



CATÓLICA
FACULDADE DE EDUCAÇÃO
E PSICOLOGIA

PORTO

EMPREENDEDORES AÇORIANOS: MOTIVAÇÕES, DESAFIOS E SATISFAÇÃO COM A VIDA

Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa para obtenção do grau de mestre em Psicologia e Desenvolvimento de Recursos Humanos

Sofia França Pinto da Fonseca

Porto, julho, 2019



CATÓLICA
FACULDADE DE EDUCAÇÃO
E PSICOLOGIA

PORTO

EMPREENDEDORES AÇORIANOS: MOTIVAÇÕES, DESAFIOS E SATISFAÇÃO COM A VIDA

Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa para obtenção do grau
de mestre em Psicologia e Desenvolvimento de Recursos Humanos

Sofia França Pinto da Fonseca

Trabalho efetuado sob a orientação de
Filipa Sobral

Porto, julho, 2019

Agradecimentos

À minha mãe e ao meu irmão, por todo o apoio e incentivo que me deram ao longo deste caminho, em especial à minha mãe, que sempre me proporcionou trilhar novos caminhos. Obrigado pelo incentivo, atenção e amor incondicional.

Ao Aníbal, por todo o amor, apoio, paciência, força e motivação que sempre me deu todos os dias, apesar da distância.

À Beatriz, a minha amiga do coração, que apesar de muitas vezes não falarmos, sempre senti o seu apoio e carinho.

À Rita e família, pela disponibilidade e apoio que sempre demonstraram e pela forma amiga e generosa com que sempre me receberam. Foi muito importante.

Aos meus amigos, pelo apoio e compreensão por não ter estado tão disponível ao longo desta etapa.

À Professora Doutora Filipa Sobral, a minha orientadora, por me ter dado a oportunidade de realizar esta dissertação à distância e que, apesar disso, nunca deixou de me dar apoio quando eu mais precisei.

À Professora Maria Carmo, pelo auxílio na análise de dados e por toda a sua disponibilidade.

A todas as pessoas que me acompanharam ao longo desta etapa.

Um muito obrigado a todos!

Resumo

A presente investigação enquadra-se na análise das motivações subjacentes ao empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores e à satisfação geral com a vida destes empreendedores. Assim, os principais objetivos passam pela identificação das principais motivações dos indivíduos para o empreendedorismo, sendo que para tal foi utilizada a Teoria da Autodeterminação (TAD), pela identificação dos principais desafios com que os indivíduos se depararam na criação do seu negócio/*startup* e pela análise da perceção que estes indivíduos fazem da sua satisfação geral com a vida.

O presente estudo contou com a participação de sete empreendedores, que criaram uma *startup* nos Açores, nomeadamente, na ilha Terceira, São Jorge e São Miguel. A investigação segue uma metodologia qualitativa, uma vez que pretende caracterizar a experiência dos empreendedores. Para tal, foram realizadas entrevistas semiestruturadas e procedeu-se a uma análise semi-indutiva e temática dos dados obtidos, através do programa N-Vivo 11.

Com os resultados recolhidos, verificamos que a maioria dos participantes desta investigação estão satisfeitos com as suas vidas, sendo que os julgamentos feitos relativamente à satisfação com a vida, advêm da satisfação com o trabalho e parece ter igualmente alguma relação com as motivações intrínsecas e extrínsecas para criar o negócio. Nomeadamente porque os motivos para terem criado as *startups*, relacionam-se com a satisfação que essa concretização os faz sentir.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Teoria da Autodeterminação; Satisfação geral com a vida; Região Autónoma dos Açores.

Abstract

The present research fits the analysis of the motivations underlying entrepreneurship in the Autonomous Region of the Azores and the general satisfaction with the lives of these entrepreneurs. Thus, the main objectives are to identify the main motivations of individuals for entrepreneurship in which the Self-Determination Theory (TAD) was used, the identification of the main challenges faced by individuals in the creation of their startup business and the analysis of the perception that these individuals make of their general satisfaction with life.

The present study was attended by seven entrepreneurs, who created a startup in the Azores, namely on the island of Terceira, São Jorge and São Miguel. The research follows a qualitative methodology, since it intends to characterize the experience of the entrepreneurs. For this, semi-structured interviews were carried out and a semi-inductive and thematic analysis of the data obtained through the N-Vivo 11 program was performed.

With the results collected, we found that most of the participants in this research are satisfied with their lives, and the judgments made regarding life satisfaction come from job satisfaction and also seem to have some relation with the intrinsic and extrinsic motivations to create the business. Namely because the reasons for creating the startups relate to the satisfaction that this realization makes them feel.

Keywords: Entrepreneurship; Self Determination Theory; General Satisfaction with life; Autonomous Region of the Azores.

Índice

Resumo.....	4
Abstract	5
Índice de abreviaturas.....	8
Introdução.....	9
1. Enquadramento teórico	11
1.1. Empreendedorismo.....	11
1.2. Motivações para ser empreendedor: Perspetiva da Teoria da Autodeterminação	12
1.3. Empreendedorismo numa Região Insular: Região Autónoma dos Açores (RAA).....	15
2. Método	18
2.1. Desenho de Investigação	18
2.2. Delimitação das Questões Gerais de Investigação:.....	18
2.3. Participantes	18
2.2. Instrumentos	19
2.3. Procedimentos	20
2.3.1. Recolha de Dados.....	20
2.3.2. Análise e Tratamento de Dados	20
3. Apresentação e Discussão dos Dados	21
4. Considerações finais.....	27
5. Limitações e Estudos Futuros	28
7. Referências bibliográficas	29
6. Anexos.....	33
Anexo 1 – Guião da Entrevista semiestruturada	33
Anexo 2 – Termo de Consentimento informado.....	37
Anexo 3 – Sistema Geral de Categorias.....	39
Anexo 4 – Descrição do Sistema Geral Categorias.....	48

Índice de tabelas

Tabela 1 – Caraterização dos participantes no estudo

Índice de abreviaturas

RAA - Região Autónoma dos Açores

GEM - *Global Entrepreneurship*

TAD – Teoria da Autodeterminação

Q - Questão de Investigação

TAE - Taxa de Atividade Empreendedora

Introdução

A existência de uma crise económica ao nível mundial e o conseqüente aumento do desemprego, bem como a procura de oportunidades alternativas para a subsistência da população, tem suscitado o lado empreendedor dos indivíduos (Saxena & Jain, 2012). Nesta perspetiva, o empreendedorismo tem sido considerado positivo, pois contribui para a criação de postos de trabalho e “para a inovação, produtividade e renovação económica” (Fayolle, 2007; Sarkar, 2010, p.14), sendo que o desenvolvimento económico também passa pela capacidade de inovação das empresas (Morais et al., 2016). Como tal, a postura ativa dos empreendedores, através da concretização de ideias inovadoras, é uma forma que os indivíduos encontraram para ganhar vantagem competitiva no mercado (Mihalcea, Mitan, & Vițelar, 2012). Segundo Drucker (1998), os empreendedores identificam as oportunidades nas constantes mudanças que vão ocorrendo, nomeadamente, a nível tecnológico, nas preferências dos consumidores, tendo a capacidade para as adaptar a qualquer cenário.

O trabalho simboliza uma das vertentes mais significativas na vida dos indivíduos (Salanova, Gracia & Peiró 1996), uma vez que o papel do trabalhador possibilita que os indivíduos acrescentem valor e significado à sua vida, desenvolvam a sua identidade e o crescimento pessoal, como também, a vertente profissional, que para Salanova et al. (1996) são fatores essenciais para o bem-estar dos indivíduos. Desta forma, o trabalho passa a relacionar-se com aspetos mais intrínsecos do trabalhador, como por exemplo, a motivação (Clot, 2006). De acordo com a proposta do modelo de motivação para o trabalho, a TAD entende que podem existir vários tipos de motivação que resultam da interação entre a disposição inata que o ser humano tem em ser ativo e os contextos sociais, podendo facilitar ou dificultar essa interação (Deci & Ryan, 2008).

Assim, quando um empreendedor tenciona criar o seu negócio, a motivação que o leva a empreender influencia o grau de satisfação, sendo que a satisfação pode ser vista como uma medida fundamental do sucesso do negócio do empreendedor (Carree & Verheul, 2012), daí que a presente investigação tenha então como principal objetivo a realização de um estudo que analise a relação entre o tipo de motivações e a satisfação com a vida em geral, numa amostra de empreendedores.

Concretamente na Região Autónoma dos Açores, o Governo Regional dos Açores tem vindo a reconhecer a importância do empreendedorismo na promoção da inovação e da competitividade da Região Autónoma, apostando na implementação de iniciativas orientadas

para o fomento da atividade empreendedora, considerando os desafios ou condicionalismos decorrentes da condição insular e ultraperiférica dos Açores.

Embora existam estudos que abordem o papel da motivação para o trabalho na satisfação geral com a vida dos indivíduos e sobre as principais motivações que levam os indivíduos a criar um negócio, não existe nenhum estudo recente sobre esta temática na RAA daí a pertinência deste estudo.

Foi realizada uma revisão da literatura e formuladas questões de investigação com objetivo de responder às mesmas através de uma análise e a discussão dos resultados. Por último, far-se-á as considerações finais e as limitações e estudos futuros.

1. Enquadramento teórico

1.1. Empreendedorismo

O empreendedorismo está relacionado com a criação de empresas e com serviços inovadores, em que o indivíduo desempenha o papel de empreendedor e, através de um processo ativo e dinâmico, identifica as oportunidades disponíveis no mercado de trabalho, promovendo assim o desenvolvimento e crescimento do mesmo (Fayolle, 2007; Sarkar, 2010; Schumpeter, 2017).

Mais recentemente, o estudo GEM Portugal 2013, integrado no projeto *Global Entrepreneurship Monitor* sobre as dinâmicas empreendedoras no mundo, também define o empreendedorismo como sendo “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou uma nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos” (GEM, 2013, p. 3). Para além de uma combinação de diversos fatores, económicos, sociais e interpessoais, o empreendedorismo também pode ser visto como um fenómeno através de uma vertente cultural (Bruni, Gherardi, & Poggio, 2004).

O GEM Portugal 2013 refere que a economia de Portugal é orientada para a inovação, denotando-se um maior relevo no setor dos serviços devido à forte estrutura económica que se tem vindo a edificar. Desta forma, têm-se vindo a constituir cada vez mais empresas inovadoras que, apesar da dificuldade para ditar aquilo que as caracteriza, sabe-se que têm características particulares diferindo-as das restantes empresas. Em Portugal, segundo o estudo *The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries* (Criscuolo, Gal, & Menon 2014), publicado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), existem cerca de um terço de micro e pequenas empresas consideradas jovens (até 5 anos), sendo um exemplo destas, as *startups*. Este tipo de empresas tem vindo a adquirir notoriedade no contexto organizacional e são utilizadas como um indicador da capacidade de empreendedorismo da economia dos diversos países. De acordo com o estudo supramencionado, este tipo de empresas têm um peso significativo em economias de países como o Brasil (39,5%), Espanha (22,8%), França (22,8%) e Reino Unido (22,4%). No entanto, na maior parte dos países estudados, a criação de *startups* tem vindo a diminuir, mas em Portugal verificou-se um aumento entre 2004 e 2009, tendo diminuído entre 2010 e 2011 (GEM Portugal, 2013).

Uma *startup* diferencia-se das demais empresas devido às suas características, isto é, tem que ser tecnologicamente avançada, estar funcional há menos de cinco anos, ter um volume de

negócios menor que o habitual, entre outros, necessitando ter um caráter inovador e social valorativo para a sociedade (Executive Summary of the Italian Startup Act, 2016). Segundo Blank e Dorf (2014), uma *startup* subsiste numa situação de incerteza, distinguindo-se pela sua rápida capacidade de evolução (Giardino, Unterkalmsteiner, Paternoster, Gorschek, & Abrahamsson, 2014). Devido às suas características, a taxa de insucesso de uma *startup* pode chegar a 60% nos primeiros cinco anos (Cooper, Woo, C.Y. & Dunkelberg, 1988). Devido às especificidades de uma *startup*, o indivíduo, ou o conjunto de indivíduos, que a criam, também necessitam de possuir características empreendedoras, tais como coragem, entusiasmo, compromisso, liderança (Giardino et al., 2014), advindo do empreendedor a visão inovadora de uma *startup* de modo a destacar-se perante as demais (Schumpeter, 2017). No fundo, uma determinada personalidade definida, torna os indivíduos propensos para a atividade empreendedora (Sarkar, 2010).

1.2. Motivações para ser empreendedor: Perspetiva da Teoria da Autodeterminação

As motivações variam entre as pessoas, como também o seu nível varia numa mesma pessoa (Chiavenato, 2004). As diferenças individuais (caraterísticas demográficas ou traços de personalidade), as variações em função do momento e da situação são considerados preditores que não explicam totalmente as intenções subjacentes ao empreendedorismo (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000). Assim, as motivações também são consideradas preditores para intenções subjacentes ao empreendedorismo, uma vez que a motivação está diretamente ligada a desejos, necessidades e interesses dos indivíduos (Chiavenato, 2004).

As motivações são um constructo muito estudado e, entre as diferentes teorias, destaca-se a TAD que tem vindo a ser aplicada no que diz respeito à motivação para o trabalho (Deci, Olafsen, & Ryan, 2017). Esta teoria tem como fundamento que o ser humano rege-se pela existência e satisfação de determinadas necessidades psicológicas, consideradas básicas e inatas (Deci & Ryan, 2000). Segundo Deci e Ryan (2000) são três necessidades psicológicas básicas: a autonomia, competência e relacionamento que o fazem agir (Chambel & Batista, 2016). A sua satisfação contribui para um equilíbrio cognitivo, social e funcional na vida do indivíduo e para o bem-estar geral (Deci & Ryan, 2000). Quando não existem condições favoráveis para que essas necessidades sejam satisfeitas, o bem-estar, a auto motivação e as relações sociais podem ser postas em causa, contribuindo para o desequilíbrio do indivíduo (Deci & Ryan, 2000).

A motivação é “tudo aquilo que está relacionado com os processos responsáveis pela ativação de comportamentos (satisfação de necessidades), pela direção (escolher uma ação de entre várias possíveis), pela sua intensidade (nível de esforço), e pela sua duração (persistência na ação)” (Gomes & Borba, 2011, p. 251). Este conceito também pode ser definido como “*engagement* e persistência na tarefa de aprendizagem” (Crookes & Schmidt, 1991, p. 469).

Os empreendedores que tomam a decisão de criar um negócio e possuem a autonomia para o gerir, aumenta a satisfação dos indivíduos, indo de encontro às necessidades psicológicas básicas do ser humano (Deci & Ryan, 2000). As características psicológicas (necessidade de realização, necessidade de interação social e otimismo) demonstram ter um papel importante no que diz respeito à motivação dos indivíduos para empreender (Taormina & Kin-Mei Lao, 2007).

O contexto social e a natureza ativa do indivíduo podem facilitar, como também podem dificultar ou impedir um envolvimento para com o trabalho, refletindo-se no bem-estar e nos níveis de motivação (Deci e Ryan, 2008; Taormina & Kin-Mei Lao, 2007).

Neste caso, a Teoria da Autodeterminação (Deci & Ryan, 2000, 2008), permite compreender o tipo de motivação para os indivíduos empreenderem num contexto como os Açores. Os motivos que levam os indivíduos à ação são semelhantes ao que, segundo Deci & Ryan (2000) é designado por objetivos que pretendem alcançar ao longo da sua vida (Ryan, Sheldon, Kasser, & Deci, 1996). Da mesma forma que na TAD os objetivos podem ser distinguidos entre intrínsecos e extrínsecos, os motivos também podem ser percecionados como tal (Deci e Ryan, 2008). No que diz respeito à motivação intrínseca, está associada à realização de uma determinada tarefa de modo a alcançar a própria satisfação e não com o objetivo de obter algo em troca, enquanto que a motivação extrínseca se associa à obtenção de uma recompensa (Deci & Ryan, 2000).

Deci & Ryan (2000) nos seus estudos sobre a motivação e a personalidade humana, e ao desenvolver a Teoria da Autodeterminação, entendem que a maior parte dos indivíduos, quando se sentem bem consigo próprios, a motivação para agir é intrínseca, ou seja, não necessitam de incentivos. Em estudos realizados com a TAD em ambiente de trabalho, verificou-se que os diferentes tipos de motivações estão relacionados com o desempenho, a satisfação e o bem-estar no local de trabalho (Gagné & Deci, 2005), afetando estas dimensões (Deci, Olafsen, & Ryan, 2017). Ng e Parry (2016) denomina-os como valores de trabalho, que se distinguem em extrínsecos, ou seja, aspetos materiais (remuneração, benefícios e segurança no trabalho) e em intrínsecos, ou seja, satisfações psicológicas (trabalho interessante, desafiante

e estimulação intelectual). Os valores mais extrínsecos dos indivíduos incentivam e aumentam a sua satisfação (Krahn & Galambos, 2014; Block & Koellinger, 2009).

Um indivíduo sente-se motivado intrinsecamente e tem um papel mais ativo relativamente ao trabalho que está a desempenhar se este for interessante, desafiante, com um significado pessoal baseado na satisfação que este tem ao realizá-la (Giancola, 2014) fazendo-o porque deseja e não por obrigação (Martin & Tulgan, 2002). Ser o seu próprio patrão e considerar a criação de um negócio desafiador, podem ser considerados dois motivos intrínsecos importantes (Feldman & Bolino, 2000) e pode prevenir sentimentos negativos se surgirem dificuldades ao longo do processo (Carree & Verheul, 2012).

Estes indivíduos procuram flexibilidade no trabalho e na gestão do tempo, que dedicam nas diferentes esferas da vida, também ambicionam ter o seu nome associado aos resultados produzidos, procuram ter autonomia para realizar o trabalho como desejam, existindo uma preocupação em equilibrar o trabalho com a vida (Guerreiro, Caetano, Rodrigues, Barroso, & Couto 2016), aumentando a satisfação dos indivíduos (Carree & Verheul, 2012).

A experiência profissional anterior é considerada uma motivação para os indivíduos criarem um negócio, uma vez que já tinham conhecimentos necessários para empreender (Guerreiro et al., 2016). O suporte e a motivação dada pela família e amigos também são fatores que predispõem o indivíduo a trabalhar mais autonomamente (Guerreiro et al., 2016).

O bem-estar é considerado como uma experiência individual e subjetiva em que o indivíduo faz uma avaliação da vida como sendo positiva, incluindo variáveis como a satisfação com a vida, em que são feitos julgamentos sobre as suas vidas, segundo os seus valores, em domínios específicos da vida, como por exemplo, a satisfação no trabalho, estabelecendo uma relação com o grau de satisfação com a vida em geral (Diener, Suh, Lucas, & Smith (1999); Pavot & Diener, 2008). Cerca de 20% a 25% da variação na satisfação com a vida, pode ser explicada pela satisfação no trabalho (Campbell, Converse, & Rodgers 1976). Este conceito, segundo Howell et al. (2016), atua como uma “motivação natural” para a ação.

Os indivíduos que começam um negócio por fatores considerados negativos, estão menos satisfeitos do que aqueles que começam um negócio por fatores positivos (Block & Koellinger, 2009). Salinas-Jiménez, Artés e Salinas-Jiménez (2010) afirmam que as diferenças nas motivações ao criarem um negócio próprio têm influência nos níveis de satisfação com a vida, sendo que se os motivos não forem extrínsecos, mas sim intrínsecos, a satisfação com a vida é maior. A TAD defende que os “diferentes tipos de motivação têm catalisadores, concomitantes e consequências funcionalmente diferentes” (Deci, Olafsen, & Ryan, 2017, p. 20)

Os indivíduos ao iniciarem o seu percurso empreendedor revelam que havia um sentimento de insatisfação relativamente às experiências anteriores no trabalho e o objetivo de realizarem uma atividade profissional que fosse de encontro aos interesses pessoais dos mesmos alcançando um bem-estar (Guerreiro et al., 2016).

Concluindo, não existe somente um factor que propícia a criação de um negócio, mas sim um conjunto de fatores que motivam o indivíduo a decidir sobre a ação de empreender, variando de indivíduo para indivíduo (Guerreiro et al., 2016). O contexto onde se empreende também pode ser um desafio para as motivações que levam a esse empreendedorismo e da satisfação que daí retiram.

1.3. Empreendedorismo numa Região Insular: Região Autónoma dos Açores (RAA)

A Região Autónoma dos Açores (RAA) é caracterizada por ter uma economia maioritariamente rural e ainda de subsistência, onde a distância relativamente aos mercados e às fontes desfavorece a sua evolução. Para colmatar esta situação, diversas entidades têm vindo a desenvolver programas de apoio e incentivo ao empreendedorismo, proporcionando uma maior motivação no que diz respeito à criação de empresas (Hisrich & Peter, 2004).

Nos Açores existem diversas instituições parceiras, especialistas em empreendedorismo, como por exemplo, a incubadora Nonagon (Parque de Ciência e Tecnologia) de São Miguel que contribui para o desenvolvimento local e regional, através da dinamização da ciência, tecnologia e inovação e a SPI Açores (Sociedade Portuguesa de Inovação), promovendo as áreas da inovação e do empreendedorismo através da criação de parcerias estratégicas (GEM, 2012). O Governo Regional tem vindo a criar mecanismos de apoio para que o espírito empreendedor seja desenvolvido neste meio através do Programa Educação Empreendedora, do Concurso Regional de Empreendedorismo, da Rede de Gabinetes do Empreendedor, o Empreende Jovem – Sistema de Apoio ao Empreendedorismo Jovem e Planos Estratégicos para o Fomento do Empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores (GEM, 2012). Desta forma, pretende-se criar condições de mercado adequadas à incubação de novas empresas nos Açores, bem como apoiar e valorizar a criação de empresas, especialmente as de base tecnológica, inseridas numa ótica de desenvolvimento local e como resposta a novos desafios a nível global.

Os programas de apoio têm como objetivo ajudar os empreendedores a ter financiamento, acesso a instalações e equipamentos, auxílio na logística, sendo que em muitos casos, se não houvesse este tipo de acompanhamento, os indivíduos não teriam condições nem motivação para avançar com a criação de um negócio (Guerreiro et al., 2016).

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) analisa a relação entre o nível de empreendedorismo e o nível de crescimento económico e determina as condições que favorecem e desfavorecem a atividade empreendedora, sendo que através da Taxa TAE (Taxa Anual Efetiva), 5 em cada 100 indivíduos, estão envolvidos na criação de *startups*. No que diz respeito à TAE de economia orientada para a inovação, a última verificada, em 2012, foi de 7%.

A título exemplificativo, através de um estudo realizado por Martinho (2016) sobre o programa de incentivo Empreende Jovem foi possível constatar que o grupo mais significativo para empreender é o grupo que possui licenciatura, representando 57%, seguido o grupo que possui mestrado, representando 24%. Ou seja, o nível de habilitações literárias influencia a atividade empreendedora porque facilita o acesso a recursos, bem como a mobilização de determinados conhecimentos (Guerreiro et al., 2016). Um maior conhecimento em vários níveis contribui para a inovação do produto (Pittaway, Rodriguez-Falcon, Aiyegbayo, & King, 2011). Através da formação, a Universidade dos Açores constitui um importante vetor na fomentação do espírito empreendedor na Região (GEM, 2012).

No mesmo estudo, o incentivo foi determinante para a criação de um negócio, mas também verificou que o principal motivo para o empreendedorismo na região passa por ser independente, pela necessidade/ manutenção de rendimento e aumentar o rendimento. (Martinho, 2016). O estudo GEM Açores e os autores Ximenes e Sato (2014) apontam diferentes fatores ambientais que podem influenciar a criação das *startups*: o apoio financeiro; o apoio do governo através da política e programas; educação; infraestrutura empresarial e profissional; acesso a infraestrutura física.

Por outro lado, a implementação de uma ideia de negócio, muitas vezes, só é possível devido à mobilização dos próprios recursos dos indivíduos (Guerreiro et al., 2016).

A Rede de Incubadoras de Empresas dos Açores (RIEA), é uma estrutura que apoia as empresas nas suas fases iniciais de desenvolvimento, ajudando-as a sobreviver e a crescer nas fases em que são mais vulneráveis. Considerado um processo dinâmico de desenvolvimento económico, apoia a gestão das empresas, dá acesso a financiamento e a serviços de apoio técnico especializado, oferece serviços partilhados, acessos a equipamentos e espaços de trabalho flexíveis – tudo num só local (*National Business Incubation Association*).

Através do Plano Estratégico para o Fomento do Empreendedorismo foi possível verificar que a população da RAA apresenta um baixo nível de formação afetando a criação de negócios mais inovadores e com um maior valor acrescentado; uma reduzida dimensão (e fragmentação) do mercado a nível local; pouco dinamismo socioeconómico; uma baixa cultura

de empreendedorismo e um reduzido valor acrescentado dos serviços de apoio ao empreendedorismo. O afastamento, a insularidade, o relevo e o clima difíceis, bem como a sua dependência económica relativamente a determinados produtos, fazem com que a situação social e económica dos Açores sofra consequências, uma vez que a junção destes fatores dificulta o desenvolvimento de toda a RAA (Valente, 2013). Para colmatar esta situação, têm vindo a ser aplicadas políticas públicas na área do ensino e da formação, com o objetivo de estimular e fortalecer o sentido mais empreendedor dos indivíduos.

Assim, sabendo da importância da motivação para conduzir a vida profissionalmente, denota-se que não existe ainda investigação que contribua para conhecer as motivações subjacentes à implementação de uma *startup* num contexto particular, como é o caso da (RAA), em que poderão existir determinados desafios, como por exemplo o facto de ser uma região insular e ultraperiférica. Desta forma, este estudo pretende identificar aspetos que contribuam para a motivação dos empreendedores em empreender e de que forma resultam em satisfação geral com a vida.

2. Método

2.1. Desenho de Investigação

Partindo-se de uma metodologia qualitativa, o processo de investigação deu especial atenção a significados e perspetivas das vivências dos participantes, através dos princípios que regem a investigação qualitativa.

Como tal, dentro do tema do projeto, selecionou-se uma metodologia que fosse possível realizar uma análise que valorizasse a experiência de cada um dos participantes, dentro do contexto das *startups* na RAA.

2.2. Delimitação das Questões Gerais de Investigação

Q1: “Quais as áreas de negócio em que atuam as *startups* na Região Autónoma dos Açores?”

Q2: “Quais são as principais motivações dos indivíduos para o empreendedorismo nos Açores?”

Q3: “Quais são os principais desafios com que os indivíduos se depararam na criação do negócio?”

Q4: “Existe alguma influência direta dos tipos de motivação na satisfação com a vida em geral?”

2.3. Participantes

De acordo com as questões de investigação, procedeu-se a uma seleção intencional dos participantes em que foram convidados sete empreendedores açorianos e que tenham criado uma *startup*. Apesar da seleção dos participantes não permitir uma generalização dos resultados dos mesmos, poderá servir o propósito da investigação.

Relativamente à caracterização dos participantes (Tabela 1), para este estudo foram selecionados sete participantes do sexo masculino, com uma média de 36 anos, não prevalecendo qualquer habilitação literária.

Tabela 1*Caraterização dos participantes do estudo*

Código	Sexo	Idade	Ilha de Residência	Habilitações Literárias
E1	Masculino	36	São Miguel	Mestrado
E2	Masculino	40	Terceira	Ensino secundário
E3	Masculino	33	Terceira	Mestrado
E4	Masculino	22	São Jorge	Licenciatura
E5	Masculino	47	Terceira	Licenciatura
E6	Masculino	32	Terceira	Ensino secundário
E7	Masculino	48	Terceira	Licenciatura

2.2. Instrumentos

No sentido de ser possível dar resposta aos objetivos de estudo, foram realizadas entrevistas semiestruturadas como método de investigação, pois constituem um dos “métodos mais utilizados pelos investigadores da comunidade científica no âmbito das investigações com dados qualitativos” (Carson, Gilmore, Perry, & Gronhaug, 2001, p.73) por ser flexível.

A presente investigação foi realizada no âmbito de um projeto mais amplo, nomeadamente, *iStart@PT: Innovative Startups at Portugal*. Este é um projeto de investigação no contexto das *startups* em Portugal, que visa a análise das relações de trabalho. Para este efeito, foi elaborado um guião de entrevista semiestruturado (anexo 1), que teve como base de elaboração os objetivos do estudo, a revisão da literatura, construído pela mestrande e orientadora. As entrevistas semiestruturadas foram guiadas por temas identificados de forma consistente e sistemática, que permitiram a elaboração de um guião de entrevista (anexo 1). O guião serve de referência, garantindo que a abordagem do tema é aplicada durante a entrevista (Qu & Dumay, 2011). Este incidiu sobre quatro tópicos: as áreas de negócio em que atuam as *startups* na região, as motivações do empreendedor, ser empreendedor nos Açores e por último a satisfação geral com a vida.

2.3. Procedimentos

2.3.1. Recolha de Dados

Primeiramente, procedeu-se ao pedido de participação dos possíveis empreendedores através do email. Após o parecer favorável maioritário dos indivíduos e de os objetivos e condições do estudo serem explicados aos próprios, foram agendadas as entrevistas consoante na data, hora e local mais conveniente ao entrevistado, tendo sido a maioria das entrevistas (seis) realizadas pelo *skype*, uma vez que as *startups* estão localizadas na ilha da Terceira, Açores.

No momento da entrevista foram novamente fornecidas todas as informações relevantes do estudo, garantindo a confidencialidade do mesmo através de um Termo de Consentimento Informado (anexo 2). No mesmo momento, era transmitido ao entrevistado que as entrevistas seriam gravadas em formato áudio e transcritas, com o objetivo de garantir um maior rigor na análise dos dados, garantindo o anonimato da sua identidade e confidencialidade dos dados. Foram efetuadas sete entrevistas, as quais tiveram em média a duração de uma hora.

No final de cada entrevista, agradeceu-se a todos os participantes a sua participação e o seu contributo no estudo.

2.3.2. Análise e Tratamento de Dados

Para preparação da análise de dados, as entrevistas foram transcritas para *word*, procedendo-se simultaneamente e posteriormente a uma leitura flutuante destas transcrições.

Numa primeira fase, os dados narrativos foram organizados em categorias e subcategorias (princípio indutivo) através de associações e códigos iniciais, com o objetivo de obter o máximo de unidades de análise em cada categoria em estudo, sendo que, ao longo do processo, as categorias foram-se tornando complexas e descritivas tentando-se sempre manter o mais próximo daquilo que foi citado pelo entrevistado para garantir qualidade e rigor na análise dos conteúdos (Fernandes & Maia, 2001). A codificação foi realizada com papel e lápis, procedendo-se depois a uma codificação inicial de análise dos dados que segmenta os dados e os divide em códigos, caracterizam a informação, estando aptos para sofrer alterações ao longo do processo (Saldaña, 2015). Desta forma, permite a criação de uma estrutura, dando lugar a uma análise sistematizada, de acordo com os objetivos específicos da investigação,

Este processo corresponde a uma análise semi-indutiva das transcrições, utilizando o programa informático de análise qualitativa N-Vivo 11, permitindo uma análise de conteúdo em profundidade e com um maior rigor científico, bem como uma sistematização dos dados mais clara e organizada (Mozzato, Grzybovski, & Teixeira, 2016).

O sistema geral de categorias e a sua descrição são assim apresentados nos anexos 3 e 4.

3. Apresentação e Discussão dos Dados

Nesta fase, serão apresentados os resultados e a discussão dos mesmos, sendo que a sua análise foi estruturada segundo os objetivos específicos do estudo, de modo a análise ficar mais clara e lógica. A apresentação dos resultados terá uma estrutura que tem por base as questões de investigação supramencionadas. Ao longo deste capítulo, os dados que serão apresentados seguiram a perspetiva dos participantes e suportam o respetivo estudo. Desta forma, as respostas serão elaboradas tendo em conta um sistema de subcategorias que são consideradas pertinentes para o efeito da investigação (sendo assinaladas a *bold*). Ao longo da apresentação dos resultados, será feita a discussão dos mesmos através dos excertos dos dados, bem como as referências teóricas consideradas relevantes para o efeito.

Q1: “Quais as áreas de negócio em que atuam as *startups* na Região Autónoma dos Açores?”

Relativamente à **palavra *startup*** e tendo por base a perceção deste conceito, verificou-se que alguns participantes consideram, de forma direta, que a sua empresa se ajusta a esse conceito, enquanto outros, indiretamente, acabam por considerar que as características de uma *startup* aplicam-se, efetivamente, à sua empresa. No que respeita às **áreas de negócio** das *startups* que fazem parte deste estudo, estas variam e vão de encontro com o **percurso profissional** dos participantes. O conceito de *startup* para uma das **áreas de negócio**, está relacionado com a **inovação** do produto que consiste na **produção de leite de burra**, de recolha e transformação através de desidratação por liofilização. É diferenciador dentro do panorama regional [e.g., “diria que conceito *startup* adapta-se mais pela inovação que ela tem” (E7)]. O **incomig financeiro** é referido por este empreendedor, na medida em que ao exportarem o seu produto, estão a proporcionar a entrada de nova divisa na economia, de modo a combater o decréscimo económico [e.g., “não há crescimento económico (...) e quando exportamos proporcionamos a entrada de nova divisa na economia” (E7)]. Como é referido por Fayolle

(2007) e Sarkar (2010), o empreendedorismo tem sido considerado positivo porque contribui para a inovação, como também para o desenvolvimento económico (Morais et al., 2016).

Na ilha Terceira, um empreendedor considera a sua empresa uma *startup* porque está numa **fase inicial** e tem como base o **desenvolvimento de sistemas** inteligentes que percebem automaticamente à leitura e à comunicação. Para este empreendedor, existem constrangimentos a nível financeiro, sendo que existe uma **dependência de investidores**, considerada característica de uma empresa *startup*. Este negócio em particular, permite a **simplificação de tarefas** que já existem no momento, substituindo alguns métodos tradicionais

Uma das *startups*, localizada na ilha de São Miguel, tem como objetivo o **desenvolvimento de aplicações** (construção de aplicações, soluções móveis) em que os projetos são vendidos para alojamentos turísticos, hotéis, alojamentos locais, turismo rural, através de uma versão eletrónica. Para este empreendedor, o seu negócio é uma *startup* porque está **sem modelo de negócio fixo** [e.g., “porque para além de ser pequena, (...) não estabelecemos ainda uma empresa fixa sobre uma ideia (...) e sempre tive, gostei de coisas que tivesse a ver com tecnologia” (E3)], tem uma **dimensão pequena** e relaciona-se com **tecnologia**. Distingue-se também pela **visão do empreendedor** [e.g., “é mesmo a nossa visão da maneira que a gente quer fazer.” (E3)].

Também existem duas *startups* na área do **desenvolvimento de jogos**, com objetivos diferentes, sendo que uma delas, também situada na ilha de São Miguel, é a primeira empresa nos Açores a desenvolver jogos sérios, jogos direcionados para o entretenimento abrangendo várias áreas [e.g., “chamados jogos sérios, jogos que têm o propósito que vão para além de puro entretenimento: educação, saúde, marketing” (E1)]. A criação desta empresa permite a **criação de postos de trabalho específicos**, dando oportunidade aos indivíduos, que se deslocaram para estudar fora, de regressar aos Açores, que noutro caso não aconteceria porque não teriam emprego [e.g., “Estamos a criar postos de trabalho específicos que de outra forma pessoas de cá estiveram que ir estudar para fora e voltaram para cá, não voltariam para cá, eu próprio sou um caso desses” (E1)], sendo mais uma motivo para o empreendedorismo ser considerado positivo, porque contribui para a criação de postos de trabalho (Fayolle, 2007; Sarkar, 2010).

Localizada na ilha Terceira, a outra *startup* está inserida na área do *gaming* em que consiste na produção de videojogos, em que estão a desenvolver o primeiro e único produto, em que a venda é realizada através de distribuidores como a *playstation*. Este empreendedor define a sua empresa uma *startup* também pela **dependência de investidores** [e.g., “tendo em conta que primeiro nós dependemos de investidores.” (E2)] e por subsistirem num **cenário muito incerto** [e.g., “E até eu ter essa ronda de investimento certa, o dia de amanhã é sempre

uma dúvida.” (E2)], o que vai de encontro a Giardino et al. (2014) quando aponta que uma das características de uma *startup* é a sua situação incerta.

Relacionadas com o **turismo**, duas *startups* fizeram parte do estudo, em que uma delas foi pioneira nos Açores e no país porque tem como base a **oferta de vários serviços** [e.g., “desde a estadia, o aluguer do carro, as atividades desejadas” (E6)]. É considerada uma *startup* pelo empreendedor porque teve um **crescimento rápido**. Outra *startup* na área do turismo, realiza **viagens personalizadas** para cada tipo de clientes com experiências locais, sendo que se caracteriza por ter um **cenário muito incerto**. No entanto, segundo o empreendedor, o impacto desta empresa encontra-se ao nível das outras grandes empresas da mesma área, área do turismo, a **nível tecnológico** [e.g. “acho que vai ao nível dos grandes *players* deste mercado do turismo (...) temos a falar a nível tecnológico, grande *player* na área tecnológica em si” (E3)].

Q2: “Quais são as principais motivações dos indivíduos para o empreendedorismo nos Açores?”

No presente estudo, quando questionados sobre a **evolução das motivações**, foi possível reunir informação sobre quais foram as suas motivações subjacentes ao empreendedorismo na RAA. No entanto, um empreendedor refere que começou o negócio com grande paixão e vontade, mas após momentos de desespero demonstra algum **arrependimento** devido a tudo aquilo que a vida de um empreendedor acarreta [e.g., “em que te arrependes mais vezes em teres começado do que propriamente aquilo que tas a fazer (...) chegas a um ponto em que já não é possível voltar para trás.” (E7)]. Um outro empreendedor refere que houve uma mudança na sua **perceção real** [e.g., “como é que as coisas acontecem” (E1)]. Contudo, dois empreendedores referem a **permanência** da sua motivação [e.g., “as motivações acabam por ser as mesmas (...) mantêm-se desde o início.” (E3)].

Segundo a Teoria da Autodeterminação, os autores Deci e Ryan (2008) defendem que os motivos podem ser distinguidos entre intrínsecos e extrínsecos. Neste caso, permite compreender as motivações dos indivíduos empreenderem num contexto como os Açores. À luz de seis relatos dos empreendedores, no que diz respeito a motivos intrínsecos, salientou-se o facto de **fazer aquilo que gosta** [e.g., “A real motivação é fazer aquilo que se gosta (...) tenho toda a certeza (...) porque eu todos os dias saio de manhã de casa e o que vou fazer hoje? Vou fazer aquilo que gosto? Vou.” (E1)], associando-se à realização de uma determinada tarefa com vista à própria satisfação (Deci & Ryan, 2000). Para outros dois empreendedores a motivação

é **conseguir fazer melhor** do que faziam no seu emprego anterior [e.g., “organizar e olhar as coisas de uma forma diferente porque não havia empresas a trabalhar bem na área.” (E6)], indo de encontro a Guerreiro et al (2016), ou seja, a experiência profissional anterior é considerada uma motivação para os indivíduos criarem um negócio, pois já têm conhecimentos necessários para tal. Por outro lado, dois empreendedores indicaram a **vontade de ter algo próprio** [e.g., “sempre tive muita vontade de fazer algo meu (...) algo que me trouxesse significado.” (E4)], sendo que o facto de o indivíduo ser o seu próprio patrão e ter independência são dos mais referidos para o indivíduo querer empreender (Feldman & Bolino, 2000; Hisrich & Peter, 2004). É de referir também que um empreendedor aponta a **liberdade** como um dos principais motivos para criar um negócio, pois referiu que [e.g., “num emprego das nove às cinco não ia conseguir” (E4)]. A respeito das motivações intrínsecas, como as que foram referidas, podem ser vistas como uma forma de satisfazer as necessidades psicológicas de autorrealização, bem como as necessidades relacionadas com a autonomia e competência nesse domínio profissional (Deci e Ryan, 2000; Salinas-Jiménez, Artés, & Salinas-Jiménez, 2010).

No que diz respeito a motivos extrínsecos, é de realçar que quatro participantes afirmaram que uma das motivações foi a **lacuna na área do negócio** no mercado com o intuito de dar resposta a uma necessidade no mercado e não para satisfazer uma necessidade psicológica. [e.g., “vi que havia lacuna no negócio.” (E3)]. Esta motivação, segundo Drucker (1998), está relacionado com a capacidade que os empreendedores têm em identificar as oportunidades que vão ocorrendo, a nível tecnológico, nas preferências dos consumidores, tendo a capacidade para as adaptar a qualquer cenário. Por outro lado, dois empreendedores relataram o **sucesso financeiro** ou o facto de **gerar dinheiro** como uma motivação [e.g., “confesso que os números me chamam a atenção.” (E2)]. Esta motivação extrínseca para empreender, referida pelos participantes corrobora o estudo de Martinho (2016) que aponta que o principal motivo para o empreendedorismo na RAA passa pela necessidade/manutenção de rendimento e aumentar o rendimento.

Q3: “Quais são os principais desafios com que os indivíduos se depararam na criação do negócio?”

Quando questionados sobre **os tipos de desafios na criação da empresa**, quatro empreendedores referiram a **falta de investimento** [e.g., “O primeiro desafio sem dúvida nenhuma foi a falta de investimento.” (E2)]. A **gestão da empresa** também surge como um desafio, no que diz respeito à gestão de viaturas, de colaboradores, capacidade de liderar,

logística, responsabilidade em formar colaboradores [e.g., “desafio pra mim ter que passar menos tempo a gerir coisas da empresa, tou a gastar muito mais (...) foi um desafio também pra mim orientar (...) tive que perder muito tempo a formar.” (E3)]. A **gestão do tempo** foi referida como sendo um desafio difícil de ultrapassar, por tudo aquilo que implica gerir uma empresa [e.g., “gestão do tempo, o tempo é muito difícil de gerir porque é pouco.” (E7)]. O **isolamento geográfico** também foi referido por quatro empreendedores como uma dificuldade [e.g., “escala acaba por ser a maior dificuldade, ficamos para o bem e para o mal.” (E1)], confirmando a ideia de que a insularidade faz com que a situação social e económica dos Açores sofra consequências, uma vez que dificulta o desenvolvimento de toda a RAA (Valente, 2013).

Quatro empreendedores também apontaram a **precariedade** [e.g., “porque realmente os transportes tão muito precários, seja de mercadorias, seja de pessoas.” (E2).] e a **falta de massa crítica** porque [e.g., “sendo um sítio pequeno, a maioria das pessoas não quer voltar para cá (...) é mais difícil recrutar.” (E1)], indo mais uma vez de encontro à ideia acima mencionada. Ainda a **motivação** ou a **auto motivação** aparenta ser um desafio na medida em que [e.g., “tenho que motivar a equipa de colaboradores que eu tenho (...) é um desafio muito grande encontrar a motivação diária (...) a nossa auto motivação.” (E6)]. Desta forma, é possível aferir que, talvez, não existam condições para que as necessidades básicas sejam satisfeitas, uma vez que a auto motivação está a ser posta em causa (Deci & Ryan, 2000). Por fim, a **burocracia** foi mencionada por três empreendedores que indicaram ser um dos maiores desafios ao criar um negócio [e.g., “As coisas avançam muito lentamente (...) processos que poderiam ser agilizados demora anos, não estou a mentir, demora anos a ficarem concluídos.” (E1)].

No geral, os participantes demonstram **dificuldades** em serem empreendedores num contexto como a Região Autónoma dos Açores. Considerando os condicionalismos decorrentes da condição insular dos Açores, mostra-se necessário em termos de estratégia de apoio ao desenvolvimento económico regional, adotar uma nova abordagem local, de maneira a responder aos aspetos apontados pelos participantes, sustentado pela participação dos agentes locais.

Q4: “Existe alguma influência direta dos tipos de motivação na satisfação com a vida em geral?”

Tal como referido por Carree e Verheul (2012), a satisfação pode ser vista como uma medida fundamental do sucesso do negócio do empreendedor, sendo que o grau de satisfação

é influenciado por motivos iniciais para atitude empreendedora. No presente estudo foram verificadas mais motivações intrínsecas do que extrínsecas, sendo que procurou-se perceber se realmente influenciam, através da medição das subcategorias relativas à **satisfação com a vida, contribuição da vida profissional e tipos de motivações para a criação de um empreendimento.**

Quanto a esta questão de investigação, na satisfação com a vida realça-se o facto de a maioria dos empreendedores enfatizarem a importância da **contribuição da vida profissional** para aquilo que os empreendedores estão a sentir neste momento, sendo que contribui na medida em que fazem aquilo que gostam e sentem-se bem com isso [e.g., “essa diferença que vou fazendo no dia a dia é o que faz dizer que eu gosto do que faço e me sinto bem atualmente.” (E1)], o que demonstra que enquanto trabalhar naquilo que gosta, maior será a satisfação com a vida em geral, como referem Deci e Ryan (2000). Um empreendedor refere a **liberdade** [e.g., “liberdade porque me permite estar em qualquer sítio quando eu quiser, à hora que eu quiser, com quem eu quiser.” (E5)], como um dos motivos que o levou a criar um negócio, subentendendo-se que a flexibilidade no trabalho, a gestão do trabalho, a autonomia, provenientes desta liberdade aumentam a satisfação (Krahn & Galambos, 2014; Block & Koellinger, 2009). Desta forma, foi possível verificar que este motivo intrínseco, ser o seu próprio patrão, o participante faz com que tenha um papel mais ativo relativamente ao trabalho que está a desempenhar baseado na satisfação que este tem ao realizá-la (Giancola, 2014). Os resultados parecem sugerir que a motivação pela qual o indivíduo começa um negócio e o facto de serem fatores positivos, relaciona-se com o aumento da satisfação, tal como é indicado por Block e Koellinger (2009). Após este estudo, no geral verificou-se que após a criação das *startups*, com as respetivas motivações, os empreendedores continuam a demonstrar as mesmas, aliadas da satisfação por terem criado um negócio.

4. Considerações finais

Podemos inferir que existem diferentes áreas de negócios, no que diz respeito a *startups*, com especificidades diferentes que parecem ir de encontro às necessidades da RAA, como também às próprias necessidades dos participantes. Quanto às motivações em si, foi possível verificar que as motivações intrínsecas para empreender prendem-se com o facto de fazerem aquilo que gostam e algo que lhes dê prazer; conseguir fazer melhor do que faziam, bem como a vontade de ter algo próprio, aumentando assim a satisfação destes participantes. Por outro lado, quanto às motivações extrínsecas, passam pela lacuna ou necessidade existente na área do negócio no mercado local; pelo sucesso financeiro ou o facto de gerar dinheiro; pelos apoios e incentivos por parte das entidades e as montagens fiscais. Estes dados levam-nos então a concluir que os participantes se preocupam com os seus valores de trabalho mais intrínsecos, ou seja, preocupam-se em realizar um trabalho que lhes dê satisfação e motivação, apesar de todos os desafios que o contexto da RAA acarreta.

Assim, os dados recolhidos parecem estar em congruência com a bibliografia, associando os tipos de motivações como importantes no que diz respeito à satisfação com a vida em geral, sendo que a maioria dos empreendedores estão satisfeitos com as suas vidas e os julgamentos feitos relativamente à satisfação com a vida, advêm da satisfação com o trabalho, existindo uma relação com os tipos de motivações para criar o negócio (Carree & Verheul, 2012).

5. Limitações e Estudos Futuros

Uma vez que se trata de um estudo qualitativo, e devido à enorme complexidade nos relatos dos participantes, não é possível esta investigação cingir-se a uma conclusão isolada, como também pela limitação no que diz respeito ao tamanho da amostra, que ao se apresentar em número reduzido, permite considerar os resultados encontrados apenas para a população em questão. Também o número de empreendedores é inferior ao que se estimou no princípio. O principal motivo foi o reduzido número de empreendedores açorianos que tivessem criado uma *startup*, como também a desistência de alguns indivíduos.

Ainda assim, considera-se que este estudo cumpre o seu propósito, dando um contributo para o projeto em que esta investigação está envolvida, permitindo uma visão geral sobre esta temática num contexto diferente como a RAA.

Sugerimos para projetos futuros um estudo e análise mais aprofundada sobre o setor do empreendedorismo na RAA, que abordasse temas que, na minha opinião, não são discutidos nem revelados pelas entidades competentes, nomeadamente: qual o número real de *startups* que são constituídas e, destas, quantas têm sucesso e quantas fracassam, qual o motivo do fracasso das *startups*. Sugere-se ainda a realização de um estudo que relacionasse as diferentes gerações que constituem o mercado de trabalho.

7. Referências bibliográficas

- Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004). Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, 17(3), 256-268.
- Block, J., & Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction-Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos*, 62(2), 191-209.
- Campbell, A., Converse, P. E., & Rodgers, W. L. (1976). *The quality of American life: Perceptions, evaluations, and satisfactions*. Russell Sage Foundation, 1976.
- Chambel, M. J., Lopes, S., & Batista, J. (2016). The effects of temporary agency work contract transitions on well-being. *International archives of occupational and environmental health*, 89(8), 1215-1228.
- Carree, M. A., & Verheul, I. (2012). What makes entrepreneurs happy? Determinants of satisfaction among founders. *Journal of Happiness Studies*, 13(2), 371-387.
- Cooper, A. C., Woo, C.Y., Dunkelberg, W.C. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success, *J. Bus. Venturing*, 3(2), 97-108
- Criscuolo, C., Gal, P. N., & Menon, C. (2014). The Dynamics of Employment Growth: New evidence from 18 countries. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. No. 14, OECD Publishing.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Facilitating optimal motivation and psychological well-being across life's domains. *Canadian Psychology*, 49(1), 14-23.
- Deci, E. L., Olafsen, A. H., & Ryan, R. M. (2017). Self-determination theory in work organizations: the state of a science. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4, 19-43.
- Diener, E., Suh, E., Lucas, R., & Smith, H. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *American Psychological Association*, 125(2), 276-302.
- Drucker, P. F. (1998). *Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios*. São Paulo: Pioneira.
- Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship* (Vol. 1a Edição). Cambridge: Cambridge University Press.
- Feldman, D. C., & Bolino, M. C. (2000). Career Patterns of the Self-Employed: Career Motivations and Career Outcomes. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 53-68.

- Fernandes, E. F., & Maia, Â. (2001). Grounded Theory. In Métodos e técnicas de avaliação: contributos para a prática e investigação psicológicas (pp. 49–76). Universidade do Minho. Centro de Estudos em Educação e Psicologia (CEEP).
- Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational behavior*, 26(4), 331-362.
- GEM Açores (2010; 2012). *GEM Açores 2012: Estudo sobre Empreendedorismo*.
- Giancola, F. L. (2014). Should HR Professionals Devote More Time to Intrinsic Rewards?. *Compensation & Benefits Review*, 46(1), 25-31.
- Giardino, C., Unterkalmsteiner, M., Paternoster, N., Gorschek, T., & Abrahamsson, P. (2014). What Do We Know about Software Development in Startups? *IEEE Software*, 31(5), 28–32.
- Gomes, D. & Borba, D. (2011). *Motivação no trabalho*. In D. Gomes (Coord.) *Psicologia das Organizações, do Trabalho e dos Recursos Humanos* (241-319). Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- Guerreiro, M. D., Caetano, A., Rodrigues, E., Barroso, A., & Couto, A. I. (2016). Becoming an entrepreneur: a diversity of factors, types and pathways. *Periodica Polytechnica Social and Management Sciences*, (2), 74-82.
- Hisrich, R. D., & Peter, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.
- Howell, K. H., Coffey, J. K., Fosco, G. M., Kracke, K., Nelson, S. K., Rothman, E. F., & Grych, J. H. (2016). Seven reasons to invest in well-being. *Psychology of Violence*, 6(1), 8.
- Krahn, J.H., & Galambos, N.L. (2014). Work values and beliefs of Generation X' and Generation Y. *Journal of Youth Studies*, 17, 92-112.
- Qu, S. Q., & Dumay, J. (2011). The qualitative research interview. *Qualitative research in accounting & management*, 8(3), 238-264.
- Martin, C. A., & Tulgan, B. (2002). *Managing the generation mix: From collision to collaboration*. Amherst, MA: HRD Press.
- Martinho, L. F. (2016). A Criação e a Continuidade das Empresas Criadas no Âmbito de Programas de Incentivo ao Empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores. Universidade dos Açores.
- Mihalcea, A. D., Mitan, A., & Viçtelar, A. (2012). Generation Y: Views on Entrepreneurship. *Economia. Seria Management*, 15(2), 277-287.
- Morais, R., Oliveira, H., Rodrigues, M., Simões, J., Coelho, G., & Figueira, L. (2016) Empreendedorismo Nascente: Estudo de caso nas escolas profissionais dos Açores. *Atas da XI Semana de Gestão-Rumos Estratégicos*, 49.

- Mozzato, A. R., Grzybovski, D., & Teixeira, A. N. (2016). Análises qualitativas nos estudos organizacionais: as vantagens no uso do software NVivo®. *Revista Alcance*, 23(4), 578-587.
- Ng, E. S., & Parry, E. (2016). Multigenerational research in human resource management. In *Research in personnel and human resources management* (pp. 1-41). Emerald Group Publishing Limited.
- Pavot, W. & Diener, E. (2008). The satisfaction with life scale and the emerging construct of life satisfaction. *Journal of Positive Psychology*, 3(2), 137–152.
- Pittaway, L., Rodriguez-Falcon, E., Aiyegbayo, O., & King, A. (2011). The role of entrepreneurship clubs and societies in entrepreneurial learning. *International Small Business Journal*, 29(1), 37-57.
- GEM, Portugal (2013). 2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal. *Global Entrepreneurship Monitor GEM Portugal*.
- RIEA. Rede de Incubadoras de Empresas dos Açores. Acesso a 9 de abril de 2019: <http://riea.pt>
- Ryan, R. M., Sheldon, K. M., Kasser, T., & Deci, E. L. (1996). All goals are not created equal: An organismic perspective on the nature of goals and their regulation.
- Salanova, M., Gracia, F. J., & Peiró, J. M. (1996). Significado del trabajo y valores laborales. *Tratado de psicología del trabajo*, 2, 35-63.
- Saldaña, J. (2015). *The coding manual for qualitative researchers*. Sage.
- Salinas-Jiménez, M. D. M., Artés, J., & Salinas-Jiménez, J. (2010). Income, Motivation, and Satisfaction with Life: An Empirical Analysis. *Journal of Happiness Studies*, 6(11), 779-793.
- Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e inovação*. Lisboa, Portugal: Escolar Editora.
- Saxena, P., & Jain, M. R. (2012). Managing Career Aspirations of Generation Y at work place. *International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering*, 2(7), 114-118.
- Schumpeter, J. A. (2017). *Theory of economic development*. Routledge.
- Taormina, R. J., & Kin-Mei Lao, S. (2007). Measuring Chinese entrepreneurial motivation: Personality and environmental influences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(4), 200-221.
- Valente, I. M. F. (2013). A construção de um conceito – Região Ultraperiférica. *Debater a Europa*, 8, 111-151.

Ximenes, T., & Sato, S. C. (2014). The Influence of Personal and Environmental Factors on Business Start-Ups: A Case Study in the District of Dili and Oecusse, Timor-Leste. *Journal Of School of Business, University of the Thai Chamber of Commerce*.

6. Anexos

Anexo 1 – Guião da Entrevista semiestruturada

Pré-entrevista:

Introdução:

- Apresentação pessoal;
- Apresentação do estudo (objetivos, finalidade e o motivo da realização das entrevistas);
- Pedido de consentimento para gravar em suporte digital, enfatizando o carácter confidencial da informação recolhida;
- Em caso de consentimento ser positivo, entrega do documento escrito do pedido de consentimento informado, sendo reconhecido devidamente assinado.

Recolha de dados sociodemográficos via e-mail ou preenchimento presencial:

- Data da recolha
- Idade
- Género
- Habilitações literárias

I. Caracterização do Percurso e Motivações do Empreendedor

1. Antes de mais, gostaria que me falasse do seu percurso profissional e do processo de criação e construção da sua empresa?
 - 1.1 Em que é que consiste o negócio da sua empresa?
 - 1.2 Quais são os principais objetivos, missão e valores da sua empresa?
 - 1.3 Como evoluíram as suas motivações para criar este negócio ao longo do tempo?
Como eram no início, como se desenvolveram, como são hoje? Em que medida se modificaram?
- 2 Considera que a palavra StartUp é adequada/aplicável à sua empresa?
 - 2.1 **Se sim**, o que o(a) leva a considerar a sua empresa uma startup?
 - 2.2 **Se não**, o que o(a) leva a não considerar a sua empresa uma startup?

3 Qual a área de negócio dos clientes da sua empresa?

3.1 Qual é o impacto que antevê que esta organização terá no mercado, onde se insere, se for bem-sucedida?

2. Que tipo de clientes gostaria de atrair no futuro?

3. Quais foram os maiores desafios que enfrentou neste processo e como os ultrapassou?

Notas para o entrevistador: Nesta questão é necessário garantir que o entrevistado se refira a histórias e exemplos concretos de acontecimentos. O entrevistador deve conseguir compreender porque é cada entrevistado considera os eventos descritos como desafios, ou seja, é necessário direta ou indiretamente que o entrevistado:

Enumere desafios.

Descreva, o mais exaustivamente possível, cada desafio referido.

Explique o porquê desses acontecimentos serem considerados, para si, desafios.

Explique o que são, para si, desafios.

Descreva como ultrapassou esses desafios.

4. Consegue descrever o impacto físico/fisiológico que estes desafios/acontecimentos tiveram em si?

Notas para o entrevistador: Nesta questão procura-se perceber como é os eventos associados à criação da empresa são somatizados pelo fundador, por exemplo: falta de ar, perturbação do sono, oscilações de peso, cansaço extremo, burnout, etc...

5. Quando confrontado com situações desafiantes, como as que acaba de descrever, quais são as suas características de personalidade que considera determinantes para o ajudar a enfrentar dificuldades?

6. Que experiências anteriores, o ajudaram a ultrapassar os desafios que enfrentou com a criação da sua empresa?

Notas para o entrevistador: Nesta questão o entrevistado(a) pode indicar experiências vividas por outros (vicariantes) que o podem ter inspirado ou ensinado “lições” ou por si mesmo.

II. Ser Empreendedor num Contexto Insular: Açores

1. Como é ser empreendedor num contexto insular como os Açores?

Quais as especificidades deste contexto insular (análise SWOT: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças).

Que recomendações faria aos indivíduos que pretendem criar uma startup na Região?

2. Como define o ecossistema do empreendedorismo dos Açores?

De que maneira o networking entre a rede de empreendedores da região permite/facilita o crescimento do negócio dentro e fora da ilha onde o mesmo foi criado?

3. O que me pode dizer sobre os recursos/financiamentos existentes para apoiar o empreendedorismo na RAA?

Quais as medidas que considera mais importantes no apoio ao empreendedorismo nos Açores?

Nota: Nesta questão pretende-se perceber se é ou não favorável ao empreendedorismo e que o entrevistado indique os pontos fortes, as áreas de melhoria, as oportunidades e os principais problemas relacionados com este fenómeno.

4. Quais os recursos (financeiros e outros) que necessitou para a criação desta empresa?
Que meio(s) de financiamento usou?

5. Como obteve esses recursos, junto de que entidades?

III. Satisfação Geral com a Vida

1. O que valoriza mais na sua vida pessoal? E porquê?

2.1 Quais são as suas responsabilidades ao nível familiar/vida pessoal?

2.2 O que faz/ gosta de fazer nos seus tempos livres?

2. O que valoriza mais na sua vida profissional? E porquê?

2.3 Quais são as maiores exigências da sua atividade profissional?

3 Até que ponto a sua vida atual está próxima daquilo que é o seu ideal de vida? Porquê?

4 Posto isto, neste momento considera estar satisfeito com a vida que tem? Porquê?

- 5 Como é que a sua vida profissional está a contribuir para aquilo que sente neste momento?
(identificar eventos concretos)
- 6 Como é que a sua vida pessoal está a contribuir para aquilo que sente neste momento?
(identificar eventos concretos)
- 7 Se pudesse provocar uma mudança na sua vida profissional de forma a ficar mais satisfeito/a, o que mudava?
- 8 Se pudesse provocar uma mudança na sua vida pessoal, de forma a ficar mais satisfeito/a, o que faria?
- 9 Há algo mais que gostaria de dizer que não foi abordado?
 - Agradecer a entrevista
 - Código da entrevista

Anexo 2 – Termo de Consentimento informado

1. Enquadramento do Projeto

O projeto iStart@Portugal foi desenvolvido pela Faculdade de Educação e Psicologia da Universidade Católica Portuguesa (FEP-UCP) em parceria com a CPBS, com o objetivo de conhecer o contexto das Startups nos Açores, Portugal.

A sua participação no projeto, através desta entrevista, é de extrema importância, uma vez que permitirá conhecer as suas perceções acerca do seu contexto de trabalho e da relação deste contexto com a vida pessoal.

Toda a informação obtida é **confidencial e anónima**.

Para que possamos aceder à sua informação, precisamos que assine de forma livre o(s) consentimento(s) informado(s) em baixo:

Aceito participar de livre vontade no projeto iStart@Portugal, no âmbito do projeto desenvolvido pela FEP-UCP, em parceria com a CPBS. Foram-me explicados e compreendi a pertinência e os objetivos deste projeto. Entendi ainda que toda a informação obtida ao longo da minha participação no projeto **será estritamente confidencial e que a minha identidade nunca será revelada em qualquer relatório, documento ou a qualquer pessoa**. Compreendi também que a minha participação neste estudo é voluntária, podendo desistir a qualquer momento, sem que essa decisão se reflita qualquer prejuízo para mim.

Eu, _____, li e concordo com os termos e condições do projeto **iStart@Portugal**.

Consentimento para gravação da entrevista

(Por favor, faça um traço sobre o local da assinatura, no parágrafo que não lhe interessar assinar)

Eu, _____, autorizo a gravação da entrevista para a recolha e posterior análise dos dados do projeto **iStart@Portugal**.

Eu, _____, não autorizo a gravação da entrevista para a recolha e posterior análise dos dados do projeto **iStart@Portugal**. Contudo, aceito de livre vontade participar no projeto.

Consentimento dos dados para futuras investigações

(Por favor, faça um traço sobre o local da assinatura, no parágrafo que não lhe interessar assinar)

Eu, _____, autorizo os dados da presente entrevista para futuras investigações de carácter científico a serem desenvolvidas na FEP-UCP, com as questões referentes ao anonimato asseguradas.

Eu, _____, não autorizo os dados da presente entrevista para futuras investigações de carácter científico a serem desenvolvidas na FEP-UCP, com as questões referentes ao anonimato asseguradas.

Data: ___ / ___ / ____

Anexo 3 – Sistema Geral de Categorias

1. Caracterização da empresa
 - 1.1. Área de negócio da empresa
 - 1.1.1. Desenvolvimento de aplicações
 - 1.1.2. Desenvolvimento de jogos
 - 1.1.3. Desenvolvimento de sistemas
 - 1.1.4. Produção de leite de burra
 - 1.1.5. Turismo
 - 1.1.5.1. Oferta de vários serviços
 - 1.1.5.2. Viagens personalizadas
 - 1.2. Área de negócio dos clientes das empresas
 - 1.2.1. Instituições públicas, privadas
 - 1.3. Definição de *startup*
 - 1.3.1. Palavra *startup*
 - 1.3.2. Perceção do conceito *startup*
 - 1.3.2.1. Alto sentido de escalabilidade
 - 1.3.2.2. Cenário muito incerto
 - 1.3.2.3. Crescimento rápido
 - 1.3.2.4. Dependência de investidores
 - 1.3.2.5. Fase Inicial
 - 1.3.2.6. Inovador
 - 1.3.2.7. Dimensão Pequena
 - 1.3.2.8. Sem modelo de negócio fixo
 - 1.3.2.9. Tecnologia
 - 1.3.2.10. Visão do empreendedor
 - 1.4. Impacto no mercado
 - 1.4.1. Criação de postos de trabalho
 - 1.4.2. *Incoming* financeiro
 - 1.4.3. Inovação
 - 1.4.4. Longevidade
 - 1.4.5. Nível tecnológico
 - 1.4.6. Primeira empresa nos Açores
 - 1.4.7. Simplificação de tarefas

1.4.8. Startups nacionais

1.5. Missão

1.5.1. Atuar junto das escolas

1.5.2. Inexistente

1.5.3. Produção de jogos

1.5.4. Ser amigo local das pessoas

1.6. Objetivos

1.6.1. Crescer a empresa

1.6.2. Criar artefactos para o ensino

1.6.3. Criar soluções móveis

1.6.4. Descortinar o mercado do turismo

1.6.5. Desenvolver a exportação

1.6.6. Fazer produtos através da necessidade

1.6.7. Ser amigo local das pessoas

1.6.8. Trabalhar o turismo de forma diferente

1.7. Tipos de clientes gostaria de ter

1.7.1. Atletas de eSport

1.7.2. Pessoas de outras nacionalidades

1.7.3. Gestão de infraestruturas

1.7.4. Imigrantes dos Açores

1.7.5. Indústria alimentar

1.7.6. Instituições

1.7.6.1. Escolas

1.7.6.2. Grupos empresariais

1.7.7. Mercado açoriano

1.7.8. Mercado do médio oriente

1.7.9. Municípios

1.7.10. Países

1.7.11. Utilizadores *stream*

2. Caracterização do percurso profissional

2.1. Empresas

2.2. Professor

2.3. Programador de estações

2.4. Redes e informáticas

- 2.5. Sistemas de informação
- 2.6. Trabalhos por conta própria
- 2.7. Viajar
 - 2.7.1. Erasmus
 - 2.7.2. Trabalho
- 3. Desafios ao longo do processo
 - 3.1. Como ultrapassou os desafios
 - 3.1.2. Características de personalidade
 - 3.1.2.1. Ambiciosa
 - 3.1.2.2. Boa disposição
 - 3.1.2.3. Calma
 - 3.1.2.4. Crente
 - 3.1.2.5. Criatividade
 - 3.1.2.6. Forte psicologicamente
 - 3.1.2.7. Otimismo
 - 3.1.2.8. Persistente
 - 3.1.2.9. Ponderado
 - 3.1.2.10. Recetiva
 - 3.1.2.11. Resiliência
 - 3.1.2.12. Tenacidade
 - 3.1.3. Outras formas
 - 3.1.3.1. Apoio da família em geral
 - 3.1.3.2. Baixar as expetativas
 - 3.1.3.3. Capacidade de resolver
 - 3.1.3.4. Consciencialização ou introspetiva
 - 3.1.3.5. Equilíbrio
 - 3.1.3.6. Estabelecer estratégia
 - 3.1.3.7. Experiências anteriores
 - 3.1.3.7.1. Experiências pessoais
 - 3.1.3.7.2. Negócio anterior
 - 3.1.3.8. Formações
 - 3.1.3.9. Fundos de capital de risco
 - 3.1.3.10. Gestão de expetativas
 - 3.1.3.11. Ignorar

- 3.1.3.12. Inovação
- 3.1.3.13. Insatisfação
- 3.1.3.14. *On the go*
- 3.1.3.15. Pensar rápido
- 3.1.3.16. Reflexão

3.2. Definição de desafios

- 3.2.1. Ambição
- 3.2.2. Barreiras
- 3.2.3. Chatices
- 3.2.4. Difícil de alcançar
- 3.2.5. Dificuldades
- 3.2.5. Imprevistos
- 3.2.6. Obstáculos
- 3.2.7. Problemas
- 3.2.8. Sem controlo
- 3.2.9. Superação de si próprio

3.3. Filtrar o mercado

3.4. Impacto

- 3.4.1. Autoconhecimento
- 3.4.2. Físico ou fisiológico
 - 3.4.2.1 Ansiedade
 - 3.4.2.2. Cabelos brancos
 - 3.4.2.3. Cansaço
 - 3.4.2.4. Dores de cabeça
 - 3.4.2.5. Emagrecimento
 - 3.4.2.6. Exigência física
 - 3.4.2.7. Impaciente
 - 3.4.2.8. Má disposição
 - 3.4.2.9. Perturbação do sono
 - 3.4.2.10. Problemas de estômago
 - 3.4.2.11. Problemas psicológicos
 - 3.4.2.12. Solidão
 - 3.4.2.13. *Stress*
 - 3.4.2.14. Tristeza

- 3.4.3. Impacto nas relações pessoais
- 3.4.4. Psicológico
- 3.4.5. Perfil de cada pessoa
- 3.5. Sentimentos ao ultrapassar os desafios
 - 3.5.1. Motivação
 - 3.5.2. Orgulho
 - 3.5.3. Satisfação
- 3.6. Tipos de desafios na criação da empresa
 - 3.6.1. Abdicação
 - 3.6.2. Acesso mercados distantes
 - 3.6.3. Burocracia
 - 3.6.4. Concentração
 - 3.6.5. Concorrência desleal
 - 3.6.6. Custos
 - 3.6.6. Dependência de outros
 - 3.6.7. Entrada no mercado
 - 3.6.8. Estar a par do que acontece
 - 3.6.9. Falta de acompanhamento
 - 3.6.10. Falta de apoios à exportação
 - 3.6.11. Falta de confiança no privado
 - 3.6.11. Falta de investimento
 - 3.6.12. Falta de reconhecimento
 - 3.6.13. Gestão da empresa
 - 3.6.14. Gestão do tempo
 - 3.6.15. Incerteza
 - 3.6.16. Informação incorreta internet
 - 3.6.17. Inovar
 - 3.6.18. Isolamento geográfico
 - 3.6.20. Mercado turismo
 - 3.6.21. Motivação
 - 3.6.22. Perspetiva futura errada
 - 3.6.23. Precariedade ou falta de massa crítica
 - 3.6.24. Tecnologia
 - 3.6.25. Universidade dos Açores

- 4. Motivações no empreendimento
 - 4.1. Evolução das motivações
 - 4.1.2. Arrependimento
 - 4.1.3. Mudança
 - 4.1.3.1. Percepção real
 - 4.1.4. Percepção real
 - 4.1.5. Vício
 - 4.2. Tipos de motivações
 - 4.2.1. Acrescentar valor aos clientes
 - 4.2.2. Conseguir fazer melhor
 - 4.2.3. Experiência anterior
 - 4.2.4. Fazer aquilo que se gosta
 - 4.2.5. Lacuna na área do negócio
 - 4.2.6. Liberdade
 - 4.2.7. Situação geográfica
 - 4.2.8. Sucesso financeiro ou gerar dinheiro
 - 4.2.9. Vontade de ter algo próprio
- 5. Satisfação com a vida em geral
 - 5.1. Contribuição da vida pessoal
 - 5.2. Contribuição da vida profissional
 - 5.3. Estabilidade profissional
 - 5.4. Ideal de vida
 - 5.4.1. Ambiciosa
 - 5.4.2. Inexistente
 - 5.4.3. Próximo
 - 5.4.4. Retorno financeiro
 - 5.4.5. Sem à vontade na família
 - 5.5. Mudanças que implementaria
 - 5.5.1. Vida pessoal
 - 5.5.1.1. Mais tempo para a vida pessoal
 - 5.5.1.2. Sem alteração
 - 5.5.1.3. Ter filhos
 - 5.5.2. Vida profissional
 - 5.5.2.1. Assertivo

- 5.5.2.2. Aumento dos recursos humanos
- 5.5.2.3. Fazer crescer o negócio
- 5.5.2.4. Mais flexibilidade no horário
- 5.5.2.5. Menos dependência
- 5.5.2.6. Solidez financeira
- 5.5.3. Responsabilidade financeiras
 - 5.5.3.1. Empresa
 - 5.5.3.2. Inexistente
- 5.6. Satisfação com a vida
 - 5.6.1. Não satisfeito
 - 5.6.2. Nunca satisfeito
 - 5.6.3. Realizado
 - 5.6.4. Satisfeito
- 5.7. Saturação financeira
- 5.8. Tempos livres
 - 5.8.1. Inexistentes
- 5.9. Valoriza na vida pessoal
 - 5.9.1. Equilíbrio entre o trabalho e vida pessoal
 - 5.9.2. Família em geral
 - 5.9.3. Felicidade
 - 5.9.4. Fidelidade
 - 5.9.5. Qualidade de vida
 - 5.9.6. Tempos livres
 - 5.9.7. Vida pessoal inexistente
- 5.10. Valoriza na vida profissional
 - 5.10.1. Fazer aquilo que gosto
 - 5.10.2. Liberdade
 - 5.10.3. Ultrapassar barreiras
- 6. Ser empreendedor
 - 6.1. Aspectos menos positivos
 - 6.1.1. Ecossistema embrionário
 - 6.1.2. Empreendedorismo limitado
 - 6.1.3. Ecossistema frágil
 - 6.1.4. Networking

- 6.1.4.1. Inexistente
- 6.1.5. Rivalidades entre os empreendedores
 - 6.1.5.1. Inexistência de rivalidades
- 6.2. Aspectos positivos e vantagens
 - 6.2.1. Apoios
 - 6.2.2. Boa comunicação
 - 6.2.3. Clima
 - 6.2.4. Desenvolvimento de negócios
 - 6.2.5. Espaço *cowork*
 - 6.2.6. Falta de concorrência
 - 6.2.7. Incentivos
 - 6.2.8. Interesse pelo desconhecido
 - 6.2.9. Ligações aéreas
 - 6.2.10. Localização
 - 6.2.11. Montagens fiscais
 - 6.2.12. Mudança
 - 6.2.13. Novas tecnologias
 - 6.2.14. Potencial turístico
 - 6.2.15. Proximidade
 - 6.2.16. Qualidade de vida
- 6.3. Recursos
 - 6.3.1. Ajuda financeira
 - 6.3.2. Capitais próprios
 - 6.3.2. Dimensão da empresa
 - 6.3.2.3. Estratégia da empresa
 - 6.3.3. Falta de dinheiro
 - 6.3.4. Financiamento externo
 - 6.3.4.1. Inexistente
 - 6.3.4.2. Qual recorreu
 - 6.3.4.2.1. Açores 2020
 - 6.3.4.2.2. Banco
 - 6.3.4.2.3. Fundo de capital de alto risco
 - 6.3.4.2.4. PME digital

6.3.5. Incubadoras

6.3.6. Medidas

6.3.6.1. Inauguração *startup*

6.3.6.2. Mentalidade e sensibilidade

6.3.6.3. Modelo do empreendedor de sucesso

6.3.6.4. Rede de mentoria

6.3.6.5. Subsídio ao empreendedor

6.3.6.6. Suficientes

6.3.7. Sem diferenças

Anexo 4 – Descrição do Sistema Geral Categorias

Conteúdos

Código	Descrição	Fonte	Exemplos de dados
		/	
		Referência	
		<i>1. Caraterização da empresa</i>	
	Categoria que oferece contexto sobre a caraterização das empresas		
1.1.	Área de negócio da empresa		
1.1.1.	Desenvolvimento de aplicações	1/4	“construir aplicações, soluções móveis, mas diretamente pas empresa” (E3)
1.1.2.	Desenvolvimento de jogos	2/6	“desenvolvimento de jogos (...) chamados jogos sérios, jogos que têm o propósito que vão para além de puro entretenimento: educação, saúde, marketing” (E1)
1.1.3.	Desenvolvimento de sistemas	1/4	“contadores que são inteligentes e que percebem automaticamente à leitura e à comunicação.” (E5)
1.1.4.	Produção de leite de burra	1/4	“empresa consiste em produção de leite de burra e recolha, transformação de um processo através de desidratação por liofilização” (7)
1.1.5.	Turismo		

1.1.5.1.	Oferta de vários serviços	1/6	“ao entrarem em contato com a nossa empresa nós conseguimos oferecer tudo.”
1.1.5.2.	Viagens personalizadas	1/11	“a pessoa x que vai ordenhar as vacas e por acaso consegue mostrá-los como se ordenha as vacas, vai com a pessoa y e faz determinada coisa e eles conseguem ver.”
1.2.	Área de negócio dos clientes das empresas		
1.2.1.	Instituições públicas, privadas	6/15	“câmaras municipais, entidades governamentais, empresas de construção civil, empresas concessionárias de estradas, empresas concessionárias de pontes e infraestruturas.” (E5)
1.3.	Definição de <i>startup</i>		
1.3.1.	Palavra <i>startup</i>	7/17	“faz todo o sentido a palavra <i>startup</i> na minha empresa faz todo o sentido” (E6)
1.3.2.	Perceção do conceito <i>startup</i>		
1.3.2.1.	Alto sentido de escalabilidade	1/1	“é uma empresa com alto sentido de escalabilidade (...) cenário muito incerto.” (E4)
1.3.2.2.	Cenário muito incerto	2/4	“cenário muito incerto.” (E4)

1.3.2.3.	Crescimento rápido		
1.3.2.4.	Dependência de investidores	2/2	“considero que sim tendo em conta que primeiro nós dependemos de investidores” (E2)
1.3.2.5.	Fase Inicial	1/1	“uma <i>startup</i> é um projeto que está numa fase inicial.” (E1)
1.3.2.6.	Inovação	1/3	“diria que conceito startup adapta-se mais pela inovação que ela tem” (E7)
1.3.2.7.	Dimensão Pequena	1/1	“para além de ser pequena (E3)”
1.3.2.8.	Sem modelo de negócio fixo	2/8	“nós tínhamos uma ideia e nesses primeiros anos nós fomos vendo que a nossa ideia precisava de ser adaptada.” (E1)
1.3.2.9.	Tecnologia	1/1	“a tecnologia é muitas <i>startups</i> .” (E3)
1.3.2.10.	Visão do empreendedor	1/1	“é mesmo a nossa visão da maneira que a gente quer fazer.” (E3)
1.4.	Impacto no mercado		
1.4.1.	Criação de postos de trabalho	1/1	“Estamos a criar postos de trabalho específicos que de outra forma pessoas de cá estiveram que ir estudar para fora e voltaram para cá, não voltariam para cá, eu

			próprio sou um caso desses” (E1)
1.4.2.	<i>Incoming</i> financeiro	1/1	“não há crescimento económico (...) e quando exportamos proporcionamos a entrada de nova divisa na economia”(E7)
1.4.3.	Inovação	1/1	“inovação e querer crescer, nós temos tecnologia, como a liofilização, é altamente diferenciador e deve ser um exemplo para os outros e aí esse impacto a nível daquilo que é um projeto inovador.” (E7)
1.4.4.	Longevidade	1/1	“a ideia é pelo menos seis/sete anos” (E2)
1.4.5.	Nível tecnológico	1/3	“acho que vai ao nível dos grandes <i>players</i> deste mercado do turismo (...) tamos a falar a nível tecnológico, grande <i>player</i> na área tecnológica em si” (E3)
1.4.6.	Primeira empresa nos Açores	1/1	
1.4.7.	Simplificação de tarefas	1/3	“simplificação de tarefas que já existem neste momento, em substituição de alguns métodos de controlo tradicionais de

			monitorização de infraestruturas por uma monitorização via satélite (...) eu posso através de satélite saber exatamente o que se passa sem deslocar-me ao local, portanto vai mudar essa contratação de serviços e a forma como a informação chega aos servidores chave.” (E5)
1.4.8.	Startups nacionais	1/1	“selecionados como uma das melhores startups nacionais” (E2)
1.5.	Missão		
1.5.1.	Atuar junto das escolas	1/1	“temos essa missão essa responsabilidade de atuar junto das escolas.” (E1)
1.5.2.	Inexistente	2/6	“nós estamos mais centrados nos objetivos do que na missão e nos valores porque ainda não temos uma dimensão.” (E5)
1.5.3.	Produção de jogos	1/1	missão basicamente o que nós dizemos é “we like videogames and making them.” (E2)
1.5.4.	Ser amigo local das pessoas	1/2	“ser amigo local das pessoas.” (E4)
1.6.	Objetivos		
1.6.1.	Crescer a empresa	1/3	“objetivos são crescer rapidamente.” (E5)

1.6.2.	Criar artefactos para o ensino	1/3	“Criar artefactos eficazes para o ensino.” (E1)
1.6.3.	Criar soluções móveis	1/1	“a empresa foi criada com objetivo de criar soluções moveis.” (E3)
1.6.4.	Descortinar o mercado do turismo	1/4	“descortinar um bocado o mercado do turismo.” (4)
1.6.5.	Desenvolver a exportação	1/3	“ajudar à abertura do mercado dos Açores levar o mercado do Açores ao exterior” (E7)
1.6.6.	Fazer produtos através da necessidade	¼	“o nosso objetivo é fazer produtos que nós comprássemos, porque o que aparece, aparece consoante a nossa necessidade” (E2)
1.6.7.	Ser amigo local das pessoas	1/3	“a nossa missão é ser o amigo local das pessoas” (E4)
1.6.8.	Trabalhar o turismo de forma diferente	1/3	“haver alguém que trabalhasse o turismo de forma diferente aqui.” (6)
1.7.	Tipos de clientes gostaria de ter		
1.7.1.	Atletas de eSport	1/3	“atletas de eSports” (E2)
1.7.2.	Gestão de infraestruturas	1/1	“clientes que têm a responsabilidade de gestão de infraestruturas” (E5)

1.7.3.	Imigrantes dos Açores	1/2	“imigrantes querem vir à terra natal” (E6)
1.7.4.	Indústria alimentar	1/1	“indústria alimentar” (E7)
1.7.5.	Instituições	1/1	
1.7.6.	Escolas	1/1	“Escolas.” (1)
1.7.6.1.	Grupos empresariais	1/1	“grandes grupos empresariais” (E1)
1.7.6.2.	Mercado açoriano	1/1	Açores é um contexto muito específico é um mercado a sondar” (E4)
1.7.7.	Mercado do médio oriente	1/1	“gostava de chegar ao mercado do médio oriente” (E4)
1.7.8.	Municípios	1/1	“Municípios” (E1)
1.7.9.	Países	1/1	“países nórdicos, Estados Unidos, Canadá” (6)
1.7.10.	Pessoas de outras nacionalidades	1/2	“russos e chineses, chineses, asiáticos de Singapura, Malásia.” (E4)
1.7.11.	Utilizadores <i>steam</i>	1/1	“Nesse caso em concreto, o nosso perfil são as pessoas, os utilizadores steam que gostam daquele tipo de jogo” (E1)

2. Caraterização do percurso profissional

Categorias que oferecem contexto sobre o contexto profissional dos participantes

2.1.	Empresas	3/12	“eu sempre tive ligado à criação de empresas, quer dizer pequenos negócios ou de projetos” (E5)
------	----------	------	---

2.2.	Professor	2/2	“também já dou aulas na universidade dos Açores” (E1)
2.3.	Programador de estações	1/1	“responsável pela programação e instalação das estações DCN” (E2)
2.4.	Redes e informáticas	3/10	“experiência profissional na área de informática” (1)
2.5.	Sistemas de informação	2/4	“mestrado em sistemas de informação” (E2)
2.6.	Trabalhos por conta própria	2/8	“comecei a fazer trabalhos de conta própria” (E2)
2.7.	Viajar		
2.7.1.	Erasmus	1/2	“aí está fiz erasmus, queria e foi aí que coincidiu o início da minha empresa” (E4)
2.7.2.	Trabalho	½	“isso fez me abrir horizontes e perceber que era fácil criar negócios e criar uma empresa” (E5)

3. Desafios ao longo do processo

Categorias que oferecem contexto sobre os desafios ao longo do processo de criação do negócio

3.1.	Como ultrapassou os desafios		
3.1.2.	Caraterísticas de personalidade		
3.1.2.1.	Ambiciosa	1/1	“considero-me uma pessoa ambiciosa e acho que isso também é muito importante no negócio” (E6)
3.1.2.2.	Boa disposição	1/2	“sou uma pessoa bem disposta e isso ajuda” (E1)

3.1.2.3.	Calma	1/1	“o ingrediente principal disto é a calma” (E6)
3.1.2.4.	Crente	1/2	“tens que ser um crente.” (E2)
3.1.2.5.	Criatividade	3/4	“acho que uma coisa que ajuda a ultrapassar isso sem dúvida, e sendo uma atividade criativa, é a criatividade.” (E1)
3.1.2.6.	Forte psicologicamente	1/1	“forte psicologicamente.” (E6)
3.1.2.7.	Otimismo	1/1	“e otimismo.” (E5)
3.1.2.8.	Persistente	5/8	“com a tal persistência, com a tal vontade.” (E7)
3.1.2.9.	Ponderado	2/7	“ponderar sempre bem os prós e os contras das nossas decisões (...) considero-me uma pessoa bastante calculista.” (E6)
3.1.2.10.	Recetiva	1/1	“e principalmente muito recetiva” (E6)
3.1.2.11.	Resiliência	1/1	“Penso que a resiliência (...) são as características que mais me ajudam a superar as dificuldades.” (E4)
3.1.2.12.	Tenacidade	1/1	“eu diria que a tenacidade.” (E7)
3.1.3.	Outras formas		
3.1.3.1.	Apoio da família em geral	1/6	“eu tive muito apoio, o apoio que tu tens em casa é fundamental.” (E2)

3.1.3.2.	Baixar as expetativas	1/1	“é preciso ter... como é que ei de dizer, baixar um pouco as expetativas.” (E5)
3.1.3.3.	Capacidade de resolver	1/1	“a capacidades, vais resolvendo melhor e vais melhorando a resolução dos problemas.” (E7)
3.1.3.4.	Consciencialização ou introspetiva	1/2	“acima de tudo foi consciencializar, foi fazer uma introspetiva, foi perceber “ok em que estado, é que país é que nós tamos, em que realidade é que nós operamos.” (E4)
3.1.3.5.	Equilíbrio	1/1	“temos que encontrar o equilíbrio pra que as decisões sejam maioritariamente benéficas para a empresa.” (E6)
3.1.3.6.	Estabelecer estratégia	1/1	“nós termos que estabelecer uma boa estratégia e delinear e ponderar bem os fatores todos.” (E6)
3.1.3.7.	Experiências anteriores		
3.1.3.7.1.	Experiências pessoais	5/15	“coisas no dia a dia foi tudo um bocadinho.” (E3)
3.1.3.7.2.	Negócio anterior	4/6	“o processo de criação da empresa é algo que eu já tava familiarizado.” (E2)
3.1.3.8.	Formações	1/1	“Eu investi na minha formação, eu tive formações

			na parte da comunicação, liderança de equipas, etc, tive algumas formações que ajudaram a desenvolver certas características que são necessárias para isso.” (E6)
3.1.3.9.	Fundos de capital de risco	1/1	“fui à procura de outras opções nomeadamente fundos de capital de alto risco, investidores privados.” (E6)
3.1.3.10.	Gestão de expectativas	1/1	“é uma questão de gestão de expectativas do cliente e hoje em dia eu faço isso com a minha equipa.” (E1)
3.1.3.11.	Ignorar	1/1	“mercado paralelo que é uma coisa que nós lidamos constantemente, o que eu tento fazer é ignorar.” (E6)
3.1.3.12.	Inovação	2/2	“Em cada novo projeto eu adiciono mais.” (E1)
3.1.3.13.	Insatisfação	1/1	“Nunca ficando satisfeito.” (E1)
3.1.3.14.	<i>On the go</i>	1/1	“aprender a ultrapassar os desafios <i>on the go</i> .” (E4)
3.1.3.15.	Pensar rápido	1/2	“capacidade de pensar rápido.” (E5)
3.1.3.16.	Reflexão	1/1	“a melhor opção mesmo é refletir sobre o assunto.” (E6)

3.2.	Definição de desafios		
3.2.1.	Ambição	1/1	“o desafio é o nosso próprio ambição de fazer sempre mais e melhor.” (E1)
3.2.2.	Barreiras	1/1	“novas barreiras que têm que se ultrapassadas.” (E7)
3.2.3.	Chatices	1/1	“Porque é assim isso são chatices são coisas que no fundo são desafios porque nós temos que ultrapassar isso.” (E1)
3.2.4.	Difícil de alcançar	1/1	“é uma coisa extremamente difícil de alcançar ou pelo menos de concretizar.” (E4)
3.2.5.	Dificuldades	3/3	“Desafios são dificuldades.” (E3)
3.2.6.	Imprevistos	2/4	“desafio existe sempre que nós estamos a contar com uma coisa e temos que mudar não.” (E5)
3.2.7.	Obstáculos	2/2	“Desafios são aqueles obstáculos do dia a dia.” (E3)
3.2.8.	Problemas	2/5	“os desafios para mim são os problemas que tu tens todos os.” (E7)
3.2.9.	Sem controlo	1/1	“São desafios porque são coisas que eu não consigo controlar.” (E4)
3.2.10	Superação de si próprio	3/3	“desafio ainda é outra coisa diferente que é estar

			constantemente a superar-me a mim próprio.” (E1)
3.3.	Filtrar o mercado	1/1	“distingue os bons empreendedores e os maus empreendedores.” (E6)
3.4.	Impacto		
3.4.1.	Autoconhecimento	2/7	“cresci muito enquanto pessoa.” (E4)
3.4.2.	Físico ou fisiológico		
3.4.2.1	Ansiedade	1/3	“isso traz muitos problemas psicológicos, muita ansiedade.” (E4)
3.4.2.2.	Cabelos brancos	2/2	“apareceu-me mais cabelos brancos.” (E6)
3.4.2.3.	Cansaço	2/2	“e depois há o cansaço.” (E6)
3.4.2.4.	Dores de cabeça	2/2	“isto, havia muita chatice, dor de cabeça.” (E4)
3.4.2.5.	Emagrecimento	1/1	“Físico, claramente que emagreci muito.” (E4)
3.4.2.6.	Exigência física	1/1	“Acho que tem haver com timings, porque muitas vezes nós temos grandes blocos de desenvolvimento que tem que ser realizados em pouco espaço de tempo e isso exige muito fisicamente literalmente.” (E1)

3.4.2.7.	Impaciente	1/1	“Pois no início era muito mais impaciente, não lidava tão bem com os imprevistos como lido hoje em dia,” (E6)
3.4.2.8.	Má disposição	1/1	“eu tava sempre mal humorado, me chamavam para certos e determinados eventos, eu ia mas eu não ia.” (E2)
3.4.2.9.	Perturbação do sono	1/3	“Quando começa a nascer as criancinhas, agora tou falando metaforicamente da empresa, as criancinhas são os primeiros contratos dos clientes, as primeiras negociações, aí é que começa a ficar as noites sem dormir.” (E1)
3.4.2.10.	Problemas de estômago	1/1	“nível também do estômago e tudo, fiquei com mais inflamações no estômago.” (E3)
3.4.2.11.	Problemas psicológicos	1/1	“isso traz muitos problemas psicológicos.” (E4)
3.4.2.12.	Solidão	1/1	“isso traz muitos problemas psicológicos, muita ansiedade, muita solidão.” (4)
3.4.2.13.	<i>Stress</i>	4/13	“tudo se resume a <i>stress</i> .” (E2)

3.4.2.14.	Tristeza	1/1	“já passei por uma experiência que teve um impacto físico e fisiológico em que nalgum momento nós nos sentimos mais tristes.” (E5)
3.4.3.	Impacto nas relações pessoais	1/1	“apesar do apoio há aqui algumas relações pessoais que foram prejudicadas.” (E2)
3.4.4.	Psicológico	1/4	“é tudo uma questão psicológica (...) é preciso ter muita força psicológica para conseguir manter sempre a consistência (...) a mente é que comanda o nosso corpo.” (E6)
3.4.5.	Perfil de cada pessoa	1/4	“podes encarar esses problemas como desafios e resolve-os e ultrapassá-los e podes encarar esses problemas como uma desgraça e então aí tu não os resolves e não os ultrapassas.” (E7)
3.5.	Sentimentos ao ultrapassar os desafios		
3.5.1.	Motivação	1/1	“sentimentos muito positivos de (...) motivação.” (E4)

3.5.2.	Orgulho	2/2	“sentimentos muito positivos de orgulho.” (E4)
3.5.3.	Satisfação	2/4	“sentimentos muito positivos de (...) satisfação.”(E4)
3.6.	Tipos de desafios na criação da empresa		
3.6.1.	Abdicação	1/1	“isto de ser empreendedor ter essas desvantagens, temos que abdicar de algumas coisas e neste momento tudo o que eu tenho é a empresa.” (E6)
3.6.2.	Acesso mercados distantes	1/5	“temos que ter presença em determinados mercados, presença física, se nós por exemplo não temos recursos que trabalhem para nós, por exemplo, no Canadá se houver uma reunião, eu vou ter que viajar até ao Canadá.” (E5)
3.6.3.	Burocracia	3/12	“As coisas avançam muito lentamente (...) processos que poderiam ser agilizados demora anos, não estou a mentir, demora anos a ficarem concluídos.” (E1)
3.6.4.	Concentração	1/1	“talvez a concentração em si pa se calhar resolver as coisas.” (E3)

3.6.5.	Concorrência desleal	1/5	“Os maiores desafios sem dúvida é a concorrência desleal que existe nas áreas todas.” (E6)
3.6.6.	Custos	2/7	“fator altamente limitador.” (E7)
3.6.7.	Estar a par do que acontece	1/5	“tudo constantemente mutável e temos que tar a par disso.” (E2)
3.6.8.	Falta de acompanhamento	1/4	“é preciso ter em atenção a isso e pensar-se um bocadinho a longo prazo e se calhar não apoiar só as empresas no início.” (E4)
3.6.9.	Falta de linhas orientadoras	1/3	“não há linhas orientadoras no que diz respeito a como tu vais obter esse dinheiro ou a como esse procedimento todo acontece de investimento, como é que eu crio uma ronda de investimento, como é que dou o primeiro passo.” (E2)
3.6.10.	Falta de apoios à exportação	1/2	“apoios à exportação é um engano.” (E7)
3.6.11.	Falta de confiança no privado	1/2	“vê-se claramente aquela noção de que os provados tão aqui pa enganar as pessoas.” (E4)

3.6.12.	Falta de investimento	4/12	“O primeiro desafio sem dúvida nenhuma foi a falta de investimento.” (E2)
3.6.13.	Falta de reconhecimento	2/2	“problema muito grande que é o governo não reconhece que deve ser o privado a ter o papel principal nas atividades económicas”. (E4)
3.6.14.	Gestão da empresa	4/14	“eu tenho que me preocupar muito coisa para além da gestão da empresa e tudo o resto.” (E3)
3.6.15.	Gestão do tempo	4/5	“desafio pra mim ter que passar menos tempo a gerir coisas da empresa, tou a gastar muito mais (...) foi um desafio também pra mim orientar (...) tive que perder muito tempo a formar.” (E3)
3.6.16.	Incerteza	2/8	“não saber ao certo o que é que me vai acontecer hoje e o que é que vai acontecer amanhã.” (E2)
3.6.17.	Informação incorreta internet	1/3	“O maior desafio talvez seja perceber que muita da informação que existe na internet sobre montagens de projetos internet of things na verdade quando vão ser aplicados há muito que se lhe diga.”(E5)

3.6.18.	Inovar	1/1	“e também um grande desafio pra mim conseguir inovar.” (E6)
3.6.19.	Isolamento geográfico	4/12	“temos que ter presença e determinados mercados, presença física, se nós não tivermos recursos que trabalhem para nós (...) eu vou ter que viajar.” (E5)
3.6.20.	Mercado turismo	1/9	“é muito difícil trabalhar, porque o mercado de turismo tá muito formatado para grupos.” (E4)
3.6.21.	Motivação ou auto motivação	3/13	“tenho que motivar a equipa de colaboradores que eu tenho (...) é um desafio muito grande encontrar a motivação diária (...) a nossa auto motivação.” (E6)
3.6.22.	Perspetiva futura errada	1/6	“os maiores desafios foram sinceramente a perspetiva, os pressupostos que nós fazemos.” (E3)
3.6.23.	Precariedade ou falta de massa crítica	4/26	“sendo um sítio pequeno, a maioria das pessoas não quer voltar para cá (...) é mais difícil recrutar.” (E1)
3.6.24.	Tecnologia	1/2	“o maior desafio é esse, é apostar numa tecnologia que depois que tem tudo pa dar certo.” (E5)
3.6.25.	Universidade dos Açores	1/1	“a Universidade dos Açores é um outro entrave ao

empreendedorismo, uma vez que não dá resposta aquilo que as empresas necessitam.” (E7)

4. *Motivações na criação do empreendimento*

Categorias que oferecem contexto sobre as motivações que os levaram a criar uma *startup*

4.	Motivações no empreendimento		
4.1.	Evolução das motivações		
4.1.2.	Arrependimento	1/3	“em que te arrependes mais vezes em teres começado do que propriamente aquilo que tas a fazer (...) chegas a um ponto em que já não é possível voltar pa trás.” (E7)
4.1.3.	Mudança		
4.1.3.1.	Perceção real	1/1	“a perceção real de como é que as coisas acontecem” (E1)
4.1.4.	Permanência	2/4	“as motivações acabam por ser as mesmas (...) mantêm-se desde o início.” (E3)
4.1.5.	Vício	1/3	“chegas a uma altura em que o negócio é um vício já, as motivações são um vício” (E7)
4.2.	Tipos de motivações		
4.2.1.	Acrescentar valor aos clientes	2/2	“São criar uma empresa que acrescente valor aos seus clientes.” (E5)
4.2.2.	Conseguir fazer melhor	2/5	“organizar e olhar as coisas de uma forma diferente porque não havia empresas

			a trabalhar bem na área.” (E6)
4.2.3.	Experiência anterior	1/1	
4.2.4.	Fazer aquilo que gosta	4/7	“A real motivação é fazer aquilo que se gosta (...) tenho toda a certeza (...) porque eu todos os dias saio de manhã de casa e o que vou fazer hoje? Vou fazer aquilo que gosto? Vou.” (E1)
4.2.5.	Lacuna na área do negócio	4/8	“vi que havia necessidade (...) vi que havia lacuna no negócio.” (E3)
4.2.6.	Liberdade	1/3	“aí está eu sabia que num emprego das nove às cinco não ia conseguir (...)assustava-me e sempre me assustou o facto de tar preso a uma cadeira das nove às cinco (...)eu tou nos Açores quando e apetece, tou em Lisboa quando me apetece, tou na Croácia quando me apetece.”
4.2.7.	Situação geográfica	1/3	“foi essa motivação que afinal de contas nós aqui nos Açores não estamos assim tão afastados dos grandes mercados, estamos até no centro entre a Europa e a América e portanto tirando partido da nossa situação

4.2.8.	Sucesso financeiro ou gerar dinheiro	2/4	geográfica acho que temos as condições ideais.” (E5) “confesso que os números me chamam a atenção.” (E2)
4.2.9.	Vontade de ter algo próprio	2/8	“sempre tive muita vontade de fazer algo meu (...) algo que me trouxesse significado.” (E4)

5. Satisfação com a vida em geral

Categoria que oferece contexto sobre a satisfação com a vida em geral

5.1.	Contribuição da vida pessoal	6/8	“contribuí no sentido em que é estável.” (E3) “se eu não fosse feliz na minha vida pessoal também não era feliz no que eu faço.” (E1)
5.2.	Contribuição da vida profissional	7/24	“essa diferença que vou fazendo no dia a dia é o que faz dizer que eu gosto do que faço e me sinto bem atualmente.” (E1)
5.3.	Estabilidade profissional	1/1	“Há de sempre haver alguma estabilidade e já que não tenho essa estabilidade a níveis profissionais.” (E4)
5.4.	Ideal de vida		
5.4.1.	Ambiciosa	1/4	“nunca vou tar no meu ideal de vida (...) considero-me uma pessoa ambiciosa (...) eu nunca quero tar satisfeito com aquilo que tenho, acho que nunca vou tar.” (E6)

5.4.2.	Inexistente	2/2	“eu acho que nunca vou tar no meu ideal de vida” (E6)
5.4.3.	Próximo	3/6	“Ahm eu posso dizer que não tou lá ainda de maneira nenhuma, mas não tou lá mas cheira-me, sabes quando tens o cheirinho, cheira-me, eu cheiro, cheira-me que tá lá, não tou lá, mas tá próximo.” (E2)
5.4.4.	Retorno financeiro	3/4	“falta só o retorno financeiro” (E3)
5.4.5.	Sem à vontade na família	1/2	“eu sinto que não tou lá porque eu quero ter um à vontade na minha família (...) eu quero tar numa situação confortável que ainda não estou, sem dúvida nenhuma, aliás a nossa família não tá.” (E2)
5.5.	Mudanças que implementaria		
5.5.1.	Vida pessoal		
5.5.1.1.	Mais tempo para a vida pessoal	2/2	“a nível pessoal não sei, talvez ter um pouco mais de tempo para fazer as coisas que eu gosto, neste momento era o que eu gostava mais de ter mas isso lá esta é uma consequência que foi ponderada.” (E6)
5.5.1.2.	Sem alteração	2/2	“não mudava nada” (E5)
5.5.1.3.	Ter filhos	1/1	“eventualmente mais ano menos ano ter filhos.” (E1)

5.5.2.	Vida profissional		
5.5.2.1.	Assertivo	1/3	“Ter mais... a questão das vendas, ser mais assertivo ou conseguir ser melhor vendedor se pudesse mudar mudava era essa parte.” (E3)
5.5.2.2.	Aumento dos recursos humanos	1/1	“Talvez contratasse mais gente se eu pudesse neste momento, para dividir trabalho e ter mais tempo para trabalhar as oportunidades que têm vindo a ser surgidas.” (E5)
5.5.2.3.	Fazer crescer o negócio	2/3	“eu sinto que já fiz essa diferença a nível regional, eu gostava de ter essa diferença a um nível maior.” (E1)
5.5.2.4.	Mais flexibilidade no horário	1/1	“isso era o que eu gostava, produzir o mesmo em metade do tempo, era o meu sonho.” (E6)
5.5.2.5.	Menos dependência	1/2	“Agora falou-me se pudesse mudar, se pudesse mudar era ter pessoas que conseguissem fazer isto acontecer sem que a empresa tivesse tão dependente de mim como ta neste momento.” (E6)
5.5.2.6.	Solidez financeira	3/4	“se tiver outra solidez financeira.” (E6)
5.6.	Satisfação com a vida		

5.6.1.	Não satisfeito	1/1	“Ah satisfeito não tou.” (E6)
5.6.2.	Nunca satisfeito	2/4	“Satisfeito satisfeito nunca vou tar, acho que vou sempre querer mais, mas neste caso, neste momento que tivesse uma fase mais avançada, mas sim nunca vou tar bem satisfeito.” (E3)
5.6.3.	Realizado	2/3	“Sinto-me realizado, tive uma vida que passou várias fases, desde o desporto, até ao empreendedorismo, nível do desporto também, vida familiar também, não me posso queixar da vida que tenho.” (E7)
5.6.4.	Satisfeito	6/8	“Sim, eu sei que vai melhorar ainda mais mas eu tou satisfeito com aquilo que eu tenho hoje em dia, muito satisfeito, com aquilo que eu passei extremamente satisfeito.” (E2)
5.7.	Saturação financeira	1/2	“Porque efetivamente se as coisas não começarem e render, vou ter que me virar pa outro lado porque já tou a começar a atingir um limite de saturação, saturação em termos financeiros.” (E4)
5.8.	Valoriza na vida pessoal		
5.8.1.	Equilíbrio entre o trabalho e vida pessoal	1/3	“conseguir ter um equilíbrio entre trabalho e pessoal,

			tento equilibrar o máximo possível (...) uma pessoa tenta equilibrar as coisas de uma maneira ou de outra.” (E3)
5.8.2.	Família em geral	4/8	“se nós não tivéssemos essas relações eu podia ter cinquenta investidores e epah não era a mesma coisa sem dúvida.” (E2)
5.8.3.	Felicidade	1/3	“é ser feliz é o que mais valorizo.” (E3)
5.8.4.	Fidelidade	1/2	“em tudo na vida acho que tem que ser também com base naquilo que é a fidelidade das relações e da confiança das relações.” (E7)
5.8.5.	Qualidade de vida	1/2	“E a seguir, claro a qualidade de vida também é fundamental.” (E2)
5.8.6.	Tempos livres	5/14	“música, desporto, jogo, se eu faço jogos também tenho que jogar e tirando o normal que é tar com a família.” (E1)
5.8.7.	Inexistentes	2/3	“Não tenho tempos livres.” (E7)
5.8.8.	Vida pessoal inexistente	1/3	“a minha vida pessoal quase que não existe, a minha vida pessoal neste momento é a empresa, isto de ser

empreendedor ter essas desvantagens, temos que abdicar de algumas coisas e neste momento tudo o que eu tenho é a empresa, a minha vida é a empresa e não existe muito mais além da disso, praticamente nada.” (E6)

5.9.	Valoriza na vida profissional		
5.9.1.	Fazer aquilo que gosto	3/3	“É a liberdade de fazer o que eu gosto.” (E1)
5.9.2.	Liberdade	3/5	“liberdade porque me permite tar em qualquer sítio quando eu quiser, à hora que eu quiser, com quem eu quiser.” (E5)
5.9.3.	Ultrapassar barreiras	2/2	“conseguir alcançar metas” (E2)

6. Ser empreendedor

Categoria que oferece contexto sobre como é ser empreendedor nos Açores

6.1.	Aspetos menos positivos		
6.1.1.	Ecossistema embrionário	1/1	“o empreendedorismo aqui é (...) embrionário” E6
6.1.2.	Empreendedorismo limitado	1/5	“o empreendedorismo aqui é muito limitado” E6
6.1.3.	Ecossistema frágil	1/1	“ainda é um ecossistema frágil, é uma fase inicial.” E6
6.1.4.	Networking	5/25	“o <i>networking</i> cá nos Açores foi importante para nós irmos ao <i>web summit</i> (...) foi fundamental para

			nós angariarmos metade dos investidores.” (E2)
6.1.4.1.	Inexistente	3/4	“Não tenho nenhuma experiência de networking, só tenho experiência de networking com uma empresa, mas não é uma startup.” (E5)
6.1.5.	Rivalidades entre os empreendedores	2/7	“somos tão pequenos e existem guerrilhas e tentativas de destruir empresas.” (E6)
6.1.5.1.	Inexistência de rivalidades	1/3	“eu não sinto concorrência de maneira nenhuma” (E2)
6.2.	Aspetos positivos e vantagens		
6.2.1.	Apoios	5/29	“existe, se calhar mais do que no continente, que acho que não tem esse tipo de apoio tão grande ou tao visível como aqui mas depois há apoios para a qualificação mas depois isso já acaba por ser coisas muito básicas.” (E3)
6.2.2.	Boa comunicação	1/3	“Tu tens os responsáveis dessas incubadoras e tudo mais todos que são muito dinâmicos a criar eventos e tudo o mais e a te chamar a atenção desses eventos.” (E2)

6.2.3.	Clima	1/1	“uma grande influência nas alterações climatéricas nos continentes e isso tem um enorme peso sobre a produção, nos Açores ainda conseguimos manter à custa daquilo que é o nosso clima uma produção baseada na pastagem.” (E7)
6.2.4.	Desenvolvimento de negócios	1/5	“criar negócios interessantes, produtos locais, tão se a desenvolver muitos pequenos negócios interessantes.” (E4)
6.2.5.	Espaço <i>cowork</i>	1/6	“um espaço cowork acho que ajuda muito, tar num espaço coworking com outras pessoas isso ajuda bastante, bastante, porque faz-se ligações e junta-se a comunidade em si de várias áreas.” (E3)
6.2.6.	Falta de concorrência	1/2	“vantagens ou forças o facto de nós não termos diretamente concorrência é uma força, nos posicionamo-nos muito bem.” (E1)
6.2.7.	Incentivos	1/1	“Há vantagens de, há muitas vantagens de ser açorianos e de se viver nos Açores, mas umas delas a nível empresarial nós temos

			incentivos para ajudar as pessoas a fixar cá.” (E1)
6.2.8.	Interesse pelo desconhecido	1/3	“ponto positivo é o interesse que desperta nas pessoas de querer vir cá perceber como é que se vive aqui no meio do oceano atlântico em ilhas tão pequenas como as nossas.” (E6)
6.2.9.	Ligações aéreas	1/1	“Existem imensas ligações aéreas é muito fácil ir e vir no mesmo dia pa imensos dias.” (E6)
6.2.10.	Localização	2/5	“Porque é assim, tu tás no meio do oceano, tu tás a quatro horas da América e a duas horas do continente e isso pra mim é uma vantagem.” (E2)
6.2.11.	Montagens fiscais	3/9	“as coisas são mais baratas, mais acessíveis, portanto há espaço que são quase gratuitos para sediação de empresas e <i>startups</i> (...)” (E5)
6.2.12.	Mudança	1/2	“Diria que está em mudança, foi um ecossistema que não existiu, durante trinta e cinco anos de autonomia, nos últimos quatro/cinco anos existe efetivamente.” (E7)

6.2.13.	Novas tecnologias	3/3	“hoje em dia essa coisa digital pode se fazer para o mundo inteiro” (E1)
6.2.14.	Potencial turístico	1/1	“potencial turístico claro, mas acho que na minha opinião não esta a ser aproveitado porque se esta a fazer um turismo pa todos.” (E4)
6.2.15.	Proximidade	2/2	“portanto acho que temos vantagens, temos a vantagem de termos tudo muito próximo e portanto a nossa vida ser facilitada a esse nível de acessibilidade, para quem tem famílias, creches, jardins de infância não se perde horas infindas de deslocamento de um lado ao outro.” (E5)
6.2.16.	Qualidade de vida	3/5	“Qualidade de vida, eu tou a dez minutos a pé de casa.” (E5)
6.3.	Recursos		
6.3.1.	Ajuda financeira	1/4	“há dinheiro, há algum dinheiro, sim senhor, há muita ajuda financeira.” (7)
6.3.2.	Capitais próprios	3/4	“foi investimento meu e familiares que investimos... nesse caso, como a gente faz softwares, faz aplicações e isso na área de informática, não precisamos comprar

			fábricas nem nada disso, acho que é mais simples o investimento é mais a nível humano.” (E3)
6.3.2.	Dimensão da empresa	1/3	“estratégia da empresa é que determina a necessidade de investimento.” (E6)
6.3.2.3.	Estratégia da empresa	1/4	“estratégia da empresa é que determina a necessidade de investimento.” (E6)
6.3.3.	Falta de dinheiro	1/3	“nós não temos dinheiro, nós empreendedores, não temos dinheiro pa começar o negócio, pelo menos de forma sustentável e com algum impacto, consequentemente não temos receitas suficientes para ter mais dinheiro pa fazer crescer o dinheiro.” (E4)
6.3.4.	Financiamento externo	6/21	“não vejo noutra parte do país ou mesmo em Espanha financiamentos, o nível de financiamentos que existem aqui na região.” (E5)
6.3.4.1.	Inexistente	2/3	“não vejo noutra parte do país ou mesmo em Espanha financiamentos, o nível de financiamentos que existem aqui na região.” (E5)
6.3.4.2.	Qual recorreu		

6.3.4.2.1.	Açores 2020	1/1	“Nós começamos com o recurso ao 2020.” (E7)
6.3.4.2.2.	Banco	1/1	“primeiro financiamento que usei, que tive teve que ser na banca.” (E6)
6.3.4.2.3.	Fundo de capital de alto risco	3/3	“recorri a um fundo de capital de alto risco.” (E6)
6.3.4.2.4.	PME digital	1/1	“porque só agora é nós recorremos ao PME digital e foi nos atribuído um vale PME digital.” (E5)
3.3.5.	Incubadoras	3/11	“instituições que estão a dar ao litro, que tão a puxar pelas empresas e que tão a criar uma série de agenda que pode resultar em bons negócios com essas startups.” (E5)
6.3.6.	Medidas		
6.3.6.1.	Inauguração <i>startup</i>	1/2	“inaugurarem uma startup para inovarem o emprego jovem, mas se os municípios tiverem a preocupação de adquirir alguns serviços da camara e das empresas que fazem parte da camara, é essas empresas que estão a nascer e são incubadas na sua startup, acho que é isso que é uma ajuda importante.” (E5)
6.3.6.2.	Mentalidade e sensibilidade	1/10	“eu acho que tem um pouco a ver com a mentalidade e a

			<p>ver sensibilidade para conseguir filtrar os projetos que têm futuro e que têm um potencial crescimento pela sua frente, ter sensibilidade para seleccioná-los e de seguida tentar apoiá-los.” (E6)</p>
6.3.6.3.	Modelo do empreendedor de sucesso	1/2	<p>“poderia ser criado como um modelo o empreendedor de sucesso e isso já poderia facilitar imenso, falências e desilusões por parte de alguém.” (E6)</p>
6.3.6.4.	Subsídio ao empreendedor	1/6	<p>“devia se atribuir um subsídio a quem quer criar o seu próprio emprego (...)as pessoas precisam de uma necessidade básica de segurança, ou seja, ninguém vai se dedicar a cem por cento a um negócio, com características destas, extremamente incertas, se não tiver uma base que lhes permite sustentar.” (E4)</p>
6.3.6.5.	Suficientes	1/1	<p>“Poderia dizer que são suficientes agora a minha questão é eficiência que existe, pode a burocracia demora o tempo que demora a esse processo a se desenrolar a burocracia a</p>

6.3.6.6. Sem diferenças

2/4

eficiência daquilo, acho que aquilo é o que custa mais porque na teoria, digamos assim, há vários apoios interessantes aí.” (E3)

“eu acho que é igual a ser empreendedor em qualquer parte do mundo se quer que lhe diga, não há assim muitas diferenças, hoje em dia o mundo é muito pequeno.” (E5)