



**UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA**  
CENTRO REGIONAL DAS BEIRAS – PÓLO DE VISEU  
Departamento de Economia, Gestão e Ciências Sociais

**O Empreendedorismo no Ensino Superior – o Caso do Pólo de Viseu  
da Universidade Católica Portuguesa**

*Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa para a obtenção do grau de Mestre em  
Gestão, especialização em Gestão de Negócios*

Carla Patrícia Testas

**Orientadora:**

Professora Doutora Ana Filipa Ramos Moreira

Viseu, Outubro de 2013







**UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA**  
CENTRO REGIONAL DAS BEIRAS – PÓLO DE VISEU  
Departamento de Economia, Gestão e Ciências Sociais

**O Empreendedorismo no Ensino Superior – o Caso do Pólo de Viseu  
da Universidade Católica Portuguesa**

*Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa para a obtenção do grau de Mestre em  
Gestão, especialização em Gestão de Negócios*

Carla Patrícia Testas

**Orientadora:**

Professora Doutora Ana Filipa Ramos Moreira

Viseu, Outubro de 2013



## **Agradecimentos**

A elaboração desta dissertação dependeu do apoio e do incentivo de um elevado número de pessoas. A todas estas expressei os meus sinceros agradecimentos.

À minha orientadora, Professora Doutora Ana Filipa Moreira pela compreensão, disponibilidade, pelas inúmeras trocas de impressões, correções e comentários, bem como pelas suas sugestões e críticas, as quais foram essenciais para o enriquecimento deste trabalho.

Ao Professor Doutor Paulo Pereira pela ajuda prestada na análise dos dados recolhidos para este estudo.

Aos diretores dos departamentos da Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu, Prof. Dr. Paulo Pereira responsável pelo Departamento de Economia, Gestão e Ciências Sociais, Prof. Dr. Rui Mendes e Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Marlene Barros responsáveis pelo Departamento de Ciências da Saúde, Prof. Dr. Fernando Gonçalves e Prof. Dr. António Carvalho responsáveis pelo Departamento de Arquitetura, Ciências e Tecnologia pela sua disponibilidade e pela cedência de autorização para aplicar os questionários.

À Professora Doutora Célia Ribeiro e ao Doutor Filipe Simões que se disponibilizaram prontamente a adquirir para a biblioteca da Universidade alguns livros sobre a temática em estudo. Estes livros foram cruciais para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos meus colegas que colaboraram no preenchimento dos questionários.

Aos funcionários desta Universidade por toda a ajuda disponibilizada.

Aos meus pais que me acompanharam, apoiaram e incentivaram durante todo o meu percurso académico.

Aos meus amigos que me apoiaram nos momentos de maior vulnerabilidade e que acreditaram em mim.



## **Resumo**

O principal objetivo desta dissertação é o de realizar uma análise descritiva da propensão empreendedora dos alunos da Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu. Pretende-se traçar o perfil empreendedor dos alunos, conhecer o seu tipo de emprego preferido, perceber quais os receios e dificuldades que condicionam a criação de empresas e avaliar a importância das iniciativas do ensino superior na promoção de competências empreendedoras nos alunos. Neste contexto, este estudo combina alguns pressupostos e fundamentos teóricos acerca do empreendedorismo e do ensino superior com uma investigação empírica, onde através da aplicação de um questionário se espera conhecer o espírito empreendedor dos alunos.

Trata-se de uma investigação de cariz quantitativo, na qual foi aplicado um questionário numa amostra constituída por 348 alunos da Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu. O modelo de investigação inclui os seguintes elementos: dados sociodemográficos, dados socioprofissionais, imagem do empreendedorismo e interesse na criação de uma nova empresa, sendo desenvolvidas hipóteses de investigação relacionadas com estes elementos.

Os resultados da investigação empírica realizada no âmbito desta dissertação não corroboraram algumas das conclusões obtidas na parte teórica, uma vez que se verificou que os respondentes com familiares empresários e que frequentaram programas de mobilidade internacional de estudantes não demonstraram uma maior propensão empreendedora. Os resultados alcançados sugerem ainda que o sexo não influenciava a criação de empresas e a perceção do futuro profissional dos respondentes. Porém, o grau de ensino frequentado estava relacionado com o emprego preferido pelos respondentes.

Com esta dissertação conclui-se que os receios e as dificuldades em criar/desenvolver um negócio, assim como alguns fatores que condicionam o sucesso de uma empresa condicionam a propensão empreendedora. Assim, é fundamental evidenciar a importância do empreendedorismo, quer para os indivíduos, quer para o desenvolvimento da sociedade e por isso, é indispensável fomentar a sua promoção sobretudo junto da comunidade escolar.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo; Empreendedor; Inovação; Ensino Superior; Educação para o Empreendedorismo.



## **Abstract**

The main objective of this thesis is to conduct a descriptive analysis of the entrepreneurial propensity of students of the Catholic University - Campus de Viseu. I propose to trace the profile of entrepreneurial students, knowing the favorite type of employment, which realize the fears and difficulties that affect the creation of companies and assess the importance of the initiatives of higher education in promoting entrepreneurial skills in students. In this context, this study combines some assumptions and theoretical foundations about entrepreneurship and higher education with an empirical investigation, which through the application of a questionnaire is expected to know the students' entrepreneurial spirit.

It is a quantitative research, in which a questionnaire was applied in a sample of 348 students of the Catholic University - Campus de Viseu. The research model includes the following elements: sociodemographic, socio-professional data, image of entrepreneurship and interest in creating a new company, being developed research hypotheses related to these elements.

The results of the empirical research conducted within this dissertation did not corroborate some of the findings obtained in the theoretical part, since it was found that respondents with family and businessmen who attended programs of international mobility of students did not demonstrate a greater propensity entrepreneurial. The achieved results also suggest that sex did not influence the business creation and perception of the professional future of respondents. However, the level of education attended was related to employment preferred by respondents.

With this thesis concludes that the fears and difficulties in creating/developing a business, as well as some factors that influence the success of a company influence the entrepreneurial propensity. Thus, it is essential to highlight the importance of entrepreneurship, both for individuals and for the development of society and so it is essential to enhance their promotion especially among the school community.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneur, Innovation, Higher Education, Entrepreneurship Education.



## Índice Geral

<b>Agradecimentos</b> .....	V
<b>Resumo</b> .....	VII
<b>Abstract</b> .....	IX
<b>Índice Geral</b> .....	XI
<b>Índice de Tabelas</b> .....	XIII
<b>Índice de Gráficos</b> .....	XV
<b>Índice de Figuras</b> .....	XVI
<b>Lista de Siglas</b> .....	XVII
<b>Introdução Geral</b> .....	1
<b>PARTE I - A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO NO ENSINO SUPERIOR: PRESSUPOSTOS E FUNDAMENTOS TEÓRICOS</b> .....	7
<b>Capítulo I – O empreendedorismo na sociedade atual</b> .....	9
1. Empreendedorismo: história e conceito .....	9
2. O empreendedor .....	13
2.1. Conceito empreendedor .....	13
2.2. Características do empreendedor .....	14
3. Motivos para o empreendedorismo .....	16
4. O empreendedorismo e a inovação .....	18
5. Promoção do empreendedorismo .....	20
6. Empreendedorismo em Portugal .....	22
6.1. O empreendedorismo e a cultura portuguesa .....	22
6.2. Empreendedorismo em Portugal: alguns dados .....	24
6.3. Determinantes do empreendedorismo em Portugal .....	28
7. Financiamento da nova empresa .....	31
8. O empreendedorismo feminino .....	32
<b>Capítulo II – Caracterização e evolução histórica do ensino superior</b> .....	35
1. Evolução histórica do ensino superior em Portugal .....	35
2. Ensino superior em Portugal: alguns dados .....	42

<b>Capítulo III – O empreendedorismo e o ensino superior .....</b>	<b>47</b>
1. A importância do ensino no desenvolvimento do empreendedorismo.....	47
1.1. Incentivos à educação para o empreendedorismo .....	51
2. Evolução histórica da educação para o empreendedorismo no ensino superior .....	52
3. A educação para o empreendedorismo: o caso português.....	58
4. Promoção da educação para o empreendedorismo .....	62
<b>RESUMO DOS OBJETIVOS E DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO.....</b>	<b>67</b>
Objetivos e hipóteses de investigação .....	67
<b>PARTE II – ABORDAGEM EMPÍRICA AO EMPREENDEDORISMO NO ENSINO SUPERIOR.....</b>	<b>73</b>
<b>Nota Introdutória .....</b>	<b>75</b>
<b>Capítulo I – Questionário sobre o empreendedorismo no ensino superior .....</b>	<b>77</b>
1. Metodologia .....	77
1.1. Universo e amostra.....	77
1.2. Variáveis em estudo .....	78
1.3. Procedimento.....	79
1.4. Instrumento de recolha de dados: o questionário .....	80
1.4.1. Dados sociodemográficos .....	81
1.4.2. Dados socioprofissionais .....	81
1.4.3. Imagem do empreendedorismo.....	81
1.4.4. Interesse na criação de uma nova empresa .....	82
1.5. Tratamento dos dados.....	83
2. Apresentação e análise dos resultados .....	85
3. Análise das hipóteses de investigação.....	94
4. Discussão dos resultados.....	131
<b>Conclusão .....</b>	<b>139</b>
<b>Referências Bibliográficas .....</b>	<b>145</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>155</b>
Anexo I – Questionário .....	157
Anexo II – Resultados do questionário .....	163

## Índice de Tabelas

Tabela 1 – Perspetivas para a natureza do empreendedorismo .....	12
Tabela 2 – Taxa TEA por faixa etária em Portugal, em 2007 e 2010 .....	26
Tabela 3 - Nascimentos de empresas com pelo menos 1 pessoa remunerada .....	27
Tabela 4 – Mortes de empresas com pelo menos 1 pessoa remunerada .....	28
Tabela 5 - Idade .....	85
Tabela 6 - Licenciatura ou mestrado frequentado .....	86
Tabela 7 - Experiência profissional.....	86
Tabela 8 – Criação de empresas .....	90
Tabela 9 – Perceção do futuro profissional .....	93
Tabela 10 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e à perceção do futuro .....	97
Tabela 11 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e à perceção do futuro.....	98
Tabela 12 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação ao grau de ensino frequentado e à perceção do futuro .....	98
Tabela 13 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à experiência profissional e à perceção do futuro.....	99
Tabela 14 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste KMO em relação à preferência pelo TCO .....	104
Tabela 15 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e à preferência pelo TCO .....	104
Tabela 16 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e à preferência pelo TCO .....	105
Tabela 17 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao grau de ensino e à preferência pelo TCO .....	105
Tabela 18 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à experiência profissional e à preferência pelo TCO.....	106
Tabela 19 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste KMO em relação à preferência pelo TCP .....	107
Tabela 20 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e à preferência pelo TCP.....	108

Tabela 21 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à faixa etária e à preferência pelo TCP .....	108
Tabela 22 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao grau de ensino e à preferência pelo TCP .....	109
Tabela 23 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à experiência profissional e à preferência pelo TCP .....	110
Tabela 24 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e aos receios em desenvolver um negócio.....	111
Tabela 25 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e aos receios em desenvolver um negócio.....	111
Tabela 26 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à experiência profissional e aos receios em desenvolver um negócio .....	112
Tabela 27 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao emprego preferido e aos receios em desenvolver um negócio .....	113
Tabela 28 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e aos receios em desenvolver um negócio.....	114
Tabela 29 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à percepção do futuro e aos receios em desenvolver um negócio.....	115
Tabela 30 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e às dificuldades em iniciar um negócio.....	116
Tabela 31 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e às dificuldades em iniciar um negócio.....	117
Tabela 32 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à experiência profissional e às dificuldades em iniciar um negócio.....	118
Tabela 33 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao emprego preferido e às dificuldades em iniciar um negócio .....	119
Tabela 34 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e às dificuldades em iniciar um negócio .....	120
Tabela 35 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à percepção do futuro e às dificuldades em iniciar um negócio.....	121
Tabela 36 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa.....	122
Tabela 37 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa .....	123

Tabela 38 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à experiência profissional e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa.....	124
Tabela 39 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação ao emprego preferido e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa.....	125
Tabela 40 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa.....	126
Tabela 41 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à perceção do futuro e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa .....	127
Tabela 42 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste KMO em relação às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo.....	128
Tabela 43 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao emprego preferido e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo .....	129
Tabela 44 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao negócio preferido e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo.....	130
Tabela 45 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo .....	130
Tabela 46 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à perceção do futuro e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo.....	131

## **Índice de Gráficos**

Gráfico 1 – Distribuição da Taxa TEA por sectores .....	25
Gráfico 2 – Taxa de rotatividade dos negócios em 2008 (%) .....	26
Gráfico 3 – Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela não-oportunidade .....	27
Gráfico 4 – Alunos matriculados no ensino superior por sexo em Portugal .....	43
Gráfico 5 – Alunos matriculados no ensino superior por nível de formação em Portugal .....	44
Gráfico 6 – Alunos matriculados no ensino superior por subsistema de ensino em Portugal .....	44
Gráfico 7 – Alunos matriculados no ensino superior por subsistema e por tipo de ensino em Portugal ....	45
Gráfico 8 – Diplomados no ensino superior por mil habitantes .....	45
Gráfico 9 - Empreendedorismo .....	87
Gráfico 10 - Empreendedor.....	88
Gráfico 11 - Motivos para ser TCO.....	89
Gráfico 12 - Motivos para ser TCP .....	90
Gráfico 13 - Receios em desenvolver um negócio próprio .....	91

Gráfico 14 - Dificuldades em iniciar um negócio .....	91
Gráfico 15 - Fatores condicionantes do sucesso de uma nova empresa.....	92
Gráfico 16 – Iniciativas da universidade dirigidas ao empreendedorismo.....	93
Gráfico 17 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao sexo e à criação de empresas.....	94
Gráfico 18 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à faixa etária e à criação de empresas .....	95
Gráfico 19 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao grau de ensino e à criação de empresas.....	96
Gráfico 20 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à experiência profissional e à criação de empresas .....	97
Gráfico 21 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à deteção de familiar empresário e ao emprego preferido .....	99
Gráfico 22 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação a deteção de alguma atividade profissional remunerada e ao emprego preferido.....	100
Gráfico 23 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à frequência de algum programa de mobilidade internacional de estudantes e ao emprego preferido.....	100
Gráfico 24 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao sexo e ao emprego preferido .....	101
Gráfico 25 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à faixa etária e ao emprego preferido.....	101
Gráfico 26 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao grau de ensino e ao emprego preferido .....	102
Gráfico 27 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à experiência profissional e ao emprego preferido.....	103

## **Índice de Figuras**

Figura 1 – Missão da Universidade .....	40
Figura 2 – Dinâmica de valorização dos indivíduos .....	50
Figura 3 - Tese Triple Helix .....	61
Figura 4 - Cronograma de lançamento de estratégias de promoção da educação para o empreendedorismo ...	63
Figura 5 - Modelo hipotético no qual se pretende confirmar a relação entre as variáveis com o objetivo geral do estudo .....	79

## **Lista de Siglas**

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

DGEEC – Direcção-Geral de Estatísticas da Educação e Ciência

DGIDC – Direcção-Geral de Inovação e de Desenvolvimento Curricular

EPE – Educação para o Empreendedorismo

EUA – Estados Unidos da América

FINICIA – Programa de Apoio a Iniciativas Empresariais Economicamente Sustentáveis e com Potencial de Desenvolvimento

GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

ILE – Iniciativas Locais de Emprego

INE – Instituto Nacional de Estatística

IP – Instituto Politécnico

KMO – *Kaiser Meyer Olkin*

KW – *Kruskal Wallis*

MEC – Ministério da Educação e Ciência

OECD – *Organisation for Economic Co-operation and Development*

PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

PE – Pedagogia Empreendedora

PEI – Programa de Empreendedorismo e Inovação

PEI – Promoção do Empreendedorismo Imigrante

PME – Pequenas e Médias Empresas

PNEE - Projeto Nacional de Educação para o Empreendedorismo

PRODER – Programa de Desenvolvimento Rural

Programa +E+I – Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação

QREN – Quadro de Referência Estratégica Nacional

RNM – Rede Nacional de Mentores

SPSS – *Statistical Package for Social Sciences*

Taxa TEA – Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage*

TCO – Trabalho por Conta de Outrem

TCP – Trabalho por Conta Própria

UCP-PV – Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu

UE – União Europeia

## **Introdução Geral**

Nas últimas décadas o empreendedorismo tem sido uma temática alvo de interesse académico. Porém, ainda não existe consenso acerca do significado do conceito. Reconhece-se a sua importância pelo facto de ser um forte impulsionador do crescimento económico, por estimular a criação de emprego e de produtos inovadores, por ser um meio de acesso ao mercado de trabalho e por gerar mudanças que podem acarretar melhores condições de vida para os indivíduos e para toda a sociedade. O empreendedorismo conduz, por um lado, à criação de novos negócios e, por outro, ao desenvolvimento de negócios já constituídos.

O responsável por todo este processo é o empreendedor. O empreendedor é um indivíduo que está disposto a assumir riscos e por isso, aproveita as oportunidades de negócio que surgem de uma forma inovadora com vista a integrar-se no mercado e a obter sucesso. Não existem características intrínsecas ao empreendedor uma vez que estas resultam da educação, da cultura e do meio onde o indivíduo está inserido, não sendo por isso inatas. No entanto, salientam-se algumas características mais comuns, nomeadamente, a necessidade de independência e de autonomia, a disposição para enfrentar situações de incerteza, a pró-atividade, o otimismo, a afabilidade, a responsabilidade e a deteção de uma grande capacidade de inovação.

O empreendedorismo detém um papel de destaque no progresso da economia e da sociedade, sobretudo, na criação de novos empregos, tal como já se referiu. Contudo, é fundamental que haja indivíduos que queiram empreender. Assim, há vários motivos que levam os indivíduos a se tornarem empreendedores podendo estes passar pelo lucro, por motivos pessoais e/ou familiares, pelo reforço da autonomia e da realização pessoal ou pela inexistência/insatisfação de outras opções de vida a nível profissional.

Um conceito indissociável ao de empreendedorismo é o conceito de inovação. Perante as constantes mutações das quais as empresas têm sido alvo, torna-se fulcral a presença de empreendedores com espírito inovador para que assim, as empresas consigam dar resposta às necessidades do mercado. Sarkar (2010) acrescenta ainda que a inovação permite descobrir novas oportunidades de negócio.

Para promover o empreendedorismo é indispensável a colaboração de todos os indivíduos bem como das instituições que podem de alguma forma contribuir neste domínio. Dentro destas instituições, destacam-se as escolas. As escolas podem inserir nos seus planos curriculares disciplinas e iniciativas que deem aos jovens competências empreendedoras. A opinião que a sociedade expõe em relação aos empreendedores também condiciona o espírito empreendedor. Assim, devem-se enaltecer os casos de sucesso e conseqüentemente não censurar o fracasso.

Em Portugal existem alguns fatores que condicionam o progresso do empreendedorismo, especialmente a cultura. A cultura condiciona os valores, as atitudes e o comportamento dos empreendedores. Neste sentido, os portugueses têm medo de falhar, de cair em situações de insucesso, são avessos ao risco e à incerteza. Assim, em 2010 em Portugal a *Taxa de Atividade Empreendedora Early-Stage* apresentava o 9º resultado mais baixo do universo *Global Entrepreneurship Monitor* (4,5%) (GEM, 2010). A apoiar o empreendedorismo em Portugal encontra-se o Governo pois dá diversos incentivos, designadamente através do *Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação*. Porém, existem alguns entraves ao empreendedorismo. Desde logo, o acesso ao financiamento para o novo negócio. Consta-se também, que em Portugal ainda persiste alguma desigualdade ao nível de género. Para ultrapassar este problema tem-se impulsionado o empreendedorismo no género feminino.

Ao reconhecer que as competências empreendedoras também resultam da educação, torna-se profícuo conhecer a evolução histórica do ensino superior português. Neste contexto, assistiu-se a um aumento do número de universidades, a industrialização tornou indispensável uma maior qualificação dos indivíduos, as áreas de ensino foram expandidas, o sistema de ingresso foi liberalizado, para além das tradicionais universidades foram criados institutos politécnicos e o ensino deixou de ser unicamente público. Passamos assim, para uma sociedade do conhecimento e da informação. Em resultado, advieram várias mudanças para o ensino superior. Surgiram novos públicos, bem como a mobilidade académica com o programa Erasmus e fomentou-se a internacionalização do ensino, por exemplo, através da Declaração de Bolonha.

No passado os sistemas educativos não se norteavam com o objetivo de estimular o empreendedorismo. Assim, o ensino tradicional deve-se converter num ensino empreendedor (Bucha, 2009). Ao tomar consciência da importância da educação neste domínio, torna-se indispensável que o sistema educativo insira esta temática nos seus currículos e aprimore a relação entre a rede escolar e o mercado de trabalho. A educação para o empreendedorismo deve começar a ser ministrada desde o primeiro ciclo do ensino básico até à universidade. Porém, estas competências não dependem apenas da educação. Devem-se ainda ao ambiente familiar e à experiência de vida.

O empreendedorismo tem ganho uma maior importância no ambiente de negócios da economia global, sendo visto como uma solução para a estagnação ou declínio da atividade económica. Neste contexto, as políticas dos governos têm adotado medidas com o objetivo de o estimular (O'Connor, 2012). Ao reconhecer a importância do empreendedorismo, os alunos com interesse em criar o seu próprio negócio procuraram cursos nesta área. Em resultado desta procura, adveio um acréscimo do número de universidades que lecionam cursos sobre empreendedorismo. As universidades americanas foram as pioneiras na educação para o empreendedorismo, tendo sido a *Harvard Business School* em 1947 a

primeira universidade a ter cursos nesta área. Posteriormente, houve uma propagação destes cursos por toda a Europa.

A educação para o empreendedorismo para Gerba (2012) consiste num programa educacional que dá aos alunos conhecimentos e habilidades que lhes permitem impulsionar o sucesso empresarial. Possibilita ainda, o desenvolvimento das intensões empreendedoras dos alunos. Porém, muitos dos alunos que usufruem de educação nesta área não se tornam empreendedores. No entanto, esta formação dá-lhes competências que lhes permitem ser uma mais-valia no seu local de trabalho.

O empreendedorismo é um tema difícil de ensinar. Existem várias formas de lecionar o empreendedorismo, para além da tradicional sala de aula. Desta forma, a educação para o empreendedorismo pode ser ministrada através de competições de planos de negócios, de simulações em computador, de workshops empresariais e também pode abranger empreendedores que partilham a sua experiência com os alunos, tornando-se aqui interessante o debate.

O sistema educacional português ainda não estimula suficientemente as competências empreendedoras dos alunos. Desde logo, não promove a criatividade, nem o espírito inovador e não os prepara para usufruírem das oportunidades de negócio que emergem. Todavia, existem alguns progressos (Sociedade Portuguesa de Inovação, 2004). Neste contexto, constata-se que nos últimos anos houve um aumento de cursos e de programas nesta área. No ensino básico e secundário salientam-se o projeto *Educação para o Empreendedorismo* e o *Projeto Nacional de Educação para o Empreendedorismo*. No caso do ensino superior o programa com mais destaque é o *Poliempreende* e o *Erasmus para Jovens Empreendedores*. Estes estímulos levaram o empreendedorismo jovem a usufruir de uma posição de destaque, pois grande parte das oportunidades de negócios têm sido geridas por estes jovens empreendedores.

O objetivo desta dissertação consiste em desenvolver um estudo sobre o empreendedorismo no ensino superior, domínio teórico relativamente novo em Portugal. Pretende-se conhecer a propensão do empreendedorismo presente nos alunos da Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu (UCP – PV). Para responder com mais precisão ao objetivo delineado foram identificados quatro conjuntos de hipóteses. O primeiro consiste no estudo do perfil empreendedor dos alunos da UCP – PV. O segundo pretende analisar o tipo de emprego eleito pelos alunos. O terceiro pretende indagar os receios, as dificuldades e os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa. Por fim, o quarto tem em conta a importância das iniciativas do ensino superior no desenvolvimento de competências empreendedoras nos alunos.

A primeira hipótese que se investiga é se *o perfil dos alunos condiciona o seu espírito empreendedor*. As características empreendedoras não são inatas, sendo sim derivadas do comportamento e das atitudes dos indivíduos. São desenvolvidas através da educação e da experiência. Daí, a necessidade

de criar hipóteses específicas relacionadas com o perfil dos alunos que seguidamente se enumeram: *os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a criação de empresas; os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a percepção do futuro profissional dos alunos; e os alunos com familiares empresários, com uma atividade profissional remunerada e que frequentaram programas de mobilidade internacional de estudantes têm uma maior tendência em enveredar pelo empreendedorismo.*

Em relação à segunda hipótese que se investiga tem-se em consideração se *os dados sociodemográficos e a experiência profissional influenciam o tipo de emprego preferido pelos alunos.* À constituição de um negócio encontram-se inerentes diversos motivos. Desde logo, a realização pessoal, o reforço da autonomia e a dificuldade em encontrar outras opções de trabalho. Em consequência, desta hipótese tornou-se indispensável criar duas hipóteses específicas: *os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta de outrem e os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta própria.*

A terceira hipótese pretende investigar se *os receios, as dificuldades e os fatores que condicionam o sucesso de uma empresa estão relacionados com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional e com a tendência empreendedora.* Existem vários receios e dificuldades no processo empreendedor, tal como alguns fatores que interferem com o sucesso das empresas. Nos receios insere-se a instabilidade do emprego, o receio da falência e a dificuldade em encarar estados de incerteza. Nas dificuldades encontra-se a carência de apoio financeiro e a falta de competências de gestão. Já nos fatores que interferem com o sucesso das empresas realça-se o contexto económico e o contexto político. Neste âmbito, tornou-se essencial criar três hipóteses específicas que confrontam os receios e as dificuldades em desenvolver um negócio e a importância que os alunos atribuem a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma empresa com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.

Por fim, a quarta hipótese que se investiga é se *as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo condicionam a iniciativa empreendedora dos alunos.* O sistema educativo possui um papel de destaque no desenvolvimento das competências empreendedoras. Desde modo, torna-se profícuo criar três hipóteses específicas: *as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na escolha de diferentes tipos de emprego são iguais; as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo no desenvolvimento de um novo negócio são iguais; e as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na percepção do futuro dos alunos são iguais.*

Esta dissertação é constituída por duas partes. A primeira refere-se à reflexão teórica e a segunda integra a investigação empírica. A componente teórica é composta por três capítulos, onde se efetua uma

revisão da literatura acerca da temática em estudo, *o empreendedorismo no ensino superior*. O primeiro capítulo da primeira parte, a da reflexão teórica, começa com uma breve abordagem à história e ao conceito de empreendedorismo. De seguida, apresenta-se o conceito e as características do empreendedor, mencionam-se alguns motivos para enveredar pelo empreendedorismo, apresenta-se a relação entre o conceito de empreendedorismo e de inovação e mencionam-se alguns modos de promoção do empreendedorismo. Dá-se também ênfase à situação do empreendedorismo em Portugal, onde se faz uma alusão ao impacto da cultura no espírito empreendedor, se analisam alguns dados sobre a situação do empreendedorismo no país e por fim, se apresentam alguns dos seus determinantes. Este capítulo termina, evidenciando os diversos tipos de financiamento da nova empresa e ainda elucida a situação presente no empreendedorismo no género feminino. No segundo capítulo faz-se um breve percurso histórico sobre o ensino superior em Portugal e apresentam-se alguns dados estatísticos sobre o tema. No terceiro capítulo mostra-se a importância do ensino no desenvolvimento do empreendedorismo, referem-se alguns incentivos à educação para o empreendedorismo e posteriormente, faz-se uma breve evolução histórica da educação para o empreendedorismo no ensino superior. Analisa-se de seguida, a educação para o empreendedorismo em Portugal e por fim, referem-se alguns meios de promoção da educação para o empreendedorismo.

A segunda parte ambiciona comprovar empiricamente as conclusões obtidas na primeira parte e conseguir responder às hipóteses definidas. Para conseguir responder ao objetivo do estudo o método empírico escolhido foi o questionário. Começa-se por fazer uma apresentação da metodologia adotada para o desenvolvimento deste estudo, através do estudo das características do universo e da amostra, das variáveis em estudo, dos procedimentos utilizados, do instrumento de recolha de dados e do seu tratamento. De seguida, procede-se à apresentação e análise dos resultados decorrentes da análise estatística dos questionários e realiza-se também uma análise das hipóteses de investigação já referidas anteriormente. Por fim, é feita uma discussão dos resultados obtidos.

A dissertação termina com a apresentação das conclusões consideradas mais relevantes, quer da revisão da literatura, quer da investigação empírica. Evidenciam-se as limitações encontradas neste estudo e apresentam-se algumas sugestões de estudo que possam conduzir ao desenvolvimento de investigações futuras.



**PARTE I - A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO NO ENSINO  
SUPERIOR: PRESSUPOSTOS E FUNDAMENTOS TEÓRICOS**



## Capítulo I – O empreendedorismo na sociedade atual

### 1. Empreendedorismo: história e conceito

Segundo Mars e Rios-Aguilar (2010) o estudo sobre o empreendedorismo remonta aos séculos XVII e XVIII. Salim e Silva (2010) vão mais longe referindo que o empreendedorismo tem a mesma idade da raça humana. A sua essência continua análoga, pois os indivíduos continuam proactivos na procura de melhores condições de vida, independentemente da época em que se encontram ou das suas condições de vida. Também Duarte e Esperança (2012) e Sarkar (2010) defendem que o conceito de empreendedorismo já existe há vários anos e tem sido mencionado com significados distintos, porém tornou-se mais conhecido ao longo dos últimos anos. Para Kuratko (2005) este conceito surgiu nas últimas duas décadas, sendo a maior força económica que o mundo já observou, alvo de diversas definições e encarado como um processo dinâmico. Sarkar (2010) acrescenta que o conceito deriva do francês “entre” e “prende”, termos estes que significam “estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor”.

Segundo Nazir e Ramzan (2012) o conceito de empreendedorismo atualmente é visto como algo que gera inovação e que acarreta risco. A maioria dos economistas e sociólogos vê-o como um processo e não como um fenómeno estático. Para Bucha (2009) o empreendedorismo não é apenas um conceito de negócio, sendo também um conceito de vida, uma vez que integra um conjunto de mudanças que auxiliam a edificar um desenvolvimento que não se obtém a qualquer preço. Este deve ser sustentável ao oferecer mais e melhor qualidade de vida ao indivíduo, que é uma das chaves do desenvolvimento, estando associado à incerteza. A incerteza encontra-se ligada à formação de novas combinações de recursos produtivos, pois o lucro destes indivíduos empreendedores provém de oportunidades inovadoras e do investimento que se faz nestas. Desta forma, geram-se novos modelos de negócio, os quais substituem os que se encontram obsoletos e que apresentam uma menor eficiência.

Heinonen e Poikkijoki (2006) expõem alguns dos atributos do empreendedorismo, nomeadamente, vêem-no como uma abordagem inovadora para a resolução de problemas, que fomenta o desenvolvimento da mudança, a autoconfiança e a criatividade, sendo estas características imprescindíveis para o progresso económico. Por sua vez, Galloway, Anderson, Brown e Wilson (2005) referem que o empreendedorismo gera o desenvolvimento de novos ou melhores negócios, produtos e serviços, tendo estes de ter capacidade para se adaptarem às mudanças ocorridas. Face às mudanças das quais as empresas são alvo, Delmar e Shane (2004) referem que apenas algumas destas, as que têm capacidade para se adaptarem, irão conseguir sobreviver e prosperar perante esta forte competitividade, pois aquelas que têm produtos que não se enquadram com as necessidades dos clientes vão desaparecer do mercado.

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (2010), de agora em diante denominado pela sigla GEM, o empreendedorismo compreende a criação de novos negócios e o desenvolvimento de novas oportunidades em empresas já constituídas. Encontra-se no centro da política económica e industrial devido ao seu contributo para a criação de uma cultura empresarial dinâmica, onde as empresas pretendem prosperar na cadeia de valor e num ambiente económico global. O empreendedorismo é definido como qualquer tentativa de constituição de um novo negócio, de um emprego próprio, de uma nova organização empresarial ou o desenvolvimento de um negócio já estabelecido, por parte de um indivíduo, de um grupo, ou de negócios já constituídos.

Apesar do empreendedorismo já ser praticado há muitos séculos pelos indivíduos, na atualidade é encarado numa perspetiva diferente (Salim & Silva, 2010). No século XX, os economistas Baumol, Kirzner e Schumpeter desenvolveram esta temática como sendo um tema digno de interesse académico e de debate (Mars & Rios-Aguilar, 2010). Contudo, Gartner (2001) e Nazir e Ramzan (2012) referem que o estudo acerca do empreendedorismo tem sido dificultado, dada a inexistência de consenso académico acerca do significado do conceito. Para Sexton e Landstrom (2000) e Sarkar (2010) a investigação acerca do empreendedorismo, com um enquadramento rigoroso e sistemático, só ocorreu no final dos anos 70 e início dos anos 80, apesar dos primeiros cursos de empreendedorismo terem surgido, em 1947 na *Universidade de Harvard*. Gummesson (2002) e Santoro e Chakrabarti (2002) referem ainda que este interesse se deveu à ocorrência de diferentes mudanças de cariz económico, designadamente, a globalização e a aceleração do desenvolvimento tecnológico. Estas mudanças para Siguaw, Baker e Simpson (2003) acarretaram uma célere competição entre o tecido empresarial. Desta forma, as empresas necessitaram de se adaptar às mudanças e tiveram de desenvolver produtos e serviços inovadores.

De acordo com Bucha (2009) a partir da década de 80, o empreendedorismo passou a inteirar o campo de investigação de outras ciências, não sendo exclusivo da gestão. Para o Eurostat (2012) há diversos autores que procuraram definir o conceito de acordo com a perspetiva de algumas disciplinas, nomeadamente, da economia, da gestão, da sociologia e da filosofia. Porém, concordam na sua maioria que o empreendedorismo é um fenómeno que se encontra presente na economia, estendendo-se além dos limites da economia de mercado, uma vez que abrange a sociedade como um todo. Pode ser exercido por diversas entidades designadamente, indivíduos independentes, pequenas e médias empresas e empresas multinacionais. Em cada um destes cenários, é um processo dirigido por indivíduos que detém algum tipo de comportamento inovador e que se encontram dispostos a assumir riscos, tendo em vista a mudança. O empreendedorismo é estimulado com o objetivo de gerar lucro ou qualquer outro tipo de recompensa, podendo estas ser de carácter monetário, realização pessoal, progressão na carreira, modificação do estilo de vida, pelo reconhecimento ou por outros benefícios. Desta forma, é um processo que pode acarretar a criação e o desenvolvimento de empresas.

Existem também interesses políticos no empreendedorismo, já que este pode potenciar a mutação da situação macroeconómica através do acréscimo das oportunidades de emprego e do incentivo ao crescimento económico. Neste sentido, o empreendedorismo consiste na tomada de iniciativa e no processo de criar e desenvolver atividades de cariz económico, através da combinação da tomada de risco, inovação e boa gestão, quer estas ocorram dentro de uma empresa já constituída ou de uma nova empresa (Eurostat, 2012). Salim e Silva (2010) acrescentam que o empreendedorismo é reconhecido pela procura de soluções para questões de âmbito social e por estar incluído nos programas do Governo. Ainda é encarado como uma forma de realização humana, já que pode transformar os desejos dos indivíduo em realidade, caso seja adotada uma atitude empreendedora e haja motivação. Duarte e Esperança (2012) corroboram esta perspetiva e referem que o empreendedorismo também fomenta a competitividade, o desenvolvimento de ferramentas de negócios inovadoras e é um componente de extrema importância numa economia de mercado cada vez mais marcada pela globalização e competitividade.

Apesar de a sorte ser relevante em quase todos os momentos da vida, não se pode afirmar que o empreendedorismo dependa apenas dela, tal como não é necessário que um indivíduo que deseja criar um dado negócio “tenha nascido em berço de ouro”, pois é possível ter um negócio próprio com pouco capital. Também não é um “dom divino” intrínseco ao indivíduo, uma vez que este pode ser ensinado como todas as outras temáticas. Na sociedade contemporânea o empreendedorismo é encarado como uma alternativa ao trabalho por conta de outrem e é também um meio para realizar algumas das aspirações dos indivíduos, não sendo somente uma forma de ganhar dinheiro para fazer face às despesas dos indivíduos, mas também uma forma de realização pessoal e profissional (Ferreira, Santos & Serra, 2010). A Comissão Europeia (2003) refere também que o empreendedorismo pode ser visto como a mentalidade e o processo de criar e desenvolver uma atividade económica. O empreendedorismo é considerado como sendo indispensável para o crescimento económico, uma vez que fomenta a criação de emprego, de riqueza e estimula a economia e a sociedade de quase todos os países.

Para Bucha (2009) o empreendedorismo está relacionado com a génese e funcionamento interno das empresas pois organiza os seus processos com o objetivo de criar inovações empresariais. Já para Dornelas (2003) o empreendedorismo designa a realização de algo novo, diferente e que altere a atual situação com vista a conseguir novas oportunidades de negócio e tem por base a inovação e a criação de valor. Seguidamente, apresentam-se como se pode constatar na tabela 1, sete perspetivas diferentes de empreendedorismo. O empreendedorismo cria riqueza, sendo necessário assumir riscos, pois estes são intrínsecos a geração de lucro; para além disso, o empreendedorismo está ligado à concessão de uma nova empresa ou de um novo negócio; o empreendedorismo encontra-se também relacionado com a criação de inovação, sendo fundamental combinar recursos que tornem os presentes métodos e produtos obsoletos; ainda, o empreendedorismo leva à criação de mudança, sendo necessário fazer acertos, ajustes e alterações

na forma de atuar dos indivíduos; verifica-se também que cria emprego, na medida em que ao gerar novas empresas, cria novos postos de trabalho; verifica-se igualmente que o empreendedorismo criar valor, sendo fundamental apostar em oportunidades para o explorar; e por fim, o empreendedorismo fomenta o crescimento e desta forma, é inevitável que as vendas das empresas aumentem, o que acarreta consequentemente, lucros e bons resultados. O citado autor releva que a filosofia empreendedora da empresa pode ser analisada verificando quantas destas perspetivas se encontram presentes.

Criação de riqueza	Empreendedorismo envolve assumir riscos calculados associados com as facilidades de produzir algo em troca de lucros.
Criação de empresa	Empreendedorismo está ligado à criação de novos negócios, que não existiam anteriormente.
Criação de inovação	Empreendedorismo está relacionado à combinação única de recursos que fazem os métodos e produtos atuais ficarem obsoletos.
Criação de mudança	Empreendedorismo envolve a criação da mudança, através do ajuste, adaptação e modificação da forma de agir das pessoas, abordagens, habilidades, que levarão à identificação de diferentes oportunidades.
Criação de emprego	Empreendedorismo não prioriza, mas está ligado à criação de empregos, já que as empresas crescem e precisarão de mais funcionários para desenvolver as suas atividades.
Criação de valor	Empreendedorismo é o processo de criar valor para os clientes e consumidores através de oportunidades ainda não exploradas.
Criação de crescimento	Empreendedorismo pode ter um forte e positivo relacionamento com o crescimento das vendas da empresa, trazendo lucros e resultados positivos.

**Tabela 1 – Perspetivas para a natureza do empreendedorismo (Dornelas, 2003)**

Luke, Kearins e Verreyne (2011) identificaram três pontos centrais para o empreendedorismo: a inovação, a identificação de oportunidades e o crescimento financeiro ou não financeiro. A inovação é de extrema importância para o empreendedorismo, pois a novidade permite a introdução de algo novo no mercado. A identificação de oportunidades, na medida em que alguns empreendedores identificam as oportunidades de diferentes perspetivas, já que por vezes as consideram como sendo um risco. Por último, o crescimento financeiro e/ou não financeiro é visto como o resultado central do empreendedorismo, o qual pode surgir em forma de lucro, ganho, vantagem competitiva, reconhecimento e/ou reputação.

Em suma, podemos afirmar que atualmente o conceito de empreendedorismo é um fenómeno dinâmico que pode ser estudado em variados contextos (Sarkar, 2010). Após abordar o conceito de empreendedorismo torna-se pertinente falar do indivíduo responsável por todo este processo, o empreendedor. De seguida, define-se o seu conceito e aclara-se as principais características do empreendedor.

## 2. O empreendedor

### 2.1. Conceito empreendedor

Para Bucha (2009) o conceito de empreendedor deriva do francês *entrepreneur*, o que significa assumir riscos e iniciar algo novo. O conceito descreve os indivíduos que assumem os riscos presentes entre os vendedores e os compradores ou os indivíduos que delineiam uma dada ação com vista a iniciar uma nova empresa. Descreve os indivíduos que perseguem as oportunidades independentemente dos recursos que têm e que controlam. Ao terem em consideração as oportunidades, os empreendedores formulam ideias de negócio exequíveis e tentam implementá-las sós ou em parceria.

O empreendedor é um indivíduo que assume riscos uma vez que enfrenta situações ambíguas de uma forma otimista e procura encará-las como sendo uma possibilidade de negócio. Perante uma situação de insucesso o empreendedor não a encara como sendo uma derrota, pois torna-a numa forma de aprendizagem e procura distintas formas de motivação para poder investigar novas oportunidades de negócio. Os empreendedores são antecipados e procuram constantemente novas soluções e produtos, introduzem métodos de produção inovadores, adotam e implementam estratégias competitivas, lideram empresas e conduzem as suas equipas a trabalhar em prol da empresa. Desta forma, o empreendedor é aquele que é capaz de conceber, de pôr em prática e de estimular os que o acompanham, com uma atitude de desafio permanente e de vontade de superação da indiferença (Duarte & Esperança, 2012).

Segundo Bucha (2009) existem duas correntes que estudam o conceito de empreendedor, os economistas e os comportamentalistas. Os economistas associam o empreendedor à inovação, tendo sido Cantillon no século XVIII que definiu o empreendedor como sendo o indivíduo que reconhecia uma dada oportunidade de negócio e assumia os riscos inerentes. Este indivíduo comprava as matérias-primas, as quais transformava e vendia a terceiros. Em 1934 Schumpeter veio fortalecer este conceito ao “reforçar a associação entre empreendedor e inovação como elemento proporcionador do desenvolvimento económico”. Por sua vez, os comportamentalistas destacam a criatividade e a intuição dos empreendedores, definindo-os como sendo os indivíduos que conseguem atingir a autorrealização. A posição comportamentalista predominou até à década de 80, mas foi muito criticada, pois o perfil do empreendedor depende de diversas variáveis, tais como o tempo de permanência no mercado, a experiência profissional e o nível de educação.

Para Ferreira, Santos e Serra (2010) o conceito de empreendedor é complexo uma vez que é necessário ter vários elementos em consideração. Já Bucha (2009) refere que é um conceito histórico-cultural, o qual deve ser estudado numa perspetiva multidimensional. Sarkar (2010) vem confirmar esta opinião ao referir que os académicos ainda se encontram a debater acerca do que define um

empreendedor. O conceito é utilizado em diferentes circunstâncias como sendo, por exemplo a sua referência em termos de autoemprego ou para se referirem a um indivíduo que detém um pequeno negócio. Permanece também a dúvida acerca do facto do indivíduo que detém um negócio ser um empreendedor ou se apenas são empreendedores os indivíduos que têm negócios inovadores e norteados para o crescimento. Apesar da falta de consenso acerca do conceito, Ferreira, Santos e Serra (2010) referem que existem alguns aspetos que se podem salientar, designadamente os de carácter comportamental, tais como a novidade, organização, criação, criatividade, riqueza e risco.

Para Nazir e Ramzan (2012) o empreendedorismo é um meio de encontrar, construir e trazer uma visão para a vida. Esta visão pode ser uma ideia criativa, uma oportunidade ou meramente uma determinada forma correta de fazer algo. A descoberta deste processo passa pela criação de inovação, feita sob condições de incerteza e risco. Desta forma, os empreendedores são considerados indivíduos que assumem riscos durante a procura de oportunidades, sendo-lhes associadas com frequência ideias criativas e inovadoras.

Após as mencionadas considerações acerca do empreendedor, podemos considerar que este é o motor do sistema da economia de mercado, criando novos produtos, fazendo melhorias em produtos, processos e tecnologias existentes, entrando em novos mercados, arriscando-se em áreas novas e tornando obsoletos os anteriores métodos e modelos menos eficientes e eficazes. Ausculta o mercado mas vê para além dele as oportunidades e decifra as necessidades, de onde retira ideias para o seu negócio. O que o distingue é a necessidade de fazer, de realizar, de criar, de implementar ideias próprias e aceitar o desafio de ser patrão de si próprio (Ferreira, Santos & Serra, 2010). Segundo Chowdhury (2011) os indivíduos que possuem características com impacto positivo no empreendedorismo têm uma maior probabilidade de se tornarem empreendedores do que quando comparado com outros. Apresentam-se, seguidamente, as características tipo dos empreendedores.

## **2.2. Características do empreendedor**

De acordo com Ferreira, Santos e Serra (2010) ninguém nasce empreendedor, nem com genes empreendedores. O que define um empreendedor é o seu comportamento e atitudes e não os traços de personalidade ou quaisquer outras características inatas. Não é possível antever quais são os indivíduos que detém um perfil empreendedor, apenas se pode trabalhar e desenvolver as competências que são necessárias para empreender. Volkmann (2004) vem corroborar esta ideia ao referir que o empreendedorismo não é algo que se obtenha à nascença, algo inato, sendo sim, algo que é desenvolvido pela educação e pelas experiências vividas durante a vida. No entanto, desde o início do estudo acerca do empreendedorismo que há investigações acerca dos traços de personalidade relacionados com o

comportamento empreendedor. Apesar de não existir uma conclusão universal que seja totalmente aceita Parreira, Pereira e Brito (2011), relatam que os traços de personalidade mais ligados ao comportamento dos empreendedores são a abertura e a capacidade de inovar, a qual é apoiada pela ansia e interesse em descobrir novas formas de agir e de orientar os indivíduos para a inovação; a personalidade pró-ativa, dada a disposição para começar uma conduta de iniciativa pessoal, que visa criar uma start-up; a tolerância ao stress, pois correm riscos pessoais e financeiros perante sobrecargas de trabalho; a extroversão, a qual é inata aos indivíduos assertivos e sociáveis, que manifestam espontaneamente os seus sentimentos; a afabilidade que está relacionada com a capacidade em estabelecer relações interpessoais, promover consensos nessas relações e conjuntamente preservar o entendimento mútuo e a confiança. A afabilidade consiste na capacidade em saber ouvir e de empatia; na aptidão em garantir padrões de elevado desempenho, os quais geram um elevado sentido de responsabilidade, de necessidade de realização e impulsionam um comprometimento com o trabalho; no neuroticismo, sendo este o traço que avalia o grau de equilíbrio emocional; e por último, na eficácia global, a qual origina um sentimento de confiança nas competências do empreendedor em antecipar e executar diversas ações em estados de indeterminação.

Segundo Raposo, Paço e Ferreira (2008) as características atribuídas aos empreendedores passam por necessidade de realização, auto controlo, autoconfiança, motivação para o lucro e criatividade. Saraiva (2011) aponta mais algumas características, designadamente o aprimorado sentido de responsabilidade quer individual ou social apoiado por uma boa capacidade de decisão; a posse de um espírito simultaneamente sonhador e concretizador; a capacidade de recrutar os indivíduos certos em prol de um dado projeto comum, arcando a sua liderança através de uma boa capacidade para gerir e delegar competências, atividades e responsabilidades; e a boa resistência anímica e capacidade de encaixe, para conseguir velozmente ultrapassar os problemas e suportar com discernimento e sem falhas de ânimo certas inquietações. Sarkar (2010) salienta ainda a necessidade de autonomia, de domínio e de independência. Por sua vez, Bulut e Sayin (2010) referem que os empreendedores são dedicados, determinados, decididos, visam obter sucesso, orientam-se para as oportunidades, toleram a incerteza, têm capacidade para assumir riscos, assumem responsabilidades, são otimistas e líderes, têm uma personalidade dinâmica e aberta à inovação e à mudança e estão dispostos à transformação e à ambição em crescer e com foco no sucesso.

Para Bucha (2009) o empreendedor não é um jogador, mas sim, alguém que aceita uma dada oportunidade após calcular o risco inerente. Já Saraiva (2011) afirma que são os empreendedores que lideram a geração de valor, de postos de trabalho e o desenvolvimento quer económico ou social. Desta forma, merecem um grande apreço e reconhecimento.

Segundo Bulut e Sayin (2010) as características interdisciplinares do empreendedorismo levaram a diferentes percepções do conceito, as quais se podem observar em alguns fatores determinantes do

empreendedorismo, classificados como individuais, ambientais ou organizacionais. Na abordagem individual os empreendedores possuem valores únicos, atitudes e necessidades e desta forma, perante a psicologia, as suas características pessoais e as experiências determinam o empreendedorismo. Salientam-se os indivíduos que apresentam como características: a elevada motivação, autoconfiança, elevado nível de energia, espírito inovador, elevadas expectativas de sucesso, foco no controlo interno, paciência, disposição para assumir riscos, auto-orientação e elevada autonomia. Quanto presentes estas características há uma maior probabilidade de enveredar pelo empreendedorismo.

Por sua vez, a abordagem ambiental apresenta uma perspectiva mais vasta, ao afirmar que a interação entre as características individuais e ambientais descreve as características empreendedoras. Existe a conjectura de que o empreendedorismo é uma reação contra a exclusão social, política, condições tecnológicas e culturais e os empreendedores, por sua vez, atuam com um dado propósito e agem intencionalmente. Face a estas considerações, é possível provar que o empreendedorismo não é um jogo de azar, sendo resultado de fatores ambientais. O fator mais importante são as características culturais da sociedade já que, a cultura, a classe social, a família e os amigos condicionam a personalidade do futuro empreendedor.

Por fim, a abordagem organizacional considera que o empreendedorismo não envolve exclusivamente a criação de uma nova empresa, mas também a mobilização de departamentos dentro da empresa. A continuidade e o desenvolvimento das empresas depende das características dos empreendedores. Cabe-lhes não apenas iniciar um novo negócio, mas também aumentá-lo e desenvolvê-lo. Quando o empreendedor decide criar uma nova empresa tem de ter a certeza de determinadas contrapartidas. Este tipo de decisões passam pelo abandono do atual estilo de vida, pela total determinação em se tornar empreendedor e pela tomada de consciência de que tanto os fatores internos como externos podem gerar oportunidades para se tornar num empreendedor. A estas decisões podem estar ligados fatores demográficos, sociais (cultura, sociedade, família e valores religiosos) e psicológicos. Porém, existe uma quarta classe de fatores que não se encontra relacionada com os anteriores, sendo estes os fatores pessoais, nos quais se insere a idade, estado civil, sexo e educação.

Após apresentar as características do empreendedor, torna-se profícuo conhecer os motivos que os empreendedores apresentam quando decidem empreender.

### **3. Motivos para o empreendedorismo**

De acordo com Davey, Plewa e Struwing (2011) o empreendedorismo constitui uma fonte vital para o crescimento e competitividade económica, gera a criação de empregos e faz com que os interesses sociais progridam, o que leva a que académicos, profissionais e decisores políticos aumentem os seus

esforços com o objetivo de que seja promovida a mentalidade empreendedora na sociedade. Segundo o Eurostat (2012) os maiores objetivos sociais e económicos associados ao empreendedorismo passam pela criação de emprego, crescimento económico e redução da pobreza. Também Rao, Rao e Ganesh (2011) vêem o empreendedorismo como sendo um dos fatores de maior importância para o desenvolvimento económico da sociedade e, por sua vez, os empreendedores são encarados como indispensáveis para iniciar e prosseguir o desenvolvimento socioeconómico. Neste âmbito, acreditam que nos países onde há uma maior percentagem de empreendedores na população, existe um maior desenvolvimento do que nos países onde há um menor número, pois estes indivíduos encontram novas fontes de fornecimento de materiais e mercados e deliberam novas e mais eficazes formas de organização.

Para Saraiva (2011) os motivos que levam os empreendedores a iniciar um novo projeto na maior parte das situações não são direcionados para o lucro ou enriquecimento pessoal no curto prazo. São motivados pelo acréscimo da realização pessoal, reforço de autonomia e devido à dificuldade que têm em conseguir encontrar facilmente outras opções de vida. Já para Parreira, Pereira e Brito (2011) os motivos para empreender passam pela realização, locus de controlo, propensão ao risco e pelos valores. O motivo de realização leva os empreendedores a tomarem iniciativa, a serem proactivos, a assumir riscos, a estabelecer metas razoáveis para conseguir calcular os riscos inerentes e a orientar as suas atividades com vista às corrigir prematuramente. Quanto ao locus de controlo, este pode ser interno e/ou externo. No locus de controlo interno há a crença individual de que o destino pode ser orientado por acontecimentos internos a ele, ou seja os empreendedores creem que controlam em parte os acontecimentos que interferem com o sucesso. Por sua vez, no locus de controlo externo acreditasse que os resultados conquistados se devem a fatores externos ao indivíduo e, por isso, não se esforçam por alcançar uma dada meta, já que pensam que não conseguem controlar o resultado. A propensão ao risco refere-se ao facto dos empreendedores estarem preparados para aceitar riscos moderados a diversos níveis, nomeadamente, monetário, de segurança, reputação e status. É necessário por vezes, tomarem decisões em estados de incerteza. Quanto aos valores tem-se em consideração o desejo de independência, pois gostam de realizar o seu trabalho sem estarem dependentes de terceiros.

A decisão de criar uma empresa para Ferreira, Santos e Serra (2010) é influenciada por um vasto conjunto de fatores. Estes podem estar relacionados com as condições nacionais e/ou com o ambiente onde os indivíduos se encontram inseridos ou com outros fatores inerentes ao indivíduo. Dentro destes últimos fatores, inclui-se o ambiente familiar na infância, uma vez que há uma maior tendência para um indivíduo enveredar pelo empreendedorismo se os pais também o fizeram. A educação também interfere com o empreendedorismo, já que há uma maior inclinação para os indivíduos com maiores níveis de formação optarem por serem empreendedores no seu percurso profissional. A formação dá competências para saber gerir os problemas e dá conhecimento em relação às atividades técnicas da empresa. A escola e

os docentes também podem incentivar o empreendedorismo, já que podem lecionar cursos nesta área com o objetivo de estimular e desenvolver novos empreendedores. Estes cursos ainda podem melhorar a forma da sociedade encarar o empreendedor. A idade também é tida em consideração já que a maioria dos empreendedores portugueses cria a sua empresa entre os 22 e os 45 anos. Estas idades estão relacionadas com o facto de ser necessária alguma experiência, credibilidade, apoio financeiro e vitalidade física para desenvolver um novo negócio. Por último, a experiência profissional prévia também condiciona o espírito empreendedor. Desde logo, pode aumentar o sucesso do novo empreendimento quando este vai de encontro à experiência profissional prévia. Por sua vez, o novo negócio também por ser criado com vista a superar problemas, como por exemplo, a insatisfação com o trabalho atual.

Para Duarte e Esperança (2012) o empreendedor para criar uma empresa tem de ter uma forte motivação, a qual pode estar relacionada com a experiência profissional e formação adquiridas. Porém, também se pode dever a outros motivos, designadamente, querer mudar a atual situação em que se encontra, como por exemplo, deixar de trabalhar por conta de outrem ou estar desempregado e consequentemente desenvolver uma atitude pró-ativa, especialmente a criação de uma empresa. Pode querer utilizar os conhecimentos que possui para desenvolver um produto ou serviço dirigido a outros nichos de mercado, o qual se pode traduzir numa atividade rentável. Pode ver o trabalho por conta própria como a forma mais apropriada de expor as suas competências. Por fim, a procura de uma melhor situação financeira e a existência de uma oportunidade de mercado também pode levar à criação de uma nova empresa.

Para Sarkar (2010) é necessário que a inovação e o espírito empreendedor sejam promovidos, pois a instituição de novas empresas provoca diversos impactos positivos, designadamente, no emprego, na inovação, na produtividade e na renovação económica. Face às mencionadas considerações, apresenta-se de seguida a relação presente entre o conceito de empreendedorismo e o de inovação.

#### **4. O empreendedorismo e a inovação**

Atualmente ao mencionar o conceito de empreendedorismo tem-se em conta as ações inovadoras e dinâmicas dentro das empresas, já que estas se encontram em constantes transformações e por isso, necessitam de possuir competências que lhes permitam adaptar-se à sociedade atual e a conseguir prosperar no mercado. Neste sentido, o empreendedorismo encontra-se associado à inovação (Bucha, 2009). A inovação para Sarkar (2010) consiste em introduzir novos produtos ou processos ou romper com os presentes no mercado. Cabe ao empreendedor aplicar uma dada inovação em contexto de negócios, podendo esta constar: na introdução de um novo produto ou método de produção, na abertura de um novo mercado, na obtenção de nova fonte de oferta de materiais e na criação de uma nova empresa. A inovação

é a base do conhecimento do indivíduo empreendedor e é encarada como uma disciplina de diagnóstico, pois estuda as áreas que oferecem oportunidades de negócio. Também é a principal ferramenta do empreendedor, sendo através desta que reconhece uma oportunidade e a explora com vista a criar uma empresa ou um serviço.

Segundo Lewrick, Omar, Raeside e Sailer (2010) a inovação e o empreendedorismo são fundamentais para o desenvolvimento da economia. A inovação é vista como sendo a produção, difusão e uso de um novo conhecimento económico útil, sendo estes fatores-chave para a competitividade e crescimento económico. O empreendedorismo, por sua vez, acarreta a criação de empresas e fomenta o seu desenvolvimento levando assim, ao dinamismo empresarial, o qual é indispensável para a renovação e crescimento económico. O estímulo do empreendedorismo deve ter um papel de destaque no desenvolvimento dos negócios e da indústria na sociedade, devendo os alunos estar atentos à importância destes fatores, já que possibilitam a criação de futuros postos de trabalho. Neste sentido, numa sociedade do conhecimento é relevante orientar os indivíduos para adquirirem capacidades de gestão, conhecimentos e talentos que os incentivem a fomentar o empreendedorismo e a inovação.

Bucha (2009) menciona que a inovação não é um fim em si mesmo, nem se restringe ao novo nem ao progresso tecnológico. É um conceito que tem implícita a adaptação ao contexto social, em particular a adaptação aos públicos, e também às dimensões da qualidade, da utilidade e da eficácia. Num negócio a inovação resulta da aptidão de criar, adquirir e gerir o conhecimento.

Para Bulut e Sayin (2010) o empreendedorismo tem estado numa posição de destaque no desenvolvimento da civilização moderna e ultimamente tem ganho uma maior importância, tal como a economia, já que muitas empresas foram criadas com o aumento do número de empreendedores. Porém, nem todas as empresas conseguiram alcançar o sucesso, pois algumas tiveram diversas falhas, devendo-se em parte ao impacto das crises financeiras. A utilização generalizada da internet e de outros meios de comunicação, na atual sociedade de informação, levou o número de empreendedores e os campos de empreendedorismo a sofrerem alterações. O número de empresas que passaram a operar através da internet aumentou, tal como o número de empresas constituídas também emergiu. Por sua vez, a ascensão do empreendedorismo levou as universidades e outras instituições de ensino a organizarem cursos nesta área. Esta posição foi rapidamente adotada pelos indivíduos com capacidades empreendedoras reconhecidas. Neste sentido, torna-se profícuo conhecer algumas formas que permitam fomentar a promoção do empreendedorismo.

## 5. Promoção do empreendedorismo

De acordo com o Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) o estabelecimento de uma sociedade mais empreendedora depende de todos os indivíduos. O espírito empresarial deve ser promovido, pois as competências e as atitudes necessárias para a empresa são benéficas também para a sociedade. A sociedade para avaliar o espírito empresarial deve reconhecer e valorizar os empreendedores que obtêm sucesso e tolerar os que não são tão bem sucedidos, já que a atitude positiva acerca do espírito empresarial, é particularmente útil junto dos que dependem os atuais e futuros empreendedores, nomeadamente, escolas, universidades, investidores, coletividades locais, organizações sectoriais, consultores e meios de comunicação social. A divulgação de casos de sucesso pode ser um incentivo para os indivíduos, para que assim encarem de forma mais positiva a criação de empresas.

Segundo Ferreira, Santos e Serra (2010) para que haja uma sociedade mais empreendedora é necessário alterar a posição adotada por alguns indivíduos e instituições, designadamente as escolas, as quais vão incluindo disciplinas de empreendedorismo nos planos curriculares de diversos cursos e vão concebendo alternativas em áreas de especialização, de graduação e pós-graduação, nas Unidades de Ensino à Distância e na oferta de cursos de empreendedorismo. Também se tem investido na investigação em empreendedorismo ao nível académico. Atualmente, o empreendedorismo tem uma melhor aceitação social e ser empreendedor é uma escolha prezada pela população. Os média contribuíram para esta situação ao destacarem os casos de sucesso e desta forma, o empreendedorismo tornou-se numa escolha socialmente aceitável. O intra-empreendedorismo (ou empreendedorismo pelos colaboradores) também começou a ser alvo das empresas, já que estas começaram a procurar internamente indivíduos mais empreendedores, pois assim, conseguiam alcançar flexibilidade e capacidade de adaptação e inovação junto dos mercados. O intra-empreendedorismo não acarreta somente novos produtos e serviços, pois também gera novos modelos de comercialização.

Para Duarte e Esperança (2012) há três bases que estimulam uma sociedade mais empreendedora. A primeira base passa pelo apoio ao desenvolvimento e ao crescimento das empresas. O Governo para reduzir o tempo e o custo da criação de uma empresa, deve diminuir a burocracia com vista a banir os obstáculos à atividade empresarial. Deve-se dar prioridade às tentativas para tornar o acesso mais fácil ao financiamento e à mão-de-obra qualificada. O apoio para adquirir conhecimentos e competências que permitam criar e adaptar ideias de negócio à realidade é essencial para os empreendedores. Por isso, a troca de experiências e a cooperação quer em aglomerados ou redes, pode apoiá-los na descoberta de inspiração, aconselhamento, acesso à tecnologia e ao conhecimento.

A segunda base consiste na avaliação dos riscos e das contrapartidas do espírito empreendedor. Os indivíduos que estão dispostos a correr riscos devem ser discriminados pela positiva e quando passam por

uma situação de insucesso não devem ser estigmatizados. Deve-se estimular a aquisição de empresas existentes e o potencial espírito empreendedor presente dentro da empresa deve ser mais aproveitado. A adoção de medidas (por exemplo, a rápida liquidação do passivo) perante um caso de falência deve ser acautelada, para que sejam minimizados os efeitos nefastos.

Por fim, encontra-se a valorização do espírito empreendedor pela sociedade. Verifica-se que existem indivíduos que mostram preferência em ser empreendedores, mas não têm a confiança nem as capacidades imprescindíveis para conseguir concretizar os seus projetos. Os jovens e os seus formadores devem ser expostos ao espírito empreendedor para desenvolverem competências empreendedoras. A realização de campanhas que demonstrem casos de sucesso podem realçar os benefícios resultantes para a sociedade das empresas com sucesso. Estas campanhas devem ser direcionadas principalmente para as escolas, universidades, investidores, instituições locais e regionais, organizações setoriais, consultores e meios de comunicação social.

A importância e os potenciais benefícios do empreendedorismo têm sido bastante citados. Contudo, a natureza dinâmica e volátil do empreendedorismo insiste em ser um dos obstáculos para as empresas procurarem estes benefícios sem ter em consideração os riscos associados (Luke, Kearins & Verreynne, 2011). De acordo com o Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) há muitos fatores que condicionam a criação de uma empresa, tal como a sua expansão. A presença de mais oportunidades de cariz económico não acarreta um maior espírito empresarial, pois este, também provém das escolhas e das competências dos indivíduos, tal como das oportunidades de que dispõem. Desta forma, para promover o espírito empresarial é necessário desenvolver três níveis: o indivíduo, a empresa e a sociedade. Quanto ao indivíduo é necessário motivá-lo a enveredar pelo empreendedorismo, sendo imprescindível transmitir o conceito de “espírito empresarial” como uma escolha profícua. Os indivíduos devem ter competências que lhes permitam transformar as suas aspirações em projetos bem-sucedidos. Para conseguir criar empresas é fundamental a presença de apoios ao seu funcionamento e que possibilitem igualmente, o seu desenvolvimento e crescimento. Consequentemente, não se devem criar obstáculos que levem ao encerramento das empresas. A atitude positiva da sociedade acerca dos empreendedores é de extremo relevo para a atividade empresarial. O êxito empresarial deve ser enaltecido e o estigma do fracasso deve ser atenuado.

Após se terem apresentado algumas formas de estimular a promoção do empreendedorismo tornou-se também importante mostrar a sua presença no caso português. Neste âmbito, serão apresentados, seguidamente, alguns pontos que possibilitam tomar conhecimento da sua presença em Portugal.

## 6. Empreendedorismo em Portugal<sup>1</sup>

### 6.1. O empreendedorismo e a cultura portuguesa

O conceito de empreendedorismo passou a ser mais utilizado nas duas últimas décadas em Portugal. Inicialmente este conceito era designado por “empreendedorismo”, o que vem comprovar a falta de consenso que há em Portugal acerca do conceito (Saraiva, 2011). Portugal ainda não se encontra totalmente preparado para a inovação e empreendedorismo devido ao predomínio da mentalidade avessa ao risco e à criatividade, às poucas parcerias entre as empresas e instituições do ensino superior, à inexistência de cooperação empresarial ao nível da ciência e tecnologia e ao reduzido investimento público ou privado feito em investigação e desenvolvimento (Bucha, 2009). Contudo, Sarkar (2010) afirma que em Portugal a promoção do espírito empreendedor e da inovação não é uma opção mas sim uma necessidade primordial, devendo o país, adotar estratégias já aplicadas em outros países com vista a promover o empreendedorismo. Os elevados níveis de atividade empreendedora encontram-se ligados ao crescimento económico, sugerindo assim, que um dos motivos para o decréscimo da taxa de crescimento económico de Portugal é a diminuição da taxa de criação de novas empresas. Face ao exposto sugere que há uma relação direta entre a criação de empresas e o crescimento económico, o que leva desta forma, a que a fundação de novas empresas provoque um impacto positivo não apenas no emprego, mas ainda, na inovação, na produtividade e na renovação económica.

A cultura portuguesa tem influência na propensão para o empreendedorismo, pois o ambiente cultural em que os indivíduos se inserem condiciona os seus valores, atitudes e comportamento. Portugal não é considerado um país de empreendedores devido ao medo de falhar, à aversão ao risco e à incerteza, ao receio social da falência e à rejeição de uma carreira pessoal independente (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010). Segundo a Sociedade Portuguesa de Inovação (2004) a população portuguesa admira o insucesso dos empreendedores, contrariamente ao que acontece no Reino Unido e nos Estados Unidos da América (EUA), onde o fracasso e os erros são vistos como experiências para o sucesso de posteriores tentativas. A população não possui capacidades e competências empreendedoras suficientes, o que reduz a probabilidade de sucesso do empreendedorismo individual.

---

<sup>1</sup> Este ponto terá como fonte principal o GEM. Este estudo analisa o papel do empreendedorismo no desenvolvimento económico nacional e as características relacionadas com a atividade empresarial. Tem como objetivos comparar a atividade empreendedora entre os países, descobrir os fatores que conduzem a diferentes níveis de empreendedorismo e a sugestão de políticas que possam levar ao aumento nacional de atividades empreendedoras (Nazir & Ramzan, 2012). Portugal participou neste projeto nos anos 2001, 2004, 2007 e 2010.

Ferreira, Santos e Serra (2010) mencionam alguns fatores que condicionam o empreendedorismo, nomeadamente a atitude face ao fracasso ou insucesso, pois cerca de 40% dos indivíduos realçam o receio de falhar e de insucesso como sendo entraves ao empreendedorismo. É uma sociedade avessa à incerteza e pouco complacente com situações dúbias, onde se evita assumir riscos. Há uma diminuta capacidade de reagir e de usufruir de oportunidades de negócios, sendo a dificuldade em conseguir financiamento o principal motivo. Por fim, a perceção social sobre os empreendedores encontra-se com um estatuto relativamente elevado, sendo encarada como um meio admissível de enriquecer. Porém, nem sempre foi assim.

Segundo Sarkar (2010) o carácter empreendedor não sobressai da mesma forma em todos os indivíduos e por isso, este pode ser impulsionado. Uma cultura empreendedora possibilita o desenvolvimento do empreendedorismo e por sua vez, esta situação provoca um círculo virtuoso, onde podem surgir mais empreendedores. Há um reduzido número de indivíduos que nascem com competências empreendedoras inatas. Mas, existem outros indivíduos que podem ser influenciados pela educação e pela cultura. Desta forma, é fundamental promover uma cultura empreendedora. As maiores taxas de constituição de empresas encontram-se nas sociedades culturalmente individualistas, nas quais é valorizada e promovida a necessidade de autorrealização, as conquistas materiais, a autonomia, a valorização ética do trabalho e uma postura para assumir riscos (Duarte & Esperança, 2012).

Para Ondracek, Bertsch e Saeed (2011) existem duas posições em relação à cultura e ao empreendedorismo, uma que encara a cultura como sendo precursora para o empreendedorismo e outra que defende que a cultura condiciona o empreendedorismo. Nos países subdesenvolvidos a inexistência de empreendedorismo é vista como um obstáculo, colocando-se aqui em questão o desenvolvimento com sucesso de muitos destes países, já que apresentam um clima hostil perante o empreendedorismo. Esta posição pode tornar-se numa oportunidade para o empreendedorismo, mas só acontece após a construção de uma cultura apropriada, pois só quando os indivíduos se tornam conscientes da possibilidade de desenvolvimento económico na sociedade onde se encontram inseridos, é que começam a surgir empreendedores. O empreendedorismo é visto como um dos requisitos para o crescimento económico e desta forma, quanto os indivíduos se tornam conscientes da possibilidade de melhorar a sua vida material através da diferente utilização do seu tempo, energia e economia, passa a haver um trabalho mais produtivo, tal como uma poupança mais produtiva. Contudo, Landes (2000 citado por Ondracek, Bertsch & Saeed, 2011) refere que a maior parte dos economistas que orientaram os projetos de desenvolvimento discordam desta perspetiva, já que para eles a cultura era uma variável completamente estranha, sendo os fatores institucionais e os incentivos que importam.

De seguida, apresentam-se alguns dados estatísticos sobre o empreendedorismo em Portugal.

## 6.2. Empreendedorismo em Portugal: alguns dados

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE) (2009), a capacidade para o empreendedorismo em Portugal é desde há muito tempo reconhecida, pois em 2007 foram criadas 167.473 novas empresas, tendo o setor dos serviços sido o mais dinâmico entre 2004 e 2007, valores que se justificam devido aos menores custos de entrada e saída que o mercado acarreta. Verifica-se também que cerca de 73% das empresas constituídas em 2006 se encontravam presentes no mercado em 2007, sendo o setor da indústria o que apresentava a maior taxa de permanência no mercado após o primeiro ano. Por sua vez, verifica-se que o setor da construção tinha a maior taxa de sobrevivência no segundo e terceiro ano, superior a 50%.

O principal índice do GEM denomina-se por *Taxa de Atividade Empreendedora Early-Stage* (Taxa TEA) e encontra-se ligado a dois níveis de atividade empreendedora: o nível de start-ups (negócios nascentes) e o nível de novos negócios. O primeiro nível, *negócios nascentes*, é determinado através da proporção da população adulta que se encontra entre os 18 e 64 anos. Os empreendedores abrangidos neste processo denominam-se de *empreendedores de negócios nascentes*. A proporção da população envolvida neste género de atividade denomina-se de *Taxa de Empreendedorismo Nascente*. Por sua vez, o segundo nível, *novos negócios*, reporta-se aos gestores de novos negócios, sendo avaliado pela proporção da população adulta que participa na gestão de um novo negócio, através do indicador *Taxa de Empreendedorismo de Novos Negócios* (GEM, 2010).

A Sociedade Portuguesa de Inovação (2004) refere que em 2004 Portugal apresentava uma das mais baixas taxas de atividade empreendedora da União Europeia (UE). Em cada 100 indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos apenas 4 eram empreendedores, o que posicionava Portugal em 13º lugar entre os 16 países da UE que participaram no projeto GEM 2004. Já em 2007 a Taxa TEA foi de 8,8%. Por sua vez, em 2010 diminuiu para 4,5%, sendo este o 9º resultado mais baixo do universo GEM. Encontra-se ainda abaixo da Taxa TEA média associada aos países membros da UE (5,2%) (GEM, 2010).

Constata-se que em 34 dos 59 países que compõem o universo do GEM 2010, a Taxa de Empreendedorismo Nascente era superior à Taxa de Empreendedorismo de Novos Negócios. Contudo, Portugal exibia um número de empreendedores a gerir novos negócios (2,6% da população adulta) cerca de 1,4 vezes superior ao número de empreendedores inseridos em start-ups (1,9% da população adulta). Estes resultados vêm também contrariar os resultados registados em Portugal em 2004 e 2007, onde a Taxa de Empreendedorismo de Novos Negócios era inferior a Taxa de Empreendedorismo de Negócios Nascentes (1,8% e 2,2%, em 2004, e 4,1% e 4,8%, em 2007, respetivamente) (GEM, 2010).

Com a análise do gráfico 1 constata-se que em Portugal o setor orientado para o consumo apresentava a maior percentagem de atividade empreendedora *early-stage* (54,0%), seguindo-se o sector

da transformação (26,5%) e o sector orientado ao cliente organizacional (15,5%) e, por fim, com menor percentagem, o sector extrativo (4,0%). Ao comparar os resultados obtidos em 2007 com os de 2010 verifica-se que a percentagem de empreendedores *early-stage* no sector orientado ao cliente organizacional passou de 30% para 15,5%. Também é possível averiguar que nos três tipos de economia (inovação, eficiência e fatores de produção) o setor orientado ao consumidor era o predominante, sobretudo nas economias orientadas por fatores de produção (62,2%) e orientadas para a eficiência (59,4%). O setor extrativo não era o mais significativo em nenhum dos tipos de economia. Contudo, tinha um maior destaque nas economias orientadas por fatores de produção (11,7%) e nas orientadas para a eficiência (6,9%). Por sua vez, no sector orientado ao cliente organizacional constata-se que a percentagem da atividade empreendedora *early-stage* era superior às economias orientadas para a inovação (32,3%) e às economias orientadas para a eficiência (13,0%). Já a percentagem de atividade empreendedora *early-stage* encontrava-se equilibrada no sector da transformação, sendo cerca de 20%.

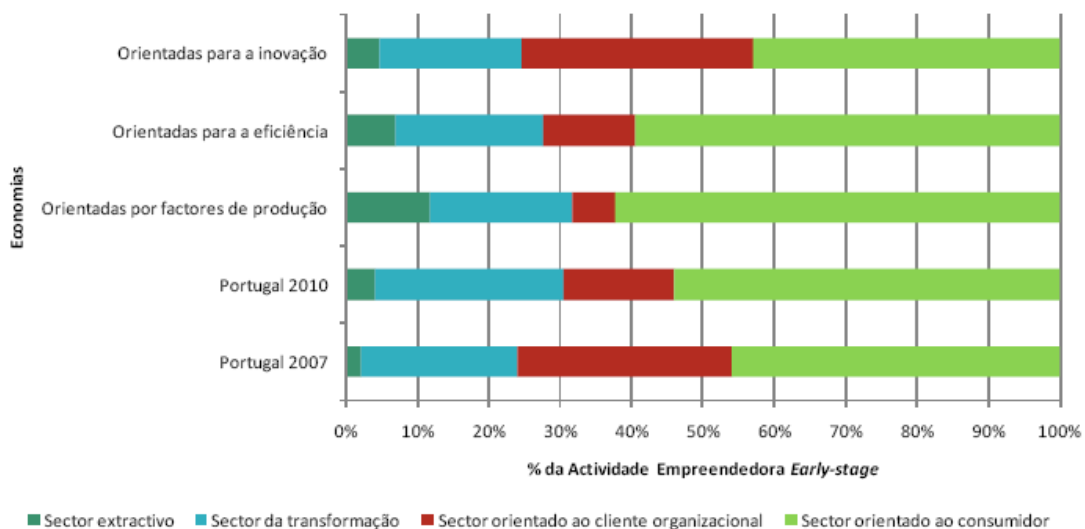


Gráfico 1 – Distribuição da Taxa TEA por sectores (GEM, 2010)

De acordo com o INE (2009) verifica-se que a taxa de rotatividade das empresas em Portugal é elevada. No período compreendido entre o ano 2004-2006 houve um aumento no número de empresas que fecharam mas também se verificou um aumento no número de empresas fundadas entre 2005 e 2007. Desta forma, o diferencial entre as taxas de natalidade e de mortalidade das empresas no referido período temporal espelha a redução da percentagem de novas empresas que vêm substituir as empresas mais antigas e que apresentavam uma menor eficiência. Já em 2008, e de acordo com dados do Eurostat (2012), conforme se pode constatar no gráfico 2, Portugal era o país com a taxa de rotatividade mais elevada, embora países como Hungria, França e Estónia também registassem altas taxas de natalidade e de mortalidade.

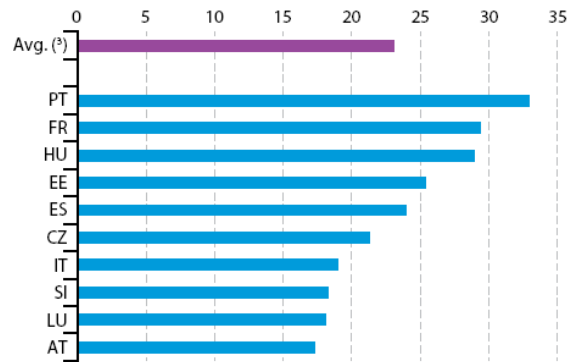


Gráfico 2 – Taxa de rotatividade dos negócios em 2008 (%) (Eurostat, 2012)

Para iniciar um negócio é indispensável possuir diversas competências e conhecimentos. Segundo o GEM (2010) em 2010 em Portugal 61,3% dos homens adultos consideravam possuí-las, contra apenas 43,1% das mulheres. Estes dados vêm corroborar os de 2007, pois 62,5% dos homens referiam que detinham as competências e conhecimentos essenciais para constituir um negócio e apenas 53,0% das mulheres os referiam possuir.

Conforme se constata na tabela 2 em Portugal a faixa etária onde se encontrava a maior Taxa TEA em 2010 era compreendida entre os 25 e os 34 anos (6,7%). Já em 2007 a maior Taxa TEA encontrava-se na faixa etária dos 35 aos 44 anos (12,1%). No que concerne às economias orientadas para a inovação, a faixa etária dos 35 aos 44 anos era a que apresentava a Taxa TEA superior (7,0%), seguindo-se a faixa etária dos 25 aos 34 anos (6,9%). Na UE ocorria uma situação análoga à de Portugal, já que a faixa etária dos 25 aos 34 anos era a que registava a maior Taxa TEA (7,5%) (GEM, 2010).

Faixa etária	Taxa TEA	
	2007	2010
18 a 24 anos	7,0%	2,5%
25 a 34 anos	11,4%	6,7%
35 a 44 anos	12,1%	4,6%
45 a 54 anos	5,7%	4,9%
55 a 64 anos	5,6%	1,9%

Tabela 2 – Taxa TEA por faixa etária em Portugal, em 2007 e 2010 (GEM, 2010)

Segundo Duarte e Esperança (2012) o empreendedorismo pode ser impelido pela oportunidade ou pela necessidade. Quando é pela oportunidade há a ambição de concretizar uma dada oportunidade de negócio e, por sua vez, quando é induzido pela necessidade deve-se à inexistência de outras opções de emprego, o que conduz os indivíduos a preferir criar um negócio próprio enquanto não descobrem outras opções mais atrativas. O GEM (2010) também aponta alguns motivos que levam os indivíduos a

enveredar pelo empreendedorismo, conforme se verifica no gráfico 3. Em 2010 em Portugal, 38,2% dos empreendedores *early-stage* criaram um negócio motivados pela oportunidade de aumentarem o seu rendimento, 31,1% motivados pela necessidade, 18,1% pela oportunidade de independência e 12,6% devido a uma mistura de motivos. Ao comparar estes resultados com os ocorridos em 2007 constaram-se diferenças ao nível da percentagem de empreendedores *early-stage* motivados pela necessidade, apenas cerca de 22,7%, o que mostra um aumento entre 2007 e 2010. Já a percentagem de empreendedores *early-stage* motivados pela mistura de razões sofreu um decréscimo, com cerca de 21,1%.

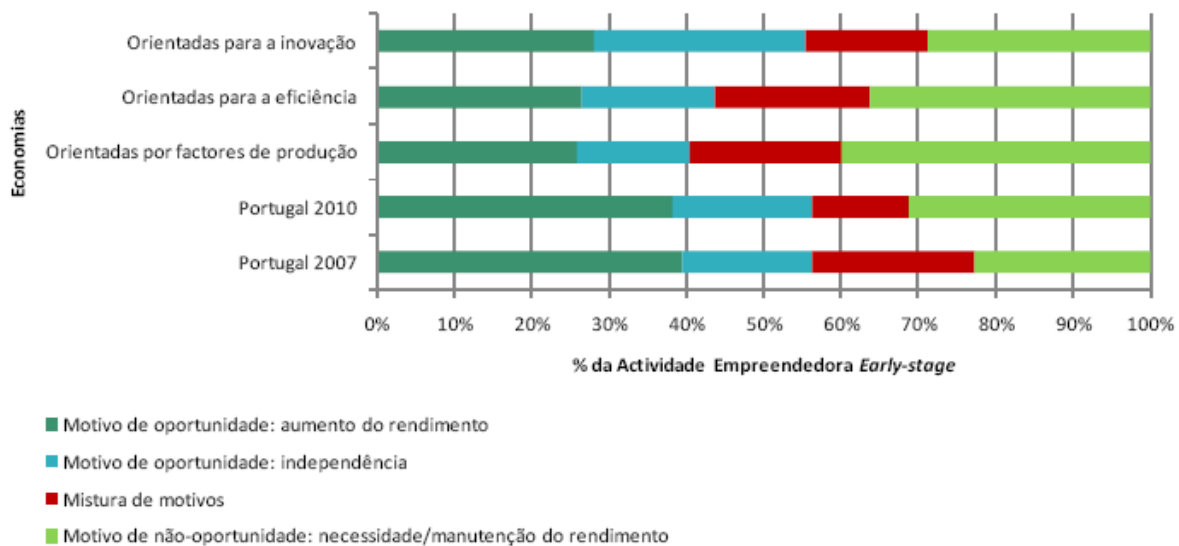


Gráfico 3 – Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela não-oportunidade (GEM, 2010)

De acordo com os dados apresentados na tabela 3 constata-se que o número de empresas criadas em Portugal com pelo menos um indivíduo remunerado diminuiu de 2010 para 2011, de 37.116 para 32.019. Verificou-se igualmente um decréscimo no número de indivíduos ao serviço das empresas, de 92.132 em 2010 para 80.810 em 2011 (INE, 2013).

	2010		2011	
	Empresas (N.º)	Pessoas ao serviço (N.º)	Empresas (N.º)	Pessoas ao serviço (N.º)
Empresas individuais	13502	22555	7089	11449
Sociedades	23614	69577	24930	69361
<b>Total</b>	<b>37116</b>	<b>92132</b>	<b>32019</b>	<b>80810</b>

Tabela 3 - Nascimentos de empresas com pelo menos 1 pessoa remunerada (INE, 2013)

A tabela 4 mostra que o número de empresas com pelo menos um indivíduo remunerado que fecharam em Portugal aumentou de 2010 para 2011, uma vez que em 2010 encerraram 39.774 empresas e

em 2011 encerraram 43.399. Em consequência, o número de indivíduos ao serviço das empresas, aumentou de 135.754 em 2010 para 156.853 em 2011 (INE, 2013).

	2010		2011	
	Empresas (N.º)	Pessoas ao serviço (N.º)	Empresas (N.º)	Pessoas ao serviço (N.º)
Empresas individuais	13391	25987	12872	24316
Sociedades	26383	109767	30527	132537
<b>Total</b>	<b>39774</b>	<b>135754</b>	<b>43399</b>	<b>156853</b>

Tabela 4 – Mortes de empresas com pelo menos 1 pessoa remunerada (INE, 2013)

Ao ter em consideração a importância que o empreendedorismo tem para Portugal, já que este possibilita ultrapassar alguns dos seus problemas de cariz económico-financeiro, serão apresentados em seguida alguns dos determinantes do empreendedorismo no caso português. Os empreendedores ao conhecerem estes determinantes podem adotar estratégias que lhes permitam enveredar pelo empreendedorismo e desta forma, contribuem também para o progresso do país.

### 6.3. Determinantes do empreendedorismo em Portugal

Segundo Ferreira, Santos e Serra (2010) a crise económica presente em Portugal conduz a que seja necessário que a sociedade e o Governo apoiem o empreendedorismo, já que a criação de novas empresas origina empregos e fomenta o desenvolvimento económico. Os apoios do Governo, nomeadamente os diversos tipos de subsídios, benefícios fiscais, construção de infra-estruturas de base e de telecomunicações, centros de empresas e incubadoras, estimulam os empreendedores a criar novas empresas. De acordo com Sarkar (2010) possuir um espírito empreendedor e o desejo de criar valor é uma condição imprescindível, mas normalmente, não é suficiente.

O GEM (2010) apresenta alguns dados estruturais que possibilitam uma melhor compreensão dos fatores impulsionadores e dos constrangimentos, quer das novas empresas quer das que se encontram em desenvolvimento. Neste âmbito, destaca-se a transferência de investigação e desenvolvimento (I&D) que pode acarretar novas oportunidades comerciais. Por sua vez, o progresso dos negócios é igualmente influenciado pelas instituições, serviços comerciais, contabilísticos e legais. Relativamente à abertura do mercado, tem-se em consideração o grau que coíbe que os acordos e procedimentos comerciais sofram alterações e substituições, incapacitando assim, as empresas de estarem em concorrência e de mudarem os seus fornecedores e consultores com frequência. O acesso às infraestruturas físicas, onde se engloba o acesso a recursos físicos, tais como comunicações, transportes e matérias-primas, a preços que não diferenciem os negócios também constitui um dos condicionantes. As normas sociais e culturais também podem ou não estimular as iniciativas que conduzem a novos métodos de gerir negócios e atividades

económicas. Por fim, na proteção de direitos de propriedade intelectual, há uma extensão em que a lei preserva a propriedade intelectual das empresas.

Ferreira, Santos e Serra (2010) apontaram quatro itens que condicionam a atividade do empreendedor em Portugal: o acesso ao capital e o desconhecimento dos meios financeiros existentes, a versatilidade das políticas industriais, das estratégias de desenvolvimento nacional e dos programas de incentivo por parte do Governo, a reduzida oferta nas escolas do empreendedorismo como sendo uma disciplina e o diminuto progresso dos serviços comerciais e profissionais. Duarte e Esperança (2012) acrescentam o desfavorável clima económico, a aversão ao risco, o medo de falhar, a excessiva carga burocrática intrínseca à constituição de uma empresa, como sendo os obstáculos centrais entre a intenção e a ação de constituir uma empresa.

O Governo português com vista a promover o empreendedorismo apresenta diversos incentivos e neste âmbito, destaca-se o *Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação* (Programa +E+I), o qual se encontra aberto à sociedade civil. Este programa pretende uma sociedade mais empreendedora, empresas inovadoras e que detenham uma grande componente exportadora (Programa +E+I, s.d.). De acordo com o Programa +E+I (2012) existem diversos instrumentos que apoiam a criação de novas empresas. Desde logo, o *Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN)*, que através do *Sistema de Incentivos à Inovação* apoia dois tipos de investimentos: investimentos até 1,5 milhões de euros através do *Investimentos do Empreendedorismo Qualificado* e investimentos com uma dimensão financeira superior com o *Investimentos para a Criação e Desenvolvimentos de Unidades Produtivas*.

O *Venture Capital* consiste numa atividade financeira que visa investir transitoriamente nas empresas e envolve-se na sua gestão para alcançar bons resultados. O investimento é efetuado em projetos com um elevado potencial, os quais acarretam riscos. As *Linhas de financiamento a Pequenas e Médias Empresas (PME)* constituem parcerias entre bancos, sociedades de garantia mútua e o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI). Visam facilitar o acesso ao financiamento ou melhorar as condições de financiamento às empresas tendo em consideração os riscos que o negócio acarreta.

Ainda no âmbito do Programa +E+I encontra-se a iniciativa +EMPRESAS do Ministério da Economia e Emprego. Esta iniciativa pretende fomentar o empreendedorismo, impulsionar a criação de novas empresas e acelerar a sua propagação através da apresentação de instrumentos de financiamento destinados aos empreendedores para as novas empresas. O *Passaporte para o Empreendedorismo*, ambiciona incentivar os jovens empreendedores qualificados a desenvolver um projeto de empreendedorismo inovador e dá um incentivo mensal no valor de 691,70 euros. Por sua vez, o *Vale Empreendedorismo* dá um vale de 15.000 euros às PME para as apoiar na aquisição de serviços de

consultoria e de apoio à inovação e ao empreendedorismo, com vista a estas aumentarem a sua competitividade.

O *Programa de Ignição da Portugal Ventures* desafia o talento e a ambição dos empreendedores, permite o acesso de projetos inovadores de base tecnológica e promove a valorização económica da ciência e da tecnologia nacional. O *Estímulo à Contratação de Trabalhadores por Start-ups* dá incentivos à contratação por start-ups. Reembolsa as prestações à segurança social até um determinado montante, durante o período máximo de 18 meses. Pretende aumentar a competitividade das start-ups uma vez que diminui os encargos com os colaboradores. O *Empreendedorismo Qualificado* apoia projetos de investimento de formação de empresas e atividades nos seus primeiros anos de desenvolvimento, que possuam recursos qualificados ou que fomentem atividades em setores com uma elevada dinâmica de crescimento.

Por fim, a *Rede Nacional de Mentores* (RNM) pretende estimular a ligação entre os profissionais experientes e com mérito reconhecido com os empreendedores que se encontram a desenvolver as suas ideias de negócio e projetos de âmbito empresarial. Existem ainda outros apoios designadamente, a *Cooperativa António Sérgio para a Economia Social* (CASES), o *Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego* (PAECPE) e o *Programa de Desenvolvimento Rural* (PRODER).

O Portal da Juventude (s.d.) também aludiu alguns apoios que fomentam a promoção do empreendedorismo. Desde logo, apontou o programa *Empreender +* que visa captar ideias de negócio e formas de investimento. Os *Programas de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego* que apoiam projetos de formação de empresas que provoquem a criação de emprego e colaborem para a dinamização das economias locais. Também as *Iniciativas Locais de Emprego* (ILE) apoiam projetos que acarretem à constituição de novas empresas e que criam postos de trabalho.

Relativamente à área da agricultura existe a *Instalação de Jovens Agricultores*, que possibilita a implementação de novas iniciativas de jovens agricultores. Dá formação e qualificação profissional apropriada e impulsiona o desenvolvimento e a adaptação das explorações. Quanto aos indivíduos com deficiência há a *Instalação por Conta Própria* que apoia a formação de emprego a indivíduos detentores de deficiência, com a prática de uma atividade por conta própria. Para os imigrantes existem a *Promoção do Empreendedorismo Imigrante* (PEI), que visa o desenvolvimento de atitudes empreendedoras nas comunidades imigrantes, especialmente nas que habitam em bairros com uma maior vulnerabilidade.

O *Programa de Apoio a Iniciativas Empresariais Economicamente Sustentáveis e com Potencial de Desenvolvimento* (FINICIA) faculta o acesso a soluções de financiamento e assistência técnica na formação de empresas ou às que se encontram na fase inicial do seu ciclo de vida. Estas empresas têm de ter projetos inovadores e encontrar-se perto do mercado ou possuir um potencial de valorização

económica. Por fim, o *Programa de Empreendedorismo e Inovação* (PEI) possui um componente de eco inovação. Tem como objetivo estimular a total exploração do potencial das tecnologias ambientais para assim proteger o ambiente e contribui ainda para a competitividade e para o crescimento económico.

Quando se pretende criar um negócio, por vezes, é necessário recorrer ao financiamento. Compete ao empreendedor decidir de que forma o vai financiar. Assim, deve ter em consideração que cada projeto tem determinadas particularidades e por isso, é fundamental pesquisar dentro das várias fontes de financiamento a que melhor se adapta ao projeto. Dada a importância que o financiamento tem para o empreendedorismo destina-se, o ponto seguinte, a esta temática.

## **7. Financiamento da nova empresa**

Quando o empreendedor decide iniciar o seu negócio necessita de determinar o montante de investimento necessário para a nova empresa. O financiamento para criar a empresa é uma das etapas mais difíceis que o empreendedor tem de ultrapassar, pois a banca ainda tem uma atitude muito conservadora e exige garantias, hipotecas e fiadores para que possa viabilizar o pedido de empréstimo (Ferreira, Santos & Serra, 2010). O Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) vem corroborar esta ideia ao defender que o acesso ao financiamento é o maior obstáculo que os empreendedores têm de enfrentar, sendo na fase de arranque que as empresas têm mais dificuldades em cobrir as necessidades em termos de fundo de maneiio. Duarte e Esperança (2012) defendem também esta ideia ao afirmarem que é necessário determinar as necessidades de financiamento do negócio. O financiamento pode ser obtido através de capital próprio ou de capital alheio. Para Ferreira, Santos e Serra (2010) as fontes de financiamento mais utilizadas são as poupanças do empreendedor, empréstimos da família e amigos, capital de outros investidores, bancos e sociedade locadoras e sociedades de capital de risco.

De acordo com a Sociedade Portuguesa de Inovação (2004) o apoio financeiro às iniciativas ligadas ao empreendedorismo não é suficiente, tal como a acessibilidade ao capital proveniente do setor privado. Contudo, apesar do apoio financeiro concedido pelas instâncias governamentais ser encarado adequado no seu todo, este é aplicado de uma forma ineficiente, o que enfraquece o impacto do empreendedorismo.

Para Saraiva (2011) é fundamental saber avaliar as necessidades de financiamento de um novo negócio, podendo os montantes essenciais ser estimados tendo em consideração os seguintes custos que é necessário suportar: despesas complementares do desenvolvimento do conceito de negócio, nos quais se inserem os gastos em I&D, os protótipos, a propriedade industrial e o começo da atividade; os encargos com os recursos humanos; a compra de instalações e de equipamentos; e os fundos de maneiio concernentes ao ciclo de exploração, pois os clientes por noma cobram os seus honorários alguns meses

após terem efetuado o serviço. Estes honorários podem ser relativos à compra de matérias-primas, aos fornecedores de serviços externos, à promoção do produto/serviço e à publicidade. É fundamental fazer uma boa estimativa do montante de financiamento necessário para o novo negócio. Assim, também se deve ter em consideração que a nova empresa não deve ser dotada de meios de financiamento que sejam pequenos, nem por defeito, nem por excesso.

Para Ferreira, Santos e Serra (2010) um jovem empreendedor, como por exemplo, um jovem recém-licenciado, na maior parte dos casos não detém uma elevada quantia de capital e neste sentido, deve conseguir formas de reduzir o montante de investimento, pois é mais fácil obter um empréstimo pequeno do que um de elevado montante. Segundo o Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) as mulheres também enfrentam várias dificuldades quando decidem criar o seu próprio negócio, designadamente na obtenção de financiamento, do que quando comparado com os homens.

A entrada das mulheres no mercado de trabalho tem progredido ao longo dos anos, tendo-se assim, alterado os papéis desempenhados quer no trabalho ou família. Porém, ainda se encontram em desvantagem no mercado de trabalho, nomeadamente quanto ao cargo que desempenham e à sua remuneração. Ao ter em conta que o empreendedorismo é um impulsionador da inovação, da competitividade e do crescimento e que constitui uma resposta ao desemprego, ao promover o autoemprego através da constituição de novas empresas, apresenta-se, no ponto seguinte, o empreendedorismo no género feminino.

## **8. O empreendedorismo feminino**

Com vista a impulsionar a igualdade de tratamento e de oportunidades entre os géneros, a banir as discriminações e a possibilitar a conciliação entre a vida familiar, profissional e pessoal foram adotados planos para a igualdade através das Resoluções do Conselho de Ministros números 49/2007, de 28 de Março e 70/2008, de 22 de Abril. Neste sentido, tem sido promovido o empreendedorismo feminino com o objetivo de

incentivar o auto-emprego e as iniciativas empresariais por parte das mulheres. Promover a sua formação profissional na área da gestão, através de financiamento específico e recurso ao microcrédito, tal como previsto no Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), assim como promover o associativismo empresarial de mulheres, nomeadamente através da criação de redes de produtos e serviços, utilizando as novas tecnologias como forma de divulgação de práticas promissoras na área do empreendedorismo, são estratégias que este IV Plano Nacional para a Igualdade deve reforçar (Diário da República, 2011).

O Estado português para impulsionar a igualdade de género implementou os Planos para a Igualdade (Marques & Moreira, 2011). Destaca-se o IV Plano Nacional para a Igualdade, Género,

Cidadania e não Discriminação, 2011-2013, que ambiciona declarar a igualdade como um fator de competitividade e de desenvolvimento. Contém seis prioridades para a ação comunitária: a equidade na autonomia económica, a equidade na remuneração, a equidade na tomada de decisão, a promoção da dignidade e da integridade e, por fim, acabar com a violência de género (Diário da República, 2011).

Hasni, Faridahwati e Mohammed (2012) referem que existem diversos fatores que levam as mulheres a empreender designadamente o desemprego, a recessão, o reduzido orçamento familiar, a insatisfação com o atual trabalho, a necessidade de independência, de um desafio, de melhores oportunidades financeiras, a autorrealização, o desejo de ser o seu próprio patrão e a flexibilidade de conciliar a família com o trabalho. Rao, Rao e Ganesh (2011) acrescentam que as mulheres enveredam pelo empreendedorismo devido às suas habilidades, conhecimentos e talento e ainda, se fica a dever à sua aptidão para os negócios. Quando decidem criar o seu próprio emprego provocam alterações na economia e geram novas oportunidades empresariais (Hasni, Faridahwati & Mohammed, 2012).

Segundo Rao, Rao e Ganesh (2011) uma forma das mulheres aumentarem a sua participação no processo de desenvolvimento económico passa pelo desenvolvimento do empreendedorismo entre estas, uma vez que apressa o crescimento económico e dá oportunidades de emprego às mulheres, melhorando a sua independência económica através de um melhor estado social, educacional e de saúde, quer para si mesmas quer para as suas famílias. A entrada das mulheres empreendedoras no contexto económico permitiu-lhes desenvolver significativamente a sua emancipação e garantiu-lhes a sua presença na sociedade. A consciência empreendedora das mulheres foi-se alterando gradualmente com a crescente sensibilidade para o seu papel e situação económica da sociedade. Começaram a estar mais conscientes da sua existência, direitos e situações de trabalho.

Segundo a *Organisation for Economic Co-operation and Development* (2012), de agora em diante denominada pela sigla OECD<sup>2</sup>, há uma menor probabilidade das mulheres dos países da OECD terem uma atividade empreendedora, quando comparado com os homens, pois apenas cerca de 2% possuem um negócio próprio e empregam outros indivíduos. Os homens apresentam um percentual que é mais do dobro em muitos dos países. As mulheres empreendedoras têm tendência a terem negócios mais pequenos já que em média, uma em cada cinco paga a colaboradores, enquanto que, a mesma percentagem nos homens é de um para três. A percentagem de mulheres empreendedoras nos últimos dez anos permaneceu estável na maioria dos países da OECD. Contudo, no Chile, Coreia e México, países onde as mulheres

---

<sup>2</sup> Os países que constituem a OECD são: Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Islândia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Coreia, Luxemburgo, México, Países Baixos, Nova Zelândia, Noruega, Polónia, Portugal, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia, Reino Unido e Estados Unidos (OECD, 2013).

aumentaram a sua participação no mercado de trabalho, presenciou-se um aumento de empreendedoras. Já no Japão houve uma diminuição de empreendedores do género feminino.

Para o GEM (2010) o número de empreendedores *early-stage* do género feminino em 2004 correspondia a 3,3% da população adulta feminina. Em 2007 houve um acréscimo da atividade empreendedora tendo em conta os resultados obtidos, 5,9% da população adulta feminina. Estes resultados são superiores aos de 2010, pois o número de empreendedores *early-stage* do género feminino correspondia a 3% da população adulta feminina. Ao ter em consideração que em Portugal o número total de homens e de mulheres é aproximadamente igual, conclui que o número de homens empreendedores correspondia a cerca do dobro do número de mulheres empreendedoras.

Ao longo da última década houve um aumento do emprego para as mulheres. Contudo, ainda persistem algumas vulnerabilidades no mercado de trabalho, designadamente o maior índice de desemprego, a duração dos contratos de trabalho limitada, o menor salário, a diminuta ocupação de cargos de chefia intermédia e de topo e a menor oportunidade de progredir na carreira (Marques & Moreira, 2011). Para ultrapassar esta situação, salienta-se o já mencionado IV Plano Nacional para a Igualdade, Género, Cidadania e não Discriminação que pretende promover a igualdade de género e para o conseguir defende que é necessário continuar e reforçar a qualificação profissional dos indivíduos, estimular o empreendedorismo feminino, diminuir as diferenças salariais, possibilitar a conciliação da vida familiar, profissional e pessoal e desenvolver planos para a igualdade nas empresas (Diário da República, 2011).

Para fundamentar teoricamente a temática em estudo nesta dissertação, *o empreendedorismo no ensino superior*, apresenta-se no capítulo seguinte uma breve alusão ao *ensino superior em Portugal*. Desde logo, será feito um breve percurso histórico sobre o ensino superior no país e apresentam-se ainda alguns dados estatísticos neste âmbito.

## Capítulo II – Caracterização e evolução histórica do ensino superior

### 1. Evolução histórica do ensino superior em Portugal

O ensino superior constitui um dos motores do desenvolvimento económico, sendo simultaneamente depositário e criador de conhecimentos. É um instrumento de propagação da experiência cultural e científica acumulada pelos indivíduos. Assim, tem vindo a ganhar uma maior importância uma vez que os recursos cognitivos, enquanto fatores de desenvolvimento, estão a ter um maior destaque do que quando comparados com os recursos materiais. A inovação e o progresso tecnológico levaram a que as economias impusessem cada vez mais a existência de profissionais competentes e portadores de competências de nível superior (Delors, 1996).

A universidade em Portugal surgiu no final do século XIII com a criação da Universidade de Coimbra, sendo esta a única universidade do país durante mais de seiscentos anos. Era uma universidade clássica, organizada em várias faculdades: teologia, direito, matemática, medicina e filosofia. Porém, Lisboa e Porto tinham algumas escolas superiores. Estas escolas ministravam um ensino de âmbito mais profissional, designadamente na área da engenharia. A universidade medieval encontrava-se um pouco afastada da sociedade e a formação que ministrava dirigia-se aos futuros dirigentes e profissionais, sobretudo na área da medicina, direito, filosofia e teologia. Aqui, o papel da investigação cingia-se à procura isenta do saber e não à sua aplicação na prática. Nesta época, a universidade encontrava-se presente numa envolvente visivelmente estável e onde o grau de complexidade não era muito alto. Contudo, na época moderna houve uma alteração desta situação. Esta mudança ocorreu em consequência da gradual industrialização dos países e da necessidade de uma maior qualificação dos indivíduos. Assim, as universidades a partir do final do século XIX começaram a ministrar formação em novas áreas, nomeadamente nas ciências e tecnologia. Passou a dar-se destaque à agricultura, à engenharia e às ciências sociais. Neste sentido, criam-se mais universidades e a investigação começou a ser reforçada (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998).

Em 1910 com a implantação da República surge uma reforma no ensino superior. Desde logo, criam-se duas universidades em Lisboa e no Porto e a Universidade de Coimbra também foi alvo de reforma. Previu-se ainda, a constituição de algumas Escolas Técnicas, sendo um exemplo destas, o Instituto Superior Técnico criado em 1911. Neste período as universidades passam a ter em consideração a necessidade do progresso económico-social. Durante o Estado Novo, as iniciativas legislativas adotadas possuem um fio condutor comum. Assim, pretendem a uniformização da universidade, bem como confinar a sua independência. Neste período, ainda é instaurado o sistema de cátedras, onde cada docente catedrático possui a propriedade de várias disciplinas. Negligencia-se o modelo de universidade de

investigação iniciado em 1911 e evidência por sua vez, a vertente de educação universitária. Nas posteriores décadas, a evolução das universidades mantém-se quase inalterável. Mas, desde 1930 até à década de 70 impulsionou-se a investigação nas universidades e a formação dos docentes. Na década de 60 verificou-se que o ensino superior português foi alvo de um grande progresso, tal como o que ocorreu em vários países da OCDE. Este progresso ficou a dever-se ao aumento do número de alunos inscritos no ensino superior. Em 1960/1961 abrangia 19.522 alunos e em 1970/1971 passou a ter inscritos 44.191 alunos. Porém, este aumento de 8,5% não acarretou uma maior igualdade de oportunidades uma vez que existia diferenciação social no que toca ao acesso ao ensino superior. Os alunos oriundos de estratos médios só tinham oportunidade de aceder ao ensino superior quando ocorria uma saturação dos alunos oriundos de estratos superiores. Por sua vez, os alunos com um estrato inferior só tinham acesso ao ensino em último lugar. Esta situação de desigualdade social permitiu à universidade não ter problemas ao nível da angariação de recursos. Todavia, os investimentos e a tecnologia indispensáveis eram demasiado reduzidos, com exceção das instalações da universidade, pois estas por norma eram concedidas pelo Estado ou Igreja. A doutrina religiosa era uma das restrições presentes à atuação da universidade (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998).

Nos anos 70, a pasta da educação é assumida pelo ministro Veiga Simão, que começa a dar uma maior atenção ao sistema educativo, uma vez que considerava que a universidade quase se cingia à formação de docentes do ensino secundário. Para ultrapassar esta situação, autorizou a implementação do regime de concessão de equivalência ao grau de doutor adquirido no estrangeiro, diversificou e propagou o ensino superior ao formar a Universidade Nova de Lisboa, a Universidade de Aveiro e do Minho, a Universidade Católica e os diversos Institutos Politécnicos e ainda aprovou a Lei de Bases do Sistema Educativo de 1973 (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998). Em poucos anos o número de universidades passou de quatro para doze. Em simultâneo, surge uma grande procura do ensino superior por parte da pequena burguesia, em consequência da melhoria das condições económicas. Com a expansão do sistema universitário tornou-se indispensável o recrutamento de jovens docentes e assistentes, o que conduz a que a universidade seja alvo de uma mudança radical em vários domínios, nomeadamente no sistema de poderes, na mentalidade e na relação entre os docentes e alunos. Aparecem também nesta altura os doutorados no estrangeiro, que ajudam a importar estas novas perspetivas e experiências (Costa, 2001).

De acordo com a Direcção-Geral do Ensino Superior (1999) em 1973 surgem os primeiros indícios de transformação no ensino. Desde logo, com a publicação do novo quadro legislativo do sistema de ensino superior, assim como com a deliberação para constituir novas universidades públicas e institutos politécnicos. Contudo, estas decisões foram contestadas após a revolução e por isso, foi durante a primeira década da democracia que surgiram transformações que alteraram totalmente o ensino superior. Amaral et

al (2002) mencionam que Portugal em 1973 tentou criar uma segunda rede de instituições de ensino superior. Foram tomadas medidas para edificar uma rede de ensino superior politécnico e criaram-se também escolas normais superiores que vieram substituir as antigas escolas do ensino primário e alguns institutos politécnicos. A decisão política de criar o ensino politécnico passou pelo facto de se considerar que havia uma grande carência de mão-de-obra de nível intermédio, a qual era imprescindível para o tecido industrial do país. Eram necessários indivíduos com competências para realizar trabalhos mais precisos e práticos, uma vez que as universidades apenas formavam mão de obra qualificada e apta a desenvolver atividades relacionadas com a criação ou gestão de topo. Após a revolução de 1974 foi suspensa a criação de escolas normais superiores e os dois politécnicos já criados na Covilhã e Vila Real foram transformados em institutos universitários. Assim, de 1977 a 1981 vigorou uma política mais sólida para se conseguir criar uma rede de ensino superior politécnico.

Neste contexto, Chorão (1999) refere que, desde 1986 o sistema de educação português divide o ensino superior em dois subsistemas: o ensino universitário e o ensino politécnico. O ensino superior possui uma tradição centenária e o politécnico surgiu na década de 70 e concretizou-se nos anos 80. Para a Direcção-Geral do Ensino Superior (1999) o ensino politécnico foi criado em 1979 e 1980. Este subsistema de ensino pretendia que o país beneficia-se de “cursos de formação mais curta e profissionalizante” e esperava-se ainda, que possibilitasse o fomento das relações entre o sistema educativo e o sistema produtivo, pois estes estavam deveras distantes.

A conturbada conjuntura política presente no país levou a que no ano letivo de 1974-1975 ocorresse uma quebra no número de alunos inscritos no ensino superior. Porém, nos dois anos subsequentes o número de alunos sofreu um acréscimo dada a liberalização do sistema de ingresso. Até 1973 o acesso ao ensino superior era determinado pelo resultado obtido num exame que os alunos tinham de realizar. Mas, a partir de 1975 o acesso ao ensino foi totalmente liberalizado. Apenas era indispensável a conclusão do ensino secundário. A liberalização no ingresso ficou a dever-se ao desejo de uma maior democratização do ensino superior uma vez que esta era indispensável para que a sociedade pudesse ter um sistema democrático. O aumento do número de alunos teve impacto nas universidades mais antigas, pois a qualidade do ensino decresceu. Por sua vez, as universidades recentes, criadas pela reforma de Veiga Simão, foram pouco atingidas devido a já usufruírem do sistema de *numerus clausus* (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998). O sistema de *numerus clausus* foi imposto pelo Governo em 1976 e veio limitar administrativamente o ingresso ao ensino superior público. Em resultado da difusão deste sistema, ocorreu uma diminuição no ingresso ao ensino em 1977. Desta forma, possibilitou a normalização do desenvolvimento do sistema e igualou assim, os objetivos de qualidade e de democratização. A introdução deste sistema tornou imprescindível a determinação de critérios de seleção dos candidatos aos cursos. Neste sentido, para além da obrigatoriedade de finalizar o ensino secundário, também passou a ser

necessário efetuar provas de ingresso de âmbito nacional. Estas provas foram definidas de acordo com o curso e instituição de ensino a que se fazia a candidatura. As instituições de ensino superior também podiam deliberar uma nota mínima de ingresso. Quanto ao ensino politécnico verificaram-se diferentes critérios de seleção uma vez que foi constituído,

um sistema de preferência para os candidatos oriundos da área de influência regional (até um limite de 50% das vagas) e para os candidatos provenientes dos cursos tecnológicos e técnico profissionais do ensino secundário, cursos da via profissionalizante do 12.º ano e cursos das escolas profissionais (até 30% das vagas). Estas disposições acentuam o carácter de implantação regional e profissionalizante do ensino politécnico (Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999).

No final dos anos 80 houve uma grande procura do ensino superior. Esta procura deveu-se ao acréscimo acentuado do número de alunos que finalizaram o ensino secundário e ao estado crítico presente no mercado de trabalho. Apesar do desenvolvimento verificado no ensino superior público, não houve resposta suficiente à procura existente. Por isso, foram criadas condições para que o ensino privado iniciasse a criação de uma oferta para os indivíduos que desejavam cursar o ensino superior e não conseguiam ingressar no setor público (Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999). Desta forma, o sistema de ensino superior pode ser de âmbito público ou privado. O ensino superior público é constituído por instituições concernentes ao Estado e o ensino privado é constituído por instituições concernentes a entidades particulares e cooperativas (Lei n.º 62/2007 de 10 de Setembro; Simão, Santos & Costa, 2005). A partir de meados da década de 80, o ensino superior privado começou a expandir-se rapidamente. Este crescimento conseguiu-se através do estímulo à criação de instituições privadas e da extinção dos exames de acesso (Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999). Assim, em 1985 encontravam-se matriculados no ensino superior privado português 13.729 alunos (DGEEC/MEC & Pordata (b), 2012). Em 1991 o número de vagas oferecidas pelas instituições privadas excedeu pela primeira vez a oferta das instituições públicas (Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999). No ano letivo 2003-2004 a frequência deste tipo de ensino ultrapassou os 125.000 alunos, o que correspondia a cerca de 35% da totalidade dos alunos do ensino superior (Simão, Santos & Costa, 2005). Já em 2012 encontravam-se matriculados 78.699 alunos no ensino superior privado (DGEEC/MEC & Pordata (b), 2012).

Até 1992 o progresso do ensino superior público ficou a dever-se ao aumento dos fundos públicos já que até aqui as propinas eram quase inexistentes. Contudo, é importante reconhecer que na prática coube às famílias o alicerce de uma grande parte do desenvolvimento do ensino através do ensino privado. Confirmou-se esta ideia com o aumento do número de alunos a frequentar o ensino superior privado, especialmente entre 1986 e 1994. No ensino privado as propinas rondavam os 1.995 euros e os 2.245 euros. Porém, a partir de 1996 esta situação inverteu-se (Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999).

A organização do sistema de ensino superior está determinada na Lei de Bases do Sistema Educativo, aprovada em 1986 pela Assembleia da República. Um dos elementos que integra este documento é a organização dos dois subsistemas de ensino, os quais podem ser públicos ou privados, tal como já se referiu. Assim, averigua-se que ambos os subsistemas de ensino podiam conceder o grau académico de bacharelato e de licenciatura. Contudo, no ensino politécnico algumas licenciaturas eram compostas por dois ciclos, sendo desta forma consideradas bietápicas. O primeiro grau académico correspondia ao bacharelato. Aqui os alunos têm a possibilidade de transitar entre o ensino universitário e o ensino politécnico. Apenas é necessário apresentar o curriculum à instituição de ensino para que este seja avaliado e conseqüentemente, é deliberado um plano de estudos com o objetivo de obter um diploma. Relativamente aos graus de pós-graduação, mestrado e doutoramento, verifica-se que estes apenas eram concedidos pela universidade (Costa, 2001; Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999; Simão, Santos & Costa, 2005). O artigo 6.º da Lei n.º 62/2007 de 10 de Setembro vem corroborar o referido, uma vez que defende que as

universidades, os institutos universitários e as demais instituições de ensino universitário são instituições de alto nível orientadas para a criação, transmissão e difusão da cultura, do saber e da ciência e tecnologia, através da articulação do estudo, do ensino, da investigação e do desenvolvimento experimental (...) As universidades e os institutos universitários conferem os graus de licenciado, mestre e doutor, nos termos da lei (Diário da República, 2007).

Por sua vez, o artigo 7.º da referida lei estabelece algumas mudanças pois os, institutos politécnicos e demais instituições de ensino politécnico são instituições de alto nível orientadas para a criação, transmissão e difusão da cultura e do saber de natureza profissional, através da articulação do estudo, do ensino, da investigação orientada e do desenvolvimento experimental (...) As instituições de ensino politécnico conferem os graus de licenciado e de mestre, nos termos da lei.

Para Costa (2011) a atribuição do grau de doutor unicamente pelas universidades salienta o seu carácter mais científico e releva o carácter mais técnico e profissional do ensino politécnico.

Conceição, Durão, Heitor e Santos (1998) identificaram três elementos que compõem a missão da universidade: o ensino, a investigação e a sua ligação com a sociedade, tal como se apresenta na figura 1. Na função de ensino espera-se a formação de licenciados, mestres e doutores. A sociedade procura estes indivíduos e posteriormente, insere-os no mercado de trabalho. Desta forma, compete à universidade responder ao mercado de trabalho com cursos que se adequem às solicitações por ele requeridas. Quanto ao ensino ainda é fundamental que a universidade fomente ações de formação profissional e de formação contínua. Na função de investigação pretende-se conceber novos conhecimentos e divulga-los através de livros ou de outro tipo de publicações. Porém, a universidade não produz investigação. Apenas dá condições aos alunos para investigarem, o que não possibilita reconhecer uma função metódica e planeada de investigação. A última função diz respeito à ligação à sociedade. A universidade tem contribuído para o

desenvolvimento regional uma vez que estimulou o aumento das atividades económicas na região onde está inserida e ao nível social e cultural é vista como um lugar aberto à cultura, à criatividade e ao espírito crítico. Também oferece um ambiente de aprendizagem contínua. A ligação à sociedade ainda abarca atividades ligadas ao ensino e à investigação.



**Figura 1 – Missão da Universidade (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998)**

Para a Direcção-Geral do Ensino Superior (1999) a expansão do ensino superior nos últimos quinze anos ocorreu de três modos diferentes: através do desenvolvimento do ensino universitário público, da constituição e crescimento do ensino politécnico público e do crescimento de instituições de âmbito privado.

Com as alterações da sociedade nas últimas décadas o ensino superior deixou de estar inserido num sistema elitista e num contexto onde os modos de produção eram estáveis. Em resultado surgem novos desafios para o ensino superior, pois este passou a estar integrado em sociedades onde o conhecimento é encarado com um fator de competitividade e de desenvolvimento. Assim, os sistemas de ensino foram obrigados a reequacionar a sua missão e objetivos. Esta transformação estimulou a propagação dos sistemas de ensino superior a públicos mais vastos e heterogéneos, levou à tomada de consciência acerca da volatilidade do conhecimento, já que este se encontra em permanente evolução e ainda possibilitou uma melhoria da visibilidade social do sistema de ensino superior (Direcção-Geral do Ensino Superior, 1999; Ferreira, Machado & Magalhães, 2009; Urbano, 2011).

De acordo com a Direcção-Geral do Ensino Superior (1999) Portugal para desenvolver o seu sistema de ensino superior tinha de ter em consideração quatro aspetos: a qualidade, os novos públicos, a internacionalização e a organização do sistema. Relativamente à qualidade, salientava-se a importância de

garantir um sistema de ensino eficiente e que se adequasse ao elevado e diverso número de alunos. Neste âmbito, era fundamental que as infra-estruturas e os equipamentos fossem melhorados, que os docentes aumentassem as suas qualificações científicas e que os mecanismos de apoio social aos alunos fossem intensificados. A procura do ensino por uma grande heterogeneidade de alunos acarretava a introdução de outras linhas de ensino de carácter mais qualitativo, as quais também eram decisivas para o progresso do sistema de ensino. Desta forma, era fundamental refletir sobre os conteúdos de ensino ministrados e na organização curricular, com vista a poder oferecer formações iniciais mais generalistas e a introduzir a ideia de formação ao longo da vida. Para alcançar esta meta era inevitável inserir um sistema de unidades de crédito que incentivasse o reconhecimento dos estudos, bem como a mobilidade académica e a interdisciplinaridade, as quais flexibilizavam a entrada e saída do ensino. Amaral et al (2002) destacam o programa Erasmus como sendo um importante contributo para a mobilidade dos alunos. Também era indispensável enaltecer a componente pedagógica e adaptar a metodologia de ensino e de aprendizagem perante a variada panóplia de alunos.

Para o progresso do ensino superior era igualmente fundamental atrair novos públicos. Estes permitiriam que o nível médio de qualificação superior de Portugal se aproximasse do presente no espaço europeu. Para conseguir alcançar esta meta era necessário fomentar a “creditação de formações não formais”, pois estas têm planos de estudo que se adaptam às necessidades dos alunos. Os alunos diplomados do ensino superior deveriam ainda ser estimulados a seguir uma formação contínua (Direção-Geral do Ensino Superior, 1999).

Um dos contributos para o aumento da qualidade e da reestruturação do sistema de ensino era o reforço da internalização, pois não era permissível sustentar a qualidade do ensino desprendida do referencial internacional, especialmente o europeu. Tendo em conta as dinâmicas económicas europeias, nomeadamente a concorrência, a especialização e a mobilidade dos fatores de produção, tornava-se evidente a necessidade de constituir mecanismos de certificação, de reconhecimento das qualificações, assim como instrumentos de avaliação da qualidade. Neste âmbito, surge a Declaração de Sorbonne, em 1998, que realçava a importância da mobilidade internacional dos docentes e dos investigadores. Esta declaração sugeria dois ciclos de ensino, salientava o interesse da utilização de créditos e de semestres, persistia na investigação e no trabalho autónomo e incentivava os alunos a passarem um semestre numa universidade fora do seu país. No seguimento desta declaração, surge a 19 de Junho de 1999 a Declaração de Bolonha. Foi assinada por 30 ministros da educação dos 29 países da Europa (na Bélgica foi assinado por dois, um na Comunidade Francófona e o outro na Comunidade Flamenga). A Declaração ambicionava constituir um sistema europeu de ensino superior e desta forma, os 30 ministros signatários autorizaram adotar um sistema de graus que fosse de fácil perceção e possível de comparar entre si (Rebelo, 2004). A Declaração de Bolonha visava que os alunos que frequentavam instituições de ensino superior tivessem a

oportunidade de começar, continuar ou concluir o seu percurso académico em qualquer estado-membro. Em resultado, era fundamental que surgisse um diploma europeu que fosse reconhecido por qualquer universidade dos estados-membros da UE. Para que se consiga alcançar este objetivo, era indispensável que as instituições de ensino superior passassem a trabalhar de forma integrada, numa área aberta previamente traçada, administrada por mecanismos de formação e que os graus académicos fossem reconhecidos. Com esta declaração pretendia-se que houvesse uma “harmonização generalizada das estruturas educativas”, que atestassem a formação superior na Europa. Neste âmbito, os sistemas de ensino deviam ser providos de uma estrutura semelhante, deviam ministrar cursos e especializações análogas no que concerne aos conteúdos e duração e conceder diplomas reconhecidos tanto a nível académico como profissional. Quanto aos objetivos deste processo, destacava-se o acréscimo da competitividade do sistema europeu de ensino superior e o estímulo da mobilidade e empregabilidade dos diplomados do ensino superior na Europa. Para conseguir alcançar estes objetivos era necessário adotar um sistema de graus académicos que fosse fácil de equiparar e ainda era fundamental adotar um sistema de ensino de dois ciclos. No caso de Portugal, o primeiro ciclo corresponde ao grau de licenciado e o segundo ciclo corresponde ao grau de mestre. Por fim, a mobilidade intra e extra comunitária dos alunos, docentes e investigadores deve ser impulsionada (Direcção-Geral do Ensino Superior, 2008).

Com vista à progressão do Processo de Bolonha, em 2003 adicionaram-se mais objetivos. Destaca-se a necessidade de desenvolver laços mais estreitos entre o Espaço Europeu do Ensino Superior e o Espaço Europeu de Investigação, com vista a reforçar a competência investigadora europeia de modo a que a qualidade e a atratividade do ensino superior europeu sofram uma melhoria. Considerou-se ainda que o sistema de dois ciclos devia ser alargado ao terceiro ciclo onde se inseria o doutoramento. Assim, a mobilidade do doutoramento e do pós-doutoramento devia ser aumentada (Direcção-Geral do Ensino Superior, 2008).

Após conhecer alguns momentos que marcaram a evolução histórica do ensino superior português, apresentam-se seguidamente alguns dados estatísticos que elucidam o número de alunos matriculados, o nível de formação, o subsistema e tipo de ensino mais frequentados, bem como os alunos diplomados do ensino superior por cada mil habitantes.

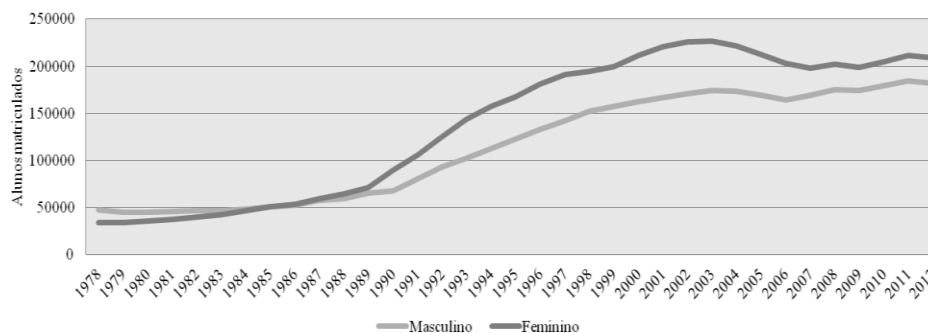
## **2. Ensino superior em Portugal: alguns dados**

Nas últimas décadas o ensino superior português sofreu várias mutações. Desde logo, o aumento do número de instituições de ensino superior e em simultâneo o crescimento do número de alunos matriculados, bem como, a liberalização no ingresso ao ensino e a diversificação institucional através da criação de institutos politécnicos e do aumento da oferta privada. As mudanças ocorridas e as que ainda se

encontram em curso trazem novos desafios para as instituições de ensino superior. Presentemente, o ensino superior é visto como um dos fatores de maior importância para o desenvolvimento socioeconómico. Por isso, torna-se indispensável a adoção de estratégias que permitam que o ensino superior se integre na sociedade e no mercado de trabalho atual, o qual é marcado por uma forte competitividade global.

Para comprovar a expansão ocorrida no ensino superior a Direcção-Geral de Estatísticas da Educação e Ciência (DGEEC)/Ministério da Educação e Ciência (MEC) e a Pordata (2012a) apresentam alguns dados. Deste modo, verifica-se que em 1978 se encontravam inscritos no ensino superior 81.582 alunos. Um ano depois houve uma ligeira quebra passando para 79.436 alunos inscritos. Nas posteriores décadas, o número de alunos inscritos no ensino superior foi aumentando progressivamente abrangendo em 2003 o número de 400.831 alunos. Porém, em 2004 houve um decréscimo passando para 395.063 alunos inscritos. A partir de 2005 verificaram-se algumas oscilações o que levou a que em 2012 apenas se encontrassem inscritos 390.273 alunos.

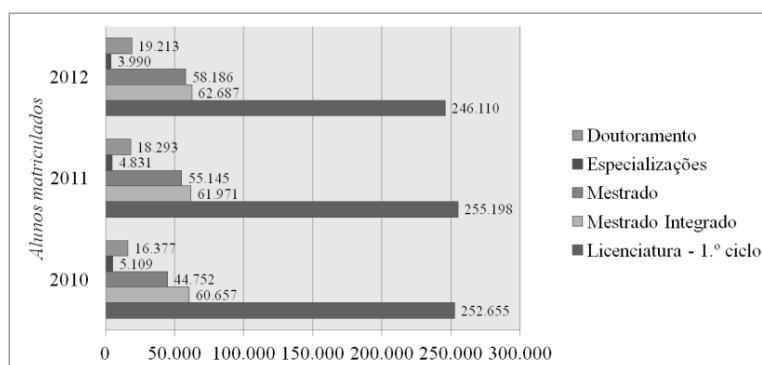
De acordo com os dados apresentados no gráfico 4, é possível constatar que entre 1978 e 1985 existia um maior número de alunos do sexo masculino. Assim, em 1985 encontravam-se no ensino superior 51.102 alunos do sexo masculino e 51.043 alunos do sexo feminino. A partir deste período, assistiu-se a uma mudança na composição do corpo estudantil do ensino superior uma vez que surgiu uma crescente feminização. Neste âmbito, verificamos que em 1990 o ensino superior integrava 68.123 alunos do sexo masculino e 89.746 alunos do sexo feminino. A partir deste período, esta tendência manteve-se dado que as instituições de ensino superior passaram a abranger sempre mais alunos do sexo feminino, o que fez com que em 2012 se encontrassem inscritos 208.758 alunos do sexo feminino e apenas 181.515 alunos do sexo masculino.



**Gráfico 4 – Alunos matriculados no ensino superior por sexo em Portugal (DGEEC/MEC & Pordata, 2012a)**

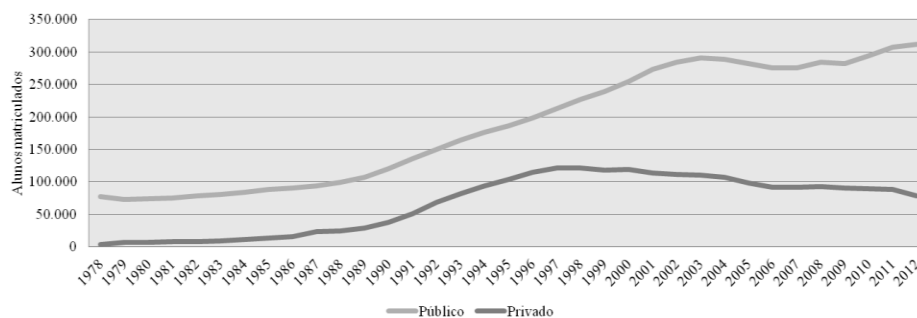
Relativamente ao nível de formação dos alunos matriculados no ensino superior, verifica-se ao analisar o gráfico 5 que de 2010 até 2012 o grau de ensino predominante era a licenciatura, seguindo-se o

mestrado integrado e o mestrado. Com menor frequência encontravam-se as especializações (DGEEC/MEC & Pordata, 2013). O maior número de alunos matriculados nas licenciaturas poderá dever-se ao facto de a licenciatura ter um grande apreço junto do mercado de trabalho. A licenciatura é reconhecida como sendo a habilitação literária com maior destaque para o reforço da qualificação dos quadros médios e superiores das empresas (Urbano, 2011).



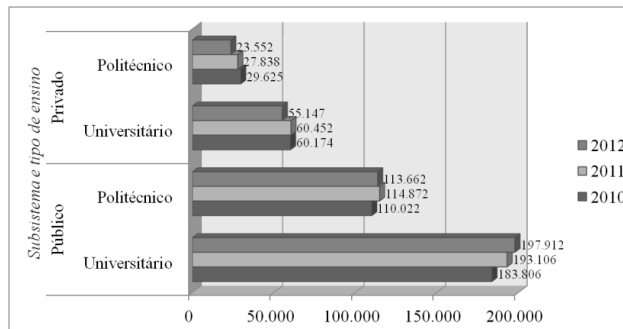
**Gráfico 5 – Alunos matriculados no ensino superior por nível de formação em Portugal (adaptado de DGEEC/MEC & Pordata, 2013)**

Quanto ao subsistema de ensino, verifica-se através do gráfico 6 que o subsistema público era o predominante. Em 1978 este subsistema integrava 77.501 alunos. Excetuando o ano de 1981, em que houve um ligeiro decréscimo para 75.658 alunos, este valor foi sempre aumentando atingindo em 2003 o número de 290.532 alunos inscritos no ensino superior público. Após, 2004 houve algumas oscilações, mas os valores mantiveram-se relativamente estáveis. No subsistema privado em 1978 encontravam-se inscritos 4.081 alunos. Este valor sofreu um aumento nos anos seguintes e desta forma, em 1997 encontram-se neste subsistema 121.399 alunos. A partir deste período, houve uma quebra o que levou a que em 2012 apenas houvesse 78.699 alunos inscritos no ensino privado (DGEEC/MEC & Pordata, 2012b).



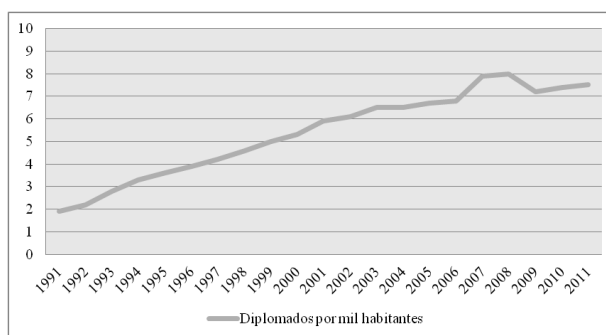
**Gráfico 6 – Alunos matriculados no ensino superior por subsistema de ensino em Portugal (DGEEC/MEC & Pordata, 2012b)**

No que concerne ao subsistema e tipo de ensino é possível averiguar através do gráfico 7 que o subsistema que prevalecia era o público e por sua vez, o ensino mais frequentado era o universitário. Verifica-se ainda que no ensino público universitário o número de alunos aumentou de 2010 até 2012. No ensino público politécnico o maior número de alunos matriculados foi em 2011 (114.872). Por sua vez, no ensino privado quer universitário ou politécnico o menor número de alunos matriculados foi em 2012 (55.147 e 23.552, respetivamente) (DGEEC/MEC & Pordata, 2012c).



**Gráfico 7 – Alunos matriculados no ensino superior por subsistema e por tipo de ensino em Portugal (adaptado de DGEEC/MEC & Pordata, 2012c)**

Em relação aos alunos diplomados no ensino superior por cada mil habitantes verifica-se através da análise do gráfico 8 que em 1991 existiam 1,9‰ diplomados por cada mil habitantes. Este valor sofreu um acréscimo até 2008, para um valor de 8,0‰ diplomados por cada mil habitantes. Em 2009 verificou-se um decréscimo para 7,2‰ diplomados, valor que voltou a aumentar em 2011, para 7,5‰ diplomados por cada mil habitantes (DGEEC/MEC, INE & Pordata, 2013).



**Gráfico 8 – Diplomados no ensino superior por mil habitantes (DGEEC/MEC, INE & Pordata, 2013)**

Ao ter em consideração a temática em estudo, *o empreendedorismo no ensino superior*, o capítulo seguinte destina-se a estabelecer uma ligação entre estes dois conceitos: *empreendedorismo* e *ensino superior*. Pretende-se perceber de que forma é que estes conceitos se relacionam e qual a sua importância para os indivíduos e para o progresso da sociedade.



### Capítulo III – O empreendedorismo e o ensino superior

#### 1. A importância do ensino no desenvolvimento do empreendedorismo

Para Duarte e Esperança (2012) Portugal tem poucos empreendedores e neste sentido, o sistema educativo tem de sofrer alterações para poder responder à presente crise e ao elevado índice de desemprego da UE e de Portugal. Para Ferreira, Santos e Serra (2010) o empreendedorismo é uma alternativa ao trabalho assalariado e constitui um meio para os indivíduos concretizarem alguns dos seus desejos. Desta forma, é necessário investir na formação de empreendedores, para que assim estes obtenham competências que lhes possibilitem criar valor, quer para si ou para os outros indivíduos. Reconhece-se a importância que a educação para o empreendedorismo tem na construção de sociedades mais fortes e flexíveis e, por isso, é indispensável que Portugal insira o ensino desta temática no seu sistema educativo e melhore a relação das escolas com o tecido empresarial (Bucha, 2009). Compete à escola impulsionar atitudes empreendedoras junto dos jovens, sendo esta uma dimensão crítica na educação das novas gerações e do progresso sustentado de Portugal (Pereira, Ferreira & Figueiredo, 2007).

Na Europa o ensino formal não tem facilitado o empreendedorismo e o trabalho por conta própria. Contudo, os sistemas educativos podem colaborar para que o empreendedorismo na UE seja bem-sucedido. As competências empreendedoras devem ser obtidas na aprendizagem ao longo da vida, ou seja, devem começar desde o primeiro ciclo do ensino básico até à universidade inserindo-se também no ensino profissional de nível secundário e nos institutos técnicos de nível superior. Assim, para se conseguir obter uma base mais sólida para a educação para o empreendedorismo é necessário inserir nos currículos académicos objetivos específicos e orientações para a sua respetiva aplicação prática. Já existem disciplinas, especialmente no ensino secundário, que podem ser aproveitadas pelas escolas e pelos docentes para a aprendizagem desta temática. No entanto, o ensino do empreendedorismo na maior parte das situações é efetuado através da realização de atividades extracurriculares. Neste âmbito, é imprescindível uma maior sensibilização para os benefícios da aprendizagem de conceitos base sobre o empreendedorismo para toda a sociedade em geral e também para os alunos que se encontram nos primeiros anos de escolaridade (Comissão das Comunidades Europeias, 2006).

Na perspetiva de Duarte e Esperança (2012) os sistemas de educação no passado não se guiavam com o objetivo de estimular o desenvolvimento de competências empreendedoras ou o trabalho por conta própria. Porém, esta situação tem sofrido mutações. Nos últimos anos na Europa houve uma maior sensibilização para a necessidade de incrementar iniciativas que fomentem a cultura empreendedora, o estímulo da tomada de risco, da criatividade e da inovação. Deve-se ainda encarar o espírito empreendedor

como um motor para o desenvolvimento. Por sua vez, Bucha (2009) refere que em Portugal prevalece a escola apoiada por um curriculum de cariz predominantemente académico e programático. Esta escola apresenta como contexto estruturante a sala de aula, onde se destaca apenas a componente curricular ou letiva. Desta forma, é fundamental transformar a escola onde se ensina num espaço onde se aprende. Em relação ao conhecimento, ambiciona-se que este não seja imposto de uma forma unilateral. Espera-se assim, que o ensino tradicional assente num método expositivo, se passe a reger por um método dinâmico e evolutivo, uma vez que se pretendem alunos empreendedores e isso, só é possível, se o ensino tradicional for substituído por um ensino empreendedor.

Dolabela (1999 citado por Bucha, 2009) apontou algumas diferenças entre o ensino tradicional e o ensino empreendedor: no ensino tradicional a ênfase é colocada no conteúdo, o ensino é administrado e orientado pelo docente, o currículo e as sessões são excessivamente programadas, os objetivos do ensino são impostos, a prioridade é dada ao desempenho e realça-se o pensamento analítico e linear, para além do conhecimento teórico e abstrato. Para além disso, há entraves à interferência da comunidade e realce-se o mundo exterior, pois considera-se que a experiência interior é inadequada ao meio escolar. Ainda, a educação do ensino nestes moldes é vista como uma necessidade social para consolidar aptidões mínimas para um dado papel. Por fim, o conhecimento é a ligação entre o aluno e o docente verificando-se cinco propósitos: Know why (atitudes, motivação, valores), Know how (competências), Know who (relações), Know when (oportunidade) e Know what (negócio). Por sua vez, no ensino empreendedor a ênfase encontra-se no processo porque se aprende a aprender, verificando-se uma adaptação da aprendizagem por parte do aluno. As sessões são flexíveis e vão de encontro às necessidades, os objetivos do ensino encontram-se em desenvolvimento e é dada prioridade à autoimagem criadora de desempenho. É necessário envolver todo o cérebro, para além do conhecimento teórico complementado por experiências realizadas quer na sala de aula ou no seu exterior. Para além disso, estimula-se a interferência da comunidade e as experiências interiores. Ainda, a educação do ensino nestes moldes é encarada como um método que dura toda a vida. Por fim, o relacionamento entre os docentes e os alunos é de extremo relevo verificando-se alguns propósitos: autoconfiança, motivação para realizar, perseverança e vontade de risco, competências empreendedoras, habilidade para *networking*, experiência e intuição e perceção de oportunidades.

Ao ter em consideração as diferenças entre o ensino tradicional e o ensino empreendedor, Bucha (2009) defende que é imprescindível fazer modificações nos princípios, currículos e métodos pedagógicos, com o objetivo de ligar a escola à vida extra-escolar, sobretudo ao mercado de trabalho. Neste sentido, sugere uma nova escola, a qual é uma estrutura aberta que possui uma pedagogia norteada com o objetivo de ajudar o aluno, o docente, os funcionários e os pais. O aluno vai ter ajuda no desenvolvimento do seu percurso académico de modo a que consiga adquirir conhecimentos. O docente vai ser auxiliado a integrar

as diversas indicações que recebe da ação educativa de uma forma eficaz. E por fim, os funcionários e os pais vão ser ajudados por forma a conseguirem agir com esta nova realidade de uma forma eficiente. Numa instituição aprendente, o ensino e a aprendizagem interligam-se e inteiram os objetivos do indivíduo e do coletivo. Ao ter em conta que todos os indivíduos possuem conhecimento, compete-lhes partilhá-lo e recebê-lo independentemente da idade, formação académica e formação profissional. Neste tipo de instituição, deve-se criar um processo constante de inovação e de aprendizagem coletiva, assim como, fazer com que o projeto de desenvolvimento individual se junte com o projeto de desenvolvimento coletivo. Por último, é fundamental que a cultura de cada instituição não invalide a cultura do indivíduo.

Segundo Conceição, Durão, Heitor e Santos (1998) os empreendedores possuem algumas características genéticas, perante as quais é quase impossível agir. Porém, têm outras que derivam do ambiente familiar, da educação e da experiência de vida. Neste sentido, é de extrema importância saber de que maneira a que se pode promover o comportamento empreendedor. Para incrementar nos indivíduos competências empreendedoras através da educação é fundamental ter em consideração que,

(...) um processo de educação empreendedora evidencia especificidades importantes, que é difícil incorporar nos conceitos e métodos mais tradicionais de formação. Por um lado, exige intervenção continuada, sendo a vontade e esforços dos próprios indivíduos de uma importância fundamental. Por outro lado, as faculdades e características exigidas obtêm-se normalmente por via experimental e não através da educação convencional em sala, de forma a abranger a globalidade do indivíduo, e qual deverá sentir de forma real a aceitação do risco e/ou do desafio, a necessidade de determinação.

A postura empreendedora está relacionada com a dinâmica de valorização do indivíduo, o qual interage com a sociedade ao longo da cadeia. A cadeia é constituída por três ciclos: aprender, apreender e empreender, tal como se ilustra na figura 2. Na promoção de características empreendedoras o ensino formal apresenta limitações, porém, possui um papel essencial para os indivíduos, na medida em que transforma a informação obtida em conhecimento, sendo este o ciclo *aprender*. O segundo ciclo, o *apreender*, encontra-se relacionado com a obtenção de competências por assimilação dos conhecimentos obtidos, ou seja, o indivíduo aplica os conhecimentos que tem em novas ocasiões. O último ciclo, o *empreender*, diz respeito à transformação das competências em capacidades ou seja, o *fazer-com-saber*. Contudo, este processo não é linear, já que envolve diversas interações entre os seus três ciclos. Desta forma, o empreendedor tem de ter capacidade para agir de acordo com esta dinâmica, uma vez que assimila informação, inteira saber e transforma as competências em capacidades (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998).

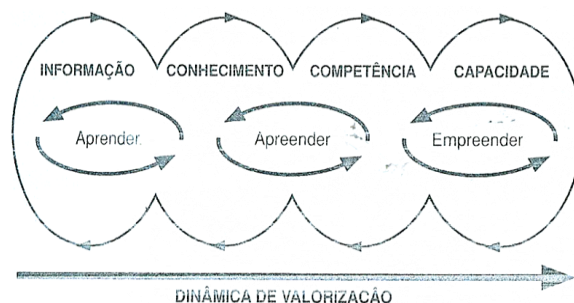


Figura 2 – Dinâmica de valorização dos indivíduos (Conceição, Durão, Heitor & Santos, 1998)

O docente possui uma tarefa de extrema importância na aplicação da pedagogia empreendedora (PE), pois é o guia e o transmissor do conhecimento. Simultaneamente, também deve estar incumbido de cooperar na conceção da estratégia de ensino/aprendizagem. Assim, o docente contribui para a criação de valores, devendo o empreendedor apreender valores de cidadania, a sociedade é o alvo do estudo do empreendedor e aposta na formação de capital humano e social. Por sua vez, os docentes ao impulsionarem o espírito empreendedor dos alunos e ao abrangerem a comunidade no processo empreendedor, também alargam as suas capacidades empreendedoras, e para além disso, aprendem com os trabalhos realizados pelos alunos. A PE encontra-se em constante mutação, pois é diferente em cada contexto. Desta forma, só é valorizada quando é compatível com a cultura onde se pretende aplicar. Para implementar a PE são necessários materiais próprios, pois esta impõe uma reconstrução constante, uma vez que a interação com a sociedade origina situações únicas. Por fim, a PE aborda de uma forma dinâmica a geração de ideias e de objetivos de âmbito social (Bucha, 2009).

Face ao exposto, considera que a PE é uma estratégia que vai permitir ao aluno ter autonomia para efetuar a sua própria opção. Assim, o aluno vai assumir o controlo do processo de desenvolvimento e os seus resultados. Observa a exequibilidade do seu sonho, tal como a aptidão que este tem para se concretizar. Neste sentido, o ciclo de aprendizagem do empreendedor passa por dois momentos. No primeiro momento, o aluno desenvolve um sonho e projeta a imagem do futuro que pretende alcançar. Já no segundo momento, o aluno pretende concretizar o sonho e para o conseguir, identifica e aprende o que for preciso. Vai ser a natureza da relação entre estes momentos que vai motivar o início e a intensidade do carácter empreendedor (Bucha, 2009).

Após apresentar o tipo de escola prevalecente em Portugal torna-se profícuo abordar de seguida alguns dos incentivos que fomentam a educação para o empreendedorismo, pois constatou-se que esta é um veículo de extrema importância para o progresso da sociedade.

### 1.1. Incentivos à educação para o empreendedorismo

Para Jesselyn e Mitchell (2006) a importância do empreendedorismo tem vindo a crescer no ambiente de negócios da economia global. Face ao desenvolvimento do empreendedorismo, houve uma maior procura de cursos nesta área por parte dos alunos que se encontram interessados em iniciar o seu próprio negócio. O acréscimo de procura verificado tornou imprescindível o aumento do número de universidades que lecionam estes cursos. Consequentemente, é relevante a preparação das universidades na participação de atividades de cariz empresarial e é essencial compreender se estas instituições vão de encontro às exigências dos alunos que as procuram.

O'Connor (2012) refere que há uma maior propensão para a política do Governo estimular o empreendedorismo, dados os seus benefícios económicos. Neste âmbito, os governos pretendem aplicar a educação para o empreendedorismo, como sendo um meio de contribuir para o aumento do estímulo da atividade económica. Contudo, os benefícios económicos da educação para o empreendedorismo têm sido difíceis de confirmar, ficando isso a dever-se em parte às múltiplas definições que o conceito apresenta.

Atualmente, o empreendedorismo é considerado um importante contributo para o crescimento económico. Por sua vez, na educação é encarado como um elemento indispensável para a formação e progresso de atitudes empreendedoras. Possui uma natureza crítica e neste âmbito, tanto as universidades como os alunos adicionaram esforços com o objetivo de impulsionem na sociedade uma mentalidade empreendedora. Assim, os alunos são vistos como o principal recurso para os futuros indivíduos empreendedores (Gallant, Majumdar & Varadarajan, 2010). Henry, Hill e Leitch (2005) confirmam que existe uma maior necessidade do empreendedorismo na educação e por sua vez, as oportunidades nesta área nunca foram tão abundantes. Também Boyles (2012) refere que a nova economia e as oportunidades para os novos negócios nas áreas do conhecimento e dos serviços têm contribuído para o interesse e desenvolvimento de programas da educação para o empreendedorismo. Estes programas possibilitam aos alunos o desenvolvimento de habilidades empreendedoras.

Matlay (2001) mostra que o empreendedorismo e a educação para o empreendedorismo nos últimos anos têm sido encarados como uma solução para a estagnação ou declínio da atividade económica, quer nos países desenvolvidos ou nos países que se encontram em desenvolvimento. Também nas economias que se encontram em transição, Li e Matlay (2005) afirmam que a educação para o empreendedorismo se passou a integrar no novo curriculum de oferta das escolas de negócios, quer públicas ou privadas. Para Matlay e Westhead (2005) a educação para o empreendedorismo facilita a transação da população estudante para o mercado de trabalho. Face a estes motivos e a outros de âmbito socioeconómico e político, a educação para o empreendedorismo, passou a estar no topo da agenda política e também, constitui um item de elevada prioridade em todo o mundo (Mitra & Matlay, 2004).

Achtenhagen e Knyphausen-Aufsess (2008) acrescentam que a importância da educação para o empreendedorismo tem aumento nos últimos anos. Deste modo, passou a ser prestada uma maior atenção à forma de ensinar os alunos de diferentes idades e com diferentes níveis de educação pois, pretende-se reforçar a sua vontade de empreender e de o fazer de forma a alcançar o sucesso.

Segundo o Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) a constituição de uma empresa exige compromisso, criatividade e persistência. Por sua vez, o seu desenvolvimento requer capacidades de gestão. Ao ter em consideração que estas habilitações são imprescindíveis para o sucesso da empresa, torna-se necessário que as aptidões individuais dos empreendedores sejam ensinadas desde cedo até ao ensino universitário, sendo neste que se aprofundam as capacidades de gestão. Neste âmbito, quase todos os Estados-Membros da UE se responsabilizaram pela promoção do ensino do empreendedorismo nos seus sistemas educativos. No caso particular das universidades, a educação para o empreendedorismo não se deve cingir apenas aos alunos de gestão, mas também aos outros alunos.

Ao ter em consideração a importância da educação para o empreendedorismo quer para os indivíduos, quer para a sociedade e o aumento de cursos que ocorreu nesta área, destina-se o ponto seguinte à evolução histórica da educação para o empreendedorismo no ensino superior.

## **2. Evolução histórica da educação para o empreendedorismo no ensino superior**

Segundo Volkmann (2004) as universidades pioneiras na educação para o empreendedorismo foram as americanas, tendo sido em 1947 a *Harvard Business School* a primeira instituição a ter um curso sobre empreendedorismo. Porém, a educação para o empreendedorismo no ensino superior é um fenómeno recente, tendo em 1949 surgido o primeiro jornal sobre empreendedorismo, o *Explorations in Entrepreneurial History* (Katz, 2003). Volkmann (2004) refere que até 1970 foram poucas as universidades americanas que tinham cursos nesta área mas, a partir deste período, surgiu um aumento destes cursos, embora na sua maioria sejam na área da gestão. Posteriormente, apareceram noutras áreas designadamente nas ciências e engenharias. De acordo com Lewrick, Omar, Raeside e Sailer (2010) desde a década de 1970 têm surgido muitas escolas de negócios e universidades que oferecem formação acerca do empreendedorismo e até há percursos académicos inteiros nesta área, pois considera-se que o empreendedorismo pode ser aprendido, tal como as facetas de um indivíduo empreendedor.

Para Anderson e Jack (2008) a procura do empreendedorismo na educação iniciou-se em 1980 e 1990. Neste período, o número de cursos disponíveis também aumentou. Em 1999 existiam pelo menos 2200 cursos em 1600 faculdades e universidades nos EUA, tendo estes sido apoiados por 44 jornais de língua inglesa e por mais de 100 centros de empreendedorismo (Katz, 2003). Por sua vez, Boyles (2012) constatou que o número de cursos de empreendedorismo nas instituições de ensino superior cresceu de

apenas alguns cursos na década de 1970 para mais de 1600 cursos em 2005. Volkman (2004) menciona ainda que no final de 2002, as universidades e as escolas de gestão ofereciam mais de 700 programas de empreendedorismo. Contudo, Brush, Duhaime, Gartner e Stewart (2003) referem que o número de programas de doutoramento nesta área ainda é muito reduzido.

Apesar da educação para o empreendedorismo se ter iniciado nos EUA posteriormente estendeu-se por toda a Europa, nomeadamente ao Reino Unido, Países Baixos, Bélgica e Alemanha. Deste modo, o empreendedorismo no início do século XX tornou-se numa disciplina académica de extremo relevo nas universidades, quer nos EUA ou na Europa (Volkman, 2004). Para Martin, McNally e Kay (2012) a educação para o empreendedorismo está a ser alvo de um rápido crescimento nas universidades de todo o mundo. Os governos estão a realizar grandes investimentos para os futuros empreendedores e também para as pequenas empresas já constituídas. Mas, a educação para o empreendedorismo ainda é pouco reconhecida pelo facto de ajudar a criar mais e melhores empreendedores.

Gerba (2012) vê a educação para o empreendedorismo como um programa educacional que tem como objetivo dotar os alunos de conhecimentos, habilidades e motivações com vista a impulsionar o sucesso empresarial. É ainda um meio de desenvolver as intenções empreendedoras pois, incute nos alunos o interesse em enveredarem pelo empreendedorismo. A educação para o empreendedorismo ganhou uma maior importância devido a estimular o desenvolvimento empresarial e consequentemente, contribuir para o crescimento e desenvolvimento económico. Neste âmbito, Matlay (2006) afirma que a educação para o empreendedorismo se encontra no topo da agenda política e também constitui um item prioritário em todos os países industrialmente desenvolvidos e em desenvolvimento. Por sua vez, Ramayah, Ahmad e Fei (2012) referem que o ensino do empreendedorismo é mais do que a mera constituição de uma nova empresa. Pois, é o empreendedorismo que torna imprescindível que o indivíduo aprenda a ser inovador, que tenha facilidade para mudar e capacidade para inteirar experiências, habilidades e conhecimentos que lhe permitam criar, inovar e avaliar as oportunidades empresariais. A Comissão das Comunidades Europeias (2006) acrescenta que os benefícios da educação para o empreendedorismo não se cingem à constituição de start-ups, ao lançamento de projetos inovadores e à formação de novos empregos. Desta forma, salienta que o empreendedorismo é uma importante competência para os alunos na medida em que os auxilia a terem uma maior criatividade e autoconfiança em todas as atividades que executam e leva-os também, a atuarem de uma forma socialmente responsável.

Segundo O'Connor (2012) o propósito da educação para o empreendedorismo passa por preparar os alunos para iniciar, possuir e gerir um determinado negócio. Deve também fornecer aptidões de trabalho e introduzir os alunos para o mundo empresarial. Porém, um nível mais elevado de educação geral é mais importante do que a educação para o empreendedorismo em relação ao início e ao desenvolvimento de um negócio. A educação para o empreendedorismo é inconsistente, quando à sua

abordagem de conteúdo e pedagogia. A abordagem que efetua parece evitar lidar diretamente com a preparação de indivíduos que de alguma forma contribuirão para os resultados económico. Contudo, há quem defenda a importância do empreendedorismo para o crescimento e desenvolvimento da sociedade. Desta forma, demonstra-se a diversidade de contributos para o empreendedorismo quando se tem em consideração os objetivos económicos.

Laukkanen (2000) distingue duas áreas da educação para o empreendedorismo: a educação sobre o empreendedorismo e a educação para o empreendedorismo. A primeira área abrange o desenvolvimento, a construção e o estudo de teorias relacionadas por empreendedores, a criação de empresas, o contributo para o desenvolvimento económico e a iniciativa empresarial das PME. Nesta área, são tidas em consideração as habilitações literárias superiores dos alunos, tal como as dos decisores políticos e investigadores, os quais vêem o empreendedorismo como um fenómeno social. Por sua vez, na segunda área é abordado o atual e potencial dos empreendedores com vista a desenvolver e a estimular o processo empreendedor. Fornece ainda, todas as ferramentas imprescindíveis para a criação de um novo negócio.

Na área do empreendedorismo a educação deve ser feita através da conceção de atitudes e de aptidões empreendedoras e através do estudo do desenvolvimento de empresas existentes e da constituição de outras novas. Prevê-se assim, o desenvolvimento de competências, o que em algumas situações pode conduzir à constituição de empresas. Aqui a preocupação das escolas que promovem o empreendedorismo é preparar os alunos e ensinar-lhes a pensar, a analisar e a atuar de uma forma autónoma e independente (Bucha, 2009). Capucha, Pinheiro, Sepúlveda e Gil (2006) selecionaram seis competências-chave a desenvolver no empreendedorismo, sendo estas: a autoconfiança e a assunção de riscos, a iniciativa e a energia, a resistência ao fracasso, o planeamento e a organização, a criatividade e a inovação e as relações interpessoais. Estas competências são indispensáveis ao fomento do empreendedorismo e por isso, a educação para o empreendedorismo deve ter como pilar o desenvolvimento das competências indicadas. Já segundo as várias visões abordadas no artigo de O'Connor (2012) existe uma falha de esclarecimento no que diz respeito ao trabalho de um indivíduo empreendedor dentro de uma economia. Esta situação leva a que a educação para o empreendedorismo, seja vaga e que não tenha um foco específico, expeto se for concebida por um fundador ou proprietário de uma empresa start-up.

Fayolle (2008) divide os objetivos da educação para o empreendedorismo em duas categorias: ensinar os alunos acerca do papel e da função dos empreendedores; a “educação para a empresa”, a qual é realizada através da empresa. Utiliza os processos de constituição de um novo negócio, com vista a ajudar os alunos a obterem conhecimento, tanto acerca do negócio como competências pessoais. E por fim, a educação é realizada num ambiente empresarial. Na perspetiva de Collins, Smith e Hannon (2006) uma das vantagens da educação para o empreendedorismo é a capacidade que esta tem em envolver os alunos e os empreendedores no apoio às empresas. Quando o empreendedorismo é para ser desenvolvido

individualmente pretende-se superar as barreiras e os obstáculos relacionados com o sexo, raça e classe económica. O'Connor (2012) acrescenta que os objetivos da educação para o empreendedorismo são limitados e concentram-se nos indivíduos que se tornam empreendedores e/ou se preparam para iniciar um negócio.

Segundo Greene, Katz e Johannisson (2004) a pesquisa e o ensino do empreendedorismo constituem novos meios de procurar uma melhor compreensão e uma nova forma de comunicar a recente visão para a teoria e prática do empreendedorismo. Porém, a formação em empreendedorismo não tem sucesso se for realizada como uma atividade académica separada, ou seja, é indispensável a existência de uma relação entre a aprendizagem e o empreendedor que já se encontra a trabalhar.

A educação para o empreendedorismo tem evoluído nos últimos anos e é encarada como um processo complexo. Nos vários países onde se encontra presente há vários estudos empíricos que revelam experiências que conseguiram obter sucesso, mas existem outras que não foram bem-sucedidas. Esta situação reflete a elevada variedade de ideias e de esforços que têm sido efetuados a este nível e a complexidade do processo de ensino do empreendedorismo (Gartner & Vesper, 1994).

O empreendedorismo para Anderson e Jack (2008) também constitui uma temática difícil de ensinar. Esta dificuldade deve-se à sua natureza, pois existe uma grande diversidade de formas de um indivíduo se tornar empreendedor e também às exigências colocadas sobre a educação para o empreendedorismo que também são muito diversificadas. O empreendedorismo é mais do que uma prática, pois somente os aspetos práticos podem fazer esquecer outros pontos indispensáveis, sobretudo o reconhecimento de oportunidades e as avaliações de viabilidade, os quais podem ser adquiridos através do conhecimento teórico. Contudo, a sociedade coloca nas empresas uma grande responsabilidade e por isso, é necessário reconhecer a importância que estas apresentam neste domínio. Também é indispensável, reconhecer o papel imprescindível que as universidades têm, pois permitem o desenvolvimento de atitudes e o fornecimento de conhecimentos aos alunos empreendedores, tendo assim, como desafio capturar, usar e desenvolver as capacidades inatas dos alunos que demonstram ter potencial empreendedor.

Lewrick, Omar, Raeside e Sailer (2010) referem que o empreendedorismo e a inovação na educação ministrada pelas universidades, centros de empreendedorismo e através do *coaching* das competências de um plano de negócios se devem concentrar na construção de uma consciência para a necessidade de inovação e preparar os empreendedores e os alunos não somente para iniciarem uma empresa, mas também, para a necessidade do processo de mudança nas empresas que se encontram em crescimento. Coloca-se aqui em questão não a existência da educação para os indivíduos acerca do empreendedorismo e inovação, mas sim, qual o contexto e os recursos que são essenciais para suportar o negócio e o que é necessário para que o empreendedor seja inovador e consiga ser bem-sucedido no seu negócio.

Gibb (2002) defende que a educação para o empreendedorismo deve saber lidar com a complexidade e incerteza e por sua vez, os programas de educação devem ser incorporados num quadro de globalização e num contexto adequado. Para além de aprender numa sala de aula para Lewrick, Omar, Raeside e Sailer (2010), há outras alternativas na educação para o empreendedorismo, designadamente: simulações em computador, competições virtuais de start-up, competições reais de planos de negócios, workshops empresariais, debate e troca de conhecimentos com empreendedores, experiência de trabalho e estágio nas atividades iniciais de uma empresa (quadros inferiores ou intermédios). Já para Dominginhos e Carvalho (2009) os principais conteúdos dos programas são lecionados na sala de aula, sendo completados por oficinas onde se encontram presentes empreendedores e outros indivíduos relacionados com o processo empreendedor, os quais partilham as suas experiências e fomentam posteriormente o debate com os alunos. Pereira, Ferreira e Figueiredo (2007) acrescentam que na educação para o empreendedorismo utilizam-se abordagens metodológicas participativas e insere-se o espírito empreendedor no processo de aprendizagem. A educação para o empreendedorismo é uma educação transversal para a vida, é centrada na ação, focaliza-se no processo e nos resultados, é coerente e constante, integra-se multidisciplinarmente, é contextualizada e é criada pelos alunos.

De acordo com Greene, Katz e Johannisson (2004) a educação para o empreendedorismo é única, não só quanto ao seu objeto de estudo como também quanto à sua abordagem pedagógica. Esta tem sido um teste para outras técnicas ao nível da educação empresarial. Nas salas de aula de empreendedorismo têm sido efetuadas algumas inovações, designadamente simulações orientadas de computador, modelos interdisciplinares de educação e utilização na sala de aula de profissionais. A aprendizagem experimental também tem sido um elemento fulcral para a educação para o empreendedorismo. O bom funcionamento do empreendedorismo como disciplina deve-se a estreita relação dos docentes com os empreendedores, pois estes estudam e auxiliam-se mutuamente. Atualmente, a peça central da educação para o empreendedorismo nas escolas de negócios são os planos de negócios, pois estes são exigidos a todos os alunos, tendo estes também vindo a ser espalhados por toda a comunidades empresarial. Para Dominginhos e Carvalho (2009) a maior parte dos cursos de empreendedorismo presentes nas instituições de ensino superior visam o desenvolvimento de competências práticas e de planos de negócios. Porém, existem outros cursos e programas de formação na Europa que dão um módulo de formação mais generalizado, pois combinam competências pessoais e competências práticas.

Para a Comissão das Comunidades Europeias (2006) nem todos os indivíduos que obtêm competências empreendedoras decidem enveredar pelo empreendedorismo no futuro. Desde logo, apenas cerca de 20% dos alunos do ensino secundário presentes nas atividades de micro-empresas criam uma empresa após finalizarem os estudos. Em relação às hipóteses de sucesso das start-up e do emprego por conta própria verifica-se que estas são acrescidas quando o aluno frequentou aulas sobre

empreendedorismo. Desta forma, a presença de jovens com uma consciência empreendedora e que possuam competências nesta área, tornam-se numa mais-valia para uma PME dinâmica que ambicione expandir-se.

Henry, Hill e Leitch (2005) mencionaram quatro mudanças que têm impacto na educação para o empreendedorismo: a primeira consiste na redução das barreiras no comércio e nos avanços verificados na tecnologia, telecomunicações e transportes, os quais em parceria proporcionam mais oportunidades; a segunda está relacionada com o nível social, onde se constata uma maior complexidade e incerteza devido à privatização, desregulamentação, novas formas de governação, preocupações ambientais e onde há um maior reconhecimento dos direitos dos grupos minoritários; a terceira refere-se ao nível organizacional, o qual se encontra num clima de incerteza. Este deve-se à descentralização, à reengenharia, às alianças estratégicas, às fusões e à flexibilidade presente no mercado de trabalho; e por fim, a quarta diz respeito ao nível individual. Os indivíduos deparam-se com uma grande diversidade de escolhas de emprego, existindo assim, uma maior viabilidade do indivíduo acabar por ter um maior número de empregos.

As diversas áreas de procura da educação para o empreendedorismo são muito diferentes e incompatíveis. Ao estudar a procura de cariz socioeconómico constata-se que os objetivos pretendidos passam pela procura de resultados económicos, de novos empregos, de novos negócios e de inovação. Neste tipo de procura, encontram-se as empresas que apresentam um elevado crescimento e que reivindicam elevados níveis de indústria, conhecimento dos produtos e uma elevada competência organizacional. Contudo, estas qualidades não são adquiridas através do ensino, mas antes através da experiência (Anderson, 2008).

Lewrick, Omar, Raeside e Sailer (2010) referem que há cada vez mais um maior número de empresas que têm origem dentro das infra-estruturas universitárias, sendo criadas através de planos de negócios competitivos e de centros complementares de empreendedorismo. Logo, a educação empreendedora, deve ter em consideração duas vertentes. Em primeiro lugar, salienta a importância de aprender com empreendedores e empresas de sucesso, tendo desta forma, como objetivo desenvolver conhecimento e transferi-lo para os processos da educação. Em segundo lugar, menciona que os alunos necessitam de ter contacto com os indivíduos que já criam empresas, uma vez que estes tiverem de enfrentar diversos desafios para conseguirem constituir uma empresa. A probabilidade de falhar na construção de uma nova empresa é muito elevada porque muitas empresas gerem mal os riscos deste processo. Nestes riscos, inserem-se por exemplo, os riscos adversos, as culturas inapropriadas, o não conseguir incentivos suficientes para sustentar os negócios e o envolvimento de gestores errados. Para colmatar esta falha é necessário desenvolver as competências dos empreendedores, para que assim, estes consigam alcançar o sucesso.

Após conhecer a evolução, os objetivos e algumas formas de lecionar a educação para o empreendedorismo, apresenta-se de seguida o caso português, elucidando-se alguns programas realizados no ensino neste âmbito.

### **3. A educação para o empreendedorismo: o caso português**

De acordo com a Sociedade Portuguesa de Inovação (2004) o sistema educacional português é inadequado para o estímulo do empreendedorismo. Desde logo, não promove a criatividade e o espírito inovador nos alunos e também, não os prepara para usufruírem das oportunidades de negócio da melhor maneira. Contudo, há alguns progressos, designadamente a realização de estudos acerca desta temática. Nos últimos anos, em vários países assistiu-se a um excepcional progresso de cursos e programas acerca do empreendedorismo nos diversos níveis de ensino, principalmente no ensino superior. Porém, estes cursos e programas têm sido dirigidos para um núcleo reduzido de cursos, nomeadamente gestão ou economia. Simultaneamente, as suas modalidades também se têm mostrado insuficientes (Marques & Moreira, 2011).

Segundo Pereira, Ferreira e Figueiredo (2007) as escolas e os currículos de ensino portugueses têm as condições necessárias para fomentar a educação para o empreendedorismo. Mas, a educação empreendedora resulta sobretudo da determinação, do investimento, da abertura a novos métodos de trabalho e de uma atitude inovadora por parte de todos os agentes educativos. Saraiva (2011) refere que a educação não se deve limitar a transmitir conhecimento, devendo também estimular na sociedade portuguesa valores que são essenciais para o empreendedorismo. Estes valores consistem em confiança e criatividade; otimismo e ousadia; mundo e mudança; planeamento e persistência; empreendedorismo e ética; trabalho e trabalho em rede, equipa e parceria; inovação, intervenção e incerteza; e por fim, reconhecimento, recompensa e rigor.

De acordo com Duarte e Esperança (2012) o empreendedorismo no ensino superior português apresenta alguns entraves quer da parte dos alunos, quer da parte dos docentes e investigadores. No que concerne aos alunos verifica-se a presença de falta de competências, há dificuldade em conseguir apoio financeiro e também não persiste a motivação necessária para empreender. Em relação aos docentes e investigadores salienta-se a inexistência de uma cultura que ligue o ensino ao mundo empresarial e ao mercado, a carência de algumas competências, a dificuldade em aceder ao financiamento, assim como, a ausência de motivação.

Seguidamente, apresentam-se alguns programas desenvolvidos nas escolas portuguesas com vista ao progresso do empreendedorismo. Quanto ao ensino básico e secundário, no ano letivo 2006/2007, em 23 escolas surgiu um projeto piloto, o *Educação para o Empreendedorismo* (EPE) (Gonçalves, 2009).

Para Pereira, Ferreira e Figueiredo (2007) o principal objetivo do projeto EPE, passa pela divulgação de ações empreendedoras nas escolas através de projetos de investigação e de intervenção realizados pelos alunos no âmbito das disciplinas que produzem produtos sociais concretos, que fomentem a motivação, que sejam aptos a responder aos problemas e necessidades e que causem impacto que seja possível de observar, qualificar ou quantificar. Estes projetos podem ser desenvolvidos no grupo ou turma e na comunidade escolar. São orientados para fins sociais, de investigação ou científico-tecnológicos.

Posteriormente, nos anos letivos 2007/2008 e 2008/2009, foi lançado em 99 escolas o *Projeto Nacional de Educação para o Empreendedorismo* (PNEE) (Gonçalves, 2009). O PNEE foi desenvolvido pela Direção-Geral de Inovação e de Desenvolvimento Curricular (DGIDC). Este projeto solicitou às escolas o estabelecimento de iniciativas que permitam aos alunos adquirir competências e atitudes que facultem o empreendedorismo. O PNEE tem como objetivo colaborar para um trabalho contínuo de desenvolvimento de competências-chave nos alunos e a adaptação social da consciência empreendedora das escolas e das comunidades educativas (Ministério da Educação & DGIDC, 2008/2009).

Segundo Pereira, Ferreira e Figueiredo (2007) os projetos de empreendedorismo que se têm implementado nas escolas do ensino básico e secundário têm como objetivo contribuir para um trabalho contínuo de desenvolvimento de competências-chave junto dos alunos. Nestas competências insere-se a autoconfiança e a assunção de riscos; a iniciativa, a avaliação e a energia; a resiliência; o planeamento e a organização; a criatividade e a inovação; e o relacionamento interpessoal e a comunicação.

Para Gonçalves (2009) o programa com maior destaque ao nível do ensino superior é o programa *Poliemprende*. Este programa é uma atividade pioneira do Instituto Politécnico (IP) de Castelo Branco que posteriormente foi alargada ao IP da Guarda e de Viseu entre 2003 e 2006. A partir de 2007 o programa alargou-se a todos os restantes IP, uma vez que o empreendedorismo é uma atividade vital no Ensino Superior Politécnico. O *Poliemprende* tem como objetivo o desenvolvimento da criatividade e inovação nos alunos e a criação de empresas com os respetivos apoios em todas as suas etapas de desenvolvimento. Neste sentido, visa a promoção do espírito empreendedor nas comunidades académicas através da realização de oficinas de empreendedorismo, de concursos de ideias de negócio e da apresentação de planos de negócio. Os melhores projetos de cada IP são sujeitos a um concurso nacional, sendo premiados três deles com um prémio pecuniário. Com este prémio, os vencedores podem constituir a sua própria empresa, concretizar o projeto e fortalecer o progresso socioeconómico das regiões onde os IP se inserem (Parreira, Pereira & Brito, 2011).

O empreendedorismo jovem tem vindo a ganhar importância no quadro geral do empreendedorismo, especialmente numa perspectiva de médio prazo pois, as novas oportunidades de negócio têm vindo a ser dinamizadas por indivíduos jovens e qualificados. Constatou-se precisamente que a afirmação de uma cultura de empreendedorismo resulta das apostas efetuadas pelos jovens. Neste

âmbito, destaca-se o programa *Erasmus para Jovens Empreendedores*, que visa a promoção do ensino do empreendedorismo. O programa destina-se a conceder uma exposição de natureza internacional aos jovens empreendedores, tendo a duração mínima de um mês e a máxima de seis meses. Neste período de tempo, o jovem empreendedor é acolhido por um empresário com experiência num país da UE (Saraiva, 2011).

Dominguinhos e Carvalho (2009) analisaram doze programas de formação em empreendedorismo em Portugal, os quais possuíam vários módulos de formação. O plano de negócios encontra-se presente em todos estes programas. O plano de negócios é uma ferramenta económica fundamental para conseguir obter financiamento de bancos e de programas públicos, pois estas instituições exigem um plano de negócios que contenha uma análise económica e financeira. Nestes programas, permanece um grande apoio por parte dos docentes com experiência em negócios. Em alguns casos, os docentes, ajudam os alunos a adquirirem uma visão mais precisa sobre a realidade, preveem os problemas e desenvolvem estratégias que possibilitam vencer os obstáculos que possam surgir no decurso do negócio. Os programas de formação em empreendedorismo ajudam o empreendedor a gerir o futuro da empresa, especialmente no que concerne ao marketing, financiamento, gestão global e medidas legais indispensáveis para constituir um negócio. Estes programas preocupam-se sobretudo com o desenvolvimento de planos de negócios. Desta forma, descuram algum suporte básico necessário ao trabalho do empreendedor, nomeadamente os fundos financeiros necessários para iniciar um negócio, as aptidões logísticas para o início da empresa, um escritório para estabelecer contactos com os clientes e fornecedores e ainda, a assistência técnica, a qual fornece conselhos fulcrais para a promoção do crescimento da empresa durante os primeiros anos da sua atividade.

Nestes programas são prestados vários serviços. Destaca-se, o apoio tutorial para desenvolver planos de negócios e os serviços de aconselhamento. Os serviços de aconselhamento destinam-se a ajudar os futuros proprietários das empresas a desenvolver a sua estratégia e orientam-nos também no seu negócio. Este serviço encontra-se presentes em quase todos os programas da Irlanda, Holanda, Suécia, Finlândia e Espanha. No caso de Portugal, verificou-se que dos doze programas analisados apenas um deles oferecia este tipo de serviço. Os serviços de aconselhamento são ministrados por profissionais com uma grande experiência ao nível da gestão, assim como nas relações comerciais. Desta forma, facultam o acesso a potenciais clientes, parceiros, fornecedores e instituições financeiras, revelando-se assim, importantes para os empreendedores. Estes profissionais em alguns casos acabam por dar crédito aos projetos, aceleram os procedimentos e ajudam os jovens empreendedores a superar alguns obstáculos derivados da sua falta de experiência no mercado (Dominguinhos & Carvalho, 2009).

Constataram-se diferentes taxas de sucesso nestes programas. Em Portugal a taxa de sucesso dos programas foi de apenas 16%, enquanto que nos outros programas europeus foi de 25%. Estes resultados podem conter algumas lacunas. Desde logo, o período temporal da sua avaliação que foi de quase um ano

e em alguns casos ainda foi menor. O indicador de sucesso utilizado não teve em conta o número de participantes, o que pode esconder o efeito de equipa. Um indicador mais preciso deve considerar o número de indivíduos envolvidos no início de um negócio e não apenas o número de negócios. Um terceiro ponto a considerar prende-se com o facto de alguns programas imporem o desenvolvimento de um plano de negócios num grupo de pelo menos dois indivíduos, o que significa que o número de ideias a ser desenvolvido é menor que o número de alunos (Dominguinhos & Carvalho, 2009).

Saraiva (2011) afirma que embora tenham surgido vários progressos ao nível do reforço da atitude empreendedora junto dos alunos do ensino superior ainda há muito trabalho para desenvolver. Após realizar sondagens ao longo dos anos concluiu que nas últimas duas décadas houve uma evolução positiva da atitude empreendedora. Contudo, ainda são menos de 25% os alunos que frequentam o ensino superior em Portugal que afirmam que existe a possibilidade de enveredar pelo empreendedorismo no futuro, o que contrapõe o valor presente nos EUA, de cerca de 55%. Já Bucha (2009) refere que as escolas em Portugal se encontram afastadas das empresas e muitas vezes são acusadas de não prepararem os profissionais de acordo com as necessidades que são impostas pelas diversas transformações. Desta forma, a *nova escola – sensível e transformacionista*, necessita de apreender as novas transformações e adequar a qualificação dos indivíduos ao mercado de trabalho. Deve ainda, dar especial atenção à presença de empresas inclinadas para o desenvolvimento de novos produtos, serviços e processos, os quais são capazes de desenvolver um ambiente favorável à propagação do espírito empreendedor.

A figura 3 apresenta a tese Triple Helix a qual defende uma melhor interação entre as universidades, Estado e empresas (Sarkar, 2010). Este autor considera que esta é a chave para a inovação numa sociedade que é apoiada no conhecimento. Porém, esta situação não ocorre na Europa sobretudo, nas universidades de Portugal, onde se constata uma separação do mundo dos negócios. Estas relações levam a sociedade a beneficiar com as redes trilaterais, uma vez que estas podem promover bons resultados. Assim, podem ser criados novos produtos ou processos.



**Figura 3 - Tese Triple Helix (Sarkar, 2010)**

No caso de Portugal, as universidades ensinam os alunos a “como pensar” e não a “como fazer dinheiro”, sendo o currículo universitário dirigido especialmente para a gestão de empresas e não para a

forma de as constituir (Sarkar, 2010). Para Gonçalves (2009) os alunos com formação em empreendedorismo têm a possibilidade de estudar uma abordagem mais motivante, dinâmica e compensadora, a qual podem colocar em prática quer no seu negócio, local de trabalho ou até mesmo no quotidiano. Atualmente, a sociedade precisa de indivíduos com competências para atuar numa economia global e competitiva e desta forma, é indispensável inteirar o empreendedorismo nos currículos académicos desde o ensino básico até ao ensino superior. Para Johansen (2012) o aumento significativo da educação para o empreendedorismo é uma tendência presente na Europa. Pretende-se desta forma, promover a nível geral e específico as capacidades empreendedoras dos indivíduos e melhorar o desempenho académico.

Ao ter em consideração a importância da educação para o empreendedorismo e após conhecer alguns programas de formação sobre a temática em Portugal, no ponto seguinte, apresentam-se algumas iniciativas/estratégias que permitem a promoção da educação para o empreendedorismo na Europa.

#### **4. Promoção da educação para o empreendedorismo**

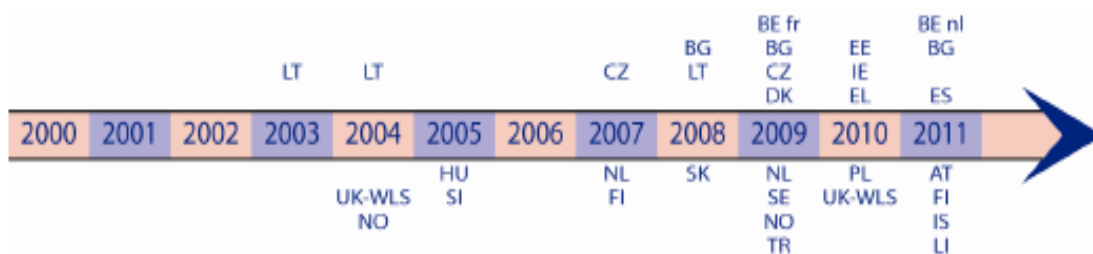
A Europa está a ser alvo de vários desafios. Porém, estes só podem ser realizados se houver inovação, um bom ensino e indivíduos empreendedores. Uma economia dinâmica, onde permanece a inovação e a capacidade de criar empregos, requer um maior número de jovens que se encontrem determinados e com competências para empreender. Os empreendedores possuem astúcia e interesse em descobrir novas formas de ultrapassar, de enfrentar e de se adaptarem aos desafios que encaram. Estes jovens empreendedores vão começar e desenvolver os seus próprios negócios ou vão ser inovadores nas empresas onde trabalham. Neste âmbito, é indispensável que a aprendizagem acerca do empreendedorismo seja ministrada o mais cedo possível, pois esta é fundamental para moldar a mentalidade dos jovens e fornece aptidões e informação fulcrais ao progresso de uma cultura empreendedora (Eurydice, 2012). Verificou-se que a maioria dos países da Europa já abarca nos seus currículos académicos disciplinas que possibilitam a aprendizagem do empreendedorismo. Porém, a sua efetivação deriva muitas vezes da iniciativa das escolas, dos professores e do apoio do tecido empresarial local (Comissão das Comunidades Europeias, 2006).

O nível educacional de um país na atualidade é encarado com um fator de desenvolvimento e desta forma, é necessário que ao longo do percurso de ensino-aprendizagem seja fomentado o desenvolvimento da autoconfiança e da criatividade nos indivíduos. Deve-se assim, estimular a educação com vista ao autoaperfeiçoamento e à existência de um desempenho que se adegue à nova realidade. É necessário formar indivíduos críticos, responsáveis e conscientes das suas capacidades para criar e transformar. Consequentemente, deve-se abolir os indivíduos indiferentes ou conformados com o mundo

atual (Bucha, 2009). A educação e a formação devem contribuir para a promoção do empreendedorismo e mostrar aos alunos as suas oportunidades de carreira, assim como, dar-lhes competências neste domínio (Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias, 2003). Grande parte dos programas educacionais da Europa salientam os vários impactos positivos do comportamento empreendedor no desenvolvimento económico e na motivação para os indivíduos se tornarem empreendedores (Lewrick, Omar, Raeside & Sailer, 2010).

De acordo com a Comissão das Comunidades Europeias (2006) em Fevereiro de 2005 houve alterações na Estratégia de Lisboa. Desde logo, a UE passou a concentrar os seus esforços em duas funções centrais: a garantia de um desenvolvimento mais forte e sólido e a criação de mais e melhores empregos. Esta nova parceria para o crescimento e emprego salienta o interesse de impulsionar uma cultura mais dirigida para o empreendedorismo e o desenvolvimento de um ambiente mais favorável às PME.

A figura 4 mostra o cronograma de lançamento de estratégias de promoção da educação para o empreendedorismo entre 2000 e 2011. Consta-se que a Lituânia em 2003 adotou estratégias para promover a educação para o empreendedorismo, seguindo-se em 2004 o Reino Unido e a Noruega. Em 2007, sucedeu-se a República Checa, a Holanda e a Finlândia. Já em 2009 foram a Bélgica, a Bulgária, a Dinamarca, a Suécia e a Turquia a adotarem estratégias para impulsionarem o empreendedorismo. Em 2011, coube à Espanha, à Áustria e à Islândia lançarem as suas estratégias. No caso de Portugal, da Hungria e da Roménia as estratégias para estimular o empreendedorismo ainda se encontram em discussão, mas pretende-se que estas sejam lançadas brevemente (Eurydice, 2012).



**Figura 4 - Cronograma de lançamento de estratégias de promoção da educação para o empreendedorismo (Eurydice, 2012)**

Atualmente, em Portugal a maior parte dos jovens procuram trabalho por conta de outrem, sendo desta forma, os casos de empreendedorismo jovem ainda pouco frequentes. O incentivo ao empreendedorismo jovem pode ser concretizado através da sua promoção junto dos alunos do ensino superior e pela alteração de atitudes, condutas e motivações dos alunos do ensino básico e secundário e dos seus respetivos agregados familiares (Saraiva, 2011). Como refere Bucha (2009) o sistema educativo deve contribuir para estimular a cultura empreendedora junto dos indivíduos mais jovens. Porém, não se

deve confinar ao ensino superior, sendo também, necessário no ensino básico e secundário. Neste sentido, para impulsionar o empreendedorismo nos diferentes níveis de ensino é fundamental atuar em função dos destinatários, ou seja, de acordo com a idade e com os conhecimentos possuídos. No caso do ensino básico são sugeridos campos de jogos que possibilitem o estímulo do espírito empreendedor. No ensino secundário sugerem-se atuações em termos de conjugação do trabalho realizado na escola com atuações em projetos que compreendam entidades externas. Para promover o empreendedorismo nos referidos níveis de ensino, é necessário que as medidas adotadas facultem a obtenção de competências que permitam resolver os problemas de uma forma autónoma, o trabalho em equipa e a aprendizagem contínua. No que concerne ao ensino superior, devem-se inserir disciplinas nos cursos que fomentem o espírito empreendedor e prestar auxílio à criação de *spin-offs*. Também é indispensável a cooperação dos docentes e investigadores com o tecido empresarial, sendo assim, importante uma melhor articulação entre o meio empresarial e o sistema educativo.

Neste âmbito, a Comissão das Comunidades Europeias (2006) também refere algumas estratégias/iniciativas que visam a promoção da educação para o empreendedorismo. No ensino básico é imprescindível sensibilizar os alunos e a sociedade em geral para os benefícios da aprendizagem de noções básicas acerca do empreendedorismo. Os métodos para incentivar o espírito empreendedor passam pela execução de projetos, jogos de papéis, estudos de casos e visitas a empresas locais. Já no ensino secundário é fundamental sensibilizar os alunos para as suas possíveis escolhas de percurso profissional, as quais podem passar pelo emprego por conta própria e pelo empreendedorismo. O melhor método de promoção do espírito e das competências empreendedoras neste nível de ensino passa pela realização de atividades e de projetos práticos. Os programas do ensino secundário, de uma forma geral, motivam pouco os docentes e as escolas a estimular a educação para o empreendedorismo e desta forma, é fulcral dar-lhes incentivos e apoios. Neste apoio, insere-se a formação inicial e contínua para os docentes, a conceção de tempo e de recursos para programar, dirigir e avaliar as atividades e a entrega de material didático. Por sua vez, no ensino secundário profissional, encontram-se os alunos que estão prestes a ingressar na vida ativa. Desta forma, pode imperar aqui a opção do emprego por conta própria e neste caso, a formação específica acerca da criação de empresas pode ser convincente. Relativamente ao ensino superior é necessário que as universidades e os institutos técnicos adicionem o empreendedorismo nos seus currículos, partilhando-o por diversas disciplinas. Neste nível de ensino, a educação para o empreendedorismo possibilita a aquisição de formação sobre como constituir e gerir uma empresa, tal como incentiva e presta apoio às ideias de negócio dos alunos.

Bucha (2009) apresenta mais algumas formas para incorporar o empreendedorismo no sistema de ensino. Quanto ao ensino secundário é fundamental que os alunos sejam ensinados com o intuito de adquirirem competências empreendedoras. O processo de aprendizagem deve ser realizado através da

execução de trabalhos práticos e do estabelecimento de contactos com a realidade envolvente com vista a desenvolver o espírito empreendedor. Deve-se ainda apostar nos trabalhos de projeto e em parcerias locais, nacionais e internacionais. Já no ensino superior, as escolas devem adicionar o empreendedorismo como sendo uma temática transversal e específica, já que a conjugação do espírito empreendedor e das competências empreendedoras, técnicas e de outras com os estudos técnicos e científicos vai ajudar os alunos e investigadores na projeção e validação das suas ideias, e estimula ainda a aproximação entre a escola e outras organizações. Em relação à formação profissional, os formandos devem obter competências empreendedoras que lhes possibilitem adotar atitudes proativas no seu local de trabalho para que assim, se confira uma abertura à mudança e à edificação da diversidade.

Constatou-se ainda que há falta de docentes especializados em empreendedorismo. Para colmatar este problema, é necessário o reconhecimento do empreendedorismo como um domínio de especialização nos programas de doutoramento. Também é indispensável não criar unicamente uma massa crítica de docentes que possam dar formação acerca do empreendedorismo, pois deve-se igualmente desenvolver a colaboração transfronteiriça. Na Europa encontram-se em aferição as abordagens pedagógicas inovadoras sobre a formação em empreendedorismo nas universidades e neste sentido, deve ocorrer um fortalecimento do intercâmbio destas práticas (Comissão das Comunidades Europeias, 2006).

Após conhecer o estado da arte sobre, o *empreendedorismo no ensino superior*, na segunda parte desta dissertação apresenta-se a investigação empírica sobre esta temática. Pretende-se aplicar questionários aos alunos da Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu com o objetivo de verificar se estes alunos são propensos ao empreendedorismo.



## RESUMO DOS OBJETIVOS E DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

Com esta dissertação pretendia-se conhecer a propensão do empreendedorismo presente nos alunos da Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu (UCP – PV). Com a análise e revisão do estado da arte acerca da temática em estudo, na primeira parte da dissertação conseguiu-se alcançar parcialmente esta meta. Neste sentido, apresentam-se de seguida os objetivos e as hipóteses de investigação que foram extraídas da reflexão teórica realizada na primeira parte e que se ambicionam testar no trabalho empírico que se apresenta na segunda parte desta dissertação.

### Objetivos e hipóteses de investigação

Os objetivos podem ser gerais ou específicos. Neste âmbito, o objetivo geral delineado para este estudo passa por *conhecer a propensão do empreendedorismo presente nos alunos da UCP – PV*. Definiram-se assim quatro objetivos específicos:

1. *Traçar o perfil empreendedor dos alunos da UCP – PV;*
2. *Conhecer o tipo de emprego preferido pelos alunos da UCP – PV;*
3. *Conhecer a perceção dos alunos relativamente aos receios, às dificuldades e aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa;*
4. *Avaliar a importância das iniciativas do ensino superior para o desenvolvimento de competências técnico-científicas nos alunos, que lhes confirmem um perfil empreendedor adequado as exigências do atual mercado de trabalho.*

Em consequência, identificaram-se quatro conjuntos de hipóteses. Relativamente ao primeiro conjunto de hipóteses teve-se em consideração o objetivo *traçar o perfil empreendedor dos alunos da UCP – PV*. Neste sentido, definiu-se a seguinte hipótese geral: *o perfil dos alunos condiciona o seu espírito empreendedor*. Como se referiu, de acordo com Ferreira, Santos e Serra (2010) e Volkman (2004) o empreendedorismo não é inato ao indivíduo, sendo antes o resultado de comportamentos e de atitudes, os quais são desenvolvidos através da educação e da experiência de vida. Porém, também como já se referiu, Bucha (2009), Bulut e Sayin (2010), Parreira, Pereira e Brito (2011), Raposo, Paço e Ferreira (2008), Saraiva (2011) e Sarkar (2010) apontam algumas características mais comuns aos empreendedores. Para conseguir responder com mais precisão a esta hipótese foram criadas as seguintes hipóteses específicas:

**H.1.1.:** *Os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a criação de empresas.*

Procura-se apurar se os dados sociodemográficos e a experiência profissional interferem como a criação de empresas. Como se disse atrás, a formação, a idade e a experiência profissional interferem na decisão de criar uma empresa (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010). A OECD (2012) e o GEM (2010) mostram ainda que as mulheres são menos empreendedores do que os homens.

*H.1.2.: Os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a percepção do futuro profissional dos alunos.*

Simultaneamente, reconhece-se que os dados sociodemográficos e a experiência profissional interferem com a percepção do futuro profissional dos alunos. Como se referiu anteriormente, a educação para o empreendedorismo é fulcral para a promoção de competências empreendedoras nos indivíduos. Desta forma, estas competências devem começar a ser ministradas desde o primeiro ciclo do ensino básico até à universidade (Bucha, 2009; Comissão das Comunidades Europeias, 2006). Porém, algumas competências resultam da experiência possuída. Os indivíduos com um maior nível de formação têm uma maior tendência a empreender no seu percurso profissional (Ferreira, Santos & Serra, 2010). Contudo, para a Comissão das Comunidades Europeias (2006) nem todos os indivíduos que obtêm competências empreendedoras decidem empreender no futuro. Como se verificou atrás, para a OECD (2012) existe uma menor possibilidade das mulheres dos países da OECD serem empreendedoras.

*H.1.3.: Os alunos com familiares empresários, com uma atividade profissional remunerada e que frequentaram programas de mobilidade internacional de estudantes têm uma maior tendência em enveredar pelo empreendedorismo.*

Tenciona-se, por fim, verificar a influência que os familiares empresários, a deteção de uma atividade profissional remunerada e os programas de mobilidade internacional têm no empreendedorismo. Como já se referiu, Ferreira, Santos e Serra (2010) reconhecem que o ambiente familiar na infância, onde se encontram presentes empresários, acarreta por norma, uma maior possibilidade de empreender. Por sua vez, Duarte e Esperança (2012) apontam o desemprego e a necessidade de deixar de trabalhar por conta de outrem como motivos para constituir uma empresa. Apresenta-se ainda, a frequência de programas de mobilidade internacional de estudantes como sendo um estímulo ao empreendedorismo (Comissão Europeia, 2010; Saraiva, 2011).

Quanto ao segundo conjunto de hipóteses teve-se em conta o objetivo *conhecer o tipo de emprego preferido pelos alunos da UCP – PV*. Neste âmbito, definiu-se a seguinte hipótese geral: *os dados*

*sociodemográficos e a experiência profissional influenciam o tipo de emprego preferido pelos alunos.* Para Saraiva (2011), como se disse anteriormente os motivos para um indivíduo constituir um negócio podem passar pela realização pessoal, reforço de autonomia e pela dificuldade em conseguir encontrar outras alternativas para o futuro. Porém, existem alguns entraves à propensão do empreendedorismo, tal como a cultura portuguesa. Para conseguir responder com mais precisão a esta hipótese foram criadas as seguintes hipóteses específicas:

**H.2.1.:** *Os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta de outrem (TCO).*

Procurar-se apurar se os dados sociodemográficos e a experiência profissional têm influência na opinião que os alunos têm acerca do TCO. Constatou-se atrás que Portugal não é visto como um país empreendedor. Desde logo, aponta-se o medo de falhar, a aversão ao risco e à incerteza e a rejeição de uma carreira independente como alguns entraves ao espírito empreendedor (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010). Salienta-se ainda, a dificuldade em aceder ao financiamento com um dos grandes obstáculos que os empreendedores têm de enfrentar para constituírem um negócio.

**H.2.2.:** *Os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta própria (TCP).*

Procurar-se ainda apurar se os dados sociodemográficos e a experiência profissional têm influência na opinião que os alunos têm acerca do TCP. Os indivíduos optam por ser empreendedores no futuro devido a vários motivos, tal como se referiu anteriormente. Entre estes motivos pode estar a necessidade de independência, a influência de familiares empresários, a possibilidade de autorrealização, a falta de alternativas de trabalho ou mesmo situações de desemprego.

Relativamente ao terceiro conjunto de hipóteses teve-se em consideração o objetivo *conhecer a perceção dos alunos relativamente aos receios, às dificuldades e aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa.* Deste modo, definiu-se a seguinte hipótese geral: *os receios, as dificuldades e os fatores que condicionam o sucesso de uma empresa estão relacionados com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional e com a tendência empreendedora.* Reconhece-se após ter mencionado anteriormente, que existem diversos receios, dificuldades e fatores que condicionam o sucesso de uma empresa. Para conseguir responder com mais precisão a esta hipótese foram criadas as seguintes hipóteses específicas:

**H.3.1.:** *Os receios em desenvolver um negócio estão relacionados com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.*

Confirma-se a presença de diversos receios no processo empreendedor. Entre estes receios, encontra-se a instabilidade do emprego, a possibilidade de ser mal sucedido, o receio social de cair numa situação de falência e a dificuldade de enfrentar contextos de incerteza. Neste contexto, o Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) defende que é fundamental a sociedade adotar um atitude positiva em relação aos empreendedores. Deve ainda, enaltecer o sucesso empresarial e diminuir o estigma perante o insucesso.

**H.3.2.:** *As dificuldades em iniciar um negócio estão relacionadas com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.*

Como já se referiu, há diversas dificuldades em iniciar um negócio. A falta de apoio financeiro constitui uma destas. Neste sentido, um incentivo passa pelo apoio do Governo. Considera-se assim, que as iniciativas desenvolvidas pelo Governo são indispensáveis para a promoção do empreendedorismo.

**H.3.3.:** *A importância que os alunos atribuem a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa está relacionada com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.*

Ambiciona-se ainda verificar quais os fatores a que os alunos atribuem maior importância quando se pretende constituir uma empresa. Como se disse atrás, o contexto económico e o contexto político são alguns dos fatores que condicionam o espírito empreendedor.

Em relação ao quarto conjunto de hipóteses teve-se em consideração o objetivo *avaliar a importância das iniciativas do ensino superior no desenvolvimento de competências técnico-científicas nos alunos, que lhes confirmem um perfil empreendedor adequado as exigências do atual mercado de trabalho*. Neste contexto, definiu-se a seguinte hipótese geral: *as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo condicionam a iniciativa empreendedora dos alunos*. Como se referiu, o sistema educativo tem um papel de extrema importância na promoção de competências empreendedoras (Conceição, Durão, Heitor & Santos (1998); Gerba (2012); Laukkanen (2000); Pereira, Ferreira & Figueiredo (2007); Ramayah, Ahmad & Fei (2012)). Para conseguir responder com mais precisão a esta hipótese foram criadas as seguintes hipóteses específicas:

**H.4.1.:** *As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na escolha de diferentes tipos de emprego são iguais.*

Deseja-se constatar se as iniciativas desenvolvidas pelas universidades têm influência nos alunos quando estes escolhem um emprego. A educação para o empreendedorismo oferece aos jovens algumas competências que lhes permitem constituir um negócio. Porém, nem todos os indivíduos que têm estas habilitações optam por ser empreendedores.

**H.4.2.:** *As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo no desenvolvimento de um novo negócio são iguais.*

Procura-se ainda apurar se as iniciativas da universidade dirigidas ao empreendedorismo têm influência na constituição de uma empresa. Os alunos podem optar por iniciar um novo negócio ou investir num negócio já constituído. Para Sarkar (2010) é indispensável que em ambos os casos haja inovação. Relativamente ao papel desempenhado pela universidade, tal como já foi referido, há programas presentes no ensino superior que visam a constituição de empresas, sendo de destacar o programa Poliemprende.

**H.4.3.:** *As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na perceção do futuro dos alunos são iguais.*

Pretende-se, por fim, verificar se as iniciativas da universidade desenvolvidas para promover o empreendedorismo alteram a perceção que os alunos têm acerca do seu futuro profissional. Ao ter em consideração que o empreendedorismo é uma alternativa ao trabalho por conta de outrem, é importante que seja ministrada formação neste domínio. Desta forma, os alunos poderão ter uma diferente perceção acerca do seu futuro e das várias opções profissionais que podem enveredar.



**PARTE II – ABORDAGEM EMPÍRICA AO EMPREENDEDORISMO  
NO ENSINO SUPERIOR**



---

## Nota Introdutória

Após efetuadas a investigação, a análise e o enquadramento teórico e definição das hipóteses de investigação, tornou-se evidente a necessidade de realizar um estudo empírico que viesse dar suporte à temática em estudo. Começa-se pela apresentação da metodologia utilizada, através da análise das características do universo e da amostra eleita para a investigação, do procedimento utilizado, do instrumento de recolha de dados e do seu tratamento, para seguidamente, no segundo ponto desta parte, apresentar e discutir os resultados do questionário aplicado aos alunos da UCP – PV. Como já se mencionou, definiram-se quatro conjuntos de hipóteses de investigação com vista a responder aos objetivos delineados. Estes vão ser analisados no ponto três desta segunda parte.

O primeiro conjunto de hipóteses estuda o perfil dos alunos da UCP – PV face ao espírito empreendedor. Pretende-se obter os dados sociodemográficos e a experiência profissional dos alunos e posteriormente, averiguar se estes interferem de alguma forma com o empreendedorismo. O segundo conjunto de hipóteses diz respeito ao tipo de emprego eleito pelos alunos. Espera-se perceber se os dados sociodemográficos e a experiência profissional podem condicionar os alunos na escolha de um emprego. O terceiro conjunto de hipóteses diz respeito aos receios, às dificuldades e aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa. Pretende-se, neste grupo verificar se os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião que os alunos apresentam relativamente aos receios, às dificuldades e aos fatores relativos ao processo empreendedor. Espera-se ainda, verificar se estes receios, dificuldades e fatores que condicionam o sucesso de uma empresa interferem com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a perceção do futuro profissional dos alunos. Por fim, o quarto conjunto de hipóteses está relacionado com a importância das iniciativas do ensino superior no desenvolvimento de competências empreendedoras nos alunos. Ambiciona-se assim, conhecer o impacto que as iniciativas da universidade têm quando o aluno opta por um emprego, no desenvolvimento de um negócio e também na sua perceção de futuro profissional.

No ponto quatro será efetuada uma breve discussão dos resultados obtidos com o questionário aplicado aos alunos da UCP – PV.



## Capítulo I – Questionário sobre o empreendedorismo no ensino superior

### 1. Metodologia

De acordo com Lima (1995) a metodologia consiste no estudo sistemático e crítico dos pressupostos, princípios e procedimentos lógicos que moldam a investigação de um determinado problema. Os métodos devem adaptar-se aos objetivos que se pretendem alcançar com a investigação, sendo imprescindível um elevado controlo “crítico dos procedimentos metodológicos, das suas possibilidades e limitações” para que desta forma, os instrumentos utilizados na pesquisa se adequem à realidade que se pretende estudar.

Nas ciências sociais existem vários métodos de investigação. Estes métodos podem ser de tipo qualitativo, quantitativo ou misto. Na presente investigação optou-se pelo método de investigação quantitativo, o qual visa a identificação e a apresentação de dados e de tendências observáveis. Este tipo de investigação é adequado quando há oportunidade de recolher medidas quantificáveis de variáveis e inferências a partir de amostras de uma determinada população. O investigador ao utilizar o método de investigação quantitativo está preocupado em conseguir obter uma compreensão ampla e absoluta do fenómeno que se encontra a estudar. A investigação quantitativa apresenta como vantagem o estudo e a integração dos resultados de um conjunto de investigações já efetuadas sobre um tema. Quanto às desvantagens destaca-se o facto de o investigador não conseguir controlar as variáveis independentes (Sousa & Baptista, 2011).

Para Sousa e Baptista (2011) a definição do objeto de estudo é um passo indispensável para a obtenção de uma boa investigação. A formulação do problema de investigação descreve o fenómeno que está a ser alvo de estudo através de uma “progressão lógica de elementos, de relações, de argumentos e de factos” (Fortin, 2009). Neste estudo, o problema de investigação passa por, *verificar em que medida os alunos da UCP – PV têm atitudes empreendedoras? e aferir quais são os determinantes do empreendedorismo estudantil?*.

#### 1.1. Universo e amostra

O universo é um grupo de elementos ou de sujeitos que partilham características comuns, definidas por um conjunto de critérios (Fortin, 2009). O universo é constituído por um conjunto de elementos que estão inseridos num dado território e que possuem características similares, sendo estes que constituem o objeto de estudo. Numa pesquisa o ideal é ter acesso a todo o universo, mas nem sempre é muito prático observar todos os elementos, por exemplo, quando estes são muitos, sendo assim necessário

recorrer ao processo de amostragem (Dias, 2010). Por sua vez, a amostra é um subconjunto da população. É uma réplica em miniatura da população alvo. Esta tem de ser representativa da população em estudo, ou seja, a amostra selecionada tem de ter presentes as características da população (Fortin, 2009). Desta amostra, estabelecem-se ou estimam-se as características do universo em estudo (Dias, 2010).

O universo inquirido neste estudo são os alunos universitários das licenciaturas e dos mestrados da UCP – PV. Optou-se por analisar os alunos do primeiro e segundo ciclo de ensino com vista a comparar as suas respostas, pois pensasse que estes poderão encarar o empreendedorismo e a criação de empresas de uma forma diferenciada.

Ao ter em conta a limitação temporal e os recursos existentes, a amostra foi obtida junto dos alunos das licenciaturas e mestrados da UCP – PV e é constituída por 348 respondentes. A característica relevante da segmentação foi a faixa etária, o grau de ensino frequentado e a experiência profissional. Tendo em consideração que existiam 559 alunos nestes dois ciclos de ensino, o número de elementos da amostra foi de 348 respondentes, o que corresponde a cerca de 62,25% da totalidade dos alunos.

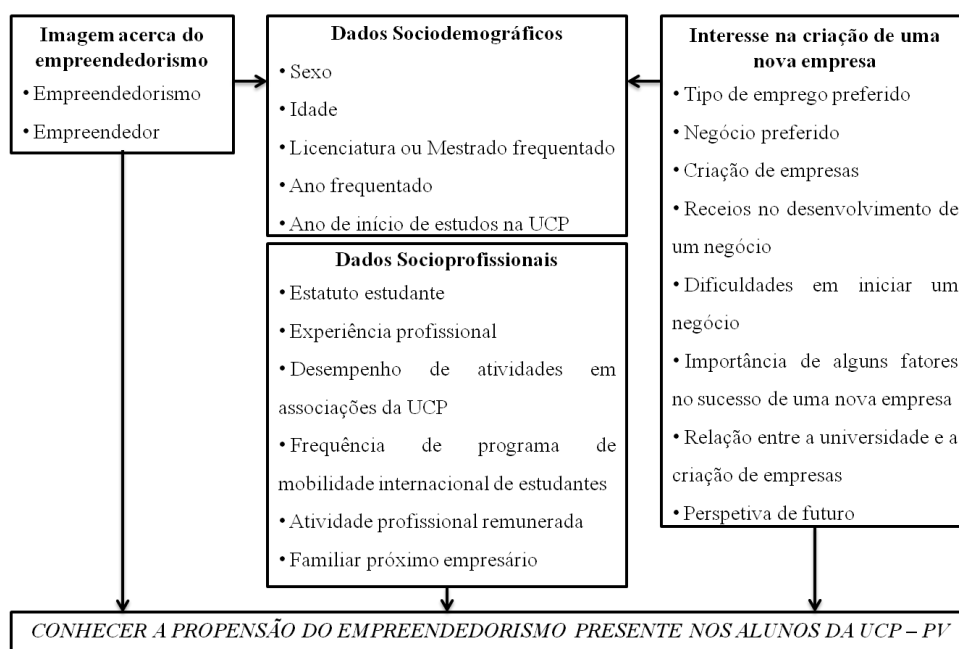
A amostra não permite a realização da generalização em termos estatísticos para o universo geral, uma vez que a sua validade externa é limitada. Porém, o que se pretende alcançar com esta amostra não é a validade externa, mas sim verificar se estes alunos se encontram propensos ao empreendedorismo e analisar a relação entre as variáveis presentes no questionário e, desta forma, garantir a sua validade interna.

## **1.2. Variáveis em estudo**

As variáveis constituem o material que possibilita a construção de hipóteses. Permitem também agrupar, distinguir, ordenar, distribuir e relacionar objetos, indivíduos ou outros elementos que integram a realidade (Dias, 2010). As variáveis são “qualidades, propriedades ou características de objectos, de pessoas ou de situações que são estudadas numa investigação” (Fortin, 2009).

Na figura 5 apresentam-se as variáveis em estudo. Pretende-se analisar as possíveis relações presentes entre estas variáveis com vista a alcançar o objetivo geral já delineado anteriormente. Para mais facilmente conseguir responder ao objetivo do estudo, as variáveis foram divididas em quatro grupos. O primeiro grupo tem em consideração aos dados sociodemográficos da amostra, designadamente o sexo, a idade, o grau de ensino frequentado, o ano frequentado e o ano de início de estudos na UCP. O segundo grupo analisa os dados socioprofissionais dos respondentes. Neste âmbito, ambiciona conhecer o estatuto trabalhador-estudante, a experiência profissional, o desempenho de atividades em associações/organizações da UCP, a frequência de programas de mobilidade internacional de estudantes, a detenção de alguma atividade profissional remunerada e a presença de algum familiar próximo

empresário. O terceiro grupo, tem em conta a imagem acerca do empreendedorismo, e desta forma, pretende conhecer a opinião dos respondentes acerca do conceito de empreendedorismo e de empreendedor. Por fim, o quarto grupo tem em consideração o interesse dos respondentes na criação de uma nova empresa. Deste modo, verifica o tipo de emprego e de negócio preferido, a criação de empresas, os receios em desenvolver um negócio, as dificuldades em iniciar um negócio, a importância de alguns fatores que condicionam o sucesso da nova empresa, a relação entre a universidade e a criação de empresas e por fim, a opinião que os respondentes têm acerca da sua perspetiva de futuro profissional.



**Figura 5 - Modelo hipotético no qual se pretende confirmar a relação entre as variáveis com o objetivo geral do estudo (Elaboração própria, 2013)**

### 1.3. Procedimento

A amostra selecionada é não probabilística e intencional ou por conveniência, tendo sido selecionada por critérios de acessibilidade e pela proximidade que se tinha aos respondentes. Segundo Fortin (2009) a amostra não probabilística “é um procedimento de selecção segundo o qual cada elemento da população não tem uma probabilidade igual de ser escolhido para formar a amostra”. Neste sentido, este tipo de amostra não permite que os resultados possam ser generalizados para a população portuguesa (Dias, 2010). A amostragem por conveniência não é representativa da população e, por isso, não garante que a amostra seja representativa, o que leva a que os resultados obtidos só se possam aplicar somente a esta. Contudo, é um método rápido, barato e fácil (Sousa & Baptista, 2011).

Em termos de procedimentos éticos, foi solicitada autorização para poder aplicar e divulgar os questionários aos alunos da UCP - PV. A autorização foi obtida junto do Prof. Dr. Paulo Pereira responsável pelo Departamento de Economia, Gestão e Ciências Sociais, Prof. Dr. Rui Mendes e Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Marlene Barros responsáveis pelo Departamento de Ciências da Saúde, Prof. Dr. Fernando Gonçalves e Prof. Dr. António Carvalho responsáveis pelo Departamento de Arquitetura, Ciências e Tecnologia.

O procedimento utilizado para a recolha de dados foi a sala de aula. Os questionários foram distribuídos nos dias 22, 23 e 24 de Outubro de 2012 junto dos alunos das licenciaturas. Já nos dias 10 e 11 de Novembro de 2012 efetuou-se junto dos alunos de mestrado. Contudo, os inquéritos também foram aplicados via on-line, pois alguns mestrandos (especialmente os que se encontravam a frequentar o segundo ano) não frequentavam as instalações da universidade e, por isso, só assim lhes foi possível aceder.

#### **1.4. Instrumento de recolha de dados: o questionário**

Para Fortin (2009) o método de recolha de dados a utilizar é determinado pela natureza do problema de investigação em estudo. O instrumento utilizado para conhecer a propensão do empreendedorismo presente nos alunos da UCP – PV foi o questionário, o qual se apresenta no Anexo I. O questionário é um instrumento de investigação que tem como objetivo recolher informação. Por norma, baseia-se na inquirição de um grupo representativo da população que se está a estudar. O questionário “é um dos métodos de colheita de dados que necessita das respostas escritas a um conjunto de questões por parte dos sujeitos” (Fortin, 2009). O tipo de questionário utilizado neste estudo é do tipo fechado, já que na sua construção estão inseridas questões de resposta fechada. Optou-se por este instrumento uma vez que desta forma, é possível obter respostas que se podem comparar com outros instrumentos de recolha de dados e o tratamento e análise de dados é mais fácil (Sousa & Baptista, 2011). Segundo Azevedo e Azevedo (2003) o questionário permite uma maior cobertura da população a inquirir. Neste instrumento não existe interação pessoal com o entrevistador.

Para Sousa e Baptista (2011) o questionário apresenta algumas vantagens e desvantagens. Quanto às vantagens salienta-se a celeridade e a facilidade de resposta; há uma maior uniformidade, rapidez e simplificação na análise das respostas; a categorização das respostas para subsequente análise é mais fácil; e possibilita ainda contextualizar melhor a questão. Por sua vez, nas desvantagens encontra-se a dificuldade em elaborar as possíveis respostas a uma dada questão; não promove a originalidade e a diversidade de respostas; não necessita da concentração do respondente sobre o tema em estudo; e por fim,

o respondente pode escolher uma resposta que se avizinha mais da sua opinião, mas esta, por vezes não é uma representação precisa da realidade.

O questionário utilizado foi baseado e adaptado do questionário utilizado na dissertação de Manuela Marques, de 2011, intitulada *Atitudes Empreendedoras dos Estudantes de Economia e Gestão: uma comparação entre países* e na dissertação de André Rosário, de 2007, intitulada *Propensão ao empreendedorismo dos alunos finalistas da Universidade do Porto*. Posteriormente, foram selecionadas nestes dois questionários as questões que iam de encontro aos objetivos pretendidos com este estudo.

O questionário foi constituído em quatro grupos: o primeiro grupo pretendia conhecer os dados sociodemográficos dos alunos; o segundo grupo pretendia conhecer os dados socioprofissionais dos alunos; o terceiro grupo pretendia testar a imagem que os alunos tinham acerca do empreendedorismo; e o quarto grupo visava averiguar qual o interesse que os alunos tinham em criar uma nova empresa. Seguidamente, apresenta-se cada um destes grupos.

#### **1.4.1. Dados sociodemográficos**

A primeira parte do questionário tinha como objetivo caracterizar a amostra em estudo. Analisaram-se, por isso os dados sociodemográficos da amostra, nomeadamente o sexo, a idade, o grau de ensino frequentado, o ano frequentado e o ano de início de estudos na UCP – PV.

#### **1.4.2. Dados socioprofissionais**

A segunda parte do questionário pretendia conhecer os dados socioprofissionais da amostra em estudo. Desta forma, analisaram-se o estatuto trabalhador-estudante, a experiência profissional, o desempenho de atividades em associações/organizações da UCP, a frequência de programas de mobilidade internacional de estudantes, o exercício de atividades profissionais remuneradas e a presença de um familiar próximo empresário. Estas questões foram retiradas e posteriormente adaptadas da dissertação de Rosário (2007), intitulada *Propensão ao empreendedorismo dos alunos finalistas da Universidade do Porto*.

#### **1.4.3. Imagem do empreendedorismo**

A terceira parte do questionário era constituída por uma escala de Likert que pretendia analisar os conceitos de empreendedorismo e de empreendedor. Esta escala foi retirada da dissertação de Manuela Marques, de 2011, intitulada *Atitudes Empreendedoras dos Estudantes de Economia e Gestão: uma*

*comparação entre países* e posteriormente adaptada. Pretendia-se que os respondentes indicassem o seu grau de concordância ou discordância com as afirmações e para isso, utilizou-se uma escala de cinco pontos que avaliava cada uma das afirmações, em que o número um corresponde a “discordo totalmente”, o dois “discordo”, o três “nem concordo nem discordo”, o quatro “concordo” e o cinco “concordo totalmente”. O objetivo era conhecer a opinião dos respondentes acerca do conceito de empreendedorismo, através da análise de cinco afirmações e também visava conhecer a opinião dos respondentes acerca do conceito de empreendedor, através da análise de dez afirmações. Esta parte era de extrema importância já que permitia conhecer a opinião que os respondentes tinham acerca dos referidos conceitos.

#### **1.4.4. Interesse na criação de uma nova empresa**

A quarta parte era constituída por dez questões e pretendia analisar e quantificar os respondentes que desejavam criar uma nova empresa, tal como conhecer os seus principais receios, dificuldade e ainda os fatores que mais condicionavam o sucesso de uma nova empresa. Por fim, pretendia também averiguar se o interesse dos respondentes era condicionado pelas atividades desenvolvidas pela universidade.

Rosário (2007) para avaliar a propensão dos alunos em relação ao empreendedorismo, formulou a questão 13 “Suponha que poderia escolher entre diferentes tipos de emprego, qual preferia?”. Esta questão tinha três opções de resposta: um “Exclusivamente trabalhador por conta de outrem (TCO)”; dois “Exclusivamente trabalhador por conta própria (TCP)”; e três “Combinar TCO e TCP”. Para o citado autor a propensão ao empreendedorismo dos alunos era vista somente pela opção número dois, ou seja ser apenas TCP.

As questões 13.1., 13.2. e 19 pretendiam testar o interesse dos respondentes em criar uma nova empresa. A questão 19 ainda tinha em conta se o interesse dos respondentes era condicionado pelas atividades desenvolvidas pela universidade. O respondente avaliava cada uma das afirmações e seguidamente, numa escala de cinco pontos, segundo o modelo de Escala de Likert, assinalava a opção que mais se identificava com a sua perspectiva, tendo em consideração a seguinte chave: o número um corresponde a “discordo totalmente”, o dois “discordo”, o três “nem concordo nem discordo”, o quatro “concordo” e o cinco “concordo totalmente”. Esta escala foi retirada e posteriormente adaptada da dissertação de Marques (2011) intitulada *Atitudes Empreendedoras dos Estudantes de Economia e Gestão: uma comparação entre países*.

A questão 14 foi retirada da dissertação de Rosário (2007) intitulada *Propensão ao empreendedorismo dos alunos finalistas da Universidade do Porto*. Esta questão pretendia analisar a

preferência dos respondentes acerca de um negócio, através de duas possibilidades de resposta: “Iniciar um negócio” e “Investir num negócio já existente”.

Com a questão 15 e 20 Marques (2011) pretendia conhecer a intenção dos respondentes em constituir novas empresas. Na questão 15 existiam seis hipóteses de resposta: “Não e não tenho interesse em fazê-lo”; “Não, mas imagino-me a criar uma empresa”; “Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida”; “Atualmente, estou a pensar nisso”; “Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa”; e “Sim, tenho empresa/s criada/s”. Face a estas opções de resposta, Marques (2011) considerava que a propensão empreendedora dos respondentes apenas se verificava quando era escolhida a opção “Sim, tenho empresa/s criada/s” ou a opção “Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa”. Na questão 20 era utilizada uma escala de Likert de cinco pontos, em que o número um representava “ser um empregado” e o número cinco o “ter o meu próprio negócio”. Nesta questão, o autor considerava que só quando o respondente escolhia a opção 4 ou 5 tinha predisposição a empreender no futuro.

Com o objetivo de verificar quais os fatores que causam maiores receios, dificuldades e a conhecer os fatores que interferem com o sucesso da criação de uma nova empresa efetuaram-se as questões 16, 17 e 18. Estas questões foram retiradas da dissertação de Rosário (2007) já mencionada atrás, e foram posteriormente adaptadas. As questões eram constituídas por uma escala de Likert de cinco pontos. Na questão 16 pretendia-se que os respondentes indicassem o seu grau de receio no desenvolvimento de um negócio, em que o número um representava “nenhum receio”, o dois “muito pouco receio”, o três “algum receio”, o quatro “bastante receio” e o cinco “muito receio”. Na questão 17 pretendia-se que os respondentes indicassem o seu grau de concordância ou discordância com as dificuldades inerentes ao início de um negócio, em que o número um representava o “discordo totalmente”, o dois “discordo”, o três “nem concordo nem discordo”, o quatro “concordo” e o cinco “concordo totalmente”. Por fim, na questão 18 pretendia-se que os respondentes indicassem o seu grau de importância em relação a alguns fatores que interferem com o sucesso de uma empresa, em que o número um representava “nada importante”, o dois “pouco importante”, o três “importante”, o quatro “muito importante” e o cinco “extremamente importante”.

### **1.5. Tratamento dos dados**

Para o tratamento estatístico dos dados recorreremos aos seguintes programas informáticos, SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows – versão 18 e ao Microsoft Office Excel 2007. Foram considerados válidos 348 questionários. O resultado da aplicação destes procedimentos vai ser apresentado no segundo, terceiro e quarto ponto deste capítulo da dissertação, quando se apresentarem e discutirem os resultados obtidos.

Num primeiro momento foram introduzidas as variáveis da amostra no editor de dados, para que assim se fizesse uma caracterização da amostra em estudo, se conhece-se a opinião dos respondentes acerca do empreendedorismo e verificou-se também o interesse dos respondentes na criação de novas empresas, sendo feita principalmente, uma análise descritiva. As medidas que se utilizaram foram a moda, a mediana, a média, o desvio padrão e as frequências absolutas e relativas. Para facilitar a análise e interpretação dos dados são apresentados gráficos e tabelas, os quais se encontram no decorrer deste capítulo e no anexo II.

Com vista a testar as hipóteses previamente definidas utilizamos os seguintes testes de hipóteses: o teste Qui-quadrado, o teste *t-Student* para as médias, o teste da *Anova*, o teste *Kaiser Meyer Olkin* (KMO), o teste de *Kruskal Wallis* (KW) e o teste correlação de *Pearson*.

O teste *Qui-quadrado* analisa a relação de independência entre as variáveis qualitativas, ou seja informa unicamente se há ou não relação entre as variáveis (Pestana & Gageiro, 2005).

O teste *t-Student* é utilizado para a comparação de médias. É empregue para testar hipóteses sobre médias de uma variável de nível qualitativo numa dicotómica (Pestana & Gageiro, 2005). Utiliza-se para “comparar o comportamento de uma variável contínua em dois grupos independentes” (Fortin, 2009).

O teste da *Anova* é uma extensão do teste *t* de *Student* utilizado na comparação de duas médias. A análise da variância, *Anova*, compara diferenças entre médias, determina se as amostras em análise são retiradas da mesma população e permite analisar dados oriundos de dois ou mais grupos. A *Anova* consiste em comparar a variância dentro de cada grupo com a variância que existe entre os grupos (Fortin, 2009). Por sua vez, o *One-Way Anova* possibilita a comparação de duas ou mais médias e analisa o efeito que um fator tem na variável endógena, pois testa se as médias da variável endógena em cada categoria do fator são ou não iguais entre si (Pestana & Gageiro, 2005).

O teste *KMO* mede a qualidade dos dados para aplicar o método de análise fatorial. A análise fatorial consiste num conjunto de técnicas estatísticas que pretendem explicar a correlação entre as variáveis observáveis e permite simplificar os dados, pois reduz o número de variáveis fundamentais para os descrever (Pestana & Gageiro, 2005).

O teste de *KW* constitui uma alternativa ao *One-Way Anova*, sendo utilizado quando não se encontram reunidos os pressupostos do teste *Anova*, a normalidade e a igualdade de variâncias. O mencionado teste é usado para testar a hipótese de igualdade de um dado parâmetro de localização (Pestana & Gageiro, 2005). Este teste tem como objetivo comparar o valor global de diversas amostras independentes, quando os dados são ordinais (D'Hainaut, 1997).

O coeficiente de correlação *R* de *Pearson* é uma medida de associação linear entre variáveis quantitativas, a qual pode variar entre -1 e 1. Se o valor se encontrar perto dos valores extremos maior é a associação linear, podendo esta ser negativa ou positiva. É negativa, quando a variação entre as variáveis

ocorre em sentido inverso ou seja, quando o aumento de uma variável se relaciona com a redução de outra. Pode ser positiva, se a variação entre as variáveis ocorrer no mesmo sentido (Pestana & Gageiro, 2005). Descreve a relação linear entre duas variáveis contínuas (Fortin, 2009).

A interpretação dos testes estatísticos foi efetuada com base no nível de significância de  $\alpha=0,05$  com intervalo de confiança de 95%. Para um  $\alpha$  significativo ( $\leq 0,05$ ) rejeita-se a  $H_0$ , ou seja, observam-se diferenças ou associação entre a intenção empreendedora. Para um  $\alpha > 0,05$  não se rejeita a  $H_0$ , ou seja, não se observam diferenças ou associação significativa entre a intenção empreendedora.

## 2. Apresentação e análise dos resultados

Os dados apresentados ao longo deste ponto também podem ser confirmados em anexo (anexo II). Começou-se por apresentar e analisar a primeira parte do questionário, que era constituída por cinco variáveis que tinham como objetivo caracterizar os dados sociodemográficos da amostra em estudo. Ao analisar os resultados dos 348 questionários aplicados aos alunos da UCP – PV constata-se que estamos perante uma amostra com um perfil onde encontramos 247 respondentes do sexo feminino (71,0%) e 101 respondentes do sexo masculino (29,0%). Desta forma, pode-se afirmar que a amostra é maioritariamente constituída por respondentes do sexo feminino. Relativamente às idades é possível verificar, através da tabela 5, que a idade mínima é de 17 anos e a idade máxima é de 56 anos. A média das idades dos respondentes é de 24,32 anos e o desvio-padrão é de 8,033 anos, sendo o intervalo de idades mais assinalado o dos 17 aos 21 anos (52,3%), seguido pelo intervalo dos 22 aos 26 anos (26,9%). O intervalo de idades menos assinalado é o dos 46 aos 56 anos com 3,5%.

Tabela 5 - Idade

Faixa etária	Frequência	Percentagem
17-21	181	52,3
22-26	93	26,9
27-34	27	7,8
35-45	33	9,5
46-56	12	3,5
Total	346	100,0

No que diz respeito à licenciatura ou mestrado frequentado constata-se através da tabela 6 que a maior parte dos respondentes (54,3%) frequentava a licenciatura em medicina dentária, seguindo-se os respondentes que frequentavam o mestrado em ciências da educação (13,2%). Por sua vez, com menor percentagem encontravam-se os respondentes que frequentavam o mestrado em serviço social (0,9%).

**Tabela 6 - Licenciatura ou mestrado frequentado**

Licenciaturas/Mestrados	Frequência	Porcentagem
Arquitetura	42	12,1
Ciências Biomédicas	14	4,0
Gestão	20	5,7
Serviço Social	16	4,6
Medicina Dentária	189	54,3
Mestrado em Ciências da Educação	46	13,2
Mestrado em Gestão	18	5,2
Mestrado em Serviço Social	3	0,9
Total	348	100,0

Quanto aos anos frequentados verifica-se que os respondentes se encontravam entre o primeiro e o quinto ano. Os respondentes que frequentavam o primeiro ano eram os que representavam uma maior proporção, cerca de 30,5%. De seguida aparece o terceiro ano, com cerca de 24,4% das respostas, o segundo ano com cerca de 21,8%, o quinto ano com cerca de 13,8% e por fim, o quarto ano com apenas 9,5% dos respondentes.

A última questão da primeira parte do questionário em estudo tinha em consideração o ano de início de estudos na UCP. Assim, é possível referir que o ano de início de estudos se encontrava compreendido entre o ano 2000 e 2012. Verifica-se que 27,4% dos respondentes iniciaram os estudos em 2012, seguindo-se 24,7% que iniciaram os estudos em 2010. Com apenas 0,3% encontravam-se os respondentes que iniciaram os estudos na UCP em 2000.

Seguidamente analisa-se a segunda parte do questionário, sendo esta composta por seis variáveis. Pretendia-se nesta parte conhecer os dados socioprofissionais dos respondentes. Deste modo, verifica-se que em relação ao estatuto trabalhador-estudante a maior parte dos respondentes (83,2%) não o tem, tendo apenas o estatuto normal e apenas os restantes 16,8% eram trabalhadores estudantes. No que concerne à experiência profissional é possível constatar, através da tabela 7, que 51,6% dos respondentes não tinham qualquer experiência, seguindo-se 21,4% que tinham emprego a tempo inteiro há mais de um ano. Com menor percentagem (3,5%) encontram-se os respondentes que tinham emprego a tempo inteiro há menos de um ano.

**Tabela 7 - Experiência profissional**

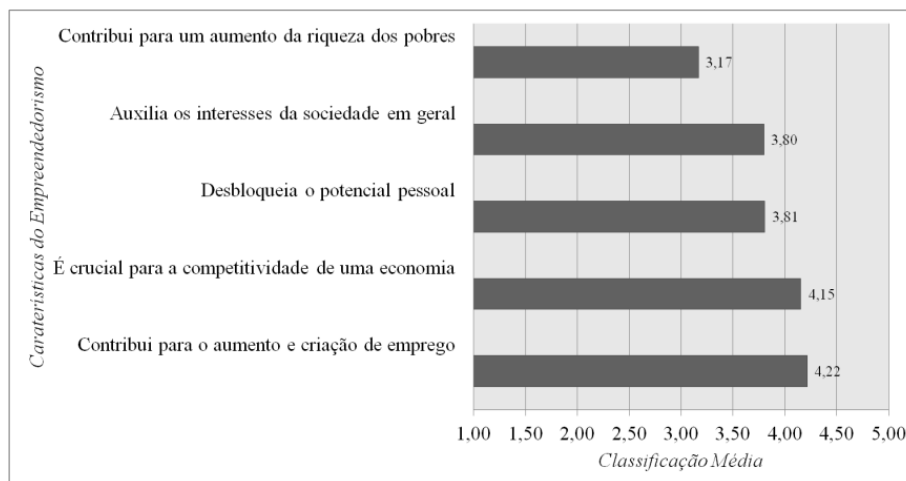
Experiência Profissional	Frequência	Porcentagem
Nenhuma	178	51,6
Estágio	27	7,8
Part-time	54	15,7
Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,5
Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	21,4
Total	345	100,0

Por fim, nesta segunda parte do questionário foi possível concluir que 84,2% dos respondentes não desempenhou nem desempenhava nenhuma atividade em associações/organizações da UCP. Quanto à frequência de algum programa de mobilidade internacional de estudantes, como por exemplo o programa Erasmus, constata-se que 96,5% dos respondentes não os frequentou. Verifica-se igualmente que 54,0% dos respondentes não tiveram nem tinham uma atividade profissional remunerada. Pode-se ainda afirmar que a maioria dos respondentes (59,4%) possuíam algum familiar próximo empresário.

A terceira parte do questionário era constituída por duas variáveis que pretendiam conhecer a opinião dos respondentes acerca do empreendedorismo. Estas variáveis estavam apresentadas através de uma escala de Likert constituída por várias afirmações. As opções de resposta das afirmações variavam entre um e cinco, em que o número um correspondia a “discordo totalmente” e o número cinco a “concordo totalmente”.

Ao fazer uma síntese das afirmações mais salientes no gráfico 9, as quais expõem a opinião dos respondentes acerca do conceito de empreendedorismo, constata-se, no que diz respeito à média, que duas afirmações, “Contribui para o aumento e criação de emprego” e “É crucial para a competitividade de uma economia” apresentam um valor médio superior a quatro (4,22 e 4,15, respetivamente). Salienta-se ainda a afirmação “Contribui para um aumento da riqueza dos pobres” com o menor valor médio (3,17). A afirmação “Contribui para um aumento da riqueza dos pobres” apresenta o desvio-padrão com valor mais elevado (1,021), o que mostra que foi a afirmação com maior variabilidade de resposta.

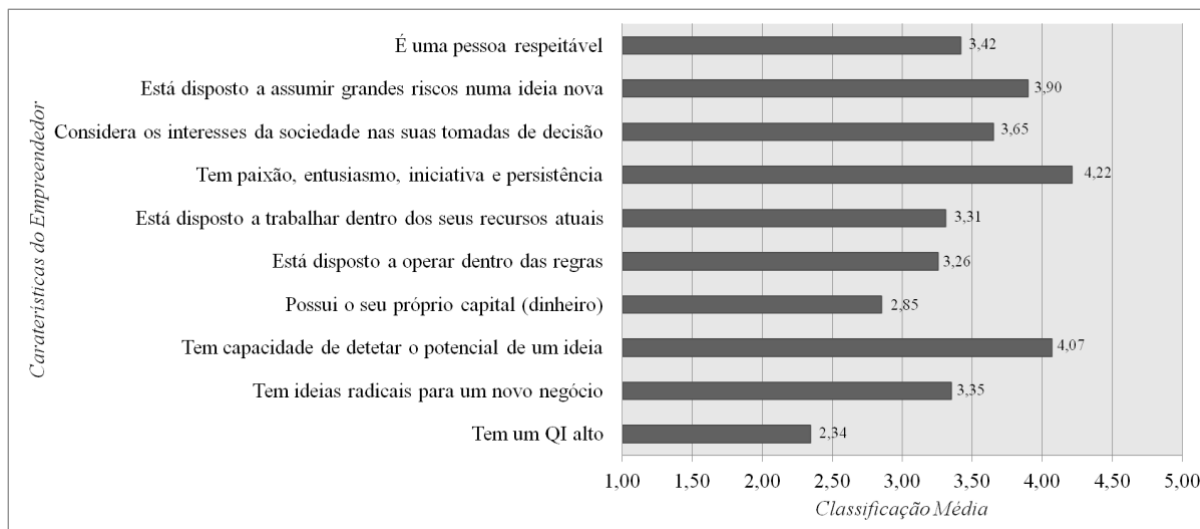
**Gráfico 9 - Empreendedorismo**



Ao analisar o gráfico 10 é possível resumir as afirmações relativas à opinião dos respondentes quanto ao conceito de empreendedor. Destacam-se duas afirmações que apresentam um valor médio superior a quatro: “Tem paixão, entusiasmo, iniciativa e persistência” com uma média de 4,22 e “Tem capacidade de detetar o potencial de uma ideia” com uma média de 4,07. Com menor valor médio (2,34)

encontra-se a afirmação “Tem um QI alto”. O maior valor desvio-padrão (1,047) encontra-se na afirmação “Possui o seu próprio capital (dinheiro)”.

**Gráfico 10 - Empreendedor**

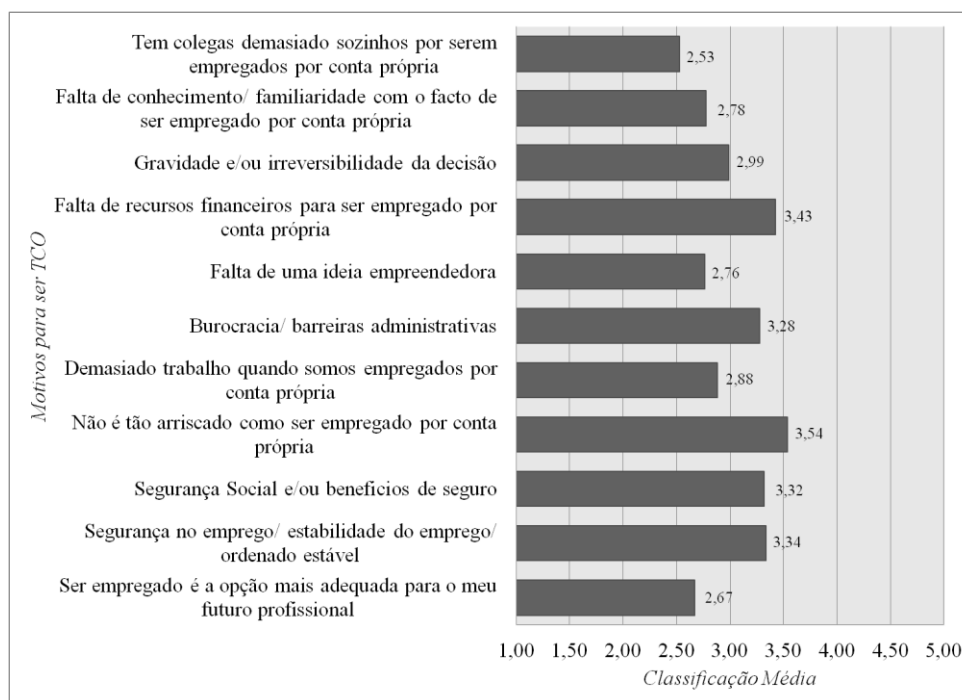


Por fim, apresentam-se os resultados da quarta parte do questionário. Esta parte tinha como objetivo conhecer o interesse dos respondentes na criação de empresas. Neste contexto, ao questionar os respondentes acerca do trabalho que preferiam, verifica-se que 63,1% preferiam combinar o TOC com o TCP, 29,1% preferiam ser exclusivamente TCP e apenas 7,8% preferiam ser exclusivamente TCO.

As seguintes variáveis também foram analisadas através de uma escala de Likert de cinco pontos. Assim, o número um correspondia a “discordo totalmente” e o número cinco correspondia a “concordo totalmente”.

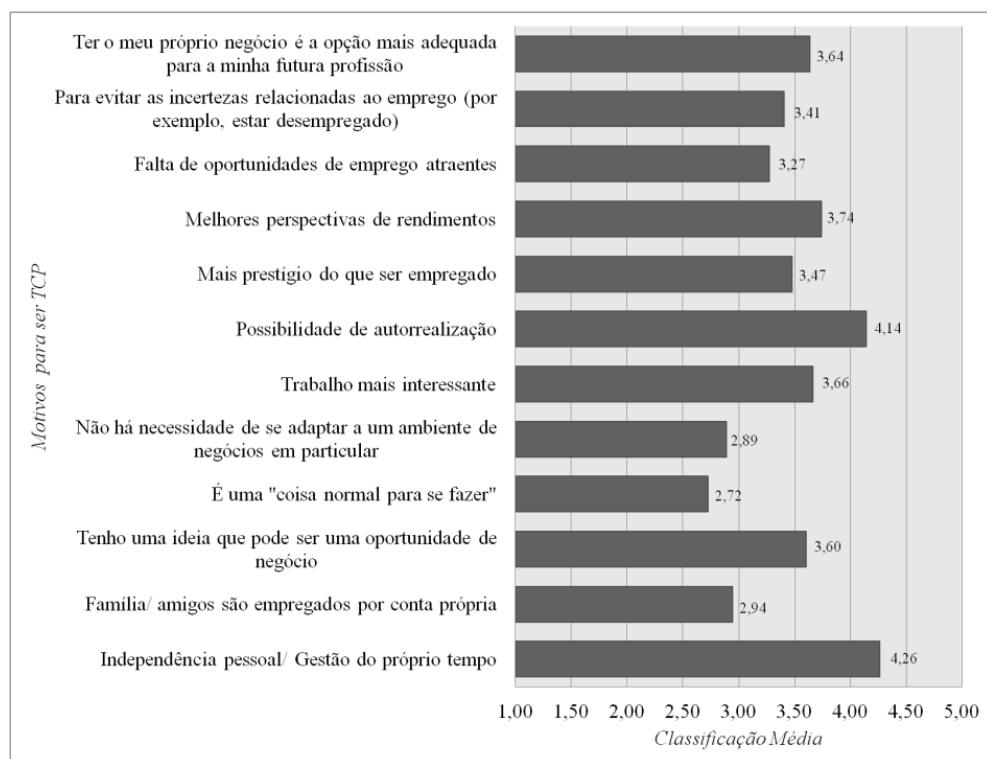
Quanto aos motivos que os respondentes referiram como sendo os mais importantes para optarem por ser TCO verifica-se através do gráfico 11, que a afirmação “Não é tão arriscado como ser empregado por conta própria” se destaca, apresentando a maior média (3,54), seguindo-se a afirmação “Falta de recursos financeiros para ser empregado por conta própria” com uma média de 3,43. Com menor média (2,53) encontra-se a afirmação “Tem colegas demasiado sozinhos por serem empregados por conta própria”. O desvio-padrão com valor mais elevado (1,109) encontra-se na afirmação “Falta de uma ideia empreendedora”, o que significa que foi esta afirmação que apresentou a maior variabilidade de resposta.

Gráfico 11 - Motivos para ser TCO



No gráfico 12 é possível constatar quais eram os motivos que os respondentes referiram como sendo os mais importantes para optarem por ser TCP. Neste contexto, destaca-se a afirmação “Independência pessoal/gestão do próprio tempo”, pois foi esta a mais assinalada, com a maior média (4,26). Segue-se a afirmação “Possibilidades de autorrealização” com uma média de 4,14. Com menor média (2,72) aparece a afirmação “É uma coisa normal para se fazer”. A afirmação “Família/amigos são empregados por conta própria”, é aquela que apresenta o maior desvio-padrão (1,203).

Gráfico 12 - Motivos para ser TCP



No que diz respeito à questão “Se hoje pensasse em desenvolver o seu próprio negócio o que preferiria?” é possível referir que a maioria dos respondentes preferiam iniciar um novo negócio (68,1%). Neste sentido, apenas 31,9% preferiam investir num negócio existente.

Quanto à criação de empresas, através da tabela 8 é possível constatar que 49,4% dos respondentes não criaram empresas, mas imaginavam-se a criar e que 18,7% pensavam que tinham ideias que podiam ser bem-sucedidas se constituíssem uma empresa. Constata-se ainda que apenas 3,4% dos respondentes tinham tomado medidas para criar uma empresa.

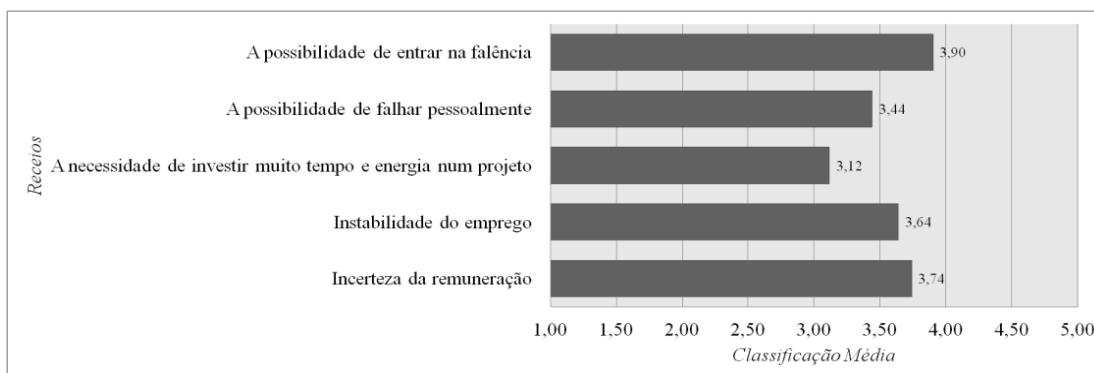
Tabela 8 – Criação de empresas

Alguma vez criou a sua empresa	Frequência	Percentagem
Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	15,2
Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	49,4
Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	18,7
Atualmente, estou a pensar nisso	24	6,9
Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,4
Sim, tenho empresa/s criada/s	22	6,3
Total	348	100,0

A variável receio em desenvolver um negócio é analisada através de uma escala de Likert que integra um conjunto de cinco afirmações. Estas afirmações têm várias opções de resposta, as quais estão

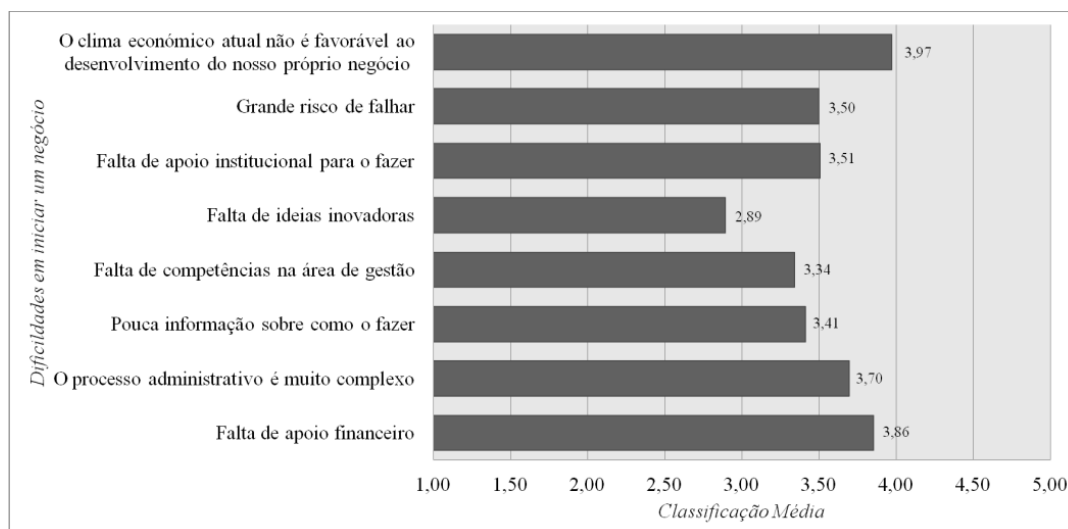
compreendidas numa escala que variava entre um e cinco, em que o número um corresponde a “nenhum receio” e o número cinco a “muito receio”. Desta forma, verifica-se através do gráfico 13 que a afirmação “A possibilidade de entrar na falência” apresenta a maior média (3,90), seguindo-se a afirmação “Incerteza da remuneração” com uma média de 3,74. Com menor média (3,12) encontra-se a afirmação “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto”. A afirmação “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto”, apresenta o desvio-padrão com valor mais elevado (1,196).

**Gráfico 13 - Receios em desenvolver um negócio próprio**



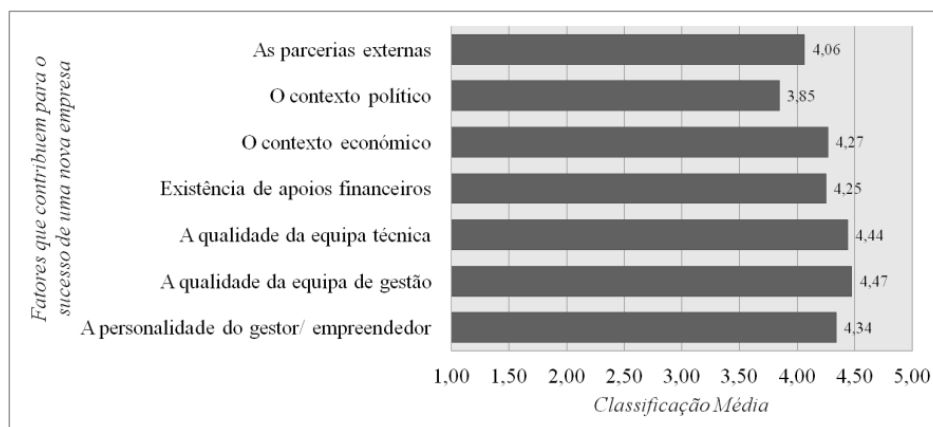
Em relação às dificuldades em iniciar um negócio é possível averiguar através do gráfico 14 que a afirmação “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” apresenta a maior média (3,97). Seguidamente, com uma média de 3,86 encontra-se a afirmação “Falta de apoio financeiro”. Por sua vez, com menor média (2,89) encontra-se a afirmação “Falta de ideias inovadoras”. A afirmação com maior variabilidade de resposta, ou seja com o maior desvio-padrão (1,078) é a afirmação “Falta de apoio institucional para o fazer”.

**Gráfico 14 - Dificuldades em iniciar um negócio**

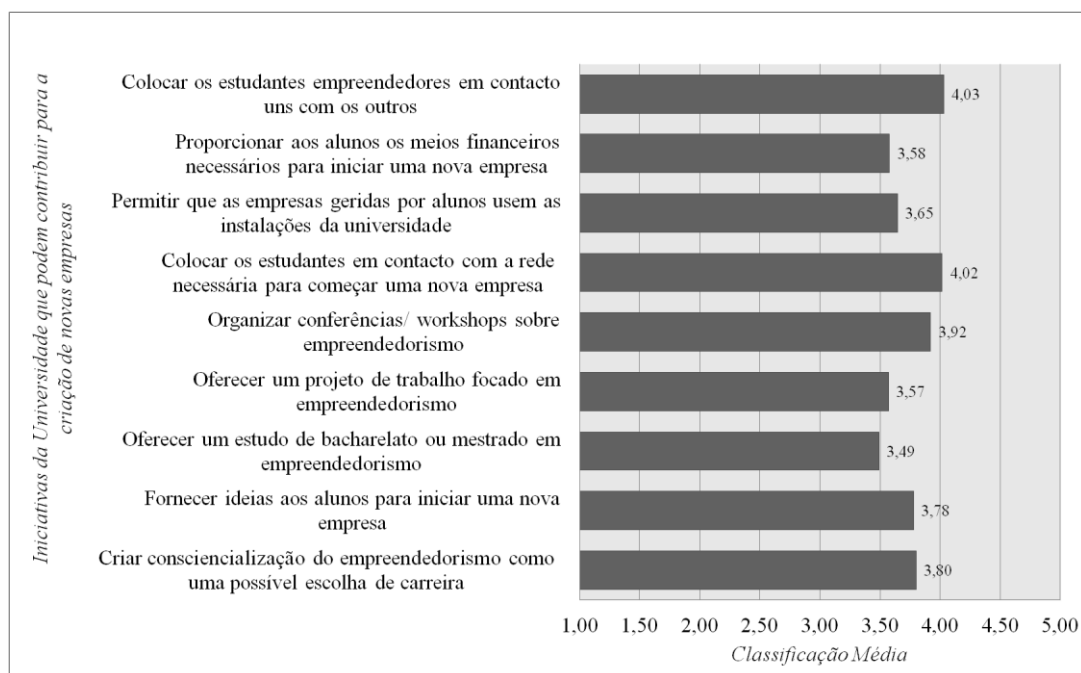


Quanto aos fatores que os respondentes apontavam como sendo os mais importantes para o sucesso de uma nova empresa, verifica-se através da análise do gráfico 15 que a afirmação “A qualidade da equipa de gestão” apresenta a maior média (4,47), seguindo-se a afirmação “A qualidade da equipa técnica” com uma média de 4,44. A afirmação “O contexto político” contempla a menor média (3,85). Relativamente ao maior valor de desvio-padrão este encontra-se na afirmação “O contexto político”, com 1,008.

**Gráfico 15 - Fatores condicionantes do sucesso de uma nova empresa**



A variável interesse dos respondentes na criação de novas empresas perante as iniciativas da universidade é apresentada através de uma escala de Likert com nove afirmações. O gráfico 16 permite sintetizar as afirmações que apresentam uma maior média. A afirmação “Colocar os estudantes empreendedores em contacto uns com os outros” apresenta a maior média, com uma média de 4,03, seguindo-se a afirmação “Colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa” com uma média de 4,02. Com menor média, de 3,49, encontra-se a afirmação “Oferecer um estudo de bacharelato ou mestrado em empreendedorismo”. A maior variabilidade de resposta encontra-se na afirmação “Proporcionar aos alunos os meios financeiros necessários para iniciar uma nova empresa”.

**Gráfico 16 – Iniciativas da universidade dirigidas ao empreendedorismo**

Por fim, a variável percepção do futuro profissional foi analisada através de uma escala de Likert de cinco pontos. O número um correspondia a “Ser um empregado” e o número cinco a “Ter o meu próprio negócio”. Neste sentido, verificou-se que os respondentes quando questionados acerca da percepção do seu futuro profissional, escolheram na sua maioria, cerca de 35,3% a opção número 3, seguindo-se a opção número 4 com 32,6% das respostas. Com menor percentagem (4,2%) encontram-se os respondentes que escolheram a opção número um “Ser um empregado”, tal como se pode averiguar através da tabela 9.

**Tabela 9 – Percepção do futuro profissional**

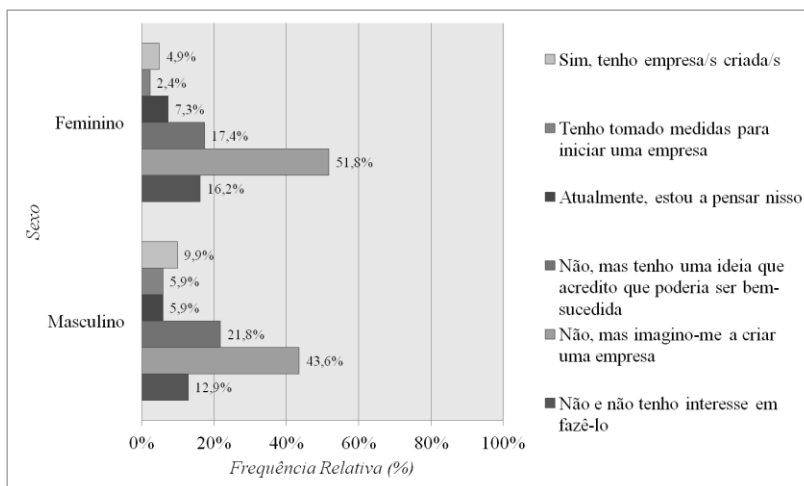
Como vê o seu futuro	Frequência	Percentagem
1	14	4,2
2	20	6,0
3	118	35,3
4	109	32,6
5	73	21,9
Total	334	100,0

### 3. Análise das hipóteses de investigação

Com o objetivo de verificar a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com o espírito empreendedor dos alunos da UCP - PV, hipótese número um, passa-se a analisar o teste Qui-quadrado, o teste *t-Student* para diferenças de médias e o teste *Anova* para análise de variâncias.

Começa-se por apresentar alguns gráficos que mostram a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com a questão “Alguma vez criou a sua empresa”. Esta questão foi analisada através de uma escala de Likert de seis pontos. O número um correspondia a “Não e não tenho interesse em fazê-lo” e o número seis a “Sim, tenho empresa/s criada/s”. Desde logo, verifica-se através da análise do gráfico 17 que 43,6% dos respondentes do sexo masculino não criaram empresas, mas imaginavam-se a criar e que 21,8% destes tinham uma ideia que podia ser bem-sucedida. Por sua vez, 51,8% dos respondentes do sexo feminino não criaram empresas, mas imaginavam-se a criar e 17,4% pensavam ter uma ideia que podia ser bem-sucedida se constituíssem uma empresa. No entanto, o sexo não está relacionado com a criação de empresas, de forma estatisticamente significativa ( $\chi^2_{(1)} = 7,878$ ,  $p = 0,163$ ).

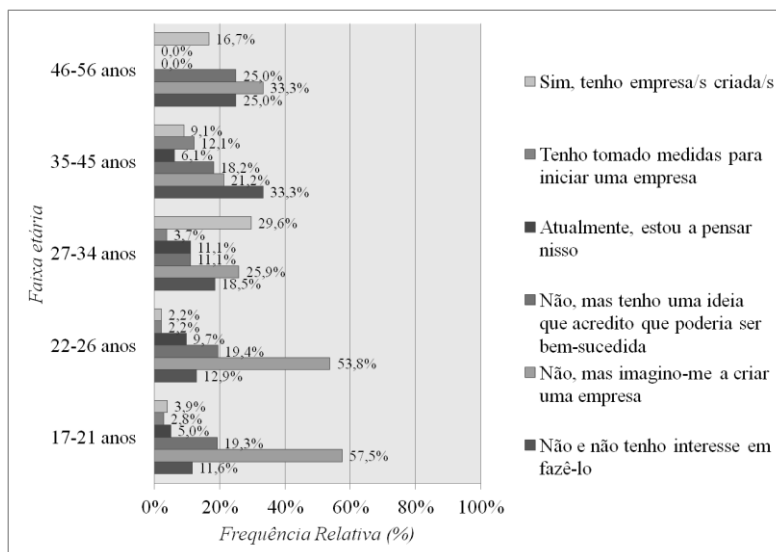
Gráfico 17 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao sexo e à criação de empresas



Quanto à faixa etária dos respondentes os resultados mostram que nas faixas etárias dos 17 aos 21 anos, dos 22 aos 26 anos e dos 46 aos 56 anos os respondentes não criaram empresas, mas imaginavam-se a criar. Na faixa etária dos 27 aos 34 anos verifica-se que a maior parte dos respondentes (29,6%) tinham empresas criadas. Em relação à faixa etária dos 35 aos 45 anos constata-se que 33,3% dos respondentes não criaram empresas e não tinham interesse em criá-las, tal como se verifica no gráfico 18. Assim,

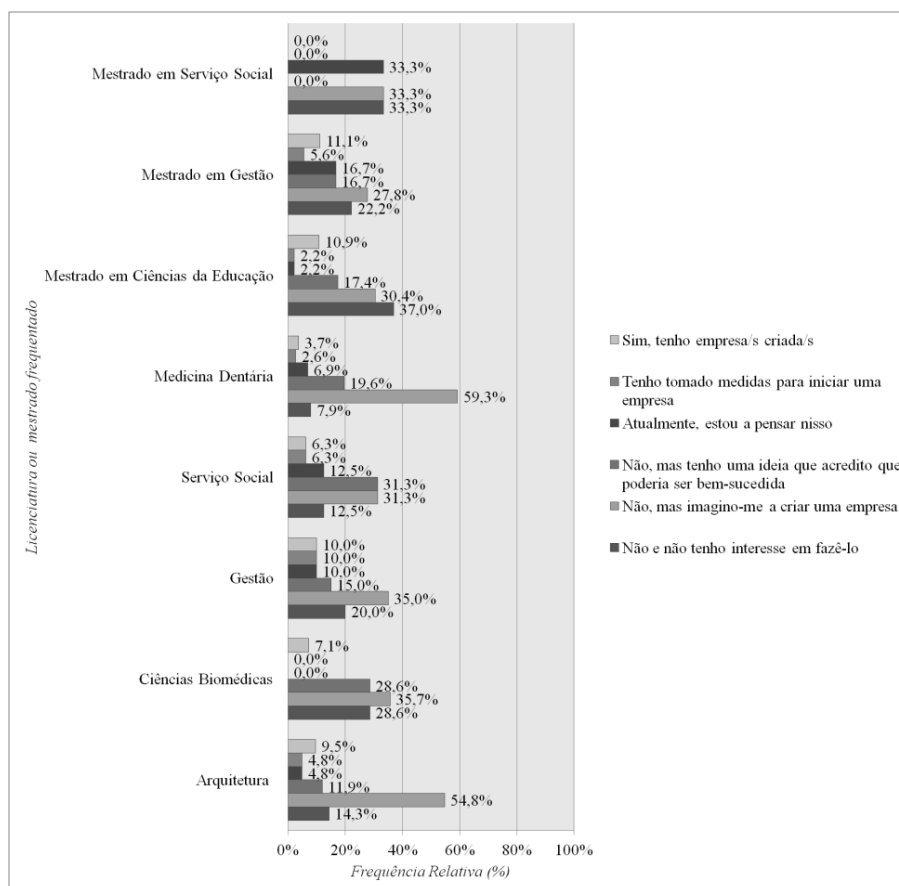
conclui-se que a faixa etária está relacionada com a variável criação de empresas ( $\chi^2_{(1)} = 64,501$ ,  $p = 0,000$ ).

**Gráfico 18 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à faixa etária e à criação de empresas**

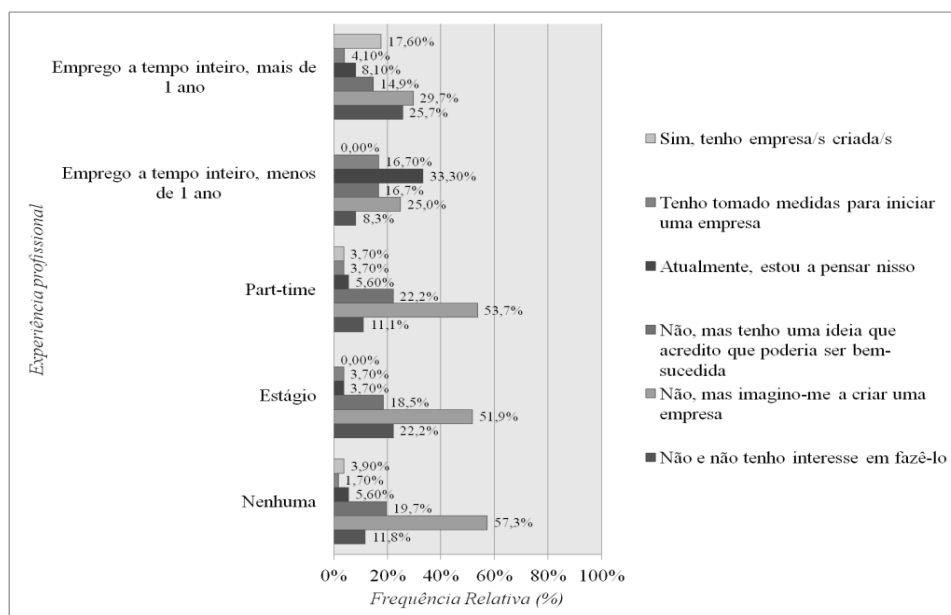


Em relação ao grau de ensino frequentado verifica-se através do gráfico 19, que 31,3% dos respondentes da licenciatura em serviço social pensavam ter uma boa ideia para constituir uma empresa. Ainda com a mesma percentagem, estes respondentes afirmavam que apesar de ainda não terem criado empresas se imaginavam a criar. A maior parte dos respondentes do mestrado em ciências da educação (37,0%) não criaram empresas e não tinham interesse em fazê-lo. Já os respondentes do mestrado em serviço social afirmam com a mesma percentagem, 33,3%, que não criaram empresas e não tinham interesse em fazê-lo, que não criaram empresas mas pensavam constituí-las e que atualmente estavam a pensar em criar empresas. Em relação às restantes licenciaturas e mestrados frequentados, constata-se que os respondentes na sua maioria escolheram a opção número dois “Não, mas imagino-me a criar uma empresa”. Neste sentido, verifica-se que a licenciatura ou mestrado frequentado está relacionada com a criação de empresas ( $\chi^2_{(1)} = 58,953$ ,  $p = 0,007$ ).

Gráfico 19 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao grau de ensino e à criação de empresas



Por fim, constata-se que a maior parte dos respondentes que trabalhavam a tempo inteiro há menos de um ano (33,3%) atualmente estavam a pensar em criar uma empresa. Os respondentes que detinham as restantes experiências profissionais apresentadas não criaram empresas, mas imaginavam-se a criar, tal como se verifica através do gráfico 20. Assim, verifica-se que a experiência profissional está relacionada com a criação de empresas ( $\chi^2_{(1)} = 60,036, p = 0,000$ ).

**Gráfico 20 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à experiência profissional e à criação de empresas**

Em seguida, será exposta a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com a percepção do futuro profissional dos alunos (hipótese 1.2.). Os resultados da variável percepção do futuro profissional foram analisados através de uma escala de Likert de cinco pontos, em que o número um correspondia a “Ser um empregado” e o número cinco a “Ter o meu próprio negócio”.

Na tabela 10 é possível verificar a média da percepção do futuro profissional dos respondentes por sexo. No sexo masculino a média é de 3,68 e no sexo feminino é de 3,60. Face a este resultado, é possível referir que o sexo masculino exhibe um valor médio superior quanto à percepção do seu futuro profissional. O desvio padrão, que representa a dispersão da percepção do futuro profissional dos respondentes, em cada um dos sexos é superior no sexo feminino (1,030). Porém, aceita-se a hipótese de igualdade da percepção do futuro profissional para ambos os sexos, pois a significância é de 49,6%.

**Tabela 10 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e à percepção do futuro**

	Sexo	N	Média	Desvio-padrão	T	P
Percepção do futuro	Masculino	94	3,68	1,008	$t_{332} = 0,682$	0,496
	Feminino	240	3,60	1,030		

Quanto à percepção do futuro profissional dos respondentes em cada faixa etária constata-se através da tabela 11, que em média eram os respondentes da faixa etária dos 17 aos 21 anos que davam uma maior importância média à percepção do futuro profissional (3,78). A significância do teste é de 2,6%. Deste modo, rejeita-se a igualdade das médias da percepção do futuro dos respondentes em cada faixa etária. A faixa etária dos 17 aos 21 anos apresenta uma maior percepção média acerca do futuro

profissional. Segue-se a faixa etária dos 27 aos 34 anos, dos 22 aos 26 anos, dos 46 aos 56 anos e com menor média, encontra-se a faixa etária dos 35 aos 45 anos.

**Tabela 11 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e à percepção do futuro**

	Faixa etária	N	Média	Desvio-padrão	F	P
Percepção do futuro	17-21	178	3,78	0,930	2,809	0,026
	22-26	89	3,51	0,990		
	27-34	26	3,54	1,272		
	35-45	28	3,21	1,197		
	46-56	11	3,27	1,348		

Através da tabela 12 é possível conhecer as estatísticas descritivas relevantes para a percepção do futuro profissional dos respondentes por grau de ensino frequentado. Pode-se observar que eram os respondentes de ciências biomédicas que davam uma maior importância média à percepção do futuro (3,79). Por sua vez, os respondentes do mestrado em serviço social revelavam a menor média (2,67) quanto à percepção do futuro profissional. Neste sentido, a percepção do futuro profissional dos respondentes está relacionada com o grau de ensino uma vez que a significância é de 1,5%. Os respondentes de ciências biomédicas tinham uma percepção média superior acerca do seu futuro profissional do que quando comparado com os alunos gestão, de medicina dentária, de serviço social, de arquitetura, do mestrado em gestão e do mestrado em ciências da educação. Com menor média encontravam-se os respondentes do mestrado em serviço social.

**Tabela 12 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação ao grau de ensino frequentado e à percepção do futuro**

	Licenciatura ou mestrado	N	Média	Desvio-padrão	F	P
Percepção do futuro	Arquitetura	38	3,66	0,878	2,282	0,015
	Ciências Biomédicas	14	3,79	0,893		
	Gestão	19	3,74	1,147		
	Serviço Social	16	3,69	1,195		
	Medicina Dentária	186	3,74	0,948		
	Mestrado em Ciências da Educação	41	3,12	1,166		
	Mestrado em Gestão	17	3,29	1,160		
	Mestrado em Serviço Social	3	2,67	1,528		

Relativamente à percepção do futuro profissional por experiência profissional verifica-se que eram os respondentes com part-time que davam uma maior importância média à percepção do futuro (3,86). A menor média pertencia aos respondentes que tinham emprego a tempo inteiro há mais de um ano (3,33). Neste sentido, constata-se que a média da percepção do futuro profissional dos respondentes é diferente em cada experiência profissional, pois a significância do teste é de 3,9%, tal como se verifica através da tabela 13. Quem apresentava uma maior percepção média acerca do futuro profissional eram os respondentes que tinham um part-time, tal como já se referiu. Seguidamente encontravam-se os respondentes que tinham

emprego a tempo inteiro há menos de um ano, os que não tinham experiência profissional, os respondentes que já tinha feito um estágio e com menor média acerca da perceção do futuro encontravam-se os respondentes que tinham emprego a tempo inteiro há mais de um ano.

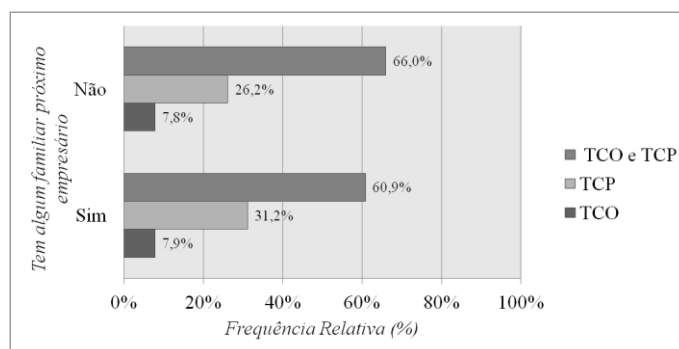
**Tabela 13 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à experiência profissional e à perceção do futuro**

	Experiência profissional	N	Média	Desvio-padrão	F	P
Perceção do futuro	Nenhuma	173	3,68	0,988	2,549	0,039
	Estágio	27	3,41	0,971		
	Part-time	50	3,86	0,926		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,75	0,866		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	69	3,33	1,172		

Por fim, é analisada a ligação existente entre as variáveis deteção de um familiar próximo empresário, deteção de uma atividade profissional remunerada e frequência de algum programa de mobilidade internacional de estudantes com a questão “Suponha que poderia escolher entre diferentes tipos de emprego, qual preferia?”. Esta questão tinha três possibilidades de resposta: “Exclusivamente TCO”; “Exclusivamente TCP” e “Combinar TCO e TCP”.

Em relação à deteção de um familiar próximo empresário constata-se que os respondentes independentemente de o terem ou não, preferem conjugar o TCO com o TCP. Segue-se a preferência pelo TCP e com menor percentagem encontra-se a preferência pelo TCO, tal como se verifica através do gráfico 21. No entanto, a deteção de um familiar próximo empresário não se encontra relacionada com o tipo de emprego eleito pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 1,037$ ,  $p = 0,595$ ).

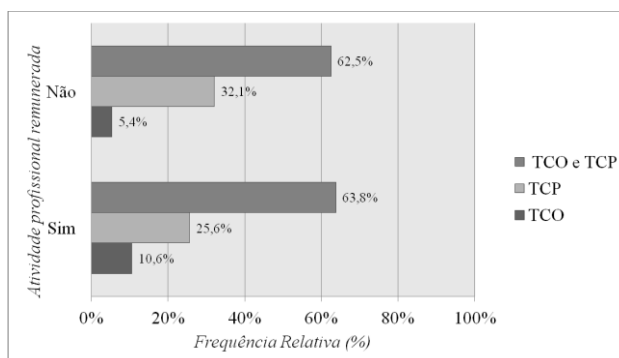
**Gráfico 21 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à deteção de familiar empresário e ao emprego preferido**



Com a análise do gráfico 22 é possível verificar que a maioria dos respondentes, quer tivessem tido ou não uma atividade profissional remunerada, preferiam combinar o TCO com o TCP, seguindo-se o TCP. O TCP era eleito por 32,1% dos respondentes que não tinham uma atividade profissional remunerada e por 25,6% dos respondentes que tinham uma atividade profissional remunerada. À

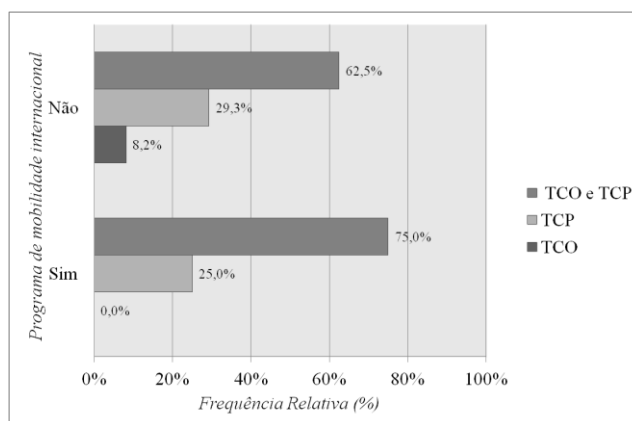
semelhança do anterior gráfico também se verifica que a opção “Ser exclusivamente TCO” revela uma melhor preferência por parte dos respondentes. Contudo, a detecção de alguma atividade profissional remunerada não está relacionada com o tipo de emprego preferido pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 4,180$ ,  $p = 0,124$ ).

**Gráfico 22 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação a detecção de alguma atividade profissional remunerada e ao emprego preferido**



Por fim, nesta primeira hipótese geral de investigação foi possível constatar, através do gráfico 23, que a maior parte dos respondentes preferiam combinar o TCO com o TCP independentemente de terem ou não frequentado programas de mobilidade internacional de estudantes. O TCO era o menos preferido pelos respondentes. Porém, a frequência de programas de mobilidade internacional de estudantes não influencia o tipo de emprego escolhido pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 1,338$ ,  $p = 0,512$ ).

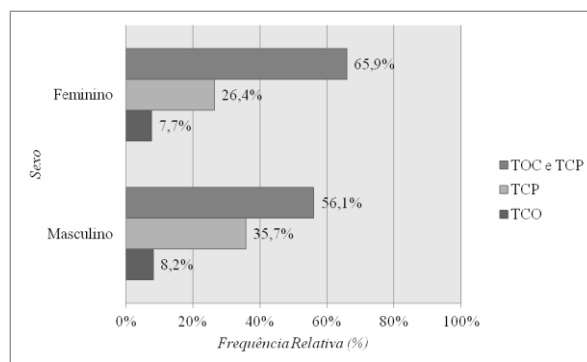
**Gráfico 23 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à frequência de algum programa de mobilidade internacional de estudantes e ao emprego preferido**



Para conseguir responder à hipótese número dois, conhecer a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com o emprego preferido pelos respondentes, passa-se a analisar o teste Qui-quadrado, o teste KMO, o teste *t-Student*, o teste *Anova* e o teste de KW.

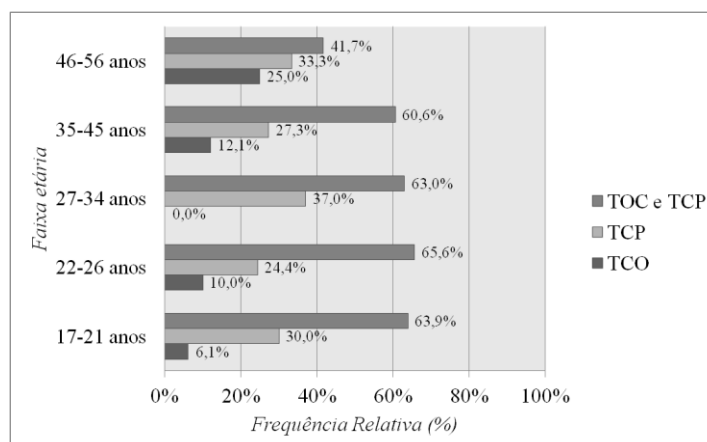
Inicialmente vão ser apresentados alguns gráficos que elucidam a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com a variável que exhibe o tipo de emprego eleito pelos respondentes. Ao analisar o gráfico 24 é possível conhecer o tipo de emprego preferido pelos respondentes por sexo. Verifica-se que ambos os sexos preferiam combinar o TCO com o TCP (feminino 65,9% e masculino 56,1%). Com menor preferência encontra-se o TCO. Todavia, constata-se que o sexo não está relacionado com o tipo de emprego preferido pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 3,151$ ,  $p = 0,207$ ).

**Gráfico 24 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao sexo e ao emprego preferido**



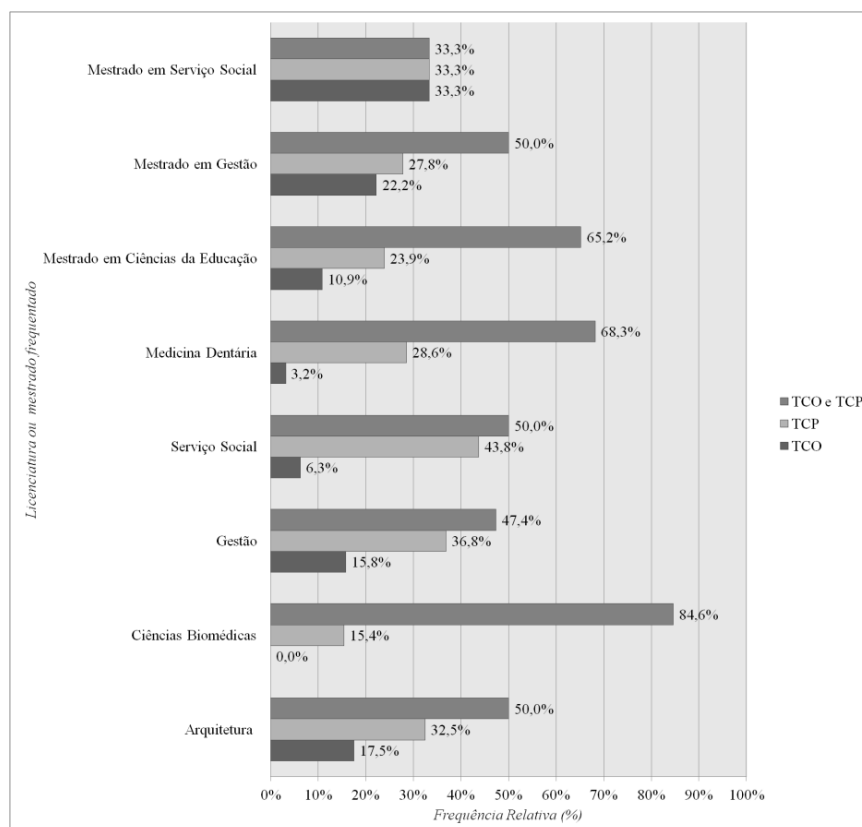
Verifica-se igualmente que em todas as faixas etárias os respondentes preferiam combinar o TCO com o TCP. Segue-se a preferência pelo TCP e com uma menor preferência encontra-se o TCO, tal como se verifica no gráfico 25. Contudo, verifica-se que a faixa etária não tem influência no tipo de emprego preferido pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 10,987$ ,  $p = 0,202$ ).

**Gráfico 25 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à faixa etária e ao emprego preferido**



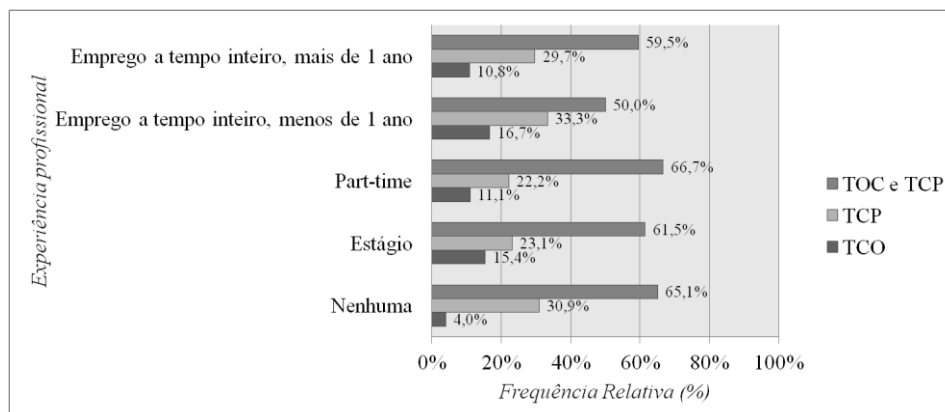
Comprova-se com a análise do gráfico 26 que em todos os graus de ensino frequentados, com exceção do mestrado em serviço social, os respondentes preferiam combinar o TCO com o TCP, seguindo-se a preferência pelo TCP. O TCO era o menos preferido pelos respondentes. No caso da licenciatura em ciências biomédicas verifica-se que este tipo de trabalho não era eleito por nenhum dos respondentes. Os respondentes do mestrado em serviço social demonstravam uma igual preferência por todos os tipos de trabalho. Assim, pode-se concluir que a licenciatura ou mestrado frequentado está relacionada com o tipo de emprego preferido pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 28,371$ ,  $p = 0,013$ ).

**Gráfico 26 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação ao grau de ensino e ao emprego preferido**



Por último, verifica-se que nas várias experiências profissionais os respondentes preferiam combinar o TCO com o TCP. Com menor preferência encontra-se o TCO, tal como revela o gráfico 27. Reconhece-se no entanto, que a experiência profissional não está relacionada com o tipo de emprego preferido pelos respondentes ( $\chi^2_{(1)} = 10,046$ ,  $p = 0,262$ ).

**Gráfico 27 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste qui-quadrado em relação à experiência profissional e ao emprego preferido**



Após se ter apresentado a relação presente entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com o tipo de emprego preferido pelos respondentes, torna-se oportuno apresentar a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional dos respondentes com a questão que tem em consideração a preferência dos respondentes pelo TCO.

Dada a existência de onze afirmações na questão relativa à preferência pelo TCO, existe a necessidade de agrupá-las em categorias para facilitar a sua análise e posterior interpretação dos resultados obtidos. Para isso, efetuou-se o teste KMO, que apresentou um valor de 0,844. Para Maroco (2004) este valor garante uma boa qualidade dos dados para a análise fatorial. Após se analisar a tabela 14 reclassificou-se as afirmações definidas, às quais estão associadas determinadas variáveis. Desta forma, a cada afirmação foi atribuída uma classificação, pois cada uma agrupa as variáveis relacionadas entre si. Neste sentido, foram adotadas as seguintes designações para as afirmações que mostram a preferência pelo TCO:

**Fator 1: Falta de ideias, de recursos financeiros e de conhecimento** (Falta de uma ideia empreendedora; Falta de recursos financeiros para ser empregado por conta própria; Gravidade e/ou irreversibilidade da decisão; Falta de conhecimento/ familiaridade com o facto de ser empregado por conta própria; Tem colegas demasiado sozinhos por serem empregados por conta própria);

**Fator 2: Garantia de melhor futuro** (Ser empregado é a opção mais adequada para o meu futuro profissional; Segurança no emprego/ estabilidade do emprego/ ordenado estável; Segurança Social e/ou benefícios de seguro; Não é tão arriscado como ser empregado por conta própria);

**Fator 3: Mais trabalho/ Burocracia** (Demasiado trabalho quando somos empregados por conta própria; Burocracia/ barreiras administrativas).

Tabela 14 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste KMO em relação à preferência pelo TCO

Rotação da matriz dos componentes, através do método <i>Varimax</i>			
<i>Itens da questão 13.1.</i>	Componente		
	1	2	3
Ser empregado é a opção mais adequada para o meu futuro profissional	0,403	0,598	-0,008
Segurança no emprego/ estabilidade do emprego/ ordenado estável	0,004	0,865	0,152
Segurança Social e/ou benefícios de seguro	0,104	0,840	0,162
Não é tão arriscado como ser empregado por conta própria	0,207	0,498	0,489
Demasiado trabalho quando somos empregados por conta própria	0,186	0,015	0,810
Burocracia/ barreiras administrativas	0,145	0,270	0,753
Falta de uma ideia empreendedora	0,564	0,085	0,494
Falta de recursos financeiros para ser empregado por conta própria	0,467	0,365	0,224
Gravidade e/ou irreversibilidade da decisão	0,616	0,233	0,387
Falta de conhecimento/ familiaridade com o facto de ser empregado por conta própria	0,844	0,109	0,175
Tem colegas demasiado sozinhos por serem empregados por conta própria	0,836	0,058	0,067
% da variância	23,627	21,291	18,077
Total	2,599	2,342	1,988
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,844		

Método de extração: Análise de Componentes Principais.

Método de rotação: Varimax com normalização Kaiser.

Ao analisar a tabela 15 pode-se ver a média da opinião dos respondentes acerca do TCO por sexo, relativamente à amostra. Observa-se um valor superior para o sexo masculino em todos os fatores quando comparado com o sexo feminino. O desvio padrão, o qual representa a dispersão da opinião dos respondentes acerca do TCO em ambos os sexos, exhibe um valor superior para o sexo feminino à exceção do fator 3 onde o desvio padrão é maior no sexo masculino. Ao analisar a significância é possível concluir-se que a opinião dos respondentes acerca do TCO é igual para ambos os sexos, pois é sempre superior a 5%.

Tabela 15 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e à preferência pelo TCO

TCO	Sexo	N	Média	Desvio-padrão	t	P
Fator 1	Masculino	101	-0,004	0,766	$t_{346} = 0,057$	0,955
	Feminino	247	0,001	0,969		
Fator 2	Masculino	101	-0,120	0,729	$t_{247} = 1,776$	0,077
	Feminino	247	0,049	0,976		
Fator 3	Masculino	101	0,010	0,927	$t_{346} = 0,140$	0,889
	Feminino	247	-0,004	0,910		

Na tabela 16 pode-se conhecer a opinião dos respondentes acerca do TCO em cada faixa etária. Neste sentido, verifica-se que em média nos fatores 1 e 2 os respondentes que demonstravam uma maior preferência pelo TCO eram os da faixa etária dos 35 aos 45 anos. Já no fator 3 eram os respondentes da faixa etária dos 46 aos 56 anos (0,173) que elegiam profissionalmente este tipo de trabalho. Relativamente à significância verifica-se que é superior a 5% em todos os fatores, e por isso, aceita-se a hipótese de igualdade das médias da opinião dos respondentes acerca do TCO em cada uma das faixas etárias.

**Tabela 16 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e à preferência pelo TCO**

TCO	Faixa etária	N	Média	Desvio-padrão	F	P
Fator 1	17-21	181	0,003	0,955	0,216	0,930
	22-26	93	-0,035	0,907		
	27-34	27	0,039	0,994		
	35-45	33	0,129	0,672		
	46-56	12	-0,039	0,496		
Fator 2	17-21	181	0,045	0,900	0,970	0,424
	22-26	93	0,009	0,929		
	27-34	27	-0,025	0,911		
	35-45	33	-0,250	0,929		
	46-56	12	0,246	0,616		
Fator 3	17-21	181	0,008	0,963	0,192	0,943
	22-26	93	-0,024	0,821		
	27-34	27	-0,014	0,817		
	35-45	33	-0,080	0,731		
	46-56	12	0,173	1,364		

Verifica-se também que os respondentes que evidenciavam uma maior preferência pelo TCO no fator 1 eram os do mestrado em serviço social, com uma média de 0,275. No fator 2 eram os respondentes do mestrado em gestão e no fator 3 eram os respondentes de ciências biomédicas que elegiam o TCO. A significância é superior a 5% em todos os fatores, tal como se observa na tabela 17. Assim, conclui-se que a opinião dos respondentes acerca do TCO não é influenciada pelo grau de ensino.

**Tabela 17 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao grau de ensino e à preferência pelo TCO**

TCO	Licenciatura/mestrado	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Fator 1	Arquitetura	42	0,101	0,835	7,560	0,373
	Ciências Biomédicas	14	-0,112	1,226		
	Gestão	20	-0,263	0,782		
	Serviço Social	16	0,244	0,756		
	Medicina Dentária	189	-0,065	0,994		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	0,161	0,670		
	Mestrado em Gestão	18	0,152	0,748		
	Mestrado em Serviço Social	3	0,275	0,476		
Fator 2	Arquitetura	42	-0,127	0,855	6,875	0,442
	Ciências Biomédicas	14	-0,179	0,533		
	Gestão	20	0,017	0,865		
	Serviço Social	16	-0,328	0,775		
	Medicina Dentária	189	0,035	0,987		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	-0,020	0,910		
	Mestrado em Gestão	18	0,346	0,617		
	Mestrado em Serviço Social	3	0,276	0,478		
Fator 3	Arquitetura	42	0,056	0,936	9,952	0,191
	Ciências Biomédicas	14	-0,598	1,070		
	Gestão	20	0,082	0,812		
	Serviço Social	16	-0,275	0,705		
	Medicina Dentária	189	0,081	0,961		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	-0,146	0,730		
	Mestrado em Gestão	18	0,013	0,860		
	Mestrado em Serviço Social	3	-0,076	0,132		

Por fim, com a análise da tabela 18 é possível conhecer a opinião dos respondentes acerca do TCO em cada experiência profissional. Neste âmbito, verifica-se que em média nos fatores 1 e 3 eram os respondentes que tinham emprego a tempo inteiro há menos de um ano que demonstravam uma maior preferência pelo TCO e no fator 2 eram os respondentes com part-time. Aceita-se a igualdade das médias da opinião dos respondentes acerca do TCO em cada uma das experiências profissionais, pois a significância do teste é superior a 5% em todos os fatores.

**Tabela 18 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à experiência profissional e à preferência pelo TCO**

TCO	Experiência profissional	N	Média	Desvio-padrão	F	P
Fator 1	Nenhuma	178	-0,044	0,949	0,443	0,778
	Estágio	27	0,043	0,983		
	Part-time	54	0,017	0,883		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	0,228	1,046		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	0,078	0,795		
Fator 2	Nenhuma	178	-0,038	0,984	0,602	0,661
	Estágio	27	0,054	0,780		
	Part-time	54	0,161	0,909		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	0,119	0,733		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	-0,036	0,796		
Fator 3	Nenhuma	178	0,025	0,923	0,831	0,506
	Estágio	27	-0,071	0,787		
	Part-time	54	-0,093	0,970		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	0,414	1,002		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	-0,012	0,886		

Depois de conhecer a relação entre os dados sociodemográficos e a experiência profissional com a opinião dos respondentes acerca da preferência pelo TCO, seguidamente, será igualmente apresentada a relação entre as referidas variáveis com a questão “Por que prefere ser empregado por conta própria em vez de empregado?”.

A variável preferência pelo TCP contém doze afirmações e por isso, foi fundamental agrupá-las em categorias para facilitar a sua análise e subsequente interpretação. Neste contexto, fez-se o teste KMO que foi de 0,800. Este resultado assegura uma boa qualidade dos dados para fazer a análise fatorial (Maroco, 2004). Depois de observar a tabela 19 reclassificou-se as afirmações definidas, às quais estão associadas determinadas variáveis. A cada afirmação conferiu-se uma classificação, pois cada um agrupa as variáveis relacionadas entre si. Consequentemente, adotaram-se as seguintes designações para as afirmações que mostram a preferência pelo TCP:

**Fator 1: Independência/ Melhor rendimento** (Independência pessoal/ Gestão do próprio tempo; Trabalho mais interessante; Possibilidade de autorrealização; Mais prestígio do que ser empregado;

Melhores perspectivas de rendimentos; Ter o meu próprio negócio é a opção mais adequada para a minha futura profissão);

**Fator 2: Autonomia** (É uma "coisa normal para se fazer"; Não há necessidade de se adaptar a um ambiente de negócios em particular);

**Fator 3: Oportunidade de emprego** (Falta de oportunidades de emprego atraentes; Para evitar as incertezas relacionadas ao emprego (por exemplo, estar desempregado));

**Fator 4: Experiência familiar** (Família/ amigos são empregados por conta própria; Tenho uma ideia que pode ser uma oportunidade de negócio).

**Tabela 19 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste KMO em relação à preferência pelo TCP**

Rotação da matriz dos componentes, através do método <i>Varimax</i>				
<i>Itens da questão 13.2.</i>	Componente			
	1	2	3	4
Independência pessoal/ Gestão do próprio tempo	0,700	-0,148	-0,010	0,217
Família/ amigos são empregados por conta própria	0,039	0,019	0,053	0,837
Tenho uma ideia que pode ser uma oportunidade de negócio	0,298	0,180	0,119	0,620
É uma "coisa normal para se fazer"	-0,060	0,592	0,160	0,557
Não há necessidade de se adaptar a um ambiente de negócios em particular	0,091	0,826	0,119	0,133
Trabalho mais interessante	0,657	0,438	0,053	-0,015
Possibilidade de autorrealização	0,784	0,026	0,054	0,077
Mais prestígio do que ser empregado	0,517	0,479	0,169	0,009
Melhores perspectivas de rendimentos	0,728	0,120	0,183	0,051
Falta de oportunidades de emprego atraentes	0,118	0,231	0,795	0,094
Para evitar as incertezas relacionadas ao emprego (por exemplo, estar desempregado)	0,196	0,023	0,863	0,109
Ter o meu próprio negócio é a opção mais adequada para a minha futura profissão	0,596	0,108	0,227	0,064
% da variância	23,685	13,240	12,947	12,437
Total	2,842	1,589	1,554	1,492
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,800			

Método de extração: Análise de Componentes Principais.

Método de rotação: Varimax com normalização Kaiser.

Na tabela 20 pode-se ver a média da opinião dos respondentes acerca da preferência pelo TCP para cada um dos sexos relativamente à amostra. Observa-se um valor superior para o sexo masculino em todos os fatores que dizem respeito à preferência pelo TCP. Relativamente ao desvio padrão verifica-se que apresenta um valor superior para o sexo feminino. Ao analisar a significância é possível concluir-se que a opinião dos respondentes acerca do TCP é igual para ambos os sexos, já que o valor de prova é superior a 5% em todos os fatores.

**Tabela 20 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e à preferência pelo TCP**

TCP	Sexo	N	Média	Desvio-padrão	t	P
Fator 1	Masculino	101	0,082	0,915	$t_{346} = 1,035$	0,301
	Feminino	247	-0,033	0,961		
Fator 2	Masculino	101	0,050	0,881	$t_{346} = 0,629$	0,530
	Feminino	247	-0,020	0,975		
Fator 3	Masculino	101	-0,124	0,941	$t_{346} = -1,571$	0,117
	Feminino	247	0,050	0,947		
Fator 4	Masculino	101	0,077	0,754	$t_{248} = 1,105$	0,270
	Feminino	247	-0,031	1,016		

No que concerne à preferência pelo TCP em cada faixa etária pode-se constatar através da tabela 21, que em média no fator 1 e 4 eram os respondentes da faixa etária dos 35 aos 45 anos que preferiam o TCP. No fator 2 eram os respondentes da faixa etária dos 46 aos 56 anos e no fator 3 eram os respondentes da faixa etária dos 27 aos 34 anos que mostravam uma maior predileção média pelo TCP. No fator 1 a significância é de 1,4% e, por isso, a preferência pelo TCP está relacionada com a faixa etária dos respondentes. Nos restantes fatores aceita-se a hipótese de igualdade.

**Tabela 21 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à faixa etária e à preferência pelo TCP**

TCP	Faixa etária	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Fator 1	17-21	181	0,112	0,959	12,472	0,014
	22-26	93	-0,136	0,929		
	27-34	27	0,233	0,770		
	35-45	33	-0,427	1,045		
	46-56	12	0,087	0,555		
Fator 2	17-21	181	0,023	0,991	2,330	0,675
	22-26	93	-0,131	0,998		
	27-34	27	0,126	0,825		
	35-45	33	0,043	0,673		
	46-56	12	0,182	0,691		
Fator 3	17-21	181	0,047	0,930	1,504	0,826
	22-26	93	-0,004	0,920		
	27-34	27	-0,189	1,349		
	35-45	33	0,078	0,654		
	46-56	12	-0,173	0,540		
Fator 4	17-21	181	-0,045	1,007	3,322	0,506
	22-26	93	-0,003	0,894		
	27-34	27	0,053	1,142		
	35-45	33	0,214	0,630		
	46-56	12	-0,015	0,638		

Na tabela 22 encontram-se referidas as estatísticas descritivas relevantes para a opinião dos respondentes acerca do TCP em cada grau de ensino. Através da análise desta tabela, constata-se que em média, no fator 1 os respondentes que demonstravam uma maior preferência pelo TCP eram os do

mestrado em ciências da educação. No fator 2 e 4 o TCP era eleito pelos respondentes do mestrado em serviço social e por sua vez, no fator 3 era eleito pelos respondentes da licenciatura em serviço social. A significância é superior a 5% em todos os fatores o que permite concluir que a opinião dos respondentes acerca do TCP não está relacionada com o grau de ensino.

**Tabela 22 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao grau de ensino e à preferência pelo TCP**

TCP	Licenciatura/mestrado	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Fator 1	Arquitetura	42	0,061	1,031	13,877	0,053
	Ciências Biomédicas	14	-0,266	0,816		
	Gestão	20	0,218	0,947		
	Serviço Social	16	-0,264	0,954		
	Medicina Dentária	189	0,104	0,977		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	-0,352	0,801		
	Mestrado em Gestão	18	0,184	0,603		
	Mestrado em Serviço Social	3	-0,235	1,060		
Fator 2	Arquitetura	42	0,130	0,787	5,926	0,576
	Ciências Biomédicas	14	0,136	1,038		
	Gestão	20	0,008	0,956		
	Serviço Social	16	0,360	0,846		
	Medicina Dentária	189	-0,112	1,046		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	0,149	0,656		
	Mestrado em Gestão	18	-0,018	0,828		
	Mestrado em Serviço Social	3	0,440	0,386		
Fator 3	Arquitetura	42	-0,108	0,744	8,275	0,309
	Ciências Biomédicas	14	0,416	0,934		
	Gestão	20	0,105	1,180		
	Serviço Social	16	0,426	0,729		
	Medicina Dentária	189	-0,093	1,018		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	0,061	0,705		
	Mestrado em Gestão	18	0,242	0,948		
	Mestrado em Serviço Social	3	0,056	0,976		
Fator 4	Arquitetura	42	-0,108	0,612	2,236	0,946
	Ciências Biomédicas	14	0,084	1,211		
	Gestão	20	0,006	0,825		
	Serviço Social	16	0,108	0,897		
	Medicina Dentária	189	-0,006	1,043		
	Mestrado em Ciências da Educação	46	0,070	0,779		
	Mestrado em Gestão	18	-0,111	0,975		
	Mestrado em Serviço Social	3	0,491	1,021		

Por fim, na segunda hipótese geral de investigação foi possível concluir-se, através da análise da tabela 23, que em média nos fatores 1 e 4 foram os respondentes com estágio que elegeram profissionalmente o TCP. No fator 2 o TCP era eleito pelos respondentes com emprego a tempo inteiro há menos de um ano e no fator 3 era eleito pelos respondentes com part-time. A significância do teste é

superior a 5% em todos os fatores e por isso, aceita-se a igualdade das médias para a preferência pelo TCP em cada experiência profissional.

**Tabela 23 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à experiência profissional e à preferência pelo TCP**

TCP	Experiência profissional	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Fator 1	Nenhuma	178	-0,000	0,969	2,645	0,619
	Estágio	27	-0,159	1,011		
	Part-time	54	0,154	1,025		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	0,008	0,600		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	-0,069	0,873		
Fator 2	Nenhuma	178	-0,060	0,987	8,451	0,076
	Estágio	27	-0,216	1,004		
	Part-time	54	0,102	0,990		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	0,622	0,858		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	0,097	0,742		
Fator 3	Nenhuma	178	-0,054	0,928	1,243	0,871
	Estágio	27	0,073	1,050		
	Part-time	54	0,097	1,049		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	0,071	0,696		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	0,037	0,943		
Fator 4	Nenhuma	178	-0,083	0,983	6,557	0,161
	Estágio	27	0,214	0,768		
	Part-time	54	0,139	0,952		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	-0,165	0,731		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	0,045	0,958		

Na hipótese número três pretendia-se averiguar a relação entre os receios, as dificuldades e os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa com o sexo, faixa etária e experiência profissional assim como, com a tendência empreendedora dos respondentes. Por isso, passa-se a analisar o teste *t-Student*, o teste *Anova*, o teste de KW e o teste correlação de *Pearson*.

Começa-se por analisar os receios em desenvolver um negócio próprio com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o tipo de emprego preferido, com a criação de empresas e por fim, com a perceção do futuro profissional. É fundamental ter em conta que a variável receios em desenvolver um negócio é analisada através de uma escala de Likert que engloba um conjunto de cinco afirmações. Estas afirmações têm cinco opções de resposta. O número um correspondia a “Nenhum receio” e o número cinco correspondia a “Muito receio”.

Ao relacionar a variável receios em desenvolver um negócio com o sexo dos respondentes verifica-se, através da tabela 24, que o sexo feminino apresenta uma média superior em todas as afirmações. Por isso, os respondentes do sexo feminino apresentam, em média, mais receios em desenvolver um negócio do que os respondentes do sexo masculino. Relativamente à significância verifica-se que apenas nas afirmações “Incerteza da remuneração” e “A necessidade de investir muito

tempo e energia num projeto” a significância é superior a 5%. Assim, pode-se concluir que apenas nestas afirmações, os receios dos respondentes em desenvolver um negócio não estão relacionados com o sexo.

**Tabela 24 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e aos receios em desenvolver um negócio**

	Sexo	N	Média	Desvio padrão	T	P
Incerteza da remuneração	Masculino	100	3,59	1,102	$t_{344} = -1,754$	0,080
	Feminino	246	3,80	0,976		
Instabilidade do emprego	Masculino	101	3,47	1,045	$t_{345} = -2,081$	0,038
	Feminino	246	3,71	0,958		
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	Masculino	100	3,06	1,162	$t_{344} = -,551$	0,582
	Feminino	246	3,14	1,211		
A possibilidade de falhar pessoalmente	Masculino	101	3,15	1,099	$t_{346} = -3,200$	0,002
	Feminino	247	3,56	1,080		
A possibilidade de entrar na falência	Masculino	101	3,72	1,097	$t_{345} = -2,100$	0,036
	Feminino	246	3,98	0,985		

Quanto aos receios em desenvolver um negócio em cada faixa etária pode-se observar que nas afirmações “Incerteza da remuneração”, “Instabilidade do emprego” e “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto” eram os respondentes da faixa etária dos 46 aos 56 anos que demonstravam, em média, mais receios em desenvolver um negócio. Já na afirmação “A possibilidade de falhar pessoalmente” eram os respondentes da faixa etária dos 27 aos 34 anos e, na afirmação “A possibilidade de entrar na falência” eram os respondentes da faixa etária dos 17 aos 21 anos que salientavam um maior receio em desenvolver um negócio, tal como se constata através da tabela 25. Verifica-se ainda que a significância é superior a 5% em todas as afirmações, o que permite referir que as médias dos receios em desenvolver um negócio não são influenciadas pela faixa etária dos respondentes.

**Tabela 25 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e aos receios em desenvolver um negócio**

	Faixa etária	N	Média	Desvio padrão	F	P
Incerteza da remuneração	17-21	181	3,71	1,025	1,212	0,305
	22-26	92	3,67	0,939		
	27-34	27	3,74	1,095		
	35-45	32	3,94	1,076		
	46-56	12	4,25	0,754		
Instabilidade do emprego	17-21	181	3,57	1,012	0,645	0,631
	22-26	93	3,68	0,899		
	27-34	27	3,67	0,920		
	35-45	32	3,78	1,099		
	46-56	12	3,92	0,900		
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	17-21	180	3,19	1,204	0,887	0,472
	22-26	93	2,94	1,131		
	27-34	27	3,15	1,199		
	35-45	32	3,13	1,289		
	46-56	12	3,42	1,379		
A possibilidade	17-21	181	3,50	1,153	0,901	0,463

de falhar pessoalmente	22-26	93	3,26	1,042		
	27-34	27	3,56	1,155		
	35-45	33	3,52	0,834		
	46-56	12	3,42	1,165		
A possibilidade de entrar na falência	17-21	181	3,99	1,000	0,822	0,512
	22-26	93	3,75	0,985		
	27-34	27	3,89	1,086		
	35-45	32	3,91	1,228		
	46-56	12	3,92	0,900		

Em relação aos receios em desenvolver um negócio em cada experiência profissional, verifica-se através da tabela 26, que em média nas afirmações “Incerteza da remuneração” e “A possibilidade de falhar pessoalmente” eram os respondentes que tinham emprego a tempo inteiro há mais de um ano que apresentavam mais receios no desenvolvimento de um negócio. Por sua vez, na afirmação “Instabilidade do emprego” eram os respondentes com emprego a tempo inteiro há menos de um ano e nas afirmações “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto” e “A possibilidade de entrar na falência” eram os respondentes com part-time que apresentavam mais receios em desenvolver um negócio. A significância do teste é superior a 5% em todas as afirmações, o que permite aceitar a igualdade das médias dos receios em desenvolver um negócio em cada uma das experiências profissionais.

**Tabela 26 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à experiência profissional e aos receios em desenvolver um negócio**

Receios	Experiência profissional	N	Média	Desvio padrão	KW	P
Incerteza da remuneração	Nenhuma	177	3,72	,982	4,554	0,336
	Estágio	27	3,63	1,006		
	Part-time	54	3,65	1,067		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,75	1,288		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,93	1,032		
Instabilidade do emprego	Nenhuma	178	3,60	,982	4,163	0,384
	Estágio	27	3,52	,849		
	Part-time	54	3,54	1,094		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,92	,793		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,79	,999		
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	Nenhuma	177	3,11	1,182	1,653	0,799
	Estágio	27	2,81	1,241		
	Part-time	54	3,22	1,127		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,17	1,267		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,16	1,258		
A possibilidade de falhar pessoalmente	Nenhuma	178	3,48	1,106	2,235	0,693
	Estágio	27	3,19	1,039		
	Part-time	54	3,31	1,329		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,50	,905		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	3,53	,968		
A possibilidade de entrar na falência	Nenhuma	178	3,93	,986	2,092	0,719
	Estágio	27	3,74	,903		
	Part-time	54	3,98	1,055		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,67	1,371		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,92	1,038		

Na tabela 27 encontram-se mencionadas as afirmações que integram os vários receios em desenvolver um negócio em cada tipo de emprego preferido pelos respondentes. A afirmação “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto” foi mais realçada pelos respondentes que elegeram profissionalmente o TCO, ou seja, foram estes respondentes que demonstraram mais receios em desenvolver um negócio nesta afirmação, com uma média de 3,59. Nas restantes afirmações o valor médio superior respeitante aos receios em desenvolver um negócio encontra-se nos respondentes que preferiam combinar o TCO com o TCP. Verifica-se assim, que os receios em desenvolver um negócio não se encontram relacionados com o emprego preferido pelos respondentes, pois observam-se significâncias superiores a 5% em todas as afirmações.

**Tabela 27 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao emprego preferido e aos receios em desenvolver um negócio**

Receios	Emprego preferido	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Incerteza da remuneração	TCO	27	3,74	1,095	0,424	0,809
	TCP	100	3,66	1,130		
	TCO e TCP	216	3,78	0,953		
Instabilidade do emprego	TCO	27	3,44	1,251	2,635	0,268
	TCP	100	3,52	1,059		
	TCO e TCP	216	3,72	0,914		
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	TCO	27	3,59	1,010	5,244	0,073
	TCP	100	3,02	1,146		
	TCO e TCP	215	3,11	1,233		
A possibilidade de falhar pessoalmente	TCO	27	3,37	1,245	0,317	0,853
	TCP	100	3,39	1,091		
	TCO e TCP	217	3,48	1,097		
A possibilidade de entrar na falência	TCO	27	3,85	1,167	0,025	0,988
	TCP	100	3,85	1,149		
	TCO e TCP	216	3,94	0,946		

Através da análise da tabela 28 verifica-se que foram os respondentes que escolheram a afirmação “Não e não tenho interesse em fazê-lo”, que deram uma maior importância média aos receios em desenvolver um negócio. A significância do teste é superior a 5% nas afirmações “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto” e “A possibilidade de falhar pessoalmente” o que permite aceitar a igualdade das médias dos receios em desenvolver um negócio na criação de empresas. Nas restantes afirmações as significâncias são inferiores a 5%. Por isso, rejeita-se a hipótese de que os receios em desenvolver um negócio sejam independentes da variável criação de empresas, ou seja, os receios em desenvolver um negócio estão relacionados com a criação de empresas.

**Tabela 28 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e aos receios em desenvolver um negócio**

Receios	Criação de empresas	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Incerteza da remuneração	Não e não tenho interesse em fazê-lo	52	4,08	0,967	13,485	0,019
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	3,78	0,919		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	3,68	0,970		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,58	1,381		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,08	1,165		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,36	1,217		
Instabilidade do emprego	Não e não tenho interesse em fazê-lo	52	3,98	0,896	12,017	0,035
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,69	0,920		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	3,48	0,986		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,33	1,341		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,42	0,996		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,32	1,086		
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	Não e não tenho interesse em fazê-lo	52	3,52	1,093	9,692	0,084
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,12	1,191		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	64	2,81	1,233		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,08	1,176		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,17	1,337		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,00	1,155		
A possibilidade de falhar pessoalmente	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	3,81	0,921	10,477	0,063
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,46	1,094		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	3,17	1,126		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,54	1,103		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,42	0,900		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,09	1,342		
A possibilidade de entrar na falência	Não e não tenho interesse em fazê-lo	52	4,19	0,864	16,183	0,006
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,99	0,946		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	3,92	0,889		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,42	1,316		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,17	1,337		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,36	1,329		

Por fim, a tabela 29 relaciona os receios em desenvolver um negócio com a variável percepção do futuro profissional. Neste âmbito, verifica-se que as afirmações “Incerteza da remuneração”, “Instabilidade do emprego” e “A possibilidade de entrar na falência” estão relacionadas com a percepção do futuro profissional dos respondentes, pois as suas significâncias são menores do que 5%. Por sua vez, as restantes afirmações apresentam significâncias superiores a 5% e por isso, não se encontram relacionadas com a percepção do futuro profissional dos respondentes. Verifica-se ainda que todas as afirmações têm uma relação negativa com a variável percepção do futuro, uma vez que apresentam valores

negativos. Assim, conclui-se que à medida que os receios em desenvolver um negócio aumentam, os respondentes diminuem a sua percepção de futuro profissional.

**Tabela 29 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à percepção do futuro e aos receios em desenvolver um negócio**

Correlações		
		Percepção do futuro
Incerteza da remuneração	Correlação de Pearson	-0,130
	P	0,018
Instabilidade do emprego	Correlação de Pearson	-0,210
	P	0,000
A necessidade de investir muito tempo e energia num projecto	Correlação de Pearson	-0,085
	P	0,120
A possibilidade de falhar pessoalmente	Correlação de Pearson	-0,091
	P	0,098
A possibilidade de entrar na falência	Correlação de Pearson	-0,173
	P	0,002

Seguidamente são apresentadas algumas tabelas que apresentam a relação existente entre as dificuldades inerentes ao início de um negócio com as variáveis sociodemográficas, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro profissional dos alunos. A variável dificuldades inerentes ao início de um negócio é constituída por um conjunto de oito afirmações que contemplam cinco opções de resposta. As opções de resposta variam entre um que correspondia a “Discordo totalmente” e cinco que correspondia a “Concordo totalmente”.

Relativamente à média das dificuldades dos respondentes em iniciar um negócio em cada um dos sexos, observa-se ao analisar a tabela 30, que em todas as afirmações o sexo feminino revelava um maior grau de dificuldade. Contudo, há uma exceção, a qual se encontra na afirmação “Falta de ideias inovadoras” que apresenta um valor médio superior junto dos respondentes do sexo masculino. A significância é superior a 5% nas afirmações “Falta de ideias inovadoras”, “Falta de apoio institucional para o fazer” e “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” o que permite concluir que apenas nestas afirmações as dificuldades em iniciar um negócio não se encontram relacionadas com o sexo dos respondentes.

**Tabela 30 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e às dificuldades em iniciar um negócio**

Dificuldades	Sexo	N	Média	Desvio padrão	T	P
Falta de apoio financeiro	Masculino	99	3,66	1,032	$t_{344} = -2,424$	0,016
	Feminino	247	3,94	,939		
O processo administrativo é muito complexo	Masculino	98	3,39	1,052	$t_{154} = -3,616$	0,000
	Feminino	247	3,82	,879		
Pouca informação sobre como o fazer	Masculino	97	3,22	1,033	$t_{342} = -2,365$	0,019
	Feminino	247	3,49	,936		
Falta de competências na área de gestão	Masculino	99	3,14	1,030	$t_{344} = -2,324$	0,021
	Feminino	247	3,43	1,025		
Falta de ideias inovadoras	Masculino	99	2,93	1,052	$t_{344} = 0,405$	0,685
	Feminino	247	2,88	1,052		
Falta de apoio institucional para o fazer	Masculino	98	3,49	1,142	$t_{341} = -0,190$	0,850
	Feminino	245	3,51	1,054		
Grande risco de falhar	Masculino	98	3,28	,972	$t_{342} = -2,704$	0,007
	Feminino	246	3,59	,972		
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	Masculino	99	3,85	1,173	$t_{161} = -1,308$	0,193
	Feminino	245	4,02	1,016		

Com a análise da tabela 31 é possível conhecer-se as dificuldades em iniciar um negócio em cada faixa etária. Neste contexto, verifica-se que em média nas afirmações “Falta de apoio financeiro”, “O processo administrativo é muito complexo”, “Falta de ideias inovadoras”, “Falta de apoio institucional para o fazer” e “Grande risco de falhar” eram os respondentes da faixa etária dos 46 aos 56 anos que sentiam mais dificuldades em iniciar um negócio. Já nas afirmações “Pouca informação sobre como o fazer” e “Falta de competências na área de gestão” eram os respondentes da faixa etária dos 35 aos 45 anos e, por sua vez, na afirmação “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” eram os respondentes da faixa etária dos 17 aos 21 anos que sentiam mais dificuldades em iniciar um negócio. A significância é inferior a 5% nas afirmações “Falta de apoio financeiro”, “O processo administrativo é muito complexo” e “Falta de ideias inovadoras” o que leva à rejeição da hipótese de igualdade das médias das dificuldades em iniciar um negócio em cada uma das faixas etárias. Por sua vez, nas restantes afirmações as dificuldades em iniciar um negócio não se encontram relacionadas com as várias faixas etárias.

**Tabela 31 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e às dificuldades em iniciar um negócio**

Dificuldades	Faixa etária	N	Média	Desvio padrão	F	P
Falta de apoio financeiro	17-21	180	3,95	0,982	3,501	0,008
	22-26	93	3,56	0,914		
	27-34	27	3,85	1,064		
	35-45	33	4,09	0,805		
	46-56	11	4,18	0,982		
O processo administrativo é muito complexo	17-21	179	3,80	0,906	2,584	0,037
	22-26	93	3,52	0,928		
	27-34	27	3,41	1,083		
	35-45	33	3,85	0,939		
	46-56	11	4,00	1,183		
Pouca informação sobre como o fazer	17-21	179	3,39	0,956	0,271	0,896
	22-26	92	3,42	0,929		
	27-34	27	3,37	1,043		
	35-45	33	3,58	1,032		
	46-56	11	3,45	1,293		
Falta de competências na área de gestão	17-21	180	3,41	1,001	0,489	0,744
	22-26	93	3,27	1,075		
	27-34	27	3,22	1,121		
	35-45	33	3,42	1,001		
	46-56	11	3,18	1,168		
Falta de ideias inovadoras	17-21	180	2,90	1,052	2,583	0,037
	22-26	93	2,67	0,993		
	27-34	27	3,11	1,219		
	35-45	33	3,18	1,014		
	46-56	11	3,36	0,924		
Falta de apoio institucional para o fazer	17-21	180	3,56	1,069	0,705	0,589
	22-26	91	3,36	1,080		
	27-34	27	3,52	1,282		
	35-45	32	3,63	0,976		
	46-56	11	3,73	1,009		
Grande risco de falhar	17-21	179	3,59	0,958	1,569	0,182
	22-26	93	3,30	0,964		
	27-34	26	3,46	1,240		
	35-45	33	3,61	0,864		
	46-56	11	3,73	1,009		
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	17-21	180	4,11	1,033	1,503	0,201
	22-26	92	3,87	1,121		
	27-34	27	3,89	0,974		
	35-45	32	3,78	1,039		
	46-56	11	3,64	1,206		

Em relação às dificuldades em iniciar um negócio em cada experiência profissional é possível concluir, através da tabela 32, que em média nas afirmações “Falta de apoio financeiro”, “Falta de ideias inovadoras”, “Falta de apoio institucional para o fazer” e “Grande risco de falhar” eram os respondentes com emprego a tempo inteiro há mais de um ano que sentiam mais dificuldades em iniciar um negócio; na afirmação “O processo administrativo é muito complexo” eram os respondentes com estágio; nas afirmações “Pouca informação sobre como o fazer” e “Falta de competências na área de gestão” eram os

respondentes com emprego a tempo inteiro há menos de um ano; e por fim, na afirmação “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” eram os respondentes com part-time que demonstravam mais dificuldades em começar um negócio. A afirmação “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” apresenta uma significância de 2,7% e por isso, nesta afirmação as dificuldades em iniciar um negócio encontram-se relacionadas com a experiência profissional.

**Tabela 32 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à experiência profissional e às dificuldades em iniciar um negócio**

Dificuldades	Experiência profissional	N	Média	Desvio padrão	F	P
Falta de apoio financeiro	Nenhuma	178	3,88	0,999	0,843	0,498
	Estágio	27	3,63	0,884		
	Part-time	53	3,79	0,906		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,67	1,073		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,97	0,928		
O processo administrativo é muito complexo	Nenhuma	177	3,71	,905	0,207	0,935
	Estágio	27	3,74	0,944		
	Part-time	53	3,58	0,969		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,67	1,073		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,70	1,037		
Pouca informação sobre como o fazer	Nenhuma	176	3,35	0,962	0,574	0,682
	Estágio	27	3,41	1,010		
	Part-time	53	3,55	0,889		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,58	0,793		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,45	1,081		
Falta de competências na área de gestão	Nenhuma	178	3,33	1,023	0,310	0,871
	Estágio	27	3,33	1,109		
	Part-time	53	3,34	0,999		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,67	1,231		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,33	1,028		
Falta de ideias inovadoras	Nenhuma	178	2,82	1,031	1,824	0,124
	Estágio	27	2,74	1,059		
	Part-time	53	2,98	1,083		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	2,58	1,084		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,15	1,036		
Falta de apoio institucional para o fazer	Nenhuma	176	3,49	1,111	0,230	0,921
	Estágio	27	3,37	1,043		
	Part-time	53	3,57	1,010		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,50	1,087		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,58	1,092		
Grande risco de falhar	Nenhuma	177	3,50	0,984	0,203	0,937
	Estágio	27	3,37	0,839		
	Part-time	52	3,54	1,038		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	3,42	0,900		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,55	1,001		
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	Nenhuma	177	4,08	0,997	2,770	0,027
	Estágio	27	3,48	1,156		
	Part-time	53	4,13	1,038		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,08	1,564		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	3,79	1,067		

No que concerne às dificuldades em iniciar um negócio em cada tipo de emprego preferido, verifica-se através da tabela 33 que, em média, nas afirmações “O processo administrativo é muito complexo”, “Grande risco de falhar” e “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” eram os respondentes que preferiam o TCO que salientavam mais estas dificuldades. As restantes dificuldades enumeradas eram mais eminentes por parte dos respondentes que preferiam combinar o TCO com o TCP. A significância do teste é superior a 5% nas várias afirmações que integram as dificuldades inerentes ao início de o negócio, o que permite aceitar a igualdade das médias das dificuldades em iniciar um negócio em cada um dos tipos de emprego preferido.

**Tabela 33 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao emprego preferido e às dificuldades em iniciar um negócio**

Dificuldades	Emprego preferido	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Falta de apoio financeiro	TCO	27	3,70	0,869	1,585	0,453
	TCP	100	3,83	1,101		
	TCO e TCP	215	3,90	0,916		
O processo administrativo é muito complexo	TCO	26	3,96	0,871	2,835	0,242
	TCP	100	3,58	1,093		
	TCO e TCP	215	3,73	0,887		
Pouca informação sobre como o fazer	TCO	26	3,42	1,027	3,329	0,189
	TCP	99	3,25	1,072		
	TCO e TCP	215	3,50	0,901		
Falta de competências na área de gestão	TCO	27	3,30	0,993	2,634	0,268
	TCP	100	3,21	1,104		
	TCO e TCP	215	3,42	0,991		
Falta de ideias inovadoras	TCO	27	2,81	1,075	0,456	0,796
	TCP	100	2,86	1,092		
	TCO e TCP	215	2,92	1,029		
Falta de apoio institucional para o fazer	TCO	27	3,41	1,118	0,370	0,831
	TCP	98	3,52	1,151		
	TCO e TCP	214	3,53	1,038		
Grande risco de falhar	TCO	27	3,67	0,920	0,844	0,656
	TCP	99	3,47	0,983		
	TCO e TCP	214	3,50	0,982		
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	TCO	27	4,00	0,877	0,212	0,900
	TCP	99	3,99	1,120		
	TCO e TCP	214	3,97	1,068		

Relativamente às dificuldades em iniciar um negócio na variável criação de empresas averigua-se através da tabela 34 que, em média, em todas as afirmações eram os respondentes que escolhiam a opção “Não e não tenho interesse em fazê-lo” que sentiam mais dificuldades neste domínio. Nas afirmações “Falta de apoio financeiro”, “O processo administrativo é muito complexo”, “Pouca informação sobre como o fazer” e “Falta de apoio institucional para o fazer” a significância é superior a 5%. Deste modo, conclui-se que as dificuldades em iniciar um negócio não são influenciadas pela variável criação de

empresas. Nas restantes afirmações as significâncias são inferiores a 5% e por isso, rejeita-se a igualdade das médias.

**Tabela 34 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e às dificuldades em iniciar um negócio**

Dificuldades	Criação de empresas	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Falta de apoio financeiro	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	4,06	0,908	5,774	0,329
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,90	0,883		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	63	3,81	1,045		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,71	1,083		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,42	0,996		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,55	1,335		
O processo administrativo é muito complexo	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	3,94	0,842	9,088	0,106
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,76	0,863		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	62	3,65	0,943		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,29	1,160		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,33	1,155		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,41	1,297		
Pouca informação sobre como o fazer	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	3,68	0,915	8,769	0,119
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	3,44	0,946		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	62	3,32	1,004		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,21	0,977		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,50	0,905		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,00	1,113		
Falta de competências na área de gestão	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	3,81	0,942	25,086	0,000
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	3,38	1,005		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	63	3,32	0,964		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	2,92	1,060		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,08	0,996		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	2,59	1,098		
Falta de ideias inovadoras	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	3,30	0,932	22,671	0,000
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	2,99	1,054		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	63	2,65	1,003		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	2,50	0,933		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	2,58	1,084		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	2,45	1,143		
Falta de apoio institucional para o fazer	Não e não tenho interesse em fazê-lo	52	3,75	0,968	10,528	0,062
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	170	3,57	1,008		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	63	3,51	1,148		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,17	1,239		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	2,92	0,900		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,14	1,356		
Grande risco	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	3,75	0,875	18,154	0,003

de falhar	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	3,62	0,848		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	62	3,42	1,064		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,04	1,160		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	2,92	0,996		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,00	1,309		
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	Não e não tenho interesse em fazê-lo	52	4,19	0,886	19,763	0,001
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,09	1,007		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	63	3,86	1,060		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	3,88	1,296		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	2,75	1,138		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,64	1,136		

Por fim, na tabela 35 encontram-se mencionadas as dificuldades em iniciar um negócio em relação à percepção do futuro profissional dos respondentes. Nas afirmações “Pouca informação sobre como o fazer”, “Falta de competências na área de gestão”, “Falta de ideias inovadoras” e “Grande risco de falhar” as significâncias são menores a 5%. Logo, estas afirmações estão relacionadas com a percepção do futuro profissional dos respondentes. As restantes afirmações não têm influência sobre a percepção do futuro profissional dos respondentes uma vez que apresentam significâncias superiores a 5%. As dificuldades em iniciar um negócio apresentam uma relação negativa com a percepção do futuro profissional dos respondentes, ou seja, à medida que as dificuldades inerentes ao negócio aumentam a percepção dos respondentes acerca do futuro profissional sofre uma diminuição.

**Tabela 35 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à percepção do futuro e às dificuldades em iniciar um negócio**

Correlações		
		Percepção do futuro
Falta de apoio financeiro	Correlação de Pearson	-0,068
	P	0,217
O processo administrativo é muito complexo	Correlação de Pearson	-0,064
	P	0,248
Pouca informação sobre como o fazer	Correlação de Pearson	-0,121
	P	0,028
Falta de competências na área de gestão	Correlação de Pearson	-0,177
	P	0,001
Falta de ideias inovadoras	Correlação de Pearson	-0,146
	P	0,008
Falta de apoio institucional para o fazer	Correlação de Pearson	-0,068
	P	0,221
Grande risco de falhar	Correlação de Pearson	-0,165
	P	0,003
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	Correlação de Pearson	-0,028
	P	0,611

Ainda na hipótese geral número três, tal como já se referiu, também são tidos em consideração os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa. Por isso, estes fatores serão relacionados seguidamente com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional e por último, com a tendência empreendedora dos alunos da UCP – PV. A variável fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa é apresentada através de uma escala de Likert constituída por sete afirmações. Estas afirmações possuíam cinco opções de resposta, em que o número um correspondia a “Nada importante” e o número cinco correspondia a “Extremamente importante”.

A tabela 36 permite conhecer a média de alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa em cada um dos sexos. Deste logo, é possível verificar que todas as afirmações que dizem respeito aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa apresentam um valor médio superior nos respondentes do sexo feminino. Assim, pode-se afirmar que são os respondentes do sexo feminino que mais têm em consideração os fatores que interferem com o sucesso das empresas. Quanto à significância constata-se que é sempre inferior a 5%, pelo que se pode concluir que os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa são encarados de uma forma diferenciada por ambos os sexos.

**Tabela 36 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao sexo e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa**

	Sexo	N	Média	Desvio padrão	t	P
A personalidade do gestor/ empreendedor	Masculino	99	4,15	0,873	$t_{342} = -2,820$	0,005
	Feminino	245	4,41	0,734		
A qualidade da equipa de gestão	Masculino	100	4,30	0,847	$t_{147} = -2,608$	0,010
	Feminino	244	4,55	0,637		
A qualidade da equipa técnica	Masculino	100	4,25	0,783	$t_{343} = -3,164$	0,002
	Feminino	245	4,51	0,669		
Existência de apoios financeiros	Masculino	99	4,00	0,821	$t_{341} = -4,075$	0,000
	Feminino	244	4,35	0,684		
O contexto económico	Masculino	100	4,09	0,818	$t_{343} = -2,711$	0,007
	Feminino	245	4,34	0,754		
O contexto político	Masculino	100	3,56	1,076	$t_{166} = -3,255$	0,001
	Feminino	244	3,96	0,957		
As parcerias externas	Masculino	100	3,89	0,942	$t_{343} = -2,495$	0,013
	Feminino	245	4,13	0,775		

No que diz respeito aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa em cada faixa etária constata-se, através da análise da tabela 37, que em média nas afirmações “A personalidade do gestor/ empreendedor”, “A qualidade da equipa de gestão” e “A qualidade da equipa técnica” eram os respondentes da faixa etária dos 46 aos 56 anos que mais tinham em consideração estes fatores. Nas afirmações “Existência de apoios financeiros” e “As parcerias externas” eram os respondentes da faixa etária dos 17 aos 21 anos que davam um maior relevo aos fatores que interferem com o sucesso de uma nova empresa. Verifica-se ainda, que eram os respondentes da faixa etária dos 27 aos 34 anos que mais

consideram, em média, que as afirmações “O contexto económico” e “O contexto político” condicionam o sucesso de uma nova empresa. A afirmação “Existência de apoios financeiros” apresenta uma significância de 1,3%, o que leva a rejeitar a hipótese de igualdade dos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa em cada faixa etária. Nas restantes afirmações, os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa não são influenciados pela faixa etária dos respondentes, pois estas afirmações apresentam uma significância superior a 5%.

**Tabela 37 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação à faixa etária e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa**

	Faixa etária	N	Média	Desvio padrão	F	P
A personalidade do gestor/empreendedor	17-21	179	4,32	0,754	1,226	0,299
	22-26	91	4,33	0,790		
	27-34	27	4,52	0,700		
	35-45	33	4,18	1,044		
	46-56	12	4,67	0,492		
A qualidade da equipa de gestão	17-21	180	4,47	0,704	0,934	0,444
	22-26	91	4,51	0,705		
	27-34	27	4,52	0,700		
	35-45	32	4,31	0,859		
	46-56	12	4,75	0,452		
A qualidade da equipa técnica	17-21	180	4,48	0,705	1,110	0,351
	22-26	91	4,41	0,730		
	27-34	27	4,44	0,698		
	35-45	33	4,24	0,792		
	46-56	12	4,67	0,492		
Existência de apoios financeiros	17-21	180	4,37	0,693	3,228	0,013
	22-26	91	4,20	0,718		
	27-34	27	4,07	0,781		
	35-45	31	3,94	0,892		
	46-56	12	4,17	0,835		
O contexto económico	17-21	180	4,32	0,766	1,132	0,341
	22-26	91	4,23	0,776		
	27-34	27	4,37	0,742		
	35-45	33	4,03	0,883		
	46-56	12	4,33	0,778		
O contexto político	17-21	180	3,82	0,989	1,436	0,222
	22-26	91	3,76	1,078		
	27-34	26	4,27	0,874		
	35-45	33	3,88	0,992		
	46-56	12	4,00	1,044		
As parcerias externas	17-21	180	4,12	0,837	0,691	0,599
	22-26	91	3,95	0,848		
	27-34	27	4,07	0,781		
	35-45	33	4,09	0,843		
	46-56	12	4,08	0,793		

Quanto aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa em cada experiência profissional observar-se que, em média, nas afirmações “A personalidade do gestor/ empreendedor”, “A qualidade da equipa de gestão” e “A qualidade da equipa técnica” eram os respondentes com estágio que mais consideravam que estas afirmações condicionavam o sucesso das empresas. Nas restantes afirmações eram os respondentes com emprego a tempo inteiro há menos de um ano que davam uma maior importância média a estes fatores, tal como se pode verificar com a tabela 38. Constata-se também que a significância é inferior a 5% nas afirmações “A qualidade da equipa técnica” e “Existência de apoios financeiros” e por isso, os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa são influenciados pela experiência profissional nestas afirmações.

**Tabela 38 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à experiência profissional e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa**

	Experiência profissional	N	Média	Desvio padrão	KW	P
A personalidade do gestor/ empreendedor	Nenhuma	175	4,33	0,729	3,125	0,537
	Estágio	26	4,50	0,707		
	Part-time	54	4,24	0,845		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,42	0,996		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	4,35	0,867		
A qualidade da equipa de gestão	Nenhuma	176	4,48	0,701	2,786	0,594
	Estágio	26	4,62	0,571		
	Part-time	54	4,50	0,771		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,25	0,866		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	4,42	0,725		
A qualidade da equipa técnica	Nenhuma	176	4,50	0,693	9,752	0,045
	Estágio	26	4,62	0,496		
	Part-time	54	4,39	0,811		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,08	0,515		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	4,32	0,760		
Existência de apoios financeiros	Nenhuma	176	4,36	0,727	11,358	0,023
	Estágio	26	4,15	0,613		
	Part-time	54	4,19	0,729		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,50	0,522		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	72	4,04	0,830		
O contexto económico	Nenhuma	176	4,30	0,766	1,033	0,905
	Estágio	26	4,15	0,881		
	Part-time	54	4,26	0,782		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,42	0,669		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	4,23	0,820		
O contexto político	Nenhuma	176	3,84	1,007	5,169	0,270
	Estágio	26	3,54	1,067		
	Part-time	54	3,72	1,106		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,17	0,835		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	73	4,00	0,943		
As parcerias externas	Nenhuma	176	4,09	0,854	2,403	0,662
	Estágio	26	3,92	0,796		
	Part-time	54	4,02	0,858		
	Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano	12	4,33	0,651		
	Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano	74	4,05	0,809		

Com a análise da tabela 39 é possível conhecer alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa em cada tipo de emprego preferido. Verifica-se que em média na afirmação “A personalidade do gestor/ empreendedor” eram os respondentes que preferiam combinar o TCO com o TCP que identificavam mais fatores condicionantes. Já nas afirmações “A qualidade da equipa de gestão”, “O contexto económico” e “O contexto político” eram os respondentes que preferiam o TCO. Nas restantes afirmações os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa eram mais identificados pelos respondentes que preferiam o TCP. Porém, aceita-se a igualdade das médias dos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa em cada tipo de emprego, pois a significância do teste é superior a 5% em todas as afirmações.

**Tabela 39 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova em relação ao emprego preferido e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa**

Fatores condicionantes	Emprego preferido	N	Média	Desvio-padrão	F	P
A personalidade do gestor/ empreendedor	TCO	26	4,19	0,981	1,046	0,353
	TCP	100	4,28	0,866		
	TCO e TCP	215	4,38	0,719		
A qualidade da equipa de gestão	TCO	27	4,52	0,700	0,054	0,947
	TCP	100	4,47	0,797		
	TCO e TCP	214	4,47	0,676		
A qualidade da equipa técnica	TCO	27	4,33	0,620	0,403	0,669
	TCP	100	4,47	0,745		
	TCO e TCP	215	4,45	0,694		
Existência de apoios financeiros	TCO	27	4,33	0,620	1,553	0,213
	TCP	100	4,35	0,744		
	TCO e TCP	213	4,20	0,741		
O contexto económico	TCO	27	4,37	0,688	0,832	0,436
	TCP	100	4,33	0,726		
	TCO e TCP	215	4,23	0,814		
O contexto político	TCO	27	4,11	0,801	1,168	0,312
	TCP	99	3,89	1,096		
	TCO e TCP	215	3,81	0,974		
As parcerias externas	TCO	27	4,11	0,698	0,608	0,545
	TCP	100	4,14	0,865		
	TCO e TCP	215	4,03	0,828		

Relativamente aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa na variável criação de empresas é possível referir que, em média, nas afirmações “A personalidade do gestor/ empreendedor” e “A qualidade da equipa de gestão” foram os respondentes que escolheram a opção “Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida” que mais consideravam que estes fatores condicionavam o sucesso das empresas. A afirmação “A qualidade da equipa técnica” apresenta uma maior média junto dos respondentes que optaram pela opção “Atualmente, estou a pensar nisso”. A afirmação “Existência de apoios financeiros” apresenta uma média superior (4,28) juntos dos respondentes que escolheram a opção

“Não e não tenho interesse em fazê-lo” e “Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida”. Nas restantes afirmações a média mais saliente é encontrada na opção “Não e não tenho interesse em fazê-lo”, tal como se pode averiguar na tabela 40. No entanto, os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa não são influenciados pela variável criação de empresas, pois a significância é superior a 5% em todas as afirmações.

**Tabela 40 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa**

Fatores condicionantes	Criação de empresas	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
A personalidade do gestor/empreendedor	Não e não tenho interesse em fazê-lo	51	4,18	0,888	6,541	0,257
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,31	0,761		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	64	4,47	0,712		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	4,46	0,884		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	4,25	0,754		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	4,45	0,800		
A qualidade da equipa de gestão	Não e não tenho interesse em fazê-lo	50	4,38	0,725	4,586	0,469
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,50	0,681		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	4,55	0,685		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	4,50	0,780		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	4,17	0,835		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	4,41	0,854		
A qualidade da equipa técnica	Não e não tenho interesse em fazê-lo	51	4,37	0,631	5,206	0,391
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,45	0,745		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	4,45	0,662		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	4,58	0,654		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	4,17	0,718		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	4,45	0,858		
Existência de apoios financeiros	Não e não tenho interesse em fazê-lo	50	4,28	0,640	3,173	0,673
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,27	0,718		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	4,28	0,696		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	4,25	1,032		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,92	0,793		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	21	4,14	0,910		
O contexto económico	Não e não tenho interesse em fazê-lo	51	4,41	0,669	10,507	0,062
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,30	0,766		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	4,12	0,801		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	4,25	0,897		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,83	0,577		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	4,36	0,953		
O contexto político	Não e não tenho interesse em fazê-lo	51	4,08	0,821	5,404	0,369
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	3,81	1,036		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	3,80	0,922		

	Atualmente, estou a pensar nisso	23	3,96	1,147		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,42	1,084		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,86	1,207		
As parcerias externas	Não e não tenho interesse em fazê-lo	51	4,24	0,764	3,959	0,555
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	171	4,06	0,798		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	4,00	0,901		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	4,13	0,900		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	3,92	0,669		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	3,86	1,037		

Por fim, apresenta-se a relação entre os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa com a variável perceção do futuro profissional. Ao analisar a tabela 41 verifica-se que todas as afirmações relativas aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa apresentam significâncias superiores a 5%. Desta forma, pode-se afirmar que os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa não se encontram relacionados com a perceção do futuro profissional dos respondentes. Verifica-se ainda, a presença de uma relação positiva entre os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa com a variável perceção do futuro profissional. Por isso, conclui-se que à medida que a opinião dos respondentes sobre os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa aumenta também aumenta a perceção dos respondentes em relação ao seu futuro profissional.

**Tabela 41 - Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à perceção do futuro e a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa**

Correlações		Perceção do futuro
A personalidade do gestor/ empreendedor	Correlação de Pearson	0,098
	P	0,074
A qualidade da equipa de gestão	Correlação de Pearson	0,036
	P	0,509
A qualidade da equipa técnica	Correlação de Pearson	0,087
	P	0,115
Existência de apoios financeiros	Correlação de Pearson	0,092
	P	0,095
O contexto económico	Correlação de Pearson	0,048
	P	0,388
O contexto político	Correlação de Pearson	0,046
	P	0,405
As parcerias externas	Correlação de Pearson	0,040
	P	0,469

Na hipótese número quatro esperava-se verificar a relação entre as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo com a propensão empreendedora dos alunos da UCP – PV. Neste contexto, passa-se a analisar o teste KMO, o teste *t-Student* para diferenças de médias, o teste *Anova* para análise de variâncias, o teste KW e o teste correlação de *Pearson*.

A variável iniciativas da universidade dirigidas para o empreendedorismo é constituída por nove afirmações. Com vista a facilitar a sua análise e interpretação existe a necessidade de agrupá-las em categorias. Desde logo, realizou-se o teste KMO que foi de 0,827. Para Maroco (2004) este valor afiança uma boa qualidade dos dados para fazer a análise fatorial. Ao observar a tabela 42 reclassificou-se as afirmações definidas, às quais estão associadas determinadas variáveis. Desta forma, a cada afirmação atribuiu-se uma classificação, pois cada uma agrupa as variáveis relacionadas entre si. Neste âmbito, adotaram-se as seguintes designações:

**Fator 1: Divulgação do empreendedorismo** (Criar consciencialização do empreendedorismo como uma possível escolha de carreira; Fornecer ideias aos alunos para iniciar uma nova empresa; Organizar conferências/ workshops sobre empreendedorismo; Colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa; Colocar os estudantes empreendedores em contacto uns com os outros);

**Fator 2: Projetos dirigidos ao empreendedorismo** (Oferecer um estudo de bacharelato ou mestrado em empreendedorismo; Oferecer um projeto de trabalho focado em empreendedorismo);

**Fator 3: Incentivos ao empreendedorismo** (Permitir que as empresas geridas por alunos usem as instalações da universidade; Proporcionar aos alunos os meios financeiros necessários para iniciar uma nova empresa).

**Tabela 42 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste KMO em relação às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo**

Rotação da matriz dos componentes, através do método <i>Varimax</i>			
<i>Itens da questão 19</i>	Componente		
	1	2	3
Criar consciencialização do empreendedorismo como uma possível escolha de carreira	0,658	0,367	0,098
Fornecer ideias aos alunos para iniciar uma nova empresa	0,708	0,174	0,157
Oferecer um estudo de bacharelato ou mestrado em empreendedorismo	0,195	0,845	0,252
Oferecer um projeto de trabalho focado em empreendedorismo	0,272	0,847	0,235
Organizar conferências/ workshops sobre empreendedorismo	0,710	0,273	0,097
Colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa	0,788	-0,021	0,329
Permitir que as empresas geridas por alunos usem as instalações da universidade	0,220	0,357	0,735
Proporcionar aos alunos os meios financeiros necessários para iniciar uma nova empresa	0,155	0,139	0,860
Colocar os estudantes empreendedores em contacto uns com os outros	0,483	0,231	0,464
% da variância	27,532	20,795	19,617
Total	2,478	1,872	1,766
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,827		

Método de extração: Análise de Componentes Principais.  
Método de rotação: Varimax com normalização Kaiser.

Na hipótese número quatro começa-se por relacionar as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo com a questão “Suponha que poderia escolher entre diferentes tipos de emprego, qual preferia?”. Tal como já foi referido anteriormente, esta questão tinha três possibilidades de

resposta: ser apenas TCO, ser apenas TCP ou combinar o TCO com o TCP. Neste sentido, verifica-se que no fator 1 e 3 os respondentes que davam uma maior importância média às iniciativas da universidade dirigidas ao empreendedorismo eram os respondentes que preferiam ser TCO e no fator 2 eram os respondentes que preferiam ser TCP, tal como se comprova através da tabela 43. A significância do teste é superior a 5% em todos os fatores, e por isso, aceita-se a igualdade das médias das iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo em cada um dos diferentes tipos de emprego.

**Tabela 43 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação ao emprego preferido e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo**

Iniciativas	Trabalho preferido	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Fator 1	TCO	27	-0,111	1,136	0,329	0,849
	TCP	100	0,029	1,012		
	TCO e TCP	217	0,009	0,973		
Fator 2	TCO	27	0,035	1,124	1,150	0,563
	TCP	100	0,049	1,189		
	TCO e TCP	217	-0,019	0,875		
Fator 3	TCO	27	0,400	0,914	4,146	0,126
	TCP	100	-0,006	0,935		
	TCO e TCP	217	-0,046	1,021		

As tabelas 44 e 45 pretendem relacionar as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo com a questão “Se hoje pensasse em desenvolver o seu próprio negócio o que preferiria” bem como, com a variável criação de empresas. Esta questão apresentava duas possibilidades de resposta “Iniciar um negócio novo” e “Investir num negócio já existente”. Por sua vez, a variável criação de empresas possuía seis hipóteses de resposta, as quais já foram enumeradas anteriormente.

Ao relacionar as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo com o negócio preferido pelos respondentes, verifica-se que eram os respondentes que preferiam “Investir num negócio já existente” que, em média, davam uma maior importância a este tipo de iniciativas da universidade, tal como se pode constatar com a análise da tabela 44. Ao analisar a significância é possível concluir que as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo não são influenciadas pelas preferências de negócio nos fatores 2 e 3, pois a significância nestes fatores é superior a 5%. O fator 1 apresenta uma significância de 0,3% o que permite concluir que as iniciativas inseridas neste fator têm influência no emprego preferido pelos respondentes.

**Tabela 44 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste t-Student em relação ao negócio preferido e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo**

Iniciativas	Negócio preferido	N	Média	Desvio-padrão	t	P
Fator 1	Iniciar um negócio novo	235	0,116	0,966	$t_{343} = 3,031$	0,003
	Investir num negócio já existente	110	-0,225	0,996		
Fator 2	Iniciar um negócio novo	235	0,027	1,022	$t_{343} = 0,681$	0,496
	Investir num negócio já existente	110	-0,051	0,944		
Fator 3	Iniciar um negócio novo	235	0,017	0,995	$t_{343} = 0,387$	0,699
	Investir num negócio já existente	110	-0,026	1,001		

Em relação às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo em cada uma das afirmações da variável “Alguma vez criou a sua empresa” verifica-se através da tabela 45, que em média no fator 1 eram os respondentes que escolheram a afirmação “Atualmente, estou a pensar nisso” que davam um maior destaque a estas iniciativas. Por sua vez, no fator 2 eram os respondentes que escolheram a afirmação “Sim, tenho empresa/s criada/s” e no fator 3 eram os respondentes escolheram a afirmação “Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa” que mais tinham em consideração as iniciativas da universidade. No fator 1 e 3 a significância é superior a 5%, o que permite aceitar a igualdade das médias das iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo em cada uma das afirmações de resposta à questão “Alguma vez criou a sua empresa”. Por sua vez, no fator 2 a significância é de 0,6% e desta forma, verifica-se uma relação entre as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo e a variável criação de empresas.

**Tabela 45 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste Anova e do teste KW em relação à criação de empresas e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo**

Iniciativas	Alguma vez criou a sua empresa	N	Média	Desvio-padrão	KW	P
Fator 1	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	-0,312	0,938	10,538	0,061
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	0,017	1,010		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	0,123	0,963		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	0,397	0,850		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	0,041	1,063		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	-0,205	1,050		
Fator 2	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	0,219	0,693	16,165	0,006
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	-0,166	1,018		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	-0,061	1,056		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	0,261	0,867		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	0,349	0,983		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	0,477	1,099		
Fator 3	Não e não tenho interesse em fazê-lo	53	0,165	0,804	3,746	0,587
	Não, mas imagino-me a criar uma empresa	172	-0,031	1,016		
	Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida	65	-0,174	1,151		
	Atualmente, estou a pensar nisso	24	0,169	0,749		
	Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa	12	0,189	1,101		
	Sim, tenho empresa/s criada/s	22	0,072	0,894		

Por fim, na hipótese geral número quatro relacionam-se as iniciativas da universidade dirigidas para o empreendedorismo com a variável percepção do futuro profissional. Neste contexto, verifica-se através da análise da tabela 46 que o fator 1 está relacionado com a percepção do futuro profissional dos respondentes, pois a sua significância é de 1,9%. Em relação aos outros fatores conclui-se que não estão relacionados com a percepção do futuro dos respondentes já que apresentam significâncias superiores a 5%. Também se verifica que há uma relação negativa entre o fator 3 e a percepção do futuro (correlação de Pearson = - 0,043). Esta situação permite inferir que à medida que as iniciativas da universidade inseridas no fator 3 aumentam ocorre uma diminuição na percepção do futuro dos respondentes.

**Tabela 46 – Resultados estatísticos relativos à aplicação do teste correlação de Pearson em relação à percepção do futuro e às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo**

Correlações		
		Percepção do futuro
Fator 1	Correlação de Pearson	0,128
	P	0,019
Fator 2	Correlação de Pearson	0,016
	P	0,765
Fator 3	Correlação de Pearson	-0,043
	P	0,430

#### 4. Discussão dos resultados

Após concluir a análise e a apresentação dos resultados, referem-se de seguida as principais conclusões. Para retirar conclusões sobre os resultados, o investigador tem de comparar e contrastar os resultados e aproveitar-se da teoria acerca da temática para assim conseguir fazer inferências. O investigador procura estabelecer relações entre os resultados obtidos e as hipóteses criadas (Fortin, 2009).

Começando pelos dados sociodemográficos dos respondentes do questionário, verifica-se que era composto por uma amostra maioritariamente do sexo feminino (71%). Os respondentes tinham uma idade média de 24,32 anos e desvio-padrão de 8,033 anos, o que se justifica, em parte, pelo facto de alguns dos respondentes serem trabalhadores-estudantes e mestrandos, alunos que têm geralmente uma idade mais elevada do que os alunos das licenciaturas. Verifica-se ainda que a maior parte dos respondentes (54,3%) se encontravam a frequentar a licenciatura em medicina dentária, e estavam na sua maioria a frequentar o primeiro ano (30,5%). Constatou-se igualmente que 27,4% dos respondentes iniciaram os estudos na UCP – PV em 2012.

Quanto aos dados socioprofissionais dos respondentes, constata-se que 83,2% tinham o estatuto-estudante normal e na sua maioria (51,6%) não tinham qualquer experiência profissional. Averigua-se igualmente que a maioria dos respondentes (84,2%) não desempenhou nem desempenhava alguma

atividade em associações/organizações da UCP e que 96,5% dos respondentes não frequentou nem frequentava algum programa de mobilidade internacional de estudantes. Verifica-se também que 54% dos respondentes não tiveram nem tinham uma atividade profissional remunerada, o que se explica pelo facto de a maior parte dos respondentes terem referido que não possuíam experiência profissional. Por fim, comprova-se que a amostra é constituída maioritariamente por respondentes com familiares próximos empresários (59,4%).

Relativamente à análise descritiva das afirmações da escala de Likert referentes ao conceito de empreendedorismo, conclui-se relativamente à média que todas as afirmações apresentavam valores médios superiores a três. Salienta-se ainda que a afirmação “Contribui para o aumento e criação de emprego”, apresentava o valor médio superior. Assim, confirma-se a importância que o empreendedorismo detém na criação de empregos, quer para o próprio indivíduo empreendedor, quer para os indivíduos que irá contratar para conseguir desenvolver o negócio (Comissão Europeia, 2003; Davey, Plewa e Struwing, 2011; Dornelas, 2003; Eurostat, 2012; GEM, 2010; Sarkar, 2010). Por fim, a afirmação “Contribui para um aumento da riqueza dos pobres”, apresentava o desvio-padrão com valor mais elevado, o que mostra que foi a afirmação com maior variabilidade de respostas. Tal como se mencionou, o empreendedorismo também pretende reduzir a pobreza (Eurostat, 2012).

No que concerne à opinião dos respondentes em relação ao conceito de empreendedor verifica-se que as afirmações “Tem paixão, entusiasmo, iniciativa e persistência” e “Tem capacidade de detetar o potencial de uma ideia”, apresentavam valores médios superiores. Os empreendedores possuíam uma personalidade pró-ativa, pois encontravam-se dispostos a arriscar as suas ideias com o objetivo de criar o seu próprio negócio (Parreira, Pereira & Brito, 2011). O maior desvio-padrão encontrava-se na afirmação “Possui o seu próprio capital (dinheiro)”. Duarte e Esperança (2012) referiram que para fomentar uma sociedade mais empreendedora é fundamental facilitar o acesso ao financiamento necessário para constituir um negócio.

Verifica-se também que a maior parte dos respondentes (63,1%) preferiam conjugar o TCO com o TCP. Ainda neste domínio, conclui-se que apenas 29,1% dos respondentes da amostra analisada tinham tendência empreendedora uma vez que para Rosário (2007), a propensão ao empreendedorismo apenas se verificava na opção que elegia unicamente a preferência pelo TCP. Ao ter em conta que os casos de empreendedorismo jovem ainda eram pouco frequentes, torna-se fundamental promover o empreendedorismo através do sistema educativo (Achtenhagen & Knyphausen-Aufsess, 2008; Bucha, 2009; Comissão das Comunidades Europeias, 2006; Duarte & Esperança, 2012; Pereira, Ferreira & Figueiredo, 2007; Saraiva, 2011).

Verificou-se igualmente que eram as afirmações “Não é tão arriscado como ser empregado por conta própria” e “Falta de recursos financeiros para ser empregado por conta própria”, que mais

condicionavam, em média, os respondentes a eleger o TCO como a sua escolha profissional. Este resultado vem corroborar os receios dos portugueses em empreender, nomeadamente, a mentalidade avessa ao risco e à incerteza e o receio de cair numa situação de falência (Bucha, 2009; Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010). Todavia, a falta e/ou dificuldade em aceder ao financiamento também constitui um entrave ao empreendedorismo (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010; Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias, 2003; Sociedade Portuguesa de Inovação, 2004).

Mostrou-se também que os respondentes que preferiam ser exclusivamente TCP deram uma maior importância média às afirmações “Independência pessoal/gestão do próprio tempo” e “Possibilidades de autorrealização”. Como se referiu, Hasni, Faridahwati e Mohammed (2012), Parreira, Pereira e Brito (2011) e Sarkar (2010) consideram que a necessidade de independência e de autonomia inteiram o perfil de um empreendedor. Para o GEM (2010) a criação de um negócio também é considerada uma oportunidade de independência. Por sua vez, Hasni, Faridahwati e Mohammed (2012) mencionam que a autorrealização e a flexibilidade de conciliar a vida pessoal com a vida familiar condicionam o empreendedorismo.

O empreendedorismo pode passar pela criação de um novo negócio ou pelo desenvolvimento de um negócio já estabelecido (Eurostat, 2012; GEM, 2010). Neste sentido, conclui-se que a maioria dos respondentes (68,1%) preferiam iniciar um novo negócio.

No que diz respeito à criação de empresas salienta-se a afirmação “Não, mas imagino-me a criar uma empresa”, pois foi a mais referida pelos respondentes (49,4%). Neste sentido, e de acordo com Marques (2011), estes respondentes não tinham predisposição para ser empreendedores. Para o referido autor, os respondentes que têm tendência a empreendedor no futuro são os que já criaram empresas e os têm tomado medidas para iniciar um negócio. No caso da amostra em estudo constata-se que apenas 9,7% dos respondentes escolheram estas afirmações (6,3% dos respondentes criaram empresas e 3,4% têm tomado medidas para iniciar um negócio).

Pode-se também verificar, que os respondentes tinham receio em desenvolver um negócio próprio pelo facto de poderem cair numa situação de falência e devido à incerteza da remuneração. Assim, corrobora-se o referido por Bucha (2009), Duarte e Esperança (2012) e Ferreira, Santos e Serra (2010) uma vez que também consideram que a possibilidade de falência e a aversão ao risco e à incerteza condicionam o espírito empreendedor dos indivíduos.

Os respondentes consideravam ainda que o clima económico e a falta de apoio financeiro dificultavam a constituição de um negócio. Ao ter em consideração que o empreendedorismo possui um papel de extremo relevo para o desenvolvimento da economia, torna-se indispensável adotar estratégias que fomentem atitudes empreendedoras (Davey, Plewa & Struwig, 2011; Eurostat, 2012; Rao, Rao &

Ganesh, 2011). Neste âmbito, é pertinente destacar o Governo uma vez que dá alguns incentivos para estimular o empreendedorismo, tal como se referiu.

Também se pode averiguar que a qualidade da equipa de gestão e a qualidade da equipa técnica eram considerados os fatores mais importantes para o sucesso de uma nova empresa pelos respondentes. Assim, na sociedade atual torna-se necessária a presença de competências de gestão numa empresa (Lewrick, Omar, Raeside & Sailer, 2010; Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias, 2003). As competências de gestão podem ser adquiridas nos programas de formação em empreendedorismo, pois estes também integram formação nesta área (Dominguinhos & Carvalho, 2009).

No que diz respeito às iniciativas da universidade dirigidas para a promoção do empreendedorismo, verifica-se que as afirmações “Colocar os estudantes empreendedores em contacto uns com os outros” e “Colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa”, eram as consideradas mais importantes pelos respondentes. Desta forma, ressalva-se o interesse de algumas formas de lecionar a educação para o empreendedorismo, nomeadamente, a troca de ideias/conhecimentos com empreendedores com experiência, os workshops empresariais e os estágios nas empresas (Dominguinhos & Carvalho, 2009; Lewrick, Omar, Raeside & Sailer, 2010).

Conclui-se igualmente que os respondentes quando questionados acerca da perceção do seu futuro profissional elegeram na sua maioria (35,3%) a opção 3, seguindo-se a opção 4 (32,6%) e a opção 5, escolhida por 21,9% dos respondentes. Ao ter em conta que para Marques (2011) a predisposição para o empreendedorismo se encontrava apenas quando eram eleitas as opções 4 ou 5, pode-se afirmar que 54,5% dos alunos da UCP tinham predisposição a empreender no futuro. A ambição de criar uma empresa pode dever-se à formação adquirida ou ao facto de os respondentes encararem o empreendedorismo como sendo a opção mais adequada de exporem as suas competências, à melhor/maior possibilidade de rendimento ou ainda à presença de oportunidades de mercado, tal como referiu Duarte e Esperança (2012).

Seguidamente apresentam-se as principais conclusões acerca das hipóteses definidas. Constatou-se que a maior parte dos respondentes do sexo feminino, da faixa etária dos 17 aos 21 anos, que frequentavam a licenciatura em medicina dentária e sem experiência profissional não criaram empresas, mas imaginavam-se a criar. No entanto, quem tinha um maior número de empresas criadas eram os respondentes do sexo masculino, da faixa etária dos 27 aos 34 anos, que frequentavam o mestrado em gestão e que tinham emprego a tempo inteiro há mais de um ano. O resultado referente ao sexo mostra a tendência verificada nos países da OECD no que diz respeito à atividade empresarial, que é menor no sexo feminino (OECD, 2012). Ainda neste contexto, o GEM (2010) também refere que em Portugal existe um maior número de homens empreendedores. Em relação à faixa etária também se mostra a tendência, por norma, presente em Portugal quanto à criação de empresas uma vez que para Ferreira, Santos e Serra (2010) a maioria dos portugueses cria empresas na faixa etária dos 22 aos 45 anos. A maior tendência a

constituir empresas pelos alunos de gestão, poderá dever-se ao facto de a maior parte da formação sobre empreendedorismo ser dirigida aos alunos desta área (Marques & Moreira, 2011; Volkman, 2004). Por fim, a experiência profissional também condiciona a criação de empresas (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010).

Quanto à perceção do futuro profissional verifica-se que, em média, os respondentes do sexo masculino, mais novos (17 aos 21 anos), que frequentavam a licenciatura em ciências biomédicas e que tinham um part-time, tendiam a escolher as opções superiores a três. Por sua vez, a menor perceção média acerca do futuro era referida pelos respondentes do sexo feminino, dos 35 aos 45 anos, que frequentavam o mestrado em serviço social e que tinham emprego a tempo inteiro há mais de um ano. À semelhança da hipótese anterior, também se conclui que eram os homens que mais ambicionam ter o seu próprio negócio.

Verifica-se também que os respondentes independentemente da presença de familiares próximos empresários, da deteção de uma atividade profissional remunerada e da frequência de programas de mobilidade internacional de estudantes preferiam combinar o TCO com o TCP. A constatação de que os respondentes preferiam combinar o TCO com o TCP vem confirmar o referido por Henry, Hill e Leitch (2005), pois consideram que há probabilidade de os indivíduos terem mais de um emprego. Relativamente à preferência pelo TCP destacam-se os respondentes que tinham familiares próximos empresários, tal como mencionou Ferreira, Santos e Serra (2010), existe uma maior propensão em empreender quando os indivíduos na infância convivem com empreendedores. Averiguou-se ainda que eram os respondentes que não tinham uma atividade profissional remunerada e que não frequentaram algum programa de mobilidade internacional que elegiam o TCP. Para Saraiva (2011) o programa Erasmus estimulava o empreendedorismo, contudo, após analisar os resultados obtidos verificou-se uma situação inversa.

No que concerne ao tipo de emprego preferido averiguasse que, em média, os respondentes do sexo feminino, da faixa etária dos 22 aos 26 anos, que frequentavam a licenciatura em ciências biomédicas e que tinham um part-time preferiam combinar o TCO com o TCP. A atual situação presente no mercado de trabalho, nomeadamente o elevado número de indivíduos desempregados (Duarte & Esperança, 2012) pode levar os respondentes a optarem por conciliar o TCP com o TCO. Porém, o TCP era eleito pelos respondentes do sexo masculino que se encontravam entre os 27 e os 34 anos, a frequentar a licenciatura em serviço social e que tinham emprego a tempo inteiro há menos de um ano. Apesar de já terem sido adotados planos para a igualdade de género (Marques & Moreira, 2001) e de se ter promovido o empreendedorismo no género feminino (Diário da República, 2011) ainda existe um maior número de homens empreendedores.

Após concluir que a análise fatorial às afirmações relativas à opinião dos respondentes sobre o TCO apresentava uma boa qualidade, definiu-se uma estrutura fatorial de três afirmações. As afirmações sofreram a seguinte nomeação: *falta de ideias, de recursos financeiros e de conhecimento* (Fator 1);

*garantia de melhor futuro* (Fator 2); e *mais trabalho/ burocracia* (Fator 3). Neste sentido, verificou-se que, em média, em todos os fatores eram os respondentes do sexo masculino que elegiam o TCO. Em relação à faixa etária, ao grau de ensino frequentado e à experiência profissional observou-se que cada um dos fatores apresentava diferentes preferências.

Fez-se igualmente uma análise fatorial às afirmações que ambicionavam conhecer a opinião dos respondentes sobre o TCP. Verificou-se que havia uma boa qualidade da análise. A análise, resultou numa estrutura fatorial de quatro fatores, tendo estes sido alvo das seguintes designações: *independência/ melhor rendimento* (Fator 1); *autonomia* (Fator 2); *oportunidade de emprego* (Fator 3); e *experiência familiar* (Fator 4). Desde logo, constatou-se que o TCP era preferido pelos respondentes do sexo masculino, mas em relação à faixa etária, ao grau de ensino frequentado e à experiência profissional existiam diferentes preferências em cada um dos fatores. Por isso, é possível concluir que em média, o fator 1 apresentava uma maior preferência pelos respondentes da faixa etária dos 35 aos 45 anos que frequentavam o mestrado em ciências da educação e que já fizeram estágio. O fator 2 era eleito pelos respondentes da faixa etária dos 46 aos 56 anos que se encontravam a frequentar o mestrado em serviço social e que tinham emprego a tempo interior há menos de um ano. Em relação ao fator 3 verifica-se que apresentava uma maior preferência média junto dos respondentes da faixa etária dos 27 aos 34 anos que frequentavam a licenciatura em serviço social e que tinham um part-time. Por fim, o fator 4 apresentava um maior destaque junto dos respondentes da faixa etária dos 35 aos 45 anos que cursavam o mestrado em serviço social e que possuíam estágio.

Conclui-se igualmente que os respondentes do sexo feminino sentiam, em média, mais receios em desenvolver um negócio. Por sua vez, verifica-se que as várias afirmações concernentes aos receios em desenvolver um negócio apresentavam diferentes tendências face à faixa etária e à experiência profissional. Ao relacionar a variável receios em desenvolver um negócio com o emprego preferido pelos respondentes, conclui-se que apenas na afirmação “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto”, havia um maior receio dos respondentes que preferiam o TCO. Nas restantes afirmações, há um maior receio por parte dos respondentes que preferiam combinar o TCO com o TCP. Pode-se ainda afirmar que os receios em desenvolver um negócio eram mais sentidos pelos respondentes que não criaram e não tencionavam criar empresas. Simultaneamente, verificou-se que os receios em desenvolver um negócio se relacionavam de uma forma negativa com a perceção do futuro, ou seja, quando os respondentes apresentavam, em média, um maior receio em desenvolver um negócio, a escolha da opção que avalia a perceção do futuro profissional decrescia. Deste modo, verifica-se que os receios em desenvolver um negócio condicionavam a propensão empreendedora dos respondentes da amostra. Ao ter em conta que em Portugal é fundamental promover o espírito empreendedor (Sarkar, 2010) é necessário

adotar estratégias que mostrem aos indivíduos que o empreendedorismo pode constituir uma alternativa a seguir no futuro profissional.

Quanto às dificuldades em iniciar um negócio é possível referir que em todas as afirmações apresentadas, o maior grau médio de dificuldade se encontrava no sexo feminino, à exceção da afirmação “Falta de ideias inovadoras” que apresentava uma maior dificuldade para os respondentes do sexo masculino. Em relação à faixa etária e à experiência profissional não havia uma tendência uniforme. Os respondentes que preferiam o TCO encontravam uma maior dificuldade média nas afirmações “O processo administrativo é muito complexo”, “Grande risco de falhar” e “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio”. Por sua vez, nas restantes afirmações eram os respondentes que preferiam combinar o TCO com o TCP que sentiam mais dificuldades. À semelhança dos receios em desenvolver um negócio também se verifica que eram os respondentes que não criaram empresas e que não têm interesse em fazê-lo que mais dificuldades sentiam em iniciar um negócio. As dificuldades inerentes ao início de um negócio relacionavam-se de uma forma negativa com a variável perceção do futuro profissional. Assim, conclui-se que quando a opinião sobre as dificuldades de um negócio aumenta, a perceção dos respondentes acerca do futuro sofre uma quebra. Estes resultados confirmam que a dificuldade em aceder ao financiamento (Ferreira, Santos & Serra, 2010; Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias, 2003), a burocracia inerente à constituição de uma empresa (Duarte & Esperança, 2012), a falta de competências de gestão, o reduzido apoio institucional, o receio de falhar (GEM, 2010) e o desfavorável clima económico presente na sociedade (Duarte & Esperança, 2012) condicionam a tendência empreendedora dos respondentes.

Verifica-se também que eram os respondentes do sexo feminino que atribuíam uma maior importância aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa. Contudo, não há uma tendência uniforme no que diz respeito à faixa etária, à experiência profissional, ao tipo de emprego preferido e à criação de empresas quando relacionados com os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa. Em relação à perceção do futuro verifica-se que apresenta uma relação positiva com os fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa.

Depois de garantir a qualidade da análise fatorial das iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo, constatou-se que os resultados revelavam uma estrutura fatorial de três afirmações. Estas afirmações receberam a seguinte nomeação: *divulgação do empreendedorismo* (Fator 1); *projetos dirigidos ao empreendedorismo* (Fator 2); e *incentivos ao empreendedorismo* (Fator 3). Seguidamente fez-se a correlação entre as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo com o tipo de emprego preferido. Neste contexto, verificou-se que os respondentes que atribuíam um maior destaque ao fator 1 e 3 eram os que preferiam TCO e no fator 2 eram os respondentes que preferiam o TCP. Ao relacionar as iniciativas da universidade vocacionadas para o

empreendedorismo em cada negócio preferido conclui-se que em todos os fatores eram os respondentes que preferiam investir num negócio já constituído que davam uma maior importância a estas iniciativas. Constatou-se também que no fator 1 eram os respondentes que atualmente estão a pensar criar empresas que mais destaque davam às iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo, no fator 2 eram os respondentes que tinham empresas criadas e no fator 3 eram os respondentes que tinham tomado medidas para criar uma empresa. Por fim, verifica-se que perante um aumento das iniciativas da universidade presentes no fator 3, os respondentes apresentavam uma menor perceção acerca do seu futuro profissional. Deste modo, é possível concluir que as iniciativas da universidade dirigidas ao empreendedorismo são de extrema importância para a promoção de competências empreendedoras nos alunos (Bucha, 2009; Comissão das Comunidades Europeias, 2006; Dominginhos & Carvalho, 2009).

Este questionário confirma a hipótese de que *as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na escolha de diferentes tipos de emprego são iguais* e confirma parcialmente oito hipóteses: *os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a criação de empresas; os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a perceção do futuro profissional dos alunos; os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta própria (TCP); os receios em desenvolver um negócio estão relacionados com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a perceção do futuro dos alunos; as dificuldades em iniciar um negócio estão relacionadas com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a perceção do futuro dos alunos; a importância que os alunos atribuem a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa está relacionada com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a perceção do futuro dos alunos; as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo no desenvolvimento de um novo negócio são iguais; e as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na perceção do futuro dos alunos são iguais.* Por fim, não confirma duas hipóteses: *os alunos com familiares empresários, com uma atividade profissional remunerada e que frequentaram programas de mobilidade internacional de estudantes têm uma maior tendência em enveredar pelo empreendedorismo; e os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta de outrem (TCO).*

---

## Conclusão

Esta dissertação centrou-se na análise da temática *empreendedorismo no ensino superior*. Desde logo, refletiu-se sobre o conceito de empreendedorismo e sobre a sua importância, quer para os indivíduos, quer para o progresso da sociedade e da economia, conheceu-se a evolução do ensino superior português e por fim, analisou-se a ligação entre o conceito de empreendedorismo e o de ensino superior. Para este estudo, o universo eleito foram os alunos da UCP – PV. Pretendia-se verificar se estes alunos se encontravam propensos a enveredar pelo empreendedorismo no seu futuro profissional.

Para conseguir alcançar o objetivo geral delineado para esta dissertação, dividiu-se este trabalho em duas partes. Na primeira parte encontra-se a reflexão teórica sobre o estado da arte do empreendedorismo no ensino superior e por sua vez, a segunda parte integra a componente empírica, a qual ambicionava confrontar as conclusões obtidas na primeira parte.

Após se ter efetuado uma reflexão crítica da literatura foi possível retirar algumas conclusões. Neste contexto, verificou-se que na atualidade o empreendedorismo constitui um dos motores fundamentais para o desenvolvimento da economia e da sociedade (Davey, Plewa & Struwig, 2011; Eurostat, 2012; Rao, Rao & Ganesh, 2011). Ao ter em consideração que Portugal se encontra embutido numa crise económica, torna-se imprescindível o auxílio da sociedade e do Governo na promoção do empreendedorismo (Ferreira, Santos & Serra). O sistema educativo também tem adotado diversas estratégias com o objetivo de estimular o empreendedorismo.

Para Heinenon e Poikkijoki (2006) o empreendedorismo fomenta o desenvolvimento da mudança, a autoconfiança e a criatividade dos indivíduos. Galloway, Anderson, Brown e Wilson (2005) acrescentam que o empreendedorismo concebe o desenvolvimento de novos ou melhores negócios, produtos e serviços, os quais devem ir de encontro às solicitações do mercado. Deste modo, constitui um contributo para o desenvolvimento da economia (Matlay, 2001).

Apesar dos inúmeros estudos realizados acerca do empreendedorismo ainda não há unanimidade acerca da definição do conceito, tal como das características de um empreendedor. Apenas se reconhece que o perfil empreendedor não é inato ao indivíduo (Ferreira, Santos & Serra, 2010; Volkmann, 2004). Contudo, apontam-se algumas características mais comuns ao empreendedor, nomeadamente: a capacidade de inovação, a pro-atividade, a afabilidade, a autoconfiança, a responsabilidade, a necessidade de autonomia e de independência, o otimismo, a responsabilidade, a capacidade de iniciativa, a capacidade para identificar oportunidades e a disposição à mudança.

Ao ter em consideração a importância do empreendedorismo torna-se fulcral a promoção de uma sociedade mais empreendedora. Esta promoção pode passar pelo apoio do Governo, através da redução da burocracia inerente à criação de uma empresa. O acesso ao financiamento, assim como, à mão-de-obra

qualificada deve ser facilitado, tal como também deve ser prestado apoio à obtenção de competências que permitam que um negócio consiga obter sucesso no atual mercado. Por fim, alguns aspetos culturais devem ser gradualmente alterados, de modo a que quando os empreendedores enfrentam uma situação de falência não sejam censurados pela sociedade (Duarte & Esperança, 2012).

No caso de Portugal ainda persistem alguns entraves ao espírito empreendedor, sobretudo no que diz respeito à cultura. Os portugueses têm medo de falhar, são avessos ao risco e aos estados de incerteza e têm receio de cair numa situação de falência (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010). Neste âmbito, é fundamental estimular o empreendedorismo uma vez que a criação de empresas gera novos empregos e conseqüentemente, contribui para o desenvolvimento da economia. É pertinente destacar o apoio que o Governo tem prestado neste âmbito, pois adotou diversos programas nomeadamente, o Programa +E+I e o QREN.

Por conseguinte, torna-se indispensável a presença de formação que impulse e faculte a adoção de atitudes empreendedoras que acarretem, por um lado, à criação de empresas e pelo outro, à criação de novos postos de trabalho e mais qualificados. No entanto, considerava-se que o ensino formal na Europa não estimula o empreendedorismo e o TCP. É necessário transformar o ensino tradicional num ensino empreendedor. Assim, a evolução histórica do ensino superior foi extraordinariamente útil para o desenvolvimento do espírito empreendedor. Para a Comissão das Comunidades Europeias (2006) a formação em empreendedorismo deve ser ministrada desde o primeiro ciclo do ensino básico até à universidade.

Os alunos que ambicionam ter o seu próprio negócio ao se defrontarem com o acréscimo da importância do empreendedorismo no ambiente de negócios da economia global procuraram cursos nesta área. Face a esta procura, assistiu-se a um acréscimo do número de universidades que lecionam cursos sobre empreendedorismo (Jesselyn & Mitchell, 2006). A educação para o empreendedorismo faculta o desenvolvimento de competências empreendedoras, as quais se podem tornar numa mais-valia para o desenvolvimento de um negócio próprio ou para as empresas onde estes indivíduos possam vir a trabalhar. No entanto, estes cursos dirigem-se especialmente para a área de gestão e de economia (Sociedade Portuguesa de Inovação, 2004).

Portugal dispõe das condições necessárias, quer nas suas escolas, quer nos seus currículos de ensino, para desenvolver a educação para o empreendedorismo. Porém, é fundamental ter em consideração que a educação neste domínio também advém da determinação e do investimento em novos métodos de trabalho e da atitude inovadora de todos os agentes educativos (Pereira, Ferreira & Figueiredo, 2007). No ensino superior também existem alguns entraves à educação para o empreendedorismo, designadamente, da parte dos alunos, dos docentes e dos investigadores. Nestes entraves, insere-se a falta de competências, a dificuldade em obter apoio financeiro e o afastamento entre as empresas e as

instituições de ensino (Duarte & Esperança, 2012). A Comissão das Comunidades Europeias (2003) acrescenta que o apoio das empresas também condiciona a aprendizagem do empreendedorismo, e deste modo, é indispensável melhorar a relação entre a rede escolar e o tecido empresarial (Bucha, 2009).

Na atualidade o nível educacional de um país é visto como um fator de desenvolvimento. Por isso, é necessário formar indivíduos críticos e responsáveis e que ajam de acordo com a realidade onde se encontram. Em oposição, os indivíduos conformados com a presente realidade devem ser abolidos (Bucha, 2009). Assim, é fundamental que a educação para o empreendedorismo motive os alunos a empreender no futuro e ainda mostre os resultados benéficos que o empreendedorismo pode acarretar (Lewrick, Omar, Raeside & Sailer, 2010). O sistema educativo português tem promovido alguns programas nesta área (EPE, PNEE e o Poliemprende), com o objetivo de impulsionar o empreendedorismo.

Conclui-se, ainda, que na atualidade para um indivíduo competir e ter sucesso não basta apenas ter uma boa formação académica. Pois, as empresas presentemente esperam que os seus colaboradores sejam empreendedores e dinâmicos uma vez que desta forma, podem adotar novas práticas e estratégias que provoquem retornos positivos para as empresas onde trabalham.

A partir da pesquisa teórica efetuada e de modo a responder aos objetivos definidos para este estudo foram definidos e posteriormente investigados quatro conjuntos de hipóteses. O primeiro conjunto de hipóteses estava relacionado com o perfil dos alunos e com a sua tendência empreendedora. Em seguida, analisa-se um conjunto de hipóteses que relacionavam os dados sociodemográficos e a experiência profissional com o emprego preferido pelos alunos. O terceiro conjunto de hipóteses tinha em conta os receios, as dificuldades e os fatores que condicionam o sucesso de uma empresa em relação aos dados sociodemográficos, à experiência profissional e à tendência empreendedora dos alunos. Por fim, o quarto conjunto de hipóteses analisava as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo para com a iniciativa empreendedora dos alunos.

Neste contexto e à luz do quadro metodológico adotado, o primeiro conjunto de hipóteses, aponta que o sexo dos respondentes não está relacionado com a criação de empresas. No entanto, a faixa etária, o grau de ensino frequentado e a experiência profissional influenciavam a criação de empresas. Com base nos questionários tratados, verificou-se ainda, que a perceção do futuro profissional dos respondentes era influenciada pela faixa etária, pela licenciatura ou mestrado frequentado e também pela experiência profissional detida. Em relação ao sexo constatou-se que não influenciava a perceção que os respondentes tinham acerca do seu futuro profissional. Assim, é possível concluir que o género dos respondentes não interferia com a constituição de empresas, ao contrário do referido pelo referido pelo GEM (2010) e pela OECD (2012) que consideravam que as mulheres têm uma menor tendência empreendedora do que os homens. Mas, corrobora-se o referido por Ferreira, Santos e Serra (2010), pois defendiam que o nível de

formação, a faixa etária e a experiência profissional prévia condicionam a decisão dos indivíduos de constituir empresas.

Também é possível afirmar que a presença de familiares empresários e a detecção de uma atividade profissional remunerada não influenciava a escolha dos respondentes acerca de um tipo de trabalho. Desta forma, não se confirma a perspectiva de Ferreira, Santos e Serra (2010), uma vez que defendiam que os indivíduos que na infância conviviam com empresários tinham uma maior predisposição a empreender. Por sua vez, também se constatou que os programas de mobilidade internacional de estudantes não influenciavam a tendência empreendedora dos respondentes. Por isso, também não se consolida o referido por Saraiva (2011). Para este autor o programa Erasmus para Jovens Empreendedores era importante na promoção de uma cultura empreendedora.

Conclui-se, ainda, relativamente ao segundo conjunto de hipóteses, que o grau de ensino frequentado pelos respondentes estava relacionado com o tipo de emprego que eles preferiam. Segundo Ferreira, Santos e Serra (2010) os indivíduos que possuem maiores níveis de formação têm uma maior inclinação para se tornarem empreendedores no seu futuro profissional. Por sua vez, o sexo, a faixa etária e a experiência profissional não influenciavam o emprego eleito pelos respondentes.

Verificou-se igualmente que os dados sociodemográficos e a experiência profissional não condicionavam a opinião dos respondentes em relação à preferência pelo TCO. Dada esta constatação, verifica-se que os indivíduos que elegiam profissionalmente o TCO não possuíam um perfil homogêneo. Quanto à preferência pelo TCP é possível verificar que o sexo, o grau de ensino e a experiência profissional não influenciavam a opinião que os respondentes tinham acerca deste tipo de trabalho. Todavia, verificou-se que apenas, o fator 1 “Independência/ Melhor rendimento”, era influenciado pela faixa etária. A necessidade de autonomia e de independência (Parreira, Pereira & Brito, 2011; Sarkar, 2010) constituem algumas das características atribuídas pela literatura aos empreendedores. A criação de empresas pode ser motivada por diversos fatores, designadamente, pela necessidade de independência (GEM, 2010) e pela possibilidade de gerar lucro (Eurostat, 2012).

No terceiro conjunto de hipóteses, demonstrou-se que os receios em desenvolver um novo negócio não eram influenciados pela faixa etária, assim como, pela experiência profissional e pelo emprego preferido pelos respondentes. No entanto, é possível constatar que nas afirmações “Incerteza da remuneração” e “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto” não existia qualquer tipo de influência por parte do género dos respondentes. Mas, as restantes afirmações eram influenciadas por esta variável. Também se concluiu que apenas as afirmações, “A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto” e “A possibilidade de falhar pessoalmente” não eram condicionadas pela criação de empresas. Por fim, averiguou-se que apenas as afirmações “Incerteza da remuneração”, “Instabilidade do emprego” e “A possibilidade de entrar na falência” se encontravam relacionadas com a percepção do futuro

profissional. Desta forma, pode-se afirmar que o sexo, a criação de empresas e a percepção do futuro condicionavam os receios dos respondentes em desenvolver um novo negócio. Existem diversos receios em desenvolver um negócio, nomeadamente, a dificuldade em aceder ao financiamento, a aversão ao risco e o receio de cair numa situação de falência (Duarte & Esperança, 2012; Ferreira, Santos & Serra, 2010).

No que diz respeito às dificuldades em iniciar um negócio constatou-se que o emprego preferido pelos respondentes não as influenciava. Assim, foi possível verificar que os respondentes quando elegiam para o seu percurso profissional um determinado tipo de trabalho não eram influenciados pelas dificuldades que poderiam ter de enfrentar caso optassem por constituir o seu próprio negócio. Quanto ao sexo conclui-se que este apenas não influenciava as afirmações “Falta de ideias inovadoras”, “Falta de apoio institucional para o fazer” e “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio”. Já a faixa etária condicionava as afirmações “Falta de apoio financeiro”, “O processo administrativo é muito complexo” e “Falta de ideias inovadoras”. Por sua vez, também se averiguou que apenas a afirmação “O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio” era influenciada pela experiência profissional. A variável criação de empresas, não intervinha com as afirmações “Falta de apoio financeiro”, “O processo administrativo é muito complexo”, “Pouca informação sobre como o fazer” e “Falta de apoio institucional para o fazer”. Por fim, a percepção do futuro dos respondentes estava relacionada apenas com as afirmações “Pouca informação sobre como o fazer”, “Falta de competências na área de gestão”, “Falta de ideias inovadoras” e “Grande risco de falhar”.

Finalmente, a importância que os respondentes atribuíam a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa eram diferentes em cada um dos sexos. Por sua vez, quanto ao emprego preferido, à criação de empresas e a percepção do futuro profissional constatava-se que não existia qualquer tipo de influência em relação à opinião dos respondentes acerca dos fatores que condicionam o sucesso das novas empresas. Relativamente à faixa etária dos respondentes verifica-se que apenas influenciava a afirmação “Existência de apoios financeiros”. Por último, a experiência profissional condicionava a opinião referida pelos respondentes nas afirmações “A qualidade da equipa técnica” e “Existência de apoios financeiros”.

No quarto conjunto de hipóteses, verificou-se que a opinião que os respondentes tinham para com as iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo não era influenciada pelo seu emprego preferido. Assim, verifica-se que é importante deter competências empreendedoras uma vez que estas são indispensáveis, quer se tenha ou não um negócio próprio. Dada a atual competitividade global, torna-se indispensável a presença de empreendedores nas empresas, proprietários ou colaboradores, pois estes por norma são inovadores, o que se torna numa mais-valia para as empresas conseguirem alcançar o sucesso. Em relação ao negócio preferido, verifica-se que este apenas influenciava o fator 1. Constatou-se, ainda, que a variável criação de empresas apenas interferia com a opinião dos respondentes sobre as

iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo no fator 2. Em último lugar, também foi possível concluir que a percepção do futuro profissional apenas estava relacionada com o fator 1.

Após apresentar os principais resultados alcançados com as hipóteses definidas para este estudo apresenta-se, de seguida, uma tabela síntese que abarca os objetivos específicos e as hipóteses de investigação, assim como, a conclusão obtida em cada uma das hipóteses formuladas.

<i>Questionário sobre o Empreendedorismo e o Ensino Superior: o caso da UCP - PV</i>		
<i>Objetivos</i>	<i>Hipóteses</i>	<i>Conclusão</i>
<i>Traçar o perfil empreendedor dos alunos da UCP – PV</i>	<i>H.1.: O perfil dos alunos condiciona o seu espírito empreendedor.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.1.1.: Os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a criação de empresas.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.1.2.: Os dados sociodemográficos e a experiência profissional estão relacionados com a percepção do futuro profissional dos alunos.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.1.3.: Os alunos com familiares empresários, com uma atividade profissional remunerada e que frequentaram programas de mobilidade internacional de estudantes têm uma maior tendência em enveredar pelo empreendedorismo.</i>	Refutada
<i>Conhecer o tipo de emprego preferido pelos alunos da UCP – PV</i>	<i>H.2.: Os dados sociodemográficos e a experiência profissional influenciam o tipo de emprego preferido pelos alunos.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.2.1.: Os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta de outrem (TCO).</i>	Refutada
	<i>H.2.2.: Os dados sociodemográficos e a experiência profissional condicionam a opinião dos alunos acerca do trabalho por conta própria (TCP).</i>	Confirmada parcialmente
<i>Conhecer a percepção dos alunos relativamente aos receios, às dificuldades e aos fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa</i>	<i>H.3.: Os receios, as dificuldades e os fatores que condicionam o sucesso de uma empresa estão relacionados com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional e com a tendência empreendedora.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.3.1.: Os receios em desenvolver um negócio estão relacionados com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.3.2.: As dificuldades em iniciar um negócio estão relacionadas com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.3.3.: A importância que os alunos atribuem a alguns fatores que condicionam o sucesso de uma nova empresa está relacionada com os dados sociodemográficos, com a experiência profissional, com o emprego preferido, com a criação de empresas e com a percepção do futuro dos alunos.</i>	Confirmada parcialmente
<i>Avaliar a importância das iniciativas do ensino superior para o desenvolvimento de competências técnico-científicas nos alunos, que lhes confirmam um perfil empreendedor adequado as exigências do atual mercado de trabalho</i>	<i>H.4.: As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo condicionam a iniciativa empreendedora dos alunos.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.4.1.: As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na escolha de diferentes tipos de emprego são iguais.</i>	Confirmada
	<i>H.4.2.: As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo no desenvolvimento de um novo negócio são iguais.</i>	Confirmada parcialmente
	<i>H.4.3.: As iniciativas da universidade vocacionadas para o empreendedorismo na percepção do futuro dos alunos são iguais.</i>	Confirmada parcialmente

A principal limitação desta dissertação prende-se com o facto do universo em estudo apenas ter abrangido os alunos da UCP – PV. Neste âmbito, os resultados obtidos nesta investigação empírica não se podem generalizar para o universo do ensino superior português. Deste modo, considera-se pertinente que em futuras investigações o universo seja alargado a um maior número de instituições de ensino superior, bem como a todos os níveis de ensino e também deve ser realizado por todo o país. Sugere-se ainda que a educação para o empreendedorismo, passe a integrar todos os currículos académicos, para que desta forma, seja promovido o desenvolvimento de características empreendedoras nos alunos.

---

**Referências Bibliográficas**

Achtenhagen, L., & Knyphausen-Aufsess, D. z. (2008). Fostering doctoral entrepreneurship education in Germany. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15, 2, 397-404.

Amaral, A., Correia, F., Magalhães, A., Rosa, M. J., Santiago, R., & Teixeira, P. (2002). *O Ensino Superior Pela Mão da Economia*. Coimbra: Cipes - Fundação das Universidades Portuguesas.

Anderson, A. R., & Jack, S. L. (2008). Role typologies for enterprising education: The professional artisan? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15, 2, 259-273.

Azevedo, C. A., & Azevedo, A. G. (2003). *Metodologia Científica - Contributos práticos para a elaboração de trabalhos académicos* (6ª ed.). Lisboa: Universidade Católica Editora.

Boyles, T. (2012). 21st Century knowledge, skills, and abilities and entrepreneurship competencies: a model for undergraduate entrepreneurship education. *Journal of Entrepreneurship Education*, 15, 41-55.

Brush, C. G., Duhaime, I. M., Gartner, W. B., & Stewart, A. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. *Journal of Management*, 29, 3, 309-331.

Bucha, A. I. (2009). *Empreendedorismo, aprender a saber ser empreendedor* (1ª ed.). Lisboa: Editora RH, Lda. .

Bulut, Y., & Sayin, E. (2010). An Evaluation of Entrepreneurship Characteristics of University Students: An Empirical Investigation from the Faculty of Economic and Administrative Sciences in Adnan Menderes University. *International Journal of Economic Perspectives*, 4, 3, 559-568.

Capucha, L., Pinheiro, A., Sepúlveda, A. M., & Gil, H. (2006). *Educação para a Cidadania - Guião de Educação para o Empreendedorismo*. Lisboa: Ministério da Educação, Direcção-Geral de Inovação e de Desenvolvimento Curricular.

Chorão, J. B. (1999). Ensino. In *Enciclopédia Luso-Brasileira de Cultura: edição Século XXI* (Vol. 10, 355-358). Lisboa/ São Paulo: Editorial Verbo.

Chowdhury, M. J. (2011). The determinants of entrepreneurship in a conflict region: Evidence from the chittagong hill tracts in bangladesh. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 24, 2, 265-281.

Collins, L., Smith, A., & Hannon, P. (2006). Applying a synergistic approach in entrepreneurship education. *Management Learning*, 37, 3, 335-354.

Comissão das Comunidades Europeias (21 de Janeiro de 2003). *Livro Verde, Espírito Empresarial na Europa*. Obtido em 26 de Fevereiro de 2013, de [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2003/com2003\\_0027pt01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2003/com2003_0027pt01.pdf)

Comissão das Comunidades Europeias (13 de Fevereiro de 2006). *Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Promover o espírito empreendedor através do ensino e da aprendizagem*. Obtido em 19 de Fevereiro de 2013, de [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2006/com2006\\_0033pt01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2006/com2006_0033pt01.pdf)

Comissão Europeia (2003). *Green Paper on Entrepreneurship in Europe*. Bruxelas: Comissão da União Europeia.

Conceição, P., Durão, D. F., Heitor, M. V., & Santos, F. (1998). *Novas ideias para a Universidade*. Lisboa: IST Press.

Costa, J. V. (2001). *A Universidade no seu Labirinto*. Lisboa: Editorial Caminho, S. A..

Davey, T., Plewa, C., & Struwig, M. (2011). Entrepreneurship perceptions and career intentions of international students. *Education + Training*, 53, 5, 335-352.

Delmar, F., & Shane, S. (2004). Legitimizing first: organizing activities and the survival of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 19, 385-410.

Delors, J. (1996). *Educação um tesouro a descobrir* (2ª ed.). Lisboa: Edições Asa.

DGEEC/MEC, INE, & Pordata (17 de Junho de 2013). *Diplomados no ensino superior por mil habitantes em Portugal*. Obtido em 2 de Maio de 2013, de <http://www.pordata.pt/Portugal/Diplomados+no+ensino+superior+por+mil+habitantes-1981>

DGEEC/MEC, & Pordata. (28 de Dezembro de 2012a). *Alunos matriculados no ensino superior: total e por sexo - Portugal*. Obtido em 2 de Maio de 2013, de <http://www.pordata.pt/Portugal/Alunos+matriculados+no+ensino+superior+total+e+por+sexo-1048>

DGEEC/MEC, & Pordata. (28 de Dezembro de 2012b). *Alunos matriculados no ensino superior: total e por subsistema de ensino - Portugal*. Obtido em 2 de Maio de 2013, de

<http://www.pordata.pt/Portugal/Alunos+matriculados+no+ensino+superior+total+e+por+subsistema+de+ensino-1017>

DGEEC/MEC, & Pordata. (28 de Dezembro de 2012c). *Alunos matriculados no ensino superior: total, por subsistema e por tipo de ensino - Portugal*. Obtido em 2 de Maio de 2013, de <http://www.pordata.pt/Portugal/Alunos+matriculados+no+ensino+superior+total++por+subsistema+e+por+tipo+de+ensino-1019>

DGEEC/MEC, & Pordata (31 de Janeiro de 2013). *Alunos matriculados no ensino superior: total e por nível de formação - Portugal*. Obtido em 2 de Maio de 2013, de <http://www.pordata.pt/Portugal/Alunos+matriculados+no+ensino+superior+total+e+por+nivel+de+formacao-1023>

D'Hainaut, L. (1997). *Conceitos e Métodos de Estatística* (2ª ed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Diário da República (10 de Setembro de 2007). Lei n.º 62/2007 de 10 de Setembro. *1.ª série — N.º 174*. Diário da República.

Diário da República (18 de Janeiro de 2011). Resolução do Conselho de Ministros n.º 5/2011. *1.ª série — N.º 12*. Diário da República.

Dias, M. O. (2010). *Planos de Investigação. Avançando passo a passo*. Santa Maria da Feira: Maria Olívia Dias.

Direcção-Geral do Ensino Superior (1999). *O Ensino Superior em Portugal*. Lisboa: Editorial do Ministério da Educação.

Direcção-Geral do Ensino Superior (2008). *O Processo de Bolonha*. Obtido em 12 de Junho de 2013, de <http://www.dges.mctes.pt/DGES/pt/Estudantes/Processo+de+Bolonha/Processo+de+Bolonha/>

Dominginhos, P. M., & Carvalho, L. M. (2009). Promoting business creation through real world experience. *Education & Training*, *51*, 2, 150-169.

Dormelas, J. C. (2003). *Empreendedorismo Corporativo. Como Ser Empreendedor, Inovar e Se Diferenciar na Sua Empresa*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.

- Duarte, C., & Esperança, J. P. (2012). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro - Transformar oportunidades em negócios. Criar micro, pequenas e médias empresas* (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Eurostat. (2012). *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*. Obtido em 10 de Abril de 2013, de [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-31-12-758/EN/KS-31-12-758-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-31-12-758/EN/KS-31-12-758-EN.PDF)
- Eurydice. (Março de 2012). *Entrepreneurship Education at School in Europe - National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*. Obtido em 2 de Junho de 2013, de [http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic\\_reports/135EN.pdf](http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/135EN.pdf)
- Fayolle, A. (2008). Entrepreneurship education at the crossroads: Toward a more mature teaching field. *Journal of Enterprising Culture*, 16, 4, 325-337.
- Ferreira, J. B., Machado, M. d., & Magalhães, A. (2009). A 'Importância' e a 'Satisfação' no Ensino Superior: a Perspectiva dos Estudantes. *Investigar, Avaliar, Descentralizar – Actas do X Congresso da Sociedade Portuguesa de Ciências da Educação* (pp. 1-12). Bragança: Sociedade Portuguesa de Ciências da Educação e Escola Superior de Educação/Instituto Politécnico de Bragança.
- Ferreira, M. P., Santos, J. C., & Serra, F. R. (2010). *Ser Empreendedor - Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa* (2ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Fortin, M.-F. (2009). *O Processo de Investigação, da concepção à realização* (5ª ed.). Loures: LUSOCIÊNCIA - Edições Técnicas e Científicas, Lda. .
- Gallant, M., Majumdar, S., & Varadarajan, D. (2010). Outlook of female students towards entrepreneurship - An analysis of a selection of business students in Dubai. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 3, 3, 218-230.
- Galloway, L., Anderson, M., Brown, W., & Wilson, L. (2005). Enterprise skills for the economy. *Education + Training*, 47, 1, 7-17.
- Gartner, W. B. (2001). Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, 4, 27-39.
- Gartner, W., & Vesper, K. (1994). Experiments in Entrepreneurship Education: Successes and Failures. *Journal of Business Venturing*, 9, 179-187.

GEM. (2010). *GEM Portugal 2010 - Estudo sobre o Empreendedorismo*. Obtido em 24 de Outubro de 2012, de <http://www.gemconsortium.org>

Gerba, D. T. (2012). The context of entrepreneurship education in Ethiopian universities. *Management Research Review*, 35, 3/4, 225-244.

Gibb, A. (2002). In pursuit of a new enterprise and entrepreneurship paradigm for learning: creative destruction, new values, new ways of doing things and new combinations of knowledge. *International Journal of Management Reviews*, 4, 4, 223–269.

Gonçalves, V. (2009). Empreendedorismo: do ensino básico ao ensino superior. In X Congresso da Sociedade Portuguesa de Ciências da Educação. Bragança: Instituto Politécnico de Bragança, Escola Superior de Educação.

Greene, P. G., Katz, J. A., & Johannisson, B. (2004). From the Guest Co-Editors: Entrepreneurship Education. *Academy of Management Learning and Education*, 3, 3, 238-241.

Gummesson, E. (2002). Relationship marketing in the new economy. *Journal of Relationship Marketing*, 1, 1, 37-58.

Hasni, C. I., Faridahwati, M. S., & Mohammed, S. C. (2012). An exploratory study of motivational factors on women entrepreneurship venturing in malaysia. *Business and Economic Research*, 2, 1.

Heinonen, J., & Poikkijoki, S.-A. (2006). An entrepreneurial-directed approach to entrepreneurship education: mission impossible? *Journal of Management Development*, 25, 1, 80-94.

Henry, C., Hill, F., & Leitch, C. (2005). Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part 1. *Education + Training*, 47, 2, 98-111.

INE. (2009). *O Empreendedorismo em Portugal - Indicadores sobre a Demografia das Empresas*. Obtido em 24 de Outubro de 2012, de [http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaques&DESTAQUESdest\\_boui=70672086&DESTAQUESmodo=2](http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=70672086&DESTAQUESmodo=2)

INE. (2013). *Empresas em Portugal 2011*. Obtido em 2 de Maio de 2013, de [http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_publicacoes&PUBLICACOESpub\\_boui=153408436&PUBLICACOESmodo=2](http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=153408436&PUBLICACOESmodo=2)

- Jesselyn, M., & Mitchell, B. (2006). Entrepreneurship education in South Africa: a nationwide survey. *Education + Training, 48, 5*, 348-359.
- Johansen, V. (2012). Entrepreneurship Education and Academic Performance. *Scandinavian Journal of Educational Research, 1*, 1–15.
- Katz, A. J. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. *Journal of Business Venturing, 18, 2*, 283-300.
- Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: development, trends and challenges. *Entrepreneurship Theory & Practice, 29, 5*, 577-597.
- Laukkanen, M. (2000). Exploring alternative approaches in high-level entrepreneurship education: creating micro mechanisms for endogenous regional growth. *Journal of Entrepreneurship and Regional Development, 12,1*, 25-47.
- Lewrick, M., Omar, M., Raeside, R., & Sailer, K. (2010). Education for Entrepreneurship and Innovation: "Management Capabilities for Sustainable Growth and Success". *World Journal of Enterprenuership, Management and Sustainable Development, 6, 1/2*, 1-18.
- Li, J., & Matlay, H. (2005). Graduate employment and small businesses in China. *Industry and Higher Education, 19, 1*, 45-54.
- Lima, M. P. (1995). *Inquérito Sociológico - Problemas de Metodologia* (4ª ed.). Lisboa: Editorial Presença.
- Luke, B., Kearins, K., & Verreyne, M.-L. (2011). Developing a conceptual framework of strategic entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 17, 3*, 314-337.
- Maroco, J. (2004). *Análise Estatística com a utilização do SPSS* (2ª ed.). Edições Silabo.
- Marques, A. P., & Moreira, R. (2011). Transição para o mercado de trabalho: empreendedorismo numa perspectiva de género. *XIV Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho* (pp. 432-451). Lisboa: Associação Portuguesa de Profissionais em Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho.
- Marques, M. A. (2011). *Atitudes Empreendedoras dos Estudantes de Economia e Gestão: uma comparação entre países*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Porto, Faculdade de Engenharia.

- Mars, M. M., & Rios-Aguilar, C. (2010). Academic entrepreneurship (re)defined: Significance and implications for the scholarship of higher education. *Higher Education*, 59, 4, 441-460.
- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2012). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28, 211-224.
- Matlay, H. (2001). Strategic issues in vocational education and training in central and Eastern Europe. *Education + Training*, 43, 8/9, 395-404.
- Matlay, H. (2006). Researching entrepreneurship and education Part 2: what is entrepreneurship education and does it matter? *Education + Training*, 48, 8/9, 704-718.
- Matlay, H., & Westhead, P. (2005). Virtual teams and the rise of e-entrepreneurship in Europe. *International Small Business Journal*, 12, 3.
- Ministério da Educação, & DGIDC. (2008/2009). *Projecto Nacional Educação para o Empreendedorismo*. Obtido em 13 de Março de 2013, de <http://www.dgicd.min-edu.pt/educacaocidadania/index.php?s=directorio&pid=151>
- Mitra, J., & Matlay, H. (2004). Entrepreneurial and vocational education and training: lessons from eastern and central Europe. *Industry and Higher Education*, 18, 1, 53-69.
- Nazir, M. A., & Ramzan. (2012). Contribution on entrepreneurship in economic growth. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4, 3, 273-294.
- O'Connor, A. (2012). A conceptual framework for entrepreneurship education policy: Meeting government and economic purposes. *Journal of Business Venturing*, 1-18.
- OECD. (2012). *Entrepreneurship at a Glance, Women and Entrepreneurship*. Obtido em 10 de Abril de 2013, de <http://www.oecd.org/std/business-stats/50537806.pdf>
- OECD. (2013). *List of OECD Member countries - Ratification of the Convention on the OECD*. Obtido em 23 de Abril de 2013, de <http://www.oecd.org/general/listofocdmembercountries-ratificationoftheconventionontheoecd.htm>
- Ondracek, J., Bertsch, A., & Saeed, M. (2011). Entrepreneurship Education: Culture's Rise, Fall, and Unresolved Role. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3, 5, 15-28.

- Parreira, P., Pereira, F. C., & Brito, N. V. (2011). *Empreendedorismo e Motivações Empresariais no Ensino Superior* (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Pereira, M. M., Ferreira, J. S., & Figueiredo, I. O. (2007). *Guião «Promoção do Empreendedorismo na Escola»*. Lisboa: Editorial do Ministério da Educação, Direcção-Geral de Inovação e Desenvolvimento Curricular.
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. (2005). *Análise de Dados para Ciências Sociais - A Complementaridade do SPSS* (4ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Portal da Juventude (s.d.). *Emprego e Empreendedorismo*. Obtido em 16 de Maio de 2013, de <http://juventude.gov.pt/Emprego/Empreendedorismo/Apoios%20ao%20Empreendedorismo/Paginas/ApoiosEmpreendedorismo.aspx>
- Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação (11 de Maio de 2012). *Guia Prático do Empreendedor*. Obtido em 15 de Maio de 2013, de <http://www.ei.gov.pt/files/institucional/5guiapraticoempreendedor.pdf>
- Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação (s.d.). *Programa +e+i*. Obtido em 16 de Maio de 2013, de <http://www.ei.gov.pt/index/>
- Ramayah, T., Ahmad, N. H., & Fei, T. H. (2012). Entrepreneur Education: does prior experience matter? *Journal of Entrepreneurship Education*, 15, 65-81.
- Rao, S., Rao, G., & Ganesh, M. (2011). Women Entrepreneurship in India (A case study in Andhra Pradesh). *The Journal of Commerce*, 3, 3, 43-49.
- Raposo, M., Paço, A. d., & Ferreira, J. (2008). Entrepreneur's profile: a taxonomy of attributes and motivations of university students. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15, 2, 405-418.
- Rebelo, F. (2004). *Reflexões sobre a vida universitária* (1ª ed.). Coimbra: Minerva.
- Rosário, A. E. (2007). *Propensão ao empreendedorismo dos alunos finalistas da Universidade do Porto*. Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto, Faculdade de Engenharia.
- Salim, C. S., & Silva, N. C. (2010). *Introdução ao Empreendedorismo, Despertando a Atitude Empreendedora*. Brasil: Elsevier.

Santoro, M. D., & Chakrabarti, A. K. (2002). Firm size and technology centrality in industry-university interactions. *Research Policy*, 31, 1163-1180.

Saraiva, P. M. (2011). *Empreendedorismo - Do conceito à aplicação, da ideia ao negócio, da tecnologia ao valor* (2ª ed.). Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.

Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação* (2ª ed.). Lisboa: Escolar Editora.

Sexton, D., & Landstrom, H. (2000). *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Malden, MA: Blackwell Publishing.

Siguaw, J. A., Baker, T. L., & Simpson, P. M. (2003). Preliminary evidence on the composition of relational exchange and its outcomes: the distributor perspective. *Journal of Business Research*, 56, 311-322.

Simão, V., Santos, A. M., & Costa, A. A. (2005). *Ensino Superior: Opções Estratégicas - Reorganização do Ensino Superior, Modelo Orgânico da Universidade de Viseu*. Lisboa: Pedro Coelho Edições.

Sociedade Portuguesa de Inovação (2004). *Estudo de Avaliação do Potencial Empreendedor em Portugal em 2004 - Projecto GEM Portugal 2004*. Obtido em 13 de Março de 2013, de <http://www2.spi.pt/gem/docs/RelatorioSinteseGEM.pdf>

Sousa, M. J., & Baptista, C. S. (2011). *Como fazer investigação, dissertações, teses e relatórios - Segundo Bolonha* (2ª ed.). Lisboa: PACTOR - Edições de Ciências Sociais e Política Contemporânea.

Urbano, C. (2011). A (Id)entidade do Ensino Superior Politécnico em Portugal - Da Lei de Bases do Sistema Educativo à Declaração de Bolonha. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 66, 99-115.

Volkman, C. (2004). Entrepreneurial studies in higher education. *Higher Education in Europe*, 29, 2, 177-185.



## **ANEXOS**



## Anexo I – Questionário



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA  
CENTRO REGIONAL DAS BEIRAS – PÓLO DE VISEU  
**Departamento de Economia, Gestão e Ciências Sociais**  
Mestrado em Gestão

### O EMPREENDEDORISMO NO ENSINO SUPERIOR – O CASO DO PÓLO DE VISEU DA UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Este inquérito pretende conhecer a sua opinião acerca do empreendedorismo. Gostaríamos que colaborasse, respondendo ao seguinte questionário com sinceridade. Este questionário é rigorosamente anónimo. Depois de preenchido, este será analisado para a realização de um trabalho para a Universidade Católica Portuguesa – Pólo de Viseu, no âmbito do Mestrado em Gestão, especialização em Gestão de Negócios.

#### I. DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS

1. **Sexo:**       Masculino                       Feminino
2. **Idade:** \_\_\_\_\_ anos
3. **Qual a licenciatura ou mestrado que frequenta?**
- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Arquitetura         | <input type="checkbox"/> Serviço Social     | <input type="checkbox"/> Mestrado em Serviço Social       |
| <input type="checkbox"/> Ciências Biomédicas | <input type="checkbox"/> Medicina Dentária  | <input type="checkbox"/> Mestrado em Ciências da Educação |
| <input type="checkbox"/> Gestão              | <input type="checkbox"/> Mestrado em Gestão |   |
4. **Ano que frequenta?** \_\_\_\_\_ ano
5. **Ano em que começou os estudos na UCP?** \_\_\_\_\_

#### II. DADOS SOCIOPROFISSIONAIS

6. **Estatuto Estudante:**
- |                                 |  |                                       |
|---------------------------------|--|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Normal | <input type="checkbox"/> Trabalhador-Estudante | <input type="checkbox"/> Outro: _____ |
|---------------------------------|--|---------------------------------------|

**7. Experiência profissional** (pode marcar uma ou mais respostas):

- Nenhuma
  Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano  
 Estágio
  Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano  
 Part-time
  Outra: \_\_\_\_\_

**8. Já desempenhou ou desempenha alguma atividade em associações/organizações da UCP?**

- Sim  Não

**9. Já frequentou ou frequenta algum programa de mobilidade internacional de estudantes** (e.g., ERASMUS)?

- Sim  Não

**10. Já teve ou tem alguma atividade profissional remunerada?**  Sim  Não**11. Tem algum familiar próximo (pais, irmãos, tios, avós) que seja empresário?**  Sim  Não**III. PERGUNTAS GERAIS PARA TESTAR A IMAGEM QUE TEM DO EMPREENDEDORISMO****12. Avalie as seguintes afirmações e seguidamente, assinale com um círculo o número (apenas um) com o qual se identifica mais a sua perspetiva.** (Utilize a seguinte escala de respostas e circule a opção correspondente: 1 = “Discordo totalmente”; 2 = “Discordo”; 3 = “Nem concordo nem discordo”; 4 = “Concordo”; 5 = “Concordo totalmente”)**12.1. Empreendedorismo....**

Contribui para o aumento e criação de emprego	1	2	3	4	5
É crucial para a competitividade de uma economia	1	2	3	4	5
Desbloqueia o potencial pessoal	1	2	3	4	5
Auxilia os interesses da sociedade em geral	1	2	3	4	5
Contribui para um aumento da riqueza dos pobres	1	2	3	4	5

**12.2. Um empreendedor é alguém que:**

Tem um QI alto	1	2	3	4	5
Tem ideias radicais para um novo negócio	1	2	3	4	5
Tem capacidade de detetar o potencial de uma ideia	1	2	3	4	5
Possui o seu próprio capital (dinheiro)	1	2	3	4	5
Está disposto a operar dentro das regras	1	2	3	4	5
Está disposto a trabalhar dentro dos seus recursos atuais	1	2	3	4	5
Tem paixão, entusiasmo, iniciativa e persistência	1	2	3	4	5
Considera os interesses da sociedade nas suas tomadas de decisão	1	2	3	4	5
Está disposto a assumir grandes riscos numa ideia nova	1	2	3	4	5
É uma pessoa respeitável	1	2	3	4	5

#### IV. PERGUNTAS GERAIS PARA TESTAR O SEU INTERESSE NA CRIAÇÃO DE UMA NOVA EMPRESA

##### 13. Suponha que poderia escolher entre diferentes tipos de emprego, qual preferia?

- Exclusivamente Trabalhador por Conta de Outrem (TCO)
                    
  Exclusivamente Trabalhar por Conta Própria (TCP)
                    
  Combinar TCO e TCP

Responda as seguintes questões de acordo com a sua anterior resposta.

##### 13.1. Por que prefere ser empregado, em vez de empregado por conta própria?

(Utilize a seguinte escala de respostas e circule a opção correspondente: 1 = “Discordo totalmente”; 2 = “Discordo”; 3 = “Nem concordo nem discordo”; 4 = “Concordo”; 5 = “Concordo totalmente”)

Ser empregado é a opção mais adequada para o meu futuro profissional	1	2	3	4	5
Segurança no emprego / estabilidade do emprego / ordenado estável	1	2	3	4	5
Segurança social e/ou benefícios de seguro	1	2	3	4	5
Não é tão arriscado como ser empregado por conta própria	1	2	3	4	5
Demasiado trabalho quando somos empregados por conta própria	1	2	3	4	5
Burocracia / barreiras administrativas	1	2	3	4	5
Falta de uma ideia empreendedora	1	2	3	4	5
Falta de recursos financeiros para ser empregado por conta própria	1	2	3	4	5
Gravidade e/ou irreversibilidade da decisão	1	2	3	4	5
Falta de conhecimento/familiaridade com o facto de ser empregado por conta própria	1	2	3	4	5
Tem colegas/demasiado sozinhos por serem empregados por conta própria	1	2	3	4	5

##### 13.2. Por que prefere ser empregado por conta própria em vez de empregado?

Independência pessoal / Gestão do próprio tempo	1	2	3	4	5
Família / amigos são empregados por conta própria	1	2	3	4	5
Tenho uma ideia que pode ser uma oportunidade de negócio	1	2	3	4	5
É uma “coisa normal para se fazer”	1	2	3	4	5
Não há necessidade de se adaptar a um ambiente de negócios em particular	1	2	3	4	5
Trabalho mais interessante	1	2	3	4	5
Possibilidades de autorrealização	1	2	3	4	5
Mais prestígio do que ser empregado	1	2	3	4	5
Melhores perspectivas de rendimentos	1	2	3	4	5
Falta de oportunidades de emprego atraentes	1	2	3	4	5
Para evitar as incertezas relacionadas ao emprego (por exemplo, estar desempregado)	1	2	3	4	5
Ter o meu próprio negócio é a opção mais adequada para a minha futura profissão	1	2	3	4	5

##### 14. Se hoje pensasse em desenvolver o seu próprio negócio o que preferiria?

- Iniciar um negócio novo
   
  Investir num negócio já existente

**15. Alguma vez criou a sua empresa** (assinale apenas uma das seguintes opções):

- Não e não tenho interesse em fazê-lo
- Atualmente, estou a pensar nisso
- Não, mas imagino-me a criar uma empresa
- Tenho tomado medidas para iniciar uma empresa
- Não, mas tenho uma ideia que acredito que poderia ser bem-sucedida
- Sim, tenho empresa/s criada/s

**16. Quais os aspetos que lhe suscitam maiores receios quando falamos em desenvolver o seu próprio negócio:**

(Utilize a seguinte escala de respostas e circule a opção correspondente: 1 = “Nenhum receio”; 2 = “Muito pouco receio”; 3 = “Algum receio”; 4 = “Bastante receio”; 5 = “Muito receio”)

Incerteza da remuneração	1	2	3	4	5
Instabilidade do emprego	1	2	3	4	5
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	1	2	3	4	5
A possibilidade de falhar pessoalmente	1	2	3	4	5
A possibilidade de entrar na falência	1	2	3	4	5

**17. Sobre a dificuldade de iniciar um negócio, qual o seu grau de concordância com as afirmações:**

(Utilize a seguinte escala de respostas e circule a opção correspondente: 1 = “Discordo totalmente”; 2 = “Discordo”; 3 = “Nem concordo nem discordo”; 4 = “Concordo”; 5 = “Concordo totalmente”)

Falta de apoio financeiro	1	2	3	4	5
O processo administrativo é muito complexo	1	2	3	4	5
Pouca informação sobre como o fazer	1	2	3	4	5
Falta de competências na área de gestão	1	2	3	4	5
Falta de ideias inovadoras	1	2	3	4	5
Falta de apoio institucional para o fazer	1	2	3	4	5
Grande risco de falhar	1	2	3	4	5
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	1	2	3	4	5

**18. Na sua perspetiva, qual o grau de importância dos seguintes fatores no sucesso de uma nova empresa:**

(Utilize a seguinte escala de respostas e circule a opção correspondente: 1 = “Nada importante”; 2 = “Pouco importante”; 3 = “Importante”; 4 = “Muito importante”; 5 = “Extremamente importante”)

A personalidade do gestor/empreendedor	1	2	3	4	5
A qualidade da equipa de gestão	1	2	3	4	5
A qualidade da equipa técnica	1	2	3	4	5
Existência de apoios financeiros	1	2	3	4	5
O contexto económico	1	2	3	4	5
O contexto político	1	2	3	4	5
As parcerias externas	1	2	3	4	5

**19. O meu interesse na criação de novas empresas seria melhorado se a Universidade:**

(Utilize a seguinte escala de respostas e circule a opção correspondente: 1 = “Discordo totalmente”; 2 = “Discordo”; 3 = “Nem concordo nem discordo”; 4 = “Concordo”; 5 = “Concordo totalmente”)

Criar consciencialização do empreendedorismo como uma possível escolha da carreira	1	2	3	4	5
Fornecer ideias aos alunos para iniciar uma nova empresa	1	2	3	4	5
Oferecer um estudo de bacharelato ou mestrado em empreendedorismo	1	2	3	4	5
Oferecer um projeto de trabalho focado em empreendedorismo	1	2	3	4	5
Organizar conferências/workshops sobre empreendedorismo	1	2	3	4	5
Colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa	1	2	3	4	5
Permitir que empresas geridas por alunos usem as instalações da universidade	1	2	3	4	5
Proporcionar aos alunos os meios financeiros necessários para iniciar uma nova empresa	1	2	3	4	5
Colocar os estudantes empreendedores em contacto uns com os outros	1	2	3	4	5

**20. Como vê o seu futuro mediante a seguinte escala:**

Ser um empregado	1	2	3	4	5	Ter o meu próprio negócio
------------------	---	---	---	---	---	---------------------------

**Muito Obrigado pela sua Colaboração!**



## Anexo II – Resultados do questionário

Gráfico 1 - Sexo

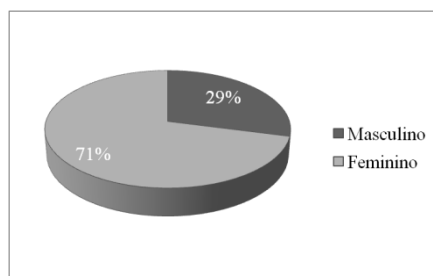


Tabela 1 - Frequência, média, mediana, moda, desvio-padrão, mínimo, máximo e percentis da faixa etária dos respondentes

Faixa Etária	
Frequência	346
Média	24,32
Mediana	21,00
Moda	20
Desvio padrão	8,033
Mínimo	17
Máximo	56
Percentis	25
	19,00
	50
	21,00
	75
	25,00

Gráfico 2 - Idade

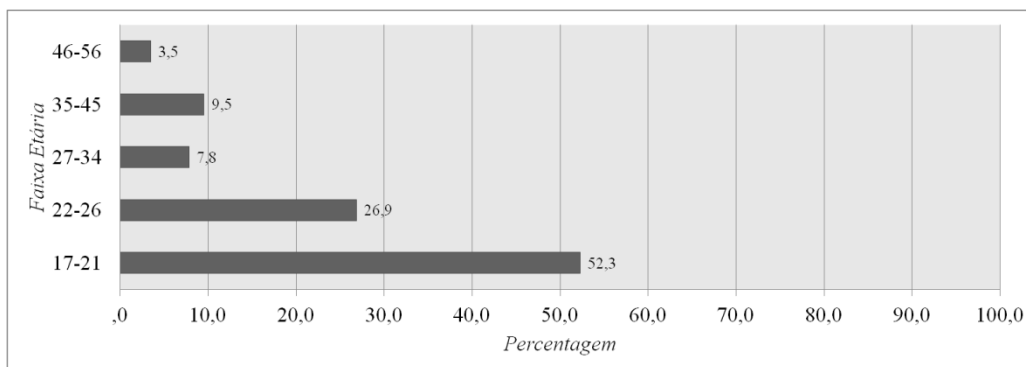


Gráfico 3 - Licenciatura ou Mestrado frequentado

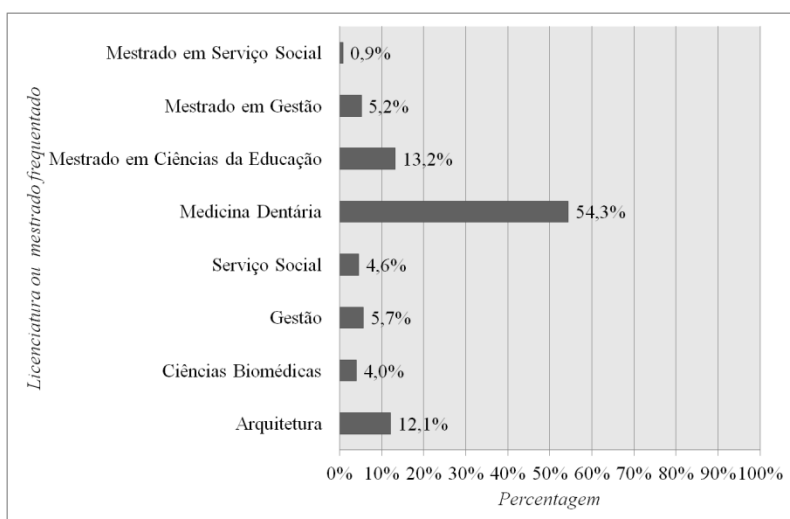


Gráfico 4 - Ano frequentado

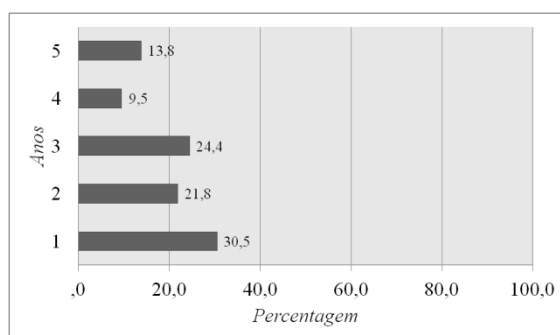


Gráfico 5 - Início de estudos na UCP

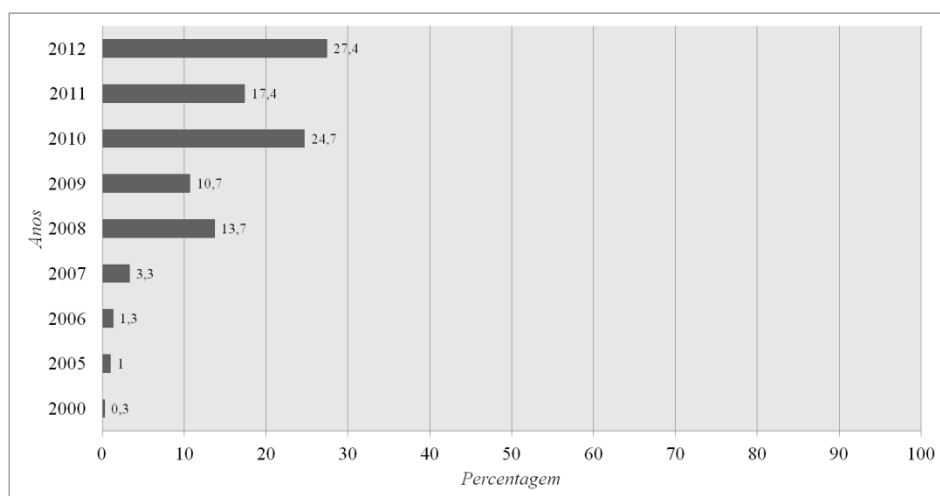


Gráfico 6 – Estatuto-estudante

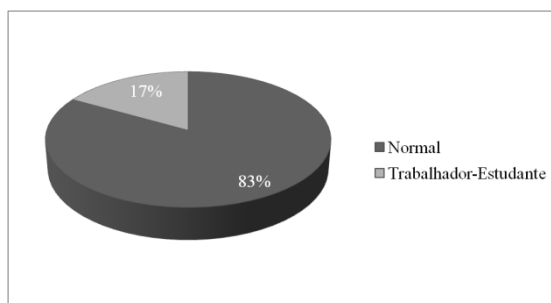


Gráfico 7 - Experiência profissional

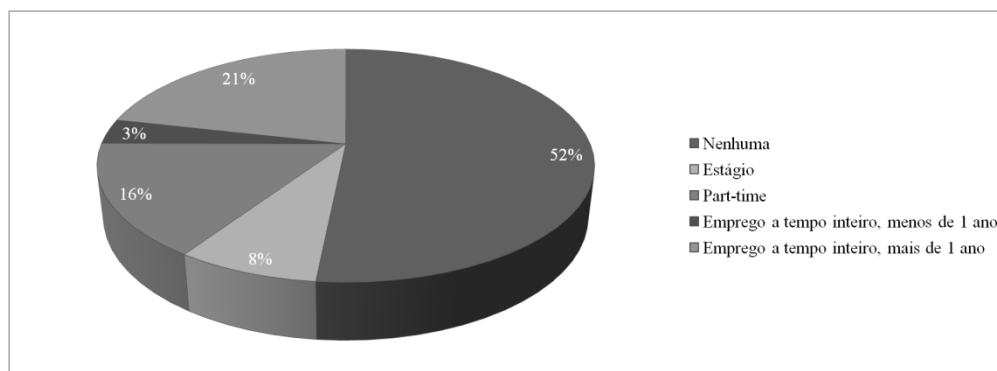


Gráfico 8 - Desempenho de atividades em associações/organizações da UCP

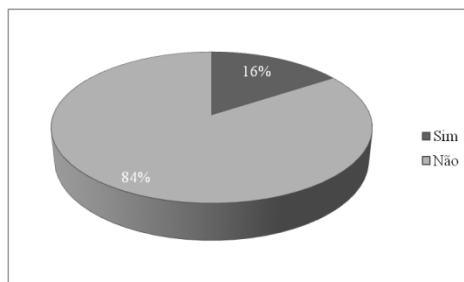


Gráfico 9 - Frequência de algum programa de mobilidade internacional de estudantes

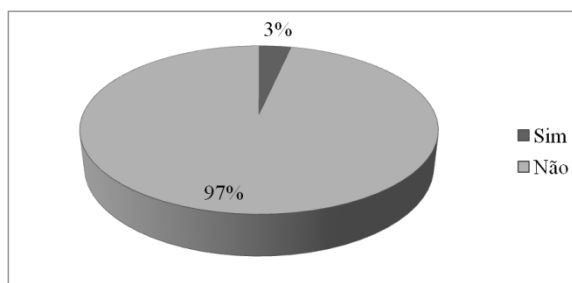


Gráfico 10 - Existência de alguma atividade profissional remunerada

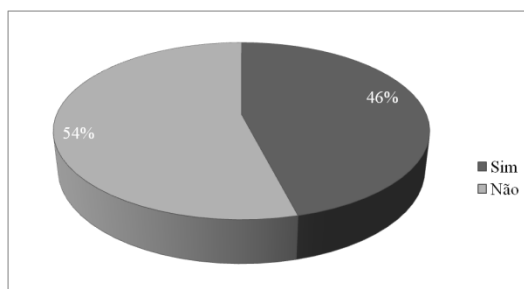


Gráfico 11 - Existência de algum familiar próximo que seja empresário

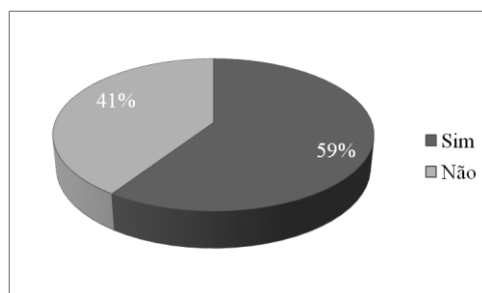


Tabela 2 - Opinião dos alunos acerca do empreendedorismo

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Contribui para o aumento e criação de emprego	4,22	5	0,861	1	5
É crucial para a competitividade de uma economia	4,15	4	0,817	1	5
Desbloqueia o potencial pessoal	3,81	4	0,871	1	5
Auxilia os interesses da sociedade em geral	3,80	4	0,828	1	5
Contribui para um aumento da riqueza dos pobres	3,17	3	1,021	1	5

Tabela 3 - Opinião dos alunos acerca do empreendedor

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Tem um QI alto	2,34	3	1,009	1	5
Tem ideias radicais para um novo negócio	3,35	4	0,954	1	5
Tem capacidade de detetar o potencial de uma ideia	4,07	4	0,816	1	5
Possui o seu próprio capital (dinheiro)	2,85	3	1,047	1	5
Está disposto a operar dentro das regras	3,26	3	1,002	1	5
Está disposto a trabalhar dentro dos seus recursos atuais	3,31	3	0,972	1	5
Tem paixão, entusiasmo, iniciativa e persistência	4,22	5	0,840	1	5
Considera os interesses da sociedade nas suas tomadas de decisão	3,65	4	0,975	1	5
Está disposta a assumir grandes riscos numa ideia nova	3,90	4	0,896	1	5
É uma pessoa respeitável	3,42	3	0,990	1	5

Gráfico 12 – Emprego preferido

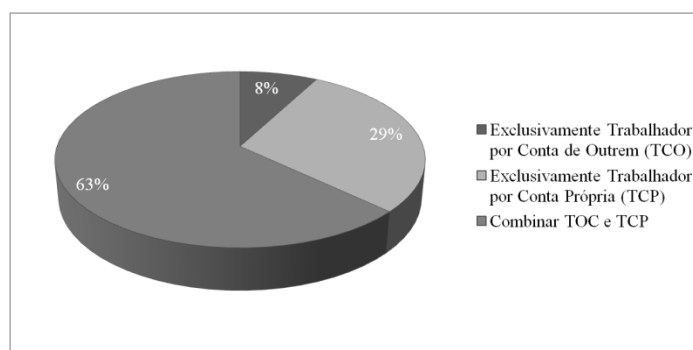


Tabela 4 - Motivos para ser TCO

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Ser empregado é a opção mais adequada para o meu futuro profissional	2,67	3	1,107	1	5
Segurança no emprego / estabilidade do emprego / ordenado estável	3,34	4	1,076	1	5
Segurança social e/ou benefícios de seguro	3,32	3	0,952	1	5
Não é tão arriscado como ser empregado por conta própria	3,54	4	1,104	1	5
Demasiado trabalho quando somos empregados por conta própria	2,88	3	1,183	1	5
Burocracia / barreiras administrativas	3,28	3	1,018	1	5
Falta de uma ideia empreendedora	2,76	3	1,109	1	5
Falta de recursos financeiros para ser empregado por conta própria	3,43	3	1,052	1	5
Gravidade e/ou irreversibilidade da decisão	2,99	3	0,966	1	5
Falta de conhecimento/familiaridade com o facto de ser empregado por conta própria	2,78	3	1,081	1	5
Tem colegas demasiado sozinhos por serem empregados por conta própria	2,53	3	1,094	1	5

Tabela 5 - Motivos para ser TCP

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Independência pessoal / Gestão do próprio tempo	4,26	5	0,806	2	5
Família / amigos são empregados por conta própria	2,94	3	1,203	1	5
Tenho uma ideia que pode ser uma oportunidade de negócio	3,60	4	0,977	1	5
É uma “coisa normal para se fazer”	2,72	3	1,087	1	5
Não há necessidade de se adaptar a um ambiente de negócios em particular	2,89	3	1,118	1	5
Trabalho mais interessante	3,66	4	0,991	1	5
Possibilidades de autorrealização	4,14	4	0,828	1	5
Mais prestígio do que ser empregado	3,47	4	1,134	1	5
Melhores perspectivas de rendimentos	3,74	4	0,907	1	5
Falta de oportunidades de emprego atraentes	3,27	3	0,987	1	5
Para evitar as incertezas relacionadas ao emprego (por exemplo, estar desempregado)	3,41	3	1,061	1	5
Ter o meu próprio negócio é a opção mais adequada para a minha futura profissão	3,64	3	0,979	1	5

Gráfico 13 - Negócio preferido

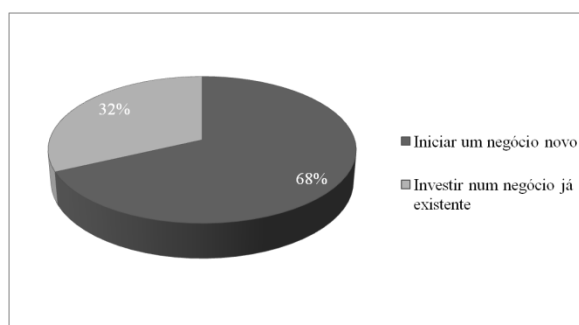


Gráfico 14 – Criação de empresas

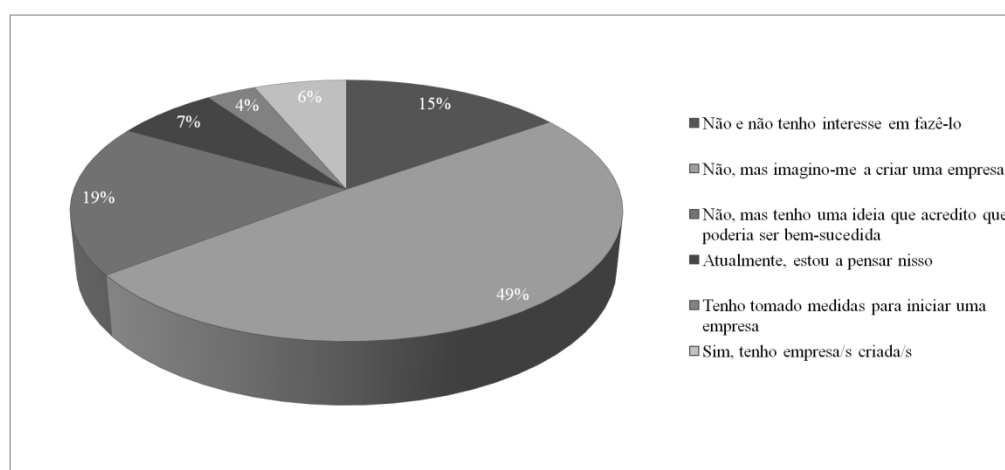


Tabela 6 - Receios em desenvolver o seu próprio negócio próprio

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Incerteza da remuneração	3,74	4	1,017	2	5
Instabilidade do emprego	3,64	4	0,989	1	5
A necessidade de investir muito tempo e energia num projeto	3,12	3	1,196	1	5
A possibilidade de falhar pessoalmente	3,44	3	1,100	1	5
A possibilidade de entrar na falência	3,90	5	1,024	1	5

Tabela 7 - Dificuldades em iniciar um negócio

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Falta de apoio financeiro	3,86	4	0,973	2	5
O processo administrativo é muito complexo	3,70	4	0,950	1	5
Pouca informação sobre como o fazer	3,41	3	0,971	1	5
Falta de competências na área de gestão	3,34	3	1,033	1	5
Falta de ideias inovadoras	2,89	3	1,051	1	5
Falta de apoio institucional para o fazer	3,51	4	1,078	1	5
Grande risco de falhar	3,50	4	0,981	1	5
O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do nosso próprio negócio	3,97	5	1,065	1	5

Tabela 8 - Fatores condicionantes do sucesso de uma nova empresa

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
A personalidade do gestor/empreendedor	4,34	5	0,784	1	5
A qualidade da equipa de gestão	4,47	5	0,712	2	5
A qualidade da equipa técnica	4,44	5	0,713	1	5
Existência de apoios financeiros	4,25	4	0,742	1	5
O contexto económico	4,27	5	0,780	1	5
O contexto político	3,85	4	1,008	1	5
As parcerias externas	4,06	4	0,833	1	5

Tabela 9 – Iniciativas da universidade dirigidas ao empreendedorismo

Afirmações	Média	Moda	Desvio padrão	Valor mínimo	Valor máximo
Criar consciencialização do empreendedorismo como uma possível escolha da carreira	3,80	4	0,879	1	5
Fornecer ideias aos alunos para iniciar uma nova empresa	3,78	4	0,918	1	5
Oferecer um estudo de bacharelato ou mestrado em empreendedorismo	3,49	3	0,975	1	5
Oferecer um projeto de trabalho focado em empreendedorismo	3,57	4	0,982	1	5
Organizar conferências/workshops sobre empreendedorismo	3,92	4	0,853	1	5
Colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa	4,02	4	0,805	1	5
Permitir que empresas geridas por alunos usem as instalações da universidade	3,65	4	1,043	1	5
Proporcionar aos alunos os meios financeiros necessários para iniciar uma nova empresa	3,58	4	1,101	1	5
Colocar os estudantes empreendedores em contacto uns com os outros	4,03	4	0,801	1	5

Gráfico 15 – Perceção do futuro profissional

