptação e melhoria contínua, gestão de conflitos e stress, entre outras.

“Ser empreendedor implica lidar com um vasto leque de pessoas, desde os seus empregados aos fornecedores, aos clientes potenciais e aos actuais. Saber comunicar com os clientes e mantê-los satisfeitos marca, normalmente, a diferença entre a morte e o crescimento de um negócio. Conhecer a arte das relações humanas é uma capacidade muito valiosa para os negócios, especialmente, para os empreendedores que actuam sozinhos”
Sarkar (2010, p. 274).

O envolvimento dos destinatários na gestão do projeto visa ainda promover a integração social. Na primeira parte deste relatório, referimo-nos às consequências a nível psicológico e relacionadas com o isolamento social, quebra de laços sociais e

participação social diminuta, causadas pelo desemprego de longa duração. A inclusão dos diplomados na gestão do projeto tem como objetivo reforçar o seu papel social, aumentar a sua rede de conhecimentos e reforçar competências sociais e profissionais, potenciando, assim, a sua empregabilidade.

Ambiciona-se estimular a participação neste projeto de estudantes internacionais, que frequentam a UC, contribuindo para o enriquecimento da formação que será disponibilizada e a partilha de ideias de negócio e projetos. Este projeto pode contribuir também para a integração social dos estudantes internacionais, proporcionando uma maior proximidade entre estudantes de várias nacionalidades, evitando que socializem exclusivamente com estudantes com a mesma origem geográfica.

Neste sentido, prevê-se a constituição de equipas de gestão do espaço e de trabalho multidisciplinares e que devem integrar estudantes com diferentes nacionalidades e diplomados. Como refere Addarii (2012, p. 111) conseguimos encontrar valor acrescentado “através de conexões para além dos limites culturais, geográficos, profissionais e geracionais. É aí que reside a inovação.”

A existência de um espaço físico de partilha de conhecimento e criação de laços sociais pode evitar o isolamento social e promover a socialização dos desempregados. Pretende-se estimular a aprendizagem não formal, o espírito de cooperação, promover a integração social, evitando, assim, alguns comportamentos de exclusão social, nomeadamente por parte dos diplomados desempregados e dos estudantes internacionais.

O projeto incluirá uma forte componente de apoio ao desenvolvimento de projetos de empreendedorismo social com vista à criação de respostas aos problemas identificados pela sociedade.

Moulaert (2000) reforça a capacitação dos agentes, estimulando a necessidade de mudanças estruturais que promovam a capacitação individual e coletiva para a resolução de problemas.

Na sequência do diagnóstico realizado, em especial, no que diz respeito à formação no âmbito do empreendedorismo, destacamos a necessidade de elaboração de planos de formação e de acompanhamento personalizados, tendo em consideração os conhecimentos académicos e experiência profissional dos formandos. Propomo-nos a realizar um diagnóstico de necessidades de formação anualmente.

“Os papéis profissionais tornaram-se cada vez mais intensivos em conhecimento e quem desempenha esses papéis tem de aprender continuamente... As pessoas tornaram-se mais capazes para inovar como produtores e como consumidores também exigem qualidade, inovação, diversificação e individualização dos produtos e serviços” (Kovács, 2002, p. 17).

Uma instituição de ensino superior possui recursos humanos qualificados, conhecimento intelectual e científico, massa crítica, dinâmica de inovação, capacidade de investigação tecnológica tornando-se, assim, num ambiente favorável ao desenvolvimento individual do empreendedorismo.

Ferreira (2006) menciona um estudo realizado no Reino Unido sobre empreendedorismo social que refere algumas condições que favorecem o empreendedorismo: “existência de habilitações superiores, o acesso a formação para o empreendedorismo, a autoconfiança nas competências sociais e, em termos gerais, a existência de boas condições para o desenvolvimento de iniciativas.

Nesta conformidade, propomos que o projeto piloto seja inicialmente integrado na Universidade de Coimbra através da constituição de uma associação sem fins lucrativos.

2. A utilidade do trabalho em rede e em parceria

Segundo Castells (2009), a sociedade em rede é definida como o poder das redes e a sua influência na construção da sociedade contemporânea do conhecimento. As redes desempenham um papel extremamente relevante na sustentabilidade das organizações.

“...pretendo argumentar que, ao contrário, na nossa sociedade em rede, o trabalho em rede tornou-se o *core business* de qualquer organização ou profissional. Este tipo de trabalho é o caminho para construir a infra-estrutura necessária para a partilha de conhecimento, a construção de parcerias além fronteiras, a avaliação e apoio de pares... O trabalho em rede é o caminho mais rápido para a inovação e o impacto” (Addarii, 2012, p. 106).

Dado que o desemprego é um fenómeno multidimensional e complexo, uma resposta eficaz obriga a uma ação concertada entre os vários parceiros. A tese da *Tripla*

Hélice que se caracteriza pela interação entre a universidade, indústria e governo é um factor-chave para a inovação numa sociedade baseada no conhecimento.

“A sociedade só tem a beneficiar com estas relações, através das redes trilaterais que podem originar bons resultados ao nível da criação de novos produtos e/ou processos” (Sarkar , 2010, p. 88).

Segundo Ana Roque (2012, p. 209) uma instituição inovadora é uma organização aberta ao mundo e atenta aos sinais e evolução dos contextos. “O relacionamento com as partes interessadas pode ser ... um factor-chave de inovação, permitindo identificar oportunidades, criar produtos, serviços e novos modos de actuar em função dos desejos, problemas e expectativas daqueles que com elas se relacionam.”

Pretende-se criar parcerias e sinergias com outras estruturas de apoio ao empreendedorismo e inovação ao nível micro da cidade de Coimbra e da Região Centro e, num fase posterior, também ao nível macro da União Europeia e de outras instituições mundiais. Visa-se ainda dinamizar novas formas de colaboração entre vários stakeholders ligados aos setores público, social e empresarial, contribuindo assim para a promoção da partilha de conhecimento e otimização de recursos, financeiros e humanos.

“A inovação sistémica é, pela sua natureza, altamente social – usualmente envolvendo muitos líderes, muito aliados e batalhas em muitas frentes” (Mulgan, 2012, p. 70).

Identificámos como instituições potenciais parceiras nacionais alguns serviços da Universidade de Coimbra (Divisão de Relações Internacionais, Divisão de Inovação e Transferências do Saber, Divisão de Apoio e Promoção da Investigação, Ensino à Distância), a Associação Académica de Coimbra, o Instituto Pedro Nunes, o Instituto do Emprego e Formação Profissional, o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, a Associação Nacional de Jovens Empresários, a Câmara Municipal de Coimbra, o Conselho Empresarial do Centro/Câmara de Comércio e Indústria do Centro, a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro, a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), ANIMAR (Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local), Instituto Português do Desporto e Juventude (IPDJ), Federação Nacional de Associações de Business Angels (FNABA), Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal (IFDEP), Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), instituições do terceiro

setor e empresas. Estes parceiros são fundamentais para apoio na divulgação do projeto, identificação de mentores, diagnóstico e identificação de oportunidades de negócio e apoio informativo e formativo complementar.

“A grande dificuldade é ligar, intermediar e pôr em contacto pessoas com ideias, pessoas com problemas e pessoas com recursos institucionais e capacidade financeira. No mundo da inovação empresarial, esse «gap» foi identificado e, ao longo dos últimos vinte anos, foram criados espaços como incubadoras e centros de inovação, em muitas das áreas da ciência e tecnologia. Não há o equivalente na área social – e essa é uma das razões pelas quais muitas boas ideias não se desenvolvem e crescem” (Vasconcelos, 2012, p. 34)

Considera-se importante a realização de *focus group* e reuniões semestrais com representantes das instituições parceiras para diagnóstico e identificação de oportunidades de negócio e para acompanhamento e avaliação do projeto. A troca de experiências e conhecimentos enriquece o trabalho em rede e potencia novas ideias de intervenção e apoio na área do empreendedorismo e inovação.

“Uma relação efectiva e estrategicamente orientada com os stakeholders permite:

- Uma melhor gestão do risco e da reputação, um aspecto cada vez mais importante para as organizações do sector das organizações sem fins lucrativos num momento em que se verifica um crescimento do número de organizações e projectos e se torna mais difícil atrair financiadores;
- Aprender com os stakeholders, melhorando os serviços ou os produtos que a organização oferece, inovar;
- Compreender contextos complexos, desenvolver mercado e identificar novas oportunidades estratégicas;
- Informar, educar e influenciar os stakeholders, um aspecto que pode ser crucial no desenvolvimento de projectos e na gestão do risco;
- Melhorar o processo de tomada de decisão, uma vez que se tem acesso a uma visão muito mais ampla e clara;
- Combinar recursos (financeiros, conhecimento, pessoas e tecnologia) que a organização não conseguiria de forma independente” (Roque, 2012, p. 211).

Dado que iremos envolver no projeto estudantes internacionais, numa fase posterior, iremos articular com instituições internacionais para estabelecimento de parcerias.

“Conectar pessoas não é apenas um slogan inteligente da Nokia, é a fonte primário do poder e do conhecimento” (Addarii, 2012, p. 106).

3. A importância da componente digital

Segundo Cardeal (2014), atualmente o mundo gira muito mais rapidamente do que girava há 30 ou 40 anos, tendo contribuído para esse facto, entre muitos outros aspetos, a evolução das tecnologias de informação.

A distância física deixa de ser um obstáculo ao acesso à informação e ao conhecimento devido às novas tecnologias de ensino à distância.

O potencial tecnológico da era digital originou diversas transformações nos planos social e económico nos últimos anos. O mundo digital faz parte da vida de todos nós e de todos os processos do quotidiano, inclusive dos novos modelos de aprendizagem.

“O poder da internet contribuiu decisivamente para a eleição de um Presidente (Obama), para a divulgação de atrocidades (Tibete), para a criação de novas oportunidades de acesso ao crédito (Kiva), para mais transparência (recovery.gov), mais acesso à educação, mais diálogo entre «civilizações» (Dialogue Café) e para a expressão de um movimento cívico de dimensão inédita (Irão)” (Vasconcelos, 2012, p. 33).

Todos os dias mais de 250 milhões de europeus acedem à internet para trabalhar, aprender, procurar emprego, pagamento de impostos, reserva de bilhetes, comunicar, jogar, socializar, entre muitas outras tarefas/atividades.

Vivemos num mundo global altamente competitivo, dominado pelo conhecimento, inovação e tecnologia. O uso das novas tecnologias da informação e da comunicação estimula a inovação, aumenta a troca de informação, favorece a interligação entre instituições e potencia novas formas de ensino e trabalho em rede. As competências digitais irão desempenhar um papel cada vez mais relevante nos empregos do futuro, como competências essenciais no que diz respeito a aptidões para o trabalho e para a vida.

Inicialmente, as várias tecnologias (computador, telemóvel, internet, câmaras fotográfica, entre outras) eram utilizadas de uma forma independente, mas atualmente há uma integração e interação entre essas tecnologias, que pode e deve ser aproveitada para a divulgação do projeto, partilha de conhecimento e interação com os diversos stakeholders.

O termo web 2.0 descreve uma nova fase da rede electrónica mundial e considera todas as novas ferramentas de comunicação e colaboração disponíveis na internet, como os wikis, podcasts, blogues, redes, entre outros. A web 2.0 permite a

qualquer utilizador ter o seu espaço online e publicar conteúdos. O EntrepreneurshipLab pretende agregar conhecimento de vários utilizadores e partilhá-lo com garantia de qualidade de informação, que será sempre validada pela Universidade de Coimbra.

Dias (2009, p. 97), considera os estudantes dos dias de hoje como «aprendentes digitais»: “jogam videogames, vêem televisão, utilizam o telemóvel (...) Usam suportes e ferramentas digitais, bem como múltiplos canais de captação, tratamento e distribuição de informação no seu dia a dia, para experimentarem sensações e realizarem experiências eminentemente humanas, como comunicarem, colaborarem, jogarem e divertirem-se.”

Neste sentido, iremos aproveitar e potenciar estas experiências de âmbito digital para disponibilizar formação à distância e contribuir para um trabalho em rede.

Acompanhando a evolução tecnológica da era digital, pretende-se garantir, através da plataforma web, a todos os estudantes e diplomados pela UC, o livre acesso à informação, formação e mentoring.

Atualmente, os vídeos tornaram-se uma ferramenta de comunicação junto das redes sociais. Neste sentido, iremos criar podcasts³ para partilhar na plataforma web e nas redes sociais conteúdos relacionados com a formação e atividades desenvolvidas no âmbito do projeto.

4. Plano de ação

Um projeto de intervenção social deve apresentar um plano de ação com informação dos eixos de ação e detalhe das atividades a implementar.

“Uma vez que uma ideia promissora é gerada, necessita de ser testada. As ideias desenvolvem-se através de experiência e erro, e refinação constante... Os empreendedores sociais frequentemente mergulham na prática e esperam aprender rapidamente sem recorrer a avaliações formais ou testes, e um dos temas comuns da inovação social contemporânea é que muitas vezes funciona melhor avançar rapidamente para a prática em vez de passar muito tempo a desenvolver planos e estratégias detalhadas” (Mulgan, 2012, pp. 66-67).

³ Podcast é a junção de parte das palavras ipod e broadcast, associado a música com transmissão à distância. O Podcast é um recurso que pode ser usado quando se deseja publicar um áudio conteúdo como uma explicação, aula, palestra ou qualquer outro conteúdo. Pode ser criado através de gravadores portáteis ou por software de edição de som, diretamente no computador.

O plano de ação do EntrepreneurshipLab UC contemplará os seguintes eixos:

1. formação e educação para o empreendedorismo
2. consultoria
3. desenvolvimento de parcerias
4. diagnóstico de oportunidades de negócio

Apresentamos seguidamente os objetivos relacionados com os quatro eixos de intervenção:

Eixos de ação	Objetivos
1. Formação e educação para o empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> → Gerir um centro de recursos com bibliografia de apoio às diversas áreas identificadas no diagnóstico → Desenvolver planos de formação personalizados → Promover a divulgação de programas de apoio e incentivo ao empreendedorismo → Dinamizar foruns temáticos e de discussão → Criar planos de formação específicos para a área do empreendedorismo social → Promover a divulgação de projetos/empresas de sucesso e apresentação de casos de insucesso
2. Consultoria	<ul style="list-style-type: none"> → Desenvolver planos de acompanhamento personalizados → Apoiar os jovens empreendedores, prestando consultoria em diversas áreas, tendo em consideração o diagnóstico realizado anualmente → Prestar assessoria no âmbito de candidaturas a programas de financiamento → Prestar consultoria no âmbito da criação e desenvolvimento de projetos sociais → Potenciar a apresentação de ideias e projetos para que sejam avaliados pelos empresários e parceiros
3. Desenvolvimento de parcerias	<ul style="list-style-type: none"> → Contactar com entidades potenciais parceiras para elaboração de protocolos de colaboração → Criar uma bolsa de empresários voluntários que se disponibilizem a apoiar e acompanhar os jovens empreendedores
4. Diagnóstico de oportunidades de negócio	<ul style="list-style-type: none"> → Mapear oportunidades de negócio
	<ul style="list-style-type: none"> → Disponibilizar um espaço físico no campus universitário para a realização de formação sessões informativas, reuniões, consulta bibliográfica e estimular o trabalho em equipa → Criar uma plataforma web de sensibilização, formação e apoio ao empreendedorismo empresarial, social e público → Criar uma bolsa de estudantes e diplomados voluntários

Tabela n.º 3 – Eixos de intervenção e objetivos específicos

A tabela n.º 4 identifica os eixos de ação, respetivas atividades e respetivo cronograma:

Eixos de ação	Atividades	Meses																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1.	“ Contacto com imprensa, empresas e instituições públicas e privadas para solicitar cedência de documentos e bibliografia em suporte digital e em suporte de papel																								
	“ Criação e gestão do centro de recursos na Casa da Lusofonia e na plataforma web (documentos digitais)																								
	“ Apresentação de módulos de formação, de acordo com diagnóstico realizado																								
	“ Recrutamento de formadores voluntários																								
	“ Divulgação e realização da formação																								
	“ Conceção e aplicação de instrumentos de diagnóstico de formação personalizada																								
	“ Formação personalizada, tendo em consideração o diagnóstico individual																								
	“ Pesquisa e divulgação de programas de apoio e incentivo ao empreendedorismo através da realização de sessões informativas, partilha na plataforma web e redes sociais																								
	“ Dinamização de foruns temáticos e de discussão na plataforma web																								
	“ Apresentação de projetos e empresas de sucesso e discussão de casos de insucesso através da realização de sessões informativas, partilha na plataforma web e redes sociais																								
	“ Criação de newsletter mensal																								
	2.	“ Consultoria e acompanhamento personalizado																							
“ <i>Mentoring</i>																									
3.	“ Apresentação de ideias de negócio e projetos para avaliação pelos empresários e entidades parceiras																								
	“ Contacto com entidades potenciais parceiras para celebração de protocolos de cooperação																								
	“ Criação de mecanismos de partilha de informação																								
	“ Contacto com potenciais mentores para acompanhamento dos jovens empreendedores																								
4.	“ Apoio e assessoria no âmbito de candidaturas a programas de financiamento																								
	“ Desenvolvimento e aplicação de inquérito para identificação de oportunidades de negócio																								
	“ Realização de focus group anuais com entidades parceiras para recolha de informação																								
	“ Divulgação das oportunidades de negócio aos estudantes e diplomados																								
	“ Apresentação do projeto à Reitoria da Universidade de Coimbra e pedido para utilização dos espaços da Casa da Lusofonia																								
	“ Nomeação dos responsáveis da UC que irão integrar a direção da associação empresarial, social e público																								
	“ Divulgação do projeto junto de estudantes e diplomados para angariação de voluntários																								
	“ Seleção de voluntários e constituição da equipa responsável pela gestão dos espaços e pela organização de atividades																								
	“ Gestão dos espaços e organização de atividades																								
	“ Constituição da equipa responsável pela programação e design da plataforma web																								
	“ Programação, design e manutenção da plataforma web																								

Tabela n.º 4 - Cronograma de atividades

O projeto irá iniciar em novembro de 2014 com a apresentação do mesmo à Reitoria e pedido de autorização para utilização dos espaços da Casa da Lusofonia. Ainda nesse mesmo mês, iremos divulgar o projeto junto dos estudantes e diplomados para angariação de voluntários para constituição das equipas de gestão do projeto e de programação e design da plataforma web.

O arranque das várias atividades foi definido de acordo com a prioridade e tendo em consideração a facilidade ou exigência de preparação das mesmas. Relativamente à prioridade, o contacto com os parceiros e mentores, a preparação do centro de recursos e a programação e design da plataforma web devem iniciar no terceiro mês (janeiro de 2015).

A partir de fevereiro de 2015, pretende-se promover a organização de sessões de informação sobre empreendedorismo, sessões de apresentação de ideias e projetos, apresentação de casos de sucesso e insucesso e marcação de reuniões entre jovens empreendedores e mentores. De forma a garantir o acesso à informação por parte de um maior número de estudantes e diplomados, a maioria das sessões serão filmadas, de acordo com a autorização dos participantes, e disponibilizadas na plataforma web e partilha nas redes sociais.

As apresentações de boas práticas de sucesso demonstrado tem como objetivo ajudar os estudantes e diplomados a adaptar essas boas práticas à realidade concreta do seu projeto ou empresa. Os casos de insucesso são também importantes na medida em que explicam as falhas ocorridas durante o desenvolvimento do projeto ou empresa, ajudando outros empreendedores a pensar em alternativas para minimizar e/ou evitar esses erros.

Os serviços de consultoria, acompanhamento e *mentoring* só irão ser disponibilizados a partir do sexto mês, assim como a criação da newsletter mensal e a apresentação de ideias de negócio e projetos.

Prevemos que todas as atividades estarão operacionais a partir do oitavo mês de funcionamento do projeto.

Cada equipa de gestão de projeto deverá integrar entre 10 a 12 estudantes e diplomados de diferentes áreas científicas e com nacionalidades diversificadas. Para além destes pressupostos, a seleção dos voluntários para gestão do projeto irá considerar os seguintes critérios:

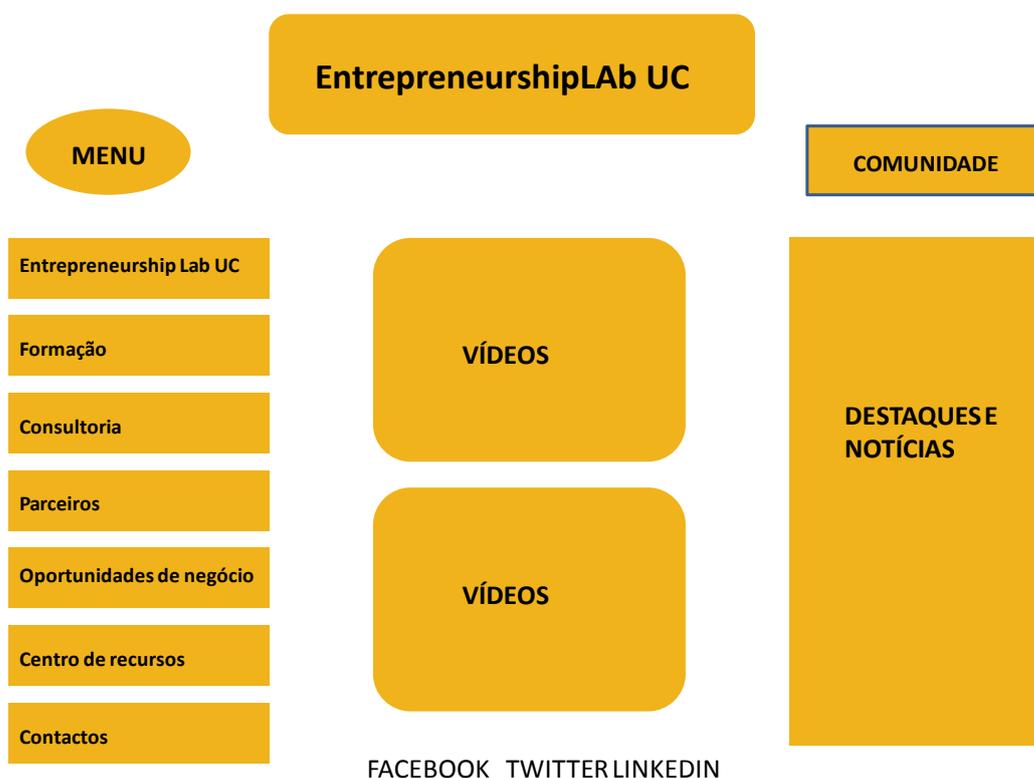
- no caso dos estudantes, será dada preferência a estudantes numa fase mais avançada do curso;

- valorização de contextos práticos profissionais e/ou associativos e experiência no âmbito de gestão de projetos e apresentação de ideias de negócio;
- número de horas disponíveis por semana.

A equipa que será constituída para programação e design da plataforma web deve integrar estudantes e diplomados das seguintes áreas: Engenharia Informática, Design e Multimédia e Marketing.

Após a divulgação do projeto junto dos estudantes e diplomados, iremos fazer uma pré-seleção dos candidatos através de análise curricular. Numa fase posterior, iremos convocar para entrevista os pré-selecionados.

A página inicial da plataforma web terá o menu abaixo apresentado, irá integrar uma comunidade, vídeos, destaques, notícias mais atualizadas e links para as redes sociais:



A comunidade online visa prestar apoio e consultoria online, divulgação de projetos e empresas, recrutamento de membros, estimular a partilha de ideias, votação de ideias de negócio/projetos, marcação de reuniões com parceiros e mentores. O acesso à comunidade será restrito aos beneficiários e parceiros do EntrepreneurshipLab UC.

5. Sustentabilidade e recursos

Há que pensar na sustentabilidade do projeto e definir qual o seu enquadramento organizacional. Dada a experiência da Universidade de Coimbra na área da internacionalização, empreendedorismo e inovação e ensino à distância e existência de espaços que podem ser utilizados para operacionalização do projeto, propomos a integração do EntrepreneurshipLab na Universidade de Coimbra, mas este será gerido autonomamente através da constituição de uma associação sem fins lucrativos.

É importante que a associação integre pessoas com experiência e que acompanhem o projeto de uma forma permanente. Dado que os estudantes e diplomados apresentam uma disponibilidade temporária para participarem ativamente no projeto, sugere-se que a direção da associação seja constituída por membros da Universidade de Coimbra, da Associação Académica de Coimbra, do Instituto Pedro Nunes e da Câmara Municipal de Coimbra. A direção da associação será responsável pela seleção das equipas do projeto, pela avaliação e acompanhamento deste, conjuntamente com os voluntários e entidades parceiras.

Para operacionalização deste projeto, iremos utilizar os espaços da Casa da Lusofonia da Universidade de Coimbra (CLUC). Este espaço dispõe de uma sala de reuniões, uma sala multiusos e uma sala de trabalho. A Casa da Lusofonia é o *front office* das Relações Internacionais e sede de seis associações de estudantes da CPLP. Neste sentido, é um local de excelência para promover o contacto entre os vários estudantes da UC.

Para o arranque do projeto, é necessário atrair estudantes e diplomados para integrarem a equipa de gestão do mesmo e desenvolvimento das atividades e plataforma web. A equipa de gestão será recrutada pelo período de um ano, sendo dada preferência a estudantes que estão numa fase mais avançada do curso para que, quando concluíam o mesmo, se mantenham associados ao projeto através da plataforma web. Cada equipa deve integrar estudantes de diversas nacionalidades e diplomados desempregados.

Cada equipa estará responsável pela reserva dos espaços, apresentação de propostas de atividades e organização de eventos. A utilização dos espaços da CLUC deve ser articulada com a Divisão de Relações Internacionais, responsável pela gestão desses espaços.

Após o início de funções da equipa de gestão do projeto, há a necessidade de contactar com as entidades parceiras para estabelecimento de protocolos de cooperação, divulgação do projeto e para angariação de mentores.

Para além da formação realizada pela associação e que será dada pelos voluntários do projeto, pretende-se ainda, no âmbito das parcerias estabelecidas, garantir o acesso a formação, ministrada pelas entidades parceiras, de forma gratuita ou com valores mais baixos para os participantes do EntrepreneurshipLab UC.

Ao nível dos recursos financeiros necessários, estes serão baixos, dado que já existe o espaço físico e que dispõe de alguns meios audiovisuais, que serão utilizados para as sessões de apresentação e formação. Será apenas necessário o investimento em alguns computadores e software que será adquirido para desenvolvimento da plataforma web. Para que possamos adquirir os mesmos, iremos solicitar patrocínio a algumas entidades que apoiam ações no ensino superior como, por exemplo, o Banco Santander Totta, o Automóvel Club de Portugal, a CASES.

Numa fase mais avançada do projeto, iremos recorrer a candidaturas a financiamento como o Quadro de Referência Estratégico Nacional e Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e candidaturas do projeto a concursos no âmbito da inovação social como EDP Solidária, Fundação PT, entre outras.

Baseando-nos nos princípios básicos de Dees (2001), pretendemos “reconhecer e procurar obstinadamente novas oportunidades” e “agir com ousadia” sem estarmos limitados pelos recursos disponíveis.

6. Divulgação

A estratégia de divulgação do projeto é um aspeto muito relevante para a concretização do mesmo, dado que sem voluntários, parceiros ou interessados, não será possível desenvolver as ações já discriminadas.

Um primeiro passo será recorrer aos meios de comunicação internos da Universidade de Coimbra para atrair os voluntários para a gestão do projeto, nomeadamente através de:

- envio de uma mensagem de correio eletrónico para todos os estudantes e diplomados pela Universidade de Coimbra;
- realização de um vídeo de apresentação do projeto e para sensibilização dos voluntários, conjuntamente com a UCV, para disponibilizar na página inicial da UC, bem como nas páginas web das várias unidades orgânicas;
- contacto com a Rádio Universidade de Coimbra e Cabra para divulgação de uma notícia.

Após a constituição da equipa de gestão do projeto e definição das primeiras atividades a desenvolver, contacto com os meios de comunicação social da região e do país para divulgação de notícia.

Paralelamente à criação da plataforma web, sugerimos que seja criada uma presença nas redes sociais, nomeadamente através do Twitter, Facebook e LinkedIn. Hoje em dia, é fundamental uma presença nas redes sociais para nos aproximarmos de um maior número de jovens, que utiliza as mesmas para consulta de notícias e informação.

Ao longo do desenvolvimento do projeto, devem ser utilizados todos os meios acima referidos, de uma forma concertada e sempre que se justifique para apresentação de atividades, resultados e divulgação de eventos, dado que, a partir do sexto mês, será criada uma newsletter mensal para divulgação de informação.

7. Avaliação

A avaliação de um projeto é um procedimento fulcral para validação e/ou redefinição das ações. Pretendemos conciliar a monitorização, com a avaliação *on going* e avaliação final deste projeto piloto.

Ao nível da monitorização do projeto, iremos elaborar cronogramas de atividades para acompanhar a execução das mesmas e identificar se os recursos disponíveis são suficientes.

Sugerimos que a avaliação *on going* se concretize semestralmente e, conforme já mencionado, que envolva os parceiros do projeto na discussão e avaliação do projeto. Iremos analisar os resultados obtidos no âmbito dos *focus group* realizados e, caso seja necessário, redefinir as estratégias e desenvolver um novo plano de ação.

No que diz respeito à formação e consultoria, torna-se fundamental o desenho e aplicação de inquéritos de satisfação dos formandos para que, posteriormente, se possam avaliar alguns parâmetros como, por exemplo, a adequação dos conteúdos, duração da formação/consultoria, nível de preparação dos formadores, entre outros. Deverão ser elaborados inquéritos de expectativas para mais tarde se avaliar o grau de satisfação face às expectativas iniciais.

Para a realização da avaliação final, deve considerar-se os seguintes parâmetros: pertinência; coerência; eficácia; eficiência; utilidade; sustentabilidade.

Ao nível dos indicadores de avaliação a considerar, destacamos o número de estudantes e diplomados registados na plataforma web; número de empresários e parceiros registados na plataforma web; número de participantes nos workshops e sessões informativas; número de visualizações dos vídeos partilhados na plataforma web e nas redes sociais; número de mentores voluntários; número de estudantes e diplomados voluntários; - número de protocolos assinados com entidades parceiras; número de empresas/projetos criados; número de ações de formação realizadas; número de adesões à newsletter mensal; número de ações de consultoria realizadas; grau de satisfação dos formandos relativamente às ações de formação e de consultoria. É importante ainda analisar o percurso profissional dos beneficiários que usufruíram de determinado apoio ou que, por exemplo, participaram ativamente no projeto comparativamente com outros que não participaram.

Esta avaliação do projeto deve ser realizada 24 meses após a implementação do mesmo.

8. Escalabilidade

Vários autores, entre os quais, Drucker, Sarkar, Mulgan, André e Abreu, consideram que um projeto empreendedor e inovador deve ser socialmente reconhecido e ter um impacto a nível global.

Após a validação do projeto piloto na Universidade de Coimbra, considera-se que o mesmo pode ser dinamizado ao nível da cidade de Coimbra, incluindo outros estudantes e diplomados do ensino superior, bem como do ensino profissional e secundário.

“Existem muitos métodos para fazer crescer as inovações – desde o crescimento organizacional, através de licenciamento e franchising, a federações, a uma difusão mais livre” (Mulgan, 2012, p. 68).

Consideramos que este projeto pode ser replicado e adaptado a outras regiões do país, bem como a outros países estrangeiros. O envolvimento dos estudantes internacionais no projeto vai potenciar a divulgação de boas práticas relacionadas com o apoio ao empreendedorismo e inovação e, conseqüentemente, estimular a sua escalabilidade noutras instituições de ensino superior estrangeiras.

CONCLUSÃO

Dado o aumento significativo dos problemas sociais, as agendas políticas europeias passaram a dar um enfoque especial à componente da inovação social. A inovação social permite encontrar novas soluções ou novas formas de colaboração para a resolução dos problemas mais prementes.

Num contexto em que se reconhece a importância do empreendedorismo e da inovação social, torna-se fundamental estimular a capacidade empreendedora dos jovens com formação superior. Conforme refere Bill Drayton (Ashoka), os empreendedores sociais “não se contentam em dar o peixe ou ensinar a pescar. Eles não descansarão enquanto não revolucionarem a indústria da pesca.”

Apesar da forte orientação das políticas europeias no que diz respeito ao estímulo de uma cultura empreendedora, verifica-se que os estudantes de ensino superior têm ainda alguns receios relativamente à possibilidade de criarem uma empresa. A aversão ao risco é ainda um sentimento muito presente na sociedade portuguesa. De acordo com o Eurobarómetro 2014 sobre a Juventude Europeia, mais de 50% dos portugueses não pretende criar um negócio e 22% gostaria de o fazer, mas considera que é muito difícil. O facto de apresentarmos casos de insucesso de empreendedores, que mais tarde criaram empresas de sucesso, poderá minimizar a natural aversão ao risco.

A Reitoria da UC, no âmbito do Planeamento Estratégico e mais especificamente relativamente ao pilar de transferência de conhecimento, definiu o seguinte objetivo “promover uma cultura de criatividade e inovação, de empreendedorismo e espírito crítico”. Consideramos que o EntrepreneurshipLab UC pode ajudar a concretizar esse objetivo.

Existem diversas instituições a nível nacional que dão apoio e formação no âmbito do empreendedorismo, mas verificamos que ainda há algumas carências ao nível a formação e acompanhamento individualizados e falta de continuidade no acompanhamento após a constituição da empresa. Alguns inquiridos avaliaram negativamente o apoio e informação obtidos junto dessas instituições, tendo mencionado que os esclarecimentos eram contraditórios e confusos, muito teóricos e insuficientes.

Dada a diversidade de atores na Região centro no âmbito do apoio e estímulo ao empreendedorismo, considera-se que o projeto irá beneficiar com a experiência dos parceiros e poderá ser um incentivo ao trabalho em rede.

Mais de 80% dos inquiridos referiu ter sentido dificuldades ao nível da obtenção de financiamento necessário. Para colmatar a falta de informação no âmbito da área do financiamento, iremos constituir uma equipa para prestar consultoria e apoio no âmbito de candidaturas a programas de financiamento.

Ao nível dos conteúdos formativos mais relevantes identificados pelos inquiridos, destacamos a Estratégia, Marketing e Gestão Financeira.

O apoio pretendido é diversificado, mas reforçamos a necessidade de formação e apoio de CEO's experientes e o apoio tutorial. Os serviços de consultoria e mentoring irão ajudar os empreendedores não só na fase de arranque do projeto/empresa, mas também durante o desenvolvimento do mesmo.

A informação obtida no diagnóstico foi determinante para o desenho do projeto de intervenção social EntrepreneurshipLab UC, que consideramos inovador.

Ao nível dos fatores críticos de sucesso do projeto, identificamos a otimização de recursos, inclusão dos beneficiários na gestão do projeto e formação, partilha e troca de experiências nacionais e estrangeiras, o trabalho em rede e parceria com outras instituições e a formação e acompanhamento individualizados.

Consideramos que a experiência dos estudantes e diplomados no projeto irá permitir, por um lado, a aquisição de competências transversais e conhecimentos diversificados e, por outro lado, a socialização dos estudantes internacionais e diplomados desempregados, evitando o seu isolamento social.

A principal limitação do projeto a falta de experiência e formação no que diz respeito à criação de empresas e desenvolvimento de projetos por parte dos estudantes e diplomados que irão participar na gestão e implementação do projeto. No entanto, iremos recorrer aos parceiros do projeto para que possam usufruir de formação inicial intensiva.

Futuramente, há que equacionar a possibilidade de alargar o projeto a estudantes do ensino secundário e profissional, potenciando a criação de júnior empresas nesse nível de ensino com a supervisão de estudantes do ensino superior.

BIBLIOGRAFIA

Addarii, F. (2012). Networking: o caminho para a inovação e o impacto. In Azevedo, C., Franco, R. C., & Meneses, J. W. (coord.), *Gestão em Organizações Sem Fins Lucrativos*. Porto: Grupo Editorial Vida Económica, p. 105-111.

Alves, M. G. (2007). *A inserção profissional de diplomados de ensino superior numa perspectiva educativa: o caso da Faculdade de Ciências e Tecnologia*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian/Fundação para a Ciência e Tecnologia.

Alves, N. (2008). *Inserção Profissional e Formas Identitárias*. Lisboa: Educa.

Alves, N. (2009). *Juventudes e Inserção Profissional*. Lisboa: Educa.

André, I., & Abreu, A. (2006). Dimensões e espaços de Inovação Social. Finisterra – *Revista Portuguesa de Geografia*, XLI (81), pp. 121-141.

Antunes, R. (1999). *Os Sentidos do Trabalho – Ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Biotempo Editorial.

Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different or Both??. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30 (1), pp. 1-22.

Beck, U. (2000). *The Brave New World of Work*. Cambridge: Polity Press.

Beck, U. (2001). *La société du risqué, Sur la voie d'une autre modernité*. Paris : Éditions Flammarion.

Caleiras, J. (2011). *Para além dos números – as consequências pessoais do desemprego: trajetórias de empobrecimento, experiências e políticas*. Tese de Doutoramento, Universidade de Coimbra.

Cardeal, N. (2014). *Pensamento Estratégico: Antecipar as Ondas do Futuro*. Lisboa: Universidade Católica Editora.

Castel, Robert (1999). *As Metamorfoses da Questão Social*. Petrópolis: Vozes.

Castells, M. (2009). “Communication Power”. Oxford/New York: Oxford University Press.

Chaves, M. (2010). *Confrontos com o Trabalho entre Jovens Advogados: As novas configurações da Inserção Profissional*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.

Dias, J. (2009). e-Mesa Redonda Novas Competências para Novos Empregos e Novas Oportunidades. In Sequeira, M. (org.), *Creative Learning, Innovation Marketplace – Matching New Business and New Learning*. Lisboa: Associação Industrial Portuguesa – Confederação Empresarial.

Estanque, Elísio (2003). O efeito classe média: desigualdades e oportunidades no limiar do século XXI. In M. Villaverde Cabral et al., *Desigualdades Sociais e Percepções de Justiça*. Lisboa: ICS/ISSP, pp. 69-105.

Estanque, Elísio (2005). Trabalho, desigualdades sociais e sindicalismo. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 71, pp. 113-140.

Estivill, Jordi (2003). *O Panorama de Luta Contra a Pobreza e a Exclusão Social, Conceitos e Estratégias*. Genebra: STEP.

Ferreira, A. C. (2012). *Sociedade da Austeridade e direito do trabalho de exceção*. Porto: Vida Económica, Editorial, S.A.

Ferreira, S. (2006). *Empreendedorismo, capacitação e mudança social*. Boletim Vozes do Centro, NRC REAPN.

Ferreira, S. (2005). *O que tem de especial o empreendedor social?* Coimbra: Oficinas do CES, nº 223.

Gennari, A., Albuquerque, C. (2011). Globalização, desemprego e (nova) pobreza: Estudo sobre impactes nas sociedades portuguesa e brasileira. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 92, pp. 51-73.

Gonçalves, Manuela, (2007). Educação, Trabalho e Família. Trajectórias de Diplomados Universitários. Tese de Doutoramento, Universidade de Aveiro.

Hespanha, P., coord. (2007). *É o desemprego fonte de pobreza? O impacto do desemprego e do mau emprego na pobreza e exclusão social do Distrito de Coimbra*. Coimbra: Penagráfica Artes Gráficas.

Kovács, I. (2002). *As Metamorfoses do Emprego*. Oeiras: Celta Editora.

Leite, E. (2006). *Empreendedorismo, inovação e incubação de empresas: Lei de Inovação*. Recife: Bagaço.

Marques, A. P. (2006). Entre o Diploma e o Emprego, A Inserção Profissional de Jovens Engenheiros. Porto: Edições Afrontamento.

Marques, A. P. (2010). Trajectórias Quebradas, A Vivência do Desemprego de Longa Duração. Profedições.

Matos, J. N., Domingos, N. & Kuman, R. (2011). *Precários em Portugal: da fábrica ao "call-center"*. Lisboa: Edições 70, Lda.

Méda, D. (1999). *O Trabalho – Um valor em vias de extinção*. Lisboa: Fim de Século Edições, Lda.

Moulaert, F. (2000). *Globalization and integrated area development in European cities*. Oxford University Press, Oxford.

Mulgan, G. (2012). Inovação Social. In Azevedo, C., Franco, R. C., & Meneses, J. W. (coord.). *Gestão em Organizações Sem Fins Lucrativos*. Porto: Grupo Editorial Vida Económica, pp. 51-74.

Murray, R., Caulier-Grice, J., Mulgan, G. (2008). *How to Innovate: the tools for social innovation*. London: NESTA.

Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M., Baptista, A. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal: Experiências e Perspectivas*. Ed. O, Lisboa: INSCOOP.

Roque, A. (2012). Partes Interessadas e as OSFL. In Azevedo, C., Franco, R. C., & Meneses, J. W. (coord.). *Gestão em Organizações Sem Fins Lucrativos*. Porto: Grupo Editorial Vida Económica, p. 209-228.

Santos, J. V. (org). (2003). *Transformações no trabalho no século XXI*. Pelotas: EDUCAT.

Saraiva, P. (2011). *Empreendedorismo: Do conceito à aplicação, da ideia ao negócio, da tecnologia ao valor*. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.

Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora.

Schnapper, D. (1998). *Contra o Fim do Trabalho* (Azevedo, P., Trad.). Terramar (Obra original publicada em 1997).

Sennett, R. (2007). *A Cultura do Novo Capitalismo* (Oliveira, C., Trad.) Viseu: Tipografia Guerra.

Sundin, E. & Tilmár, M. (2010). The Intertwining of social, commercial and public entrepreneurship. In Fayolle, A., Matlay, H. (eds.). *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*. Edward Elgar, pp. 109-124.

Vasconcelos, D. (2012). Inovação Social, A Agenda do Futuro. In Azevedo, C., Franco, R. C., & Meneses, J. W. (coord.). *Gestão em Organizações Sem Fins Lucrativos*. Porto: Grupo Editorial Vida Económica, pp. 31-49.

Webgrafia

Comissão Europeia (2010). *Entrepreneurship in the EU and beyond*. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_283_en.pdf, acessido em agosto de 2012.

COMPETE (2011). *Empreendedorismo, Cadernos Temáticos*. http://www.pofc.qren.pt/resourcesuser/2011_documentos/monitorizacao/resultados/caderno_empreendedorismo.pdf, acessido em janeiro de 2014.

Dees, J. G. (2001). *O significado do Empreendedorismo Social* (versão traduzida do original). Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University. <http://www.uc.pt/feuc/ceces/figeiros/dees>, acessido em janeiro de 2012.

EUROSTAT (2014). *Euro area unemployment rate at 11.5%*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-29082014-AP/EN/3-29082014-AP-EN.PDF, acessido em agosto de 2014.

Instituto Nacional de Estatística (2014). *Dia Internacional da Juventude*. http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=219391055&DESTAQUESmodo=2, acessido em agosto de 2014.

Leadership Business Consulting (2006). *Políticas Públicas de Empreendedorismo no Sul da Europa*. <http://leadership-agenda.com/pdf/pti42.pdf>, acessido em julho de 2014.

Observatório de Emigração (2014). *Emigração Portuguesa*. http://www.observatorioemigracao.secomunidades.pt/np4/?newsId=3924&fileName=O_Em_EmigracaoPortuguesa2014_RelatorioEst.pdf, acessido em agosto de 2014.

OCDE (2011). *Divided we Stand: Why Inequality Keeps Rising*.
<http://www.oecd.org/els/soc/49170768.pdf>, acessado em julho de 2014.

Parlamento Europeu (2014). *Juventude Europeia em 2014*.
http://www.europarl.europa.eu/pdf/eurobarometre/2014/youth/fl395_european_youth_in_2014_pt_pt.pdf, acessado em agosto de 2014.

União Europeia (2003), *Livro Verde – Espírito Empresarial na Europa*,
http://ec.europa.eu/green-papers/index_pt.htm, acessado em janeiro de 2014.

Legislação:

Lei n.º 38/2007, de 16 de agosto, que aprova o regime jurídico da avaliação do ensino superior.

Lei n.º 62/2007, de 10 de setembro, que estabelece o regime jurídico das instituições de ensino superior.

ANEXOS

ANEXO 1

#52

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 16:17:03
- **Última modificação:** sexta-feira, 18 de maio de 2012 12:25:14
- **Tempo gasto:** Mais de um dia
- **Endereço IP:** 93.108.190.86

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Empréstimos Bancários

- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Associação Nacional de Jovens Empresários

- **Desmotivação**Incubadoras/ninhos de empresas, Associação Nacional de Jovens Empresários, Amigos
- **Outro (especifique)**Falta de apoio objectivo e concreto

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Ma, mal organizada, pouco objectiva, concreta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

IAPMEI, academia de empreendedores

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
 - Recursos Humanos
 - Legislação fiscal
 - Motivação e liderança
 - Contabilidade
 - Gestão financeira
 - Empowerment
 - Sistemas de informação
 - Gestão de projetos
 - Gestão comercial
 - **Outro (especifique)** Para pessoas que são formadas em gestão, falta a oferta de formação para actividades mais técnicas, como por exemplo programas de desenho para por exemplo, fazer apresentações a clientes sem ter a necessidade de recorrer a serviço de terceiros
- Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
 mais concreta e objectiva...não se limitarem em limitarem em definir O QUE FAZER? mas apoiarem no "COMO FAZER?"

#51

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 17 de maio de 2012 19:19:13
- **Última modificação:** quinta-feira, 17 de maio de 2012 19:27:16
- **Tempo gasto:** 00:08:03
- **Endereço IP:** 79.168.206.117

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Empréstimos Bancários

- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Desmotivação**Família

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Legislação fiscal
- Gestão financeira
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

desburocratização facilidade de acesso a financiamento

#43

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 14:33:34
- **Última modificação:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 14:38:58
- **Tempo gasto:** 00:05:24
- **Endereço IP:** 213.22.13.75

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Concordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
- Família

-
- Amigos
Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:
 - **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Incubadoras/ninhos de empresas, Associação Nacional de Jovens Empresários, Business Angels, Família, Amigos
-

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Processo burocrático associado**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Desmotivação**Associação Nacional de Direito ao Crédito

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Consideráveis. Foram muito importantes para a minha formação empresarial e pessoal.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Concursos de ideias

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
-

- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Formação e apoio de CEO's experientes.

#42

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 14:35:17
- **Última modificação:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 14:37:22
- **Tempo gasto:** 00:02:05
- **Endereço IP:** 193.137.201.102

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Doutoramento

Q2: Situação profissional atual

- A realizar estágio profissional
-

- **Outro (especifique)**bolseiro

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

n

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Motivação e liderança
- Gestão financeira
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

curso

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 13:21:37
- **Última modificação:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 13:27:30
- **Tempo gasto:** 00:05:53
- **Endereço IP:** 77.54.91.235

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Família

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

A maioria dos esclarecimentos que obtive, embora alguns fossem contraditórios, contribuíram para que conhecesse melhor os parâmetros que tinha de ter em conta antes de arrancar com um negócio meu.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não. Mas gostava de conhecer.

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Gestão de projetos

- Gestão comercial
Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?
A informação que procurei, obtive-a, de uma forma ou de outra.

40

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 13:01:45
- **Última modificação:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 13:07:04
- **Tempo gasto:** 00:05:19
- **Endereço IP:** 94.46.252.9

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

- **Processo burocrático associado**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Concluí que o sistema está montado para "profissionais do financiamento" e não propriamente para ajudar a financiar ideias.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

já vi algumas para construção de business plans, mas não sei de cor

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Marketing

- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Apoio em todas as vertentes burocráticas relativas á criação e manutenção de uma empresa

#38

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 09:19:18
- **Última modificação:** segunda-feira, 14 de maio de 2012 09:26:30
- **Tempo gasto:** 00:07:12
- **Endereço IP:** 89.153.181.160

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança

- Empréstimos Bancários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Família, Amigos
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Processo burocrático associado**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Família, Amigos
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Desmotivação**Família, Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Positivas

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Sim, ANJE, IAPMEI, DNA...

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Guião com exemplos de planos de negócio e exemplos reais de empresas: tipo de empresa, encargos, análise de custos, etc

#36

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 13 de maio de 2012 22:58:41
- **Última modificação:** domingo, 13 de maio de 2012 23:05:59
- **Tempo gasto:** 00:07:18
- **Endereço IP:** 82.155.231.147

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Doutoramento

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Empréstimos Bancários

- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios** Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário** Incubadoras/ninhos de empresas

- **Outro (especifique)** Ainda em Fase de Maturação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Muito Boas

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Ainda em fase de Maturação

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Legislação

#35

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 13 de maio de 2012 20:13:45
- **Última modificação:** domingo, 13 de maio de 2012 20:38:46
- **Tempo gasto:** 00:25:01
- **Endereço IP:** 2.83.123.86

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Concordo totalmente
- **Independência pessoal** Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo** Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração** Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição** Concordo totalmente

-
- **Clima económico favorável**Concordo
 - **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
 - **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
 - **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo totalmente
- Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
-

- Família
 - Apoios estatais, comunitários
- Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?**
Questionado ignorou esta pergunta
- Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)**
falta de conhecimento e o facto de exigirem muito e complicarem demais quando precisamos de ajuda

PÁGINA 3

- Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.**
sim, massivemov
- Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?**
- Estratégia
-
- Marketing
 - Legislação fiscal
 - Gestão financeira
- Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
informação de como obter apoios e de toda a papelada necessária

#33

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 13 de maio de 2012 19:28:39
- **Última modificação:** domingo, 13 de maio de 2012 19:33:36
- **Tempo gasto:** 00:04:57
- **Endereço IP:** 213.22.87.187

PÁGINA 1

- Q1: Habilitações académicas**
- Licenciatura
- Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

- Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?**
- **Auto-realização**Concordo
-
- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
 - **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo

- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Nem concordo, nem discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família
- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Entendo que a experiencia revela um ponto de partida errado e baseado na desconfiança

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Motivação e liderança
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Apoio na elaboração do business plan

#32

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)

- **Iniciado:** domingo, 13 de maio de 2012 18:52:10
- **Última modificação:** domingo, 13 de maio de 2012 19:09:40
- **Tempo gasto:** 00:17:30
- **Endereço IP:** 84.90.166.170

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Concordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Concordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituições bancárias

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituições bancárias
- **Processo burocrático associado**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Considero que os esclarecimentos foram sempre claros, serviram essencialmente para dar a conhecer as várias opções possíveis, a nível de financiamentos ou a nível de possíveis parcerias.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Não recorremos a nenhum apoio devido a ideia de negócios ainda se encontrar numa fase muito embrionária, estamos amadurecer a ideia desenvolvendo-a de forma a avançar nesse sentido.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Desconheço.

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Gestão de projetos
- Gestão comercial
- **Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**

Gostaria de ter recebido mais informação relativamente aos programas de apoio as pequenas e medias empresas existentes, e quais os que se poderiam ter aplicar ao nosso caso.

#27

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 13 de maio de 2012 13:42:27
- **Última modificação:** domingo, 13 de maio de 2012 14:03:07
- **Tempo gasto:** 00:20:40
- **Endereço IP:** 2.81.201.74

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Nem concordo, nem discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Concordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Família
- Empréstimos Bancários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituições bancárias

- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Durante um pedido de esclarecimentos num Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo, a técnica esclareceu que projectos submetidos a programas de incentivo podem ser aprovados, mas o financiamento é sempre tardio. Há ideias de negócio que envolvem barreiras à entrada (investimentos elevados) que só podem ser concretizadas na presença de financiamento bancário. Muitas vezes, as instituições bancárias não aceitam correr riscos e quando concedem crédito cobram "spreads" elevados.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

IAPMEI, ANJE, IFDEP,

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Motivação e liderança
- Gestão financeira

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Acho importante que entidades como o IEFP possam ministrar cursos de empreendedorismo, numa vertente prática, para pessoas desempregadas. A união de pessoas com diferentes experiências profissionais e pessoais em grupos e a elaboração em sala de planos de negócio para estudar a viabilidade das ideias, pode proporcionar as condições e as sinergias necessárias para o aparecimento de novos negócios, com valor acrescentado para os envolvidos e para a sociedade.

#26

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 13 de maio de 2012 11:24:10
- **Última modificação:** domingo, 13 de maio de 2012 11:46:20
- **Tempo gasto:** 00:22:10
- **Endereço IP:** 95.69.116.60

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Capital de risco

- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Instituições bancárias, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Business Angels

- **Desmotivação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Instituições bancárias, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Falta de conhecimento sobre os processos de candidatura. Falta de credibilidade em algumas das instituições

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não, só várias plataformas de apresentação de ideias (concursos). Falta uma plataforma "acessível" que reuna os vários caminhos de apoio ao empreendedor, como se processa, como se constrói um plano de negócio, que organize reuniões.

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Sistemas de informação
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Reuniões simples centradas nas nossas ideias apresentadas com pessoas/instituições ligadas aos objectivos de negócio em causa.

#16

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 20:53:41
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 20:59:59
- **Tempo gasto:** 00:06:18
- **Endereço IP:** 62.169.66.5

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Nem concordo, nem discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Discordo totalmente
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- **Outro (especifique)** não foi necessário

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário** Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas
- **Processo burocrático associado** Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Desmotivação** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Não foi necessário nenhum esclarecimento

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Não houve necessidade

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não houve

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Gestão financeira

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Gestão

#12

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 17:42:10
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 17:45:46
- **Tempo gasto:** 00:03:36
- **Endereço IP:** 46.189.240.186

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Concordo totalmente
- **Independência pessoal** Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo** Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração** Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo

- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Concordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Família

- Empréstimos Bancários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Associação Nacional de Direito ao Crédito

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Desmotivação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Recursos Humanos
- Motivação e liderança
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Apoio.

#10

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 17:07:24
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 17:11:56
- **Tempo gasto:** 00:04:32

- **Endereço IP:** 2.83.7.211

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

- Mestrado
- Doutoramento

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado
- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels
- **Processo burocrático associado**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Incubadoras/ninhos de empresas

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

sim varias

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Especialmente projecto de negócio, financeiro, et al...

#9

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 16:47:29
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 16:51:37
- **Tempo gasto:** 00:04:08
- **Endereço IP:** 2.80.234.93

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Concordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Capital de risco
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituições bancárias, Business Angels
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Processo burocrático associado**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Instituto do Emprego e Formação Profissional

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Insatisfatórios

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Valores de juros aplicados no mercado.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Financeiro

#8

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 16:42:34
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 16:46:28
- **Tempo gasto:** 00:03:54
- **Endereço IP:** 2.83.34.7

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Nem concordo, nem discordo

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Discordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Concordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Apoios estatais, comunitários

-
- **Outro (especifique)**Concursos
Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:
 - **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
-

- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Família, Amigos
- **Desmotivação**Família, Amigos
Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?
Muito escassas
Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)
Autoconfiança para superar as dificuldades

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não me lembro de nenhuma.

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Marketing
-
- Motivação e liderança
 - Gestão financeira
- Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
Apoio motivacional

#6

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 16:12:52
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 16:15:05
- **Tempo gasto:** 00:02:13
- **Endereço IP:** 86.26.164.52

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
-
- **Independência pessoal**Concordo
 - **Gerir o próprio tempo**Concordo
 - **Satisfação e as recompensas pessoais**Discordo
 - **Melhores perspectivas de remuneração**Discordo
 - **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Discordo
 - **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
 - **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
 - **Clima económico favorável**Discordo
 - **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
 - **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo totalmente

-
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
-

- Família
- Amigos
- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários
-

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituições bancárias
- **Processo burocrático associado**Instituições bancárias, Business Angels

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Beta i

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
-

- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Empowerment
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Entrepreneurship for dummies

#5

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 16:11:17
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 16:14:35
- **Tempo gasto:** 00:03:18
- **Endereço IP:** 81.84.177.128

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo

- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituições bancárias

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Desmotivação**Família

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Abaixo das minhas espetativas

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

IAPMEI

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Gestão comercial
- **Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
- Gestão comercial

#4

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 12 de maio de 2012 16:04:47
- **Última modificação:** sábado, 12 de maio de 2012 16:08:32
- **Tempo gasto:** 00:03:45
- **Endereço IP:** 2.82.70.20

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Nem concordo, nem discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
- Família
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Associação Nacional de Jovens Empresários, Business Angels
- **Desmotivação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Burocracia, incerteza e tempo de resposta envolvido

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Legislação fiscal

- Contabilidade
- Gestão financeira

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Fiscal

#14

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** terça-feira, 31 de julho de 2012 11:41:42
- **Última modificação:** terça-feira, 31 de julho de 2012 11:50:52
- **Tempo gasto:** 00:09:10
- **Endereço IP:** 188.81.207.2

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Doutoramento
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Discordo
- **Clima económico favorável**Concordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo totalmente
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Família
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Família
- **Processo burocrático associado**Família
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Família
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Família
- **Desmotivação**Família
- **Outro (especifique)**Ainda não decidi relativamente à criação da empresa
- **Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?**
- Boas
- **Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)**
- Incertezas

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Gestão financeira; gestão de projetos; gestão comercial

#13

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sábado, 28 de julho de 2012 16:06:24
- **Última modificação:** sábado, 28 de julho de 2012 16:13:27
- **Tempo gasto:** 00:07:03
- **Endereço IP:** 92.250.11.113

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta de outrem

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Business Angels
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Processo burocrático associado**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Desmotivação**Business Angels

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Boas, mas os apoios foram negados (essencialmente pelo IAPMEI), dado que não existiam garantias de que o produto seria aceite internacionalmente. Contudo, a própria candidatura considerava rubrica de despesa especificamente para realizar esse estudo internacional. Não se compreende o porquê da falta de apoio para um projecto em que o valor solicitado para o apoio nem é relevante (incentivo de € 60.000).

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

IPN

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Financeiro, no valor de € 100.000,

#12

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quarta-feira, 25 de julho de 2012 11:32:24
- **Última modificação:** quarta-feira, 25 de julho de 2012 11:56:46
- **Tempo gasto:** 00:24:22
- **Endereço IP:** 83.223.184.6

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo

-
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo

- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
-

- Empréstimos Bancários
- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos
-

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito
- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituições bancárias, Business Angels
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Associação Nacional de Jovens Empresários
- **Desmotivação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias
- **Outro (especifique)**Os apoios comunitários em forma de subsídios, que exigem que a empresa tenha liquidez para pagar na totalidade o investimento e só depois receber parte desse investimento, beneficiando as empresas que menos precisam deles.

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

As ajudas foram quase inexistentes, apenas algumas respostas em relação a algumas dúvidas para abertura da empresa. Ou seja a avaliação é muito fraca!

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Recorri a apoio comunitário.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Site iapmei,

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
 - Recursos Humanos
 - Legislação fiscal
 - Motivação e liderança
 - Contabilidade
 - Gestão de projetos
 - Gestão comercial
-

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Um financiamento adequado! Gostaria de ver também uma menor preocupação das associações em apresentar números e em realizar iniciativas sem qualquer efeito prático, e mais preocupadas com o desenvolvimento das empresas e com o sucesso dos projetos das empresas, dando-lhes um maior apoio a encontrar financiamento e parceiros de negócio, apoio na legislação e para obter/concorrer a apoios estatais ou comunitários.

#11

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 23 de julho de 2012 12:16:37
- **Última modificação:** segunda-feira, 23 de julho de 2012 16:38:18
- **Tempo gasto:** 04:21:41
- **Endereço IP:** 2.83.249.116

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo

- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Nem concordo, nem discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Apoios estatais, comunitários

- **Outro (especifique)**Concurso de Ideias

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Fracas, lentas e pouco empenhadas. Muito show-off, muita promoção mas pouco ou nenhum seguimento ou proactividade por parte das entidades visadas.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Má experiência inicial que levou a descrença nos pseudo-apoios.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

<http://www.ei.gov.pt>

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Gestão financeira
- Sistemas de informação
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Apoio tutorial e seguimento nas diferentes etapas de criação da empresa e respectivas obrigações fiscais, legais e sociais.

#10

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 23 de julho de 2012 14:45:59
- **Última modificação:** segunda-feira, 23 de julho de 2012 14:52:06
- **Tempo gasto:** 00:06:07
- **Endereço IP:** 2.80.226.8

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança

- Família

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Mau, poucas ajudas o IEFP para recém-licenciados que queiram formar o seu próprio emprego.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Recorri apenas ao IEFP para tentar benefícios de primeiro emprego e recém-licenciada, como não existiam preferi investir o dinheiro que me pertencia sem ter de me endividar logo no início da vida.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Poliempreende, Coimbra arrisca.

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Marketing
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

A nível de gestão e legislação.

#4

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 22 de julho de 2012 13:22:07
- **Última modificação:** domingo, 22 de julho de 2012 13:41:54
- **Tempo gasto:** 00:19:47
- **Endereço IP:** 88.214.187.177

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas

- **Desmotivação**Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

É bastante fácil aceder à informação necessária para criar uma empresa. A internet dispõe de vários sites e baseei o meu esclarecimento de dúvidas neste meio. Frequentei uma acção de informação sobre empréstimos bonificados pelo IEFP mas a minha situação era incompatível com as condições (é necessário estar desempregado e eu precisava de manter, pelo menos, um part-time na fase de arranque da empresa por questões financeiras). Contactei o ninho de empresas de Faro, deixei 3 recados com o meu contacto telefónico ao técnico para uma reunião mas nunca obtive resposta.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

<http://www.iapmei.pt> <http://www.fnaba.org/>

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Gostaria que a informação sobre obrigações fiscais (IRC, IVA, Taxa Social única, Taxa Social Especial, Segurança Social, etc) das empresas fosse mais acessível.

#2

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 22 de julho de 2012 13:03:52
- **Última modificação:** domingo, 22 de julho de 2012 13:10:08
- **Tempo gasto:** 00:06:16
- **Endereço IP:** 82.155.189.54

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Doutoramento

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta de outrem

- **Outro (especifique)** Professora adjunta com Contrato na Função Publica por tempo indeterminado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Nem concordo, nem discordo

- **Independência pessoal** Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo** Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Nem concordo, nem discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração** Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição** Concordo
- **Clima económico favorável** Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria** Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho** Discordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)** Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Outro (especifique)**Não entendo a questão

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Não se aplica

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/ quais.

data desconheço a existência de uma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo ao nível nacional

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Apoio para a ligação aos clientes internacionais

#1

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** domingo, 22 de julho de 2012 12:12:17
- **Última modificação:** domingo, 22 de julho de 2012 12:22:00
- **Tempo gasto:** 00:09:43
- **Endereço IP:** 188.82.13.213

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Nem concordo, nem discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente

-
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
 - **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
 - **Família ou amigos trabalham por conta própria**Concordo
 - **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
 - **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
- Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Família
-

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituições bancárias
 - **Processo burocrático associado**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
 - **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
 - **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Família
 - **Desmotivação**Família
- Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?**
um incentivo
- Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)**
autoconfiança para superar as dificuldades

PÁGINA 3

- Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.**
inovc.pt ipc.pt dits.pt
- Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?**
- Estratégia
-
- Marketing
 - Recursos Humanos
 - Gestão financeira
 - Gestão de projetos
 - Gestão comercial
- Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
como evitar a falência de uma empresa

ANEXO 2

#52

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 1 de maio de 2014 15:22:40
- **Última modificação:** quinta-feira, 1 de maio de 2014 19:36:51
- **Tempo gasto:** 04:14:11
- **Endereço IP:** 2.80.213.91

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança

- Família
- Amigos

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Amigos
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Amigos
- **Processo burocrático associado**Amigos
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Amigos
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Amigos
- **Desmotivação**Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Escassas

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Ainda não avancei para essa fase

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

DreamShaper

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Empowerment
- Motivação e liderança
- Estratégia
- **Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
Followup da ideia

#50

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 20 de março de 2014 19:09:28
- **Última modificação:** quinta-feira, 20 de março de 2014 19:17:01
- **Tempo gasto:** 00:07:33
- **Endereço IP:** 193.137.78.242

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Discordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Concordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Amigos
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Incubadoras/ninhos de empresas, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Família
- **Processo burocrático associado**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Associação Nacional de Direito ao Crédito
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias
- **Desmotivação**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Outro (especifique)**Em resposta há pergunta 5 => Não criei nenhuma empresa

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Espero pelo próximo Arrica 2014

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não conheço

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Não criei nenhum negócio, espero pelo próximo Arrisca 2014

#49

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 13 de março de 2014 00:58:13

- **Última modificação:** quinta-feira, 13 de março de 2014 01:04:17
- **Tempo gasto:** 00:06:04
- **Endereço IP:** 89.214.95.66

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Discordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Nem concordo, nem discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Desmotivação**Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Falta de planos que se enquadre na minha situação como finalista.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing

-
- Legislação fiscal
 - Motivação e liderança
 - Contabilidade
 - Gestão financeira
 - Gestão de projetos
 - Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Lista de apoios passíveis de candidatura.

#48

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quarta-feira, 12 de março de 2014 16:15:56
- **Última modificação:** quarta-feira, 12 de março de 2014 16:20:33
- **Tempo gasto:** 00:04:37
- **Endereço IP:** 95.95.115.13

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Desempregado
- **Outro (especifique)**Estudante

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação

Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito

- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Pouco claras.

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Falta de conhecimento.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não.

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Gostaria que mais apoios fossem dados aos estudantes de licenciatura e não apenas a quem já possui no mínimo esse grau académico.

#44

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** segunda-feira, 10 de março de 2014 14:28:31
- **Última modificação:** segunda-feira, 10 de março de 2014 14:37:07
- **Tempo gasto:** 00:08:36
- **Endereço IP:** 2.82.86.54

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo totalmente
- **Clima económico favorável**Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente

- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
 - **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo
- Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
- Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos

- **Processo burocrático associado**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Importantes, cruciais, no entanto teóricas. Há necessidade de ajuda prática.

Q7: Se não recorrer a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Monetário

#40

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sexta-feira, 7 de março de 2014 10:55:25
- **Última modificação:** sexta-feira, 7 de março de 2014 11:00:08
- **Tempo gasto:** 00:04:43
- **Endereço IP:** 93.102.8.46

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo

- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Nem concordo, nem discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Discordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Discordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo

- **Processo burocrático associado**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Incubadoras/ninhos de empresas

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Gestão financeira
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

gostaria de ter tido informação sobre como iniciar o negócio! quais os processos necessários para ver a viabilidade do negócio.

#39

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sexta-feira, 7 de março de 2014 09:31:30

- **Última modificação:** sexta-feira, 7 de março de 2014 09:44:33
- **Tempo gasto:** 00:13:03
- **Endereço IP:** 193.137.168.32

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Empréstimos Bancários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Família, Amigos

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Família, Amigos
- **Processo burocrático associado**Família, Amigos
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituições bancárias, Família, Amigos
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Família, Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Bastante positivas, especialmente na experiência adquirida ao concorrer ao concurso

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal

- Motivação e liderança
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Sistemas de informação

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Que existem empresas que ajudam no processo todo gratuitamente

#38

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** sexta-feira, 7 de março de 2014 00:04:29
- **Última modificação:** sexta-feira, 7 de março de 2014 00:09:17
- **Tempo gasto:** 00:04:48
- **Endereço IP:** 95.136.113.28

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Família

- **Outro (especifique)**Bolsa IAPMEI

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explique porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Estamos a iniciar o apoio financeiro, uma vez que decidimos ter primeiramente um projeto consolidado e sustentado.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

empreende.pt

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Gestão financeira
- Gestão de projetos

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio? Apoio nas estimativas financeiras do projeto.

#37

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 23:31:50
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 23:38:18
- **Tempo gasto:** 00:06:28
- **Endereço IP:** 2.80.215.21

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

- **Outro (especifique)** Estudante

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Concordo totalmente

- **Independência pessoal** Concordo
- **Gerir o próprio tempo** Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração** Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Concordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição** Concordo
- **Clima económico favorável** Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria** Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho** Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)** Discordo totalmente

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Família

- Amigos

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação

Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito

- **Processo burocrático associado** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios** Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário** Instituições bancárias, Business Angels
- **Outro (especifique)** Não foram pedidos apoios

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Arrisca C

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Gestão financeira
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Custos de software

#36

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 17:37:31
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 23:22:31
- **Tempo gasto:** 05:45:00
- **Endereço IP:** 188.251.196.76

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

- **Outro (especifique)** A fazer tese de mestrado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Concordo totalmente
- **Independência pessoal** Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo** Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração** Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição** Concordo totalmente
- **Clima económico favorável** Discordo totalmente

-
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
 - **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
 - **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Empréstimos Bancários
-

- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Associação Nacional de Direito ao Crédito, Business Angels, Instituições bancárias, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Ainda na fase de desenvolvimento do produto.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Entrepreneur.com

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Motivação e liderança
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Ferramentas de estudo de mercado

#33

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 19:53:18
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 20:01:34
- **Tempo gasto:** 00:08:16
- **Endereço IP:** 89.155.187.92

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado
-

- **Outro (especifique)**Passaporte para o Empreendedorismo

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Discordo totalmente
- **Clima económico favorável**Concordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Empréstimos Bancários

- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários
- **Outro (especifique)**Muitas dúvidas

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Família, Amigos

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Processo burocrático associado**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Família, Amigos
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos
- **Desmotivação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo, Associação Nacional de Jovens Empresários, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Instituições bancárias, Business Angels, Associação Nacional de Direito ao Crédito, Família, Amigos
- **Outro (especifique)**Ninguém trabalha em equipa neste País

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Confusão

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Recorri a demasiados e confundi-me

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Sim! Muitas...Exs: IAPMEI, INOVA, ARRISCA, ACREDITA...

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Motivação e liderança
- Contabilidade

- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial
- **Outro (especifique)** Perceber a importância das Universidades e Centros de Investigação para a Inovação

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Mais debates, menos formalismos

#28

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 16:26:56
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 17:52:44
- **Tempo gasto:** 01:25:48
- **Endereço IP:** 188.81.65.183

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta própria

- **Outro (especifique)** Bolseiro - Passaporte para o Empreendedorismo

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Concordo
- **Independência pessoal** Concordo
- **Gerir o próprio tempo** Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração** Discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição** Concordo
- **Clima económico favorável** Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria** Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho** Concordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)** Concordo
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário** Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, Business Angels, Amigos

- **Processo burocrático associado** Instituto do Emprego e Formação Profissional

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Insuficientes

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

<http://www.ei.gov.pt/index/> <http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/Criacao/arranjarfinanciamentoapoio/>
<http://www.portaldoempreendedorismo.com> <http://www.empreender.aip.pt/> <http://www.empreende.pt/>

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Legislação fiscal
- Gestão financeira
- Sistemas de informação
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Seed capital

#27

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 17:40:56
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 17:46:18
- **Tempo gasto:** 00:05:22
- **Endereço IP:** 188.250.38.167

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Nem concordo, nem discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Concordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Família
- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Família
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Família
- **Processo burocrático associado**Família
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Família
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Família
- **Desmotivação**Família

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Boas

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Sistemas de informação

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Como gastar menos dinheiro em tanta burocracia.

#22

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 16:15:58
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 16:35:43
- **Tempo gasto:** 00:19:45
- **Endereço IP:** 194.210.163.107

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura
- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- A realizar estágio profissional
- **Outro (especifique)**Tese de Mestrado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo

-
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
 - **Clima económico favorável**Discordo
 - **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
 - **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo
 - **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo
- Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**

- Família
-

- Capital de risco
- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
-

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Processo burocrático associado**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Incubadoras/ninhos de empresas, Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Desmotivação**Família, Amigos

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

De forma bastante positiva

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Não

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
-

- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Sobre legislação inerente ao processo de constituição de uma empresa

#21

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 16:13:40
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 16:18:21
- **Tempo gasto:** 00:04:41
- **Endereço IP:** 188.81.213.61

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Trabalhador por conta própria

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente
-

- **Independência pessoal**Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo**Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança
-

- Apoios estatais, comunitários

Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:

- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Amigos
-

- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Amigos
- **Processo burocrático associado**Amigos
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Amigos
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Amigos
- **Desmotivação**Amigos
- **Outro (especifique)**sem comentários de momento

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Muito positivamente até ao momento

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicite porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

sem comentários de momento

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
-

- Marketing
- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

sem comentários de momento

#20

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 15:58:07
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 16:04:37
- **Tempo gasto:** 00:06:30
- **Endereço IP:** 193.137.79.16

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Doutoramento
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo
- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo**Nem concordo, nem discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Concordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Concordo
- **Clima económico favorável**Nem concordo, nem discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Nem concordo, nem discordo
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Nem concordo, nem discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Nem concordo, nem discordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Apoios estatais, comunitários
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Incubadoras/ninhos de empresas
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional
- **Processo burocrático associado**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- **Desmotivação**Incubadoras/ninhos de empresas

Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?

Questionado ignorou esta pergunta

Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)

Questionado ignorou esta pergunta

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

nao

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing

- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Empowerment
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

apoio financeiro e de oportunidades

#15

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 14:58:39
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 15:05:25
- **Tempo gasto:** 00:06:46
- **Endereço IP:** 83.240.200.105

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Mestrado
- **Q2: Situação profissional atual**
- Trabalhador por conta de outrem

- **Outro (especifique)** Bolseiro de Doutoramento

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização** Concordo totalmente
- **Independência pessoal** Concordo totalmente
- **Gerir o próprio tempo** Concordo totalmente
- **Satisfação e as recompensas pessoais** Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração** Concordo totalmente
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica** Discordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio** Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição** Concordo
- **Clima económico favorável** Discordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria** Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho** Discordo
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)** Discordo totalmente
- **Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
- Capital de risco
- **Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário** Incubadoras/ninhos de empresas, Business Angels
- **Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?**
Não podia obter maior apoio da parte do IPN.
- **Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)**

Ainda não recorri a apoios porque ainda não está criada formalmente a empresa.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

<http://www.empreender.aip.pt/> <http://www.iapmei.pt/>

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia

- Marketing
- Recursos Humanos
- Legislação fiscal
- Contabilidade
- Gestão financeira
- Sistemas de informação
- Gestão de projetos
- Gestão comercial

Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?

Legislação Fiscal, Contabilidade

#9

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 14:16:22
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 14:25:49
- **Tempo gasto:** 00:09:27
- **Endereço IP:** 2.83.17.74

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Concordo totalmente

- **Independência pessoal**Concordo
- **Gerir o próprio tempo**Concordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Concordo totalmente
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Concordo
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Discordo
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Concordo totalmente
- **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Concordo

Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?

- Poupança

- Família
- Empréstimos Bancários

- **Outro (especifique)**Concursos de apoio ao empreendedorismo
Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Família
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Instituto do Emprego e Formação Profissional, Instituições bancárias
Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?
Questionado ignorou esta pergunta
Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)
Falta de conhecimento de apoios nesta área; gostaria de recorrer inicialmente a concursos de apoio a empreendedorismo e só posteriormente a instituições bancárias.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Passaporte Empreendedorismo, IPDJ e Dreamshaper (da Acredita Portugal)

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
- Marketing
- Motivação e liderança
- Gestão financeira
- Gestão comercial
- **Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
Apoio financeiro e apoio na área comercial e financeira.

#4

COMPLETA

- **Coletor:** Web Link (Link da Web)
- **Iniciado:** quinta-feira, 6 de março de 2014 13:51:51
- **Última modificação:** quinta-feira, 6 de março de 2014 13:57:53
- **Tempo gasto:** 00:06:02
- **Endereço IP:** 188.251.177.211

PÁGINA 1

Q1: Habilitações académicas

- Licenciatura

Q2: Situação profissional atual

- Desempregado

PÁGINA 2

Q3: Porque decidiu apresentar uma ideia de negócio?

- **Auto-realização**Nem concordo, nem discordo
- **Independência pessoal**Nem concordo, nem discordo
- **Gerir o próprio tempo**Discordo
- **Satisfação e as recompensas pessoais**Nem concordo, nem discordo
- **Melhores perspectivas de remuneração**Nem concordo, nem discordo
- **Trabalho relacionado com a área de formação académica**Discordo totalmente
- **Identificação de uma oportunidade de negócio**Concordo totalmente
- **Gosto pelo risco e pela competição**Nem concordo, nem discordo
- **Clima económico favorável**Concordo totalmente
- **Família ou amigos trabalham por conta própria**Discordo totalmente

-
- **Falta de oportunidades no mercado de trabalho**Discordo
 - **Evitar algumas incertezas relacionadas com o trabalho por conta de outrem (ex: ficar desempregado)**Discordo totalmente
- Q4: A que fontes de financiamento iniciais pensa recorrer/recorreu para financiar o seu negócio?**
- Poupança
-
- Família
- Q5: Identifique as dificuldades que sente/sentiu para criar a sua empresa e faça-as corresponder com apoios solicitados:**
- **Dificuldade de obter o financiamento necessário**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
-
- **Falta de informação acerca de programas de apoio e legislação**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
 - **Processo burocrático associado**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
 - **Dificuldade na elaboração do plano de negócios**Incubadoras/ninhos de empresas
 - **Falta de conhecimentos de gestão e/ou experiência enquanto empresário**Gabinetes de Apoio ao Empreendedorismo
- Q6: Como avalia as respostas/esclarecimentos/ajudas que obteve?**
Muito bom.
- Q7: Se não recorreu a qualquer apoio, explicita porquê (falta de conhecimento, autoconfiança para superar dificuldades...)**
N/A.

PÁGINA 3

Q8: Conhece alguma plataforma online de estímulo/apoio ao empreendedorismo? Se sim, indique qual/quais.

Sim, <http://www.iapmei.pt>

Q9: Quais os conteúdos programáticos que considera relevantes no âmbito da formação de apoio à criação de empresas?

- Estratégia
-
- Marketing
 - Legislação fiscal
 - Motivação e liderança
 - Contabilidade
 - Gestão de projetos
 - Gestão comercial
- Q10: Que tipo de informação ou apoio gostaria de ter recebido para facilitar a criação do seu negócio?**
Apoio financeiro.