

**PERFIL DOS POTENCIAIS NOVOS EMPREENDEDORES E A
MAIS-VALIA DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL
INSTITUCIONAL, NO CONCELHO DE OEIRAS**

Ana Paula Lopes dos Santos Alves

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Gestão de Recursos Humanos

Orientador:
Dr. Carlos Dias da Silva (MSSc)
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Outubro de 2014

**PERFIL DOS POTENCIAIS NOVOS EMPREENDEDORES E
A MAIS-VALIA DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL
INSTITUCIONAL, NO CONCELHO DE OEIRAS**

Ana Paula Lopes dos Santos Alves

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Gestão de Recursos Humanos

Orientador:
Dr. Carlos Dias da Silva (MSSc)
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Outubro de 2014

Agradecimentos

Não seria possível a execução deste trabalho sem a colaboração de todos aqueles que comigo privam e acompanham neste meu desígnio de aprender sempre mais e ambicionar ir sempre mais à frente.

Em primeiro lugar quero agradecer ao meu orientador Dr. Carlos Dias da Silva, toda a disponibilidade, apoio e contributo que me foi prestando ao longo desta realização, agradecer também o fato de, ao longo das suas aulas me ter acentuado o gosto pela área de formação profissional que me fez despertar a curiosidade e o interesse para vir a trabalhar este tema.

Não posso também deixar de agradecer à Dr.^a Susana Santos a sua colaboração e disponibilização do Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor, assim como à Dr.^a Helena Carvalho a sua preciosa ajuda na orientação da análise de dados.

Os meus colegas e amigos que me incentivaram sempre a continuar, em especial à Vanessa Folgado, à Carina Barbosa, à Manuela, à Maria Cosme, Fátima Batista, à Ana Carriço e Sofia Mota.

Por ultimo mas mais importante à minha família que suportou as minhas ausências e os meus “isolamentos”, com um brilhozinho nos olhos querendo expressar-me: “*Vais conseguir*”.

A todos,

Obrigado

Resumo

Este trabalho teve como propósito verificar qual o perfil dos potenciais novos empreendedores e a mais-valia da formação profissional institucional. Pretendeu-se de igual modo aferir qual a influência do potencial empreendedor no início de um negócio e a correlação existente entre formação académica e potencial empreendedor. A verificação de perfil foi operacionalizado através do Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor [IAPE©] e testado numa amostra [n=50] de indivíduos em formação profissional no concelho de Oeiras. Os resultados evidenciaram um perfil médio de potencial empreendedor, sem grandes oscilações entre as suas dimensões, apontando para uma necessidade de melhoria em, Motivações Empreendedoras e Competências Psicológicas. O potencial empreendedor não revelou influência significativa no início do negócio. Aplicado o teste para definição da correlação entre formação académica e potencial empreendedor, verificou-se que quanto maior o grau académico, mais baixo o potencial empreendedor. Em termos de aplicação este trabalho pretendeu deixar algumas pistas sobre o perfil desta população específica e qual o modelo de formação profissional a ser aplicado de modo a por um lado potenciar as suas competências e por outro preencher as apuradas em falta.

Keywords: Potencial Empreendedor, Formação Profissional, Qualificações, Negócio.

Abstract

This work was carried out to verify what was the profile of the potential new entrepreneurs and the added value of institutional vocational training. Similarly it was intended to assess the influence of entrepreneurial potential at the beginning of a business and the correlation between academic training and entrepreneurial potential. The verification of the profile was operationalized through the Potential Entrepreneur Assessment Inventory (PEAI©) and tested on a sample [n=50] of individuals attending vocational training in the municipality of Oeiras. The results showed an average profile of entrepreneurial potential, without large variations between their dimensions, pointing to a need for improvement in Entrepreneurial Motivations and Psychological Skills. The potential entrepreneur revealed no significant influence at the beginning of the business. Applied the test to define the correlation between academic training and entrepreneurial potential, it was observed that the higher the academic degree, the lower the potential entrepreneur. In terms of applicability this work wanted to leave some clues about the profile of this specific population and which model of vocational training was to be applied in such a way that, on the one hand, to enhance their skills and, on the other hand, fill the skills in lack.

Keywords: Potential Entrepreneur, Vocational Training, Qualifications, Business.

Abreviaturas

CMO – Câmara Municipal de Oeiras

FP – Formação Profissional

GIP – Gabinete de Inserção Profissional

GRH – Gestão de Recursos Humanos

IAPE – Inventário de Avaliação de Potencial Empreendedor

IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional

OGE – Organização e Gestão de Empresas

PE – Potencial Empreendedor

PME – Pequenas e Médias Empresas

Perfil Novos Empreendedores e Mais-Valia da Formação Profissional

Índice	
Agradecimentos	i
Resumo	ii
Abstract	iii
Abreviaturas	iv
Índice de Figuras	vi
Índice de Tabelas	vii
Índice de Gráficos	viii
1.INTRODUÇÃO	1
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	5
3. MÉTODO: Amostra, Procedimento e Instrumentos.....	15
3.1 Caracterização da amostra	15
3.2 Procedimentos	15
3.3 Instrumentos e medidas	16
4.RESULTADOS	18
4.1 Perfil.....	18
4.2 Formação Profissional.....	20
4.3 Estudo Comparação de Médias – Início Negócio/Potencial Empreendedor	22
4.4 Estudo da Influência da variável Formação Académica no PE	24
5.DISSCUSSÃO DE RESULTADOS	25
6.CONCLUSÕES E PROPOSTA DE MELHORIA	30
7.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32
Anexos.....	35
Anexo 1. Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©.....	35
Anexo 2. Entrevistas integrais	40
Anexo 2.a) Guiões de Entrevistas	50
Anexo 3. GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS.....	52
Anexo 4. Tabela resumo análise de conteúdo entrevistas formadores	58

Índice de Figuras

Figura 1. Fonte: Estratégia Europa 2020-Portugal Eurostat, Labour Force Survey	1
Figura 2. Fonte: Eurostat-Portugal	3
Figura 3. Fonte: Pordata	4

Índice de Tabelas

Tabela 1. Dados agregados análise de conteúdo	20
Tabela 2. Comparação das categorias S/N da variável P8 relativamente ao PE.....	21
Tabela 3. Significância entre Potencial empreendedor e Início de Negócio	22
Tabela 4. Correlação entre Formação Académica e Potencial Empreendedor	23

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Perfil de potencial empreendedor, médias18
Gráfico 2. Adaptação do modelo concetual de potencial empreendedor. Representação de resultados da amostra.....19

1.INTRODUÇÃO

O grande debate dos dias de hoje centra-se na criação de empregos e estratégias de saída para a crise que se implantou na Europa, mais acentuadamente no Sul, e tendo neste cenário Portugal como um dos atores principais.

“... estamos a viver uma crise económica, social e ambiental (que afeta os Estados- - Membros da UE de modos muito diferentes), e que a investigação (fundamental e aplicada), a educação e a inovação são instrumentos fundamentais, quer para a retoma económica e a criação de emprego através da realização das iniciativas emblemáticas da Estratégia Europa 2020, quer para a definição de um modelo de crescimento sustentável e inclusivo (Parlamento Europeu, 2011)”.

O contexto de recessão é propício ao aumento significativo de falências de empresas e à diminuição da oferta de emprego, resultando no escalar do desemprego e trabalho precário a variadas faixas etárias, de diferentes estratos e qualificações. Assim as taxas de emprego têm vindo a decrescer, logo é uma necessidade estratégica encontrar novas formas de criação desse mesmo emprego.

Taxa de emprego – população 20-64 anos			
2005	2009	2011	Meta p/ 2020
72.3%	71.2%	69.1%	75.0%

Figura 1. Fonte: Estratégia Europa 2020-Portugal Eurostat, Labour Force Survey

“A consequência mais grave da atual crise é o rápido crescimento do desemprego. A resposta deve passar por um conjunto de medidas de curto-prazo, enfocadas em políticas ativas de emprego e medidas mais estruturais que gerem um ambiente propício ao crescimento sustentado (Estratégia Europa, 2020) ”.

Encontrou-se no empreendedorismo uma porta de saída para o desemprego e uma alternativa à fraca disponibilidade do grande investimento. Deste modo o empreendedorismo passou a ser um desígnio nacional nas políticas ativas de emprego e de educação *“O estudo do empreendedorismo já é bastante praticado no meio científico (Schmidt, 2009) ”*. Este interesse pelo tema desenrola-se sobretudo desde os últimos 40 anos, tendo hoje em dia o seu apogeu pela contemporaneidade no ambiente geral vivido nas economias, e é de toda a pertinência o realce dado a este estudo, uma vez que se assume que a aposta reside no seu

incremento para encontrar uma saída para a recessão instalada. A possibilidade de se conseguir positivamente um *volte face* de curto prazo, pode estar neste desafio.

Existem, no entanto, ainda hoje, muitas dúvidas no reconhecimento do potencial empreendedor e o respetivo perfil, que está associado aos novos empreendedores especialmente os que saem de cursos de formação profissional institucionais, que se pretendem preparados para catapultar negócios sustentáveis que minimizem a atual crise de emprego.

Institucionalmente fomentam-se políticas de criação de próprio emprego de onde emergem grupos significativos de novos empreendedores que segundo” Schumpeter (1947) “*são agentes de mudança que interferem no desenvolvimento do sistema económico pela inovação e aproveitamento de oportunidades*”, mas sobre os quais, não temos uma evidencia validada sobre se o seu potencial empreendedor e particularmente se as competências de gestão, refletem nesse mesmo tecido económico, negócios rentáveis, competitivos e de solidez assegurada, portanto sustentáveis.

“...a exigência de competitividade é claramente relacionada com a qualificação do emprego. Mas não depende apenas disso, mas de todos os outros fatores que condicionam a produtividade das empresas nacionais, entre eles a própria qualificação dos gestores dessas empresas, em particular das predominantes PME... (Murteira, 2011) ”

A aprendizagem contínua e o poder de adaptação e sobrevivência aos momentos de incerteza terão de ser pilares constitutivos dos perfis dos novos empreendedores e, então, neste enquadramento surge-nos uma problemática muito atual e deveras explorada nas teorias de Gestão e sobretudo Gestão de Recursos Humanos (GRH): as competências e qualificações das pessoas como alavanca para o desenvolvimento estratégico, neste caso específico para levarem a cabo um projeto empreendedor como necessidade ou forçado, como desejo e ambição ou afetivo e familiar.

Contudo, e sendo o processo de empreender sobretudo uma característica ligada ao individuo, estes três binómios por si só, apenas refletem a motivação do empreendedor para se iniciar no projeto, que é importante aferir e sustenta o nível de abordagem seguinte, onde o enfoque principal neste caso vai para o perfil e o potencial empreendedor dos novos empreendedores e perceber até que ponto ficam capacitados através da oferta formativa, sobretudo institucional, de empreenderem num negócio próprio, sustentável, de sucesso. “*Compreendeu-se que o*

empreendedorismo está associado a competências aprendíveis e a processos e recursos cuja gestão pode ser treinada (Drucker,1986).”

Admite-se que vivemos na geração de maiores qualificações de que há registo.

São detentoras de espírito empresarial empreendedor? Arriscam? Inovam? Criam valor?

Percentagem de população com qualificação superior			
Faixa etária 30-34 anos			
2007	2009	2011	2012
19.8%	21.1%	26.1%	27.2%

Figura 2. Fonte: Eurostat-Portugal

Logo, quem são estes novos empreendedores? Porque se tornaram empreendedores? Que qualificações têm? A formação adquirida acrescentou valor? Deverá o Estado continuar a investir neste modelo de formação? São as perguntas-chave que ilustram todo o desenvolvimento cognitivo que suportam o problema e sustentam o seu objetivo.

Este estudo pretende dar resposta a algumas destas questões através de um trabalho de campo efetuado no município de Oeiras, elegendo como fonte os parceiros envolvidos na divulgação e concretização de formação profissional institucional, a *Câmara Municipal* de Oeiras e o *Instituto do Emprego e Formação Profissional* de Cascais que tutela a área geográfica de *Oeiras/Cascais*.

O concelho de Oeiras, há algum tempo a esta parte assumido como um dos concelhos mais ricos do País, um concelho de incentivo ao empreendedorismo por excelência, “*que envolve fontes, bem como processos de descoberta, avaliação e exploração de oportunidades (Landstrom, 2012) ”* com algumas das maiores e melhores apostas de incubadoras empresariais, tais como as existentes em *Taguspark* e *Lagoas Park*, vários parques de *start ups* espalhados pelo concelho e apoiados pela *CMO*.

Existe no entanto a realidade daqueles que se encontram na condição de desempregados e que para os quais empreender se tornou o objetivo primário para fugir à sua condição e estigmatização

Com uma população de 172.793 habitantes, tem demonstrado um registo elevado de criação de empresas.

Criação PME Oeiras «10 pax»		
2009	2010	2011
23.895	22.553	21.746

Figura 3. Fonte: Pordata

De notar que o tecido empresarial, do concelho, de *PME* com menos de 10 pessoas a trabalhar é significativo.

Entre 2009/2010 decresceu em -1.342 empresas criadas e entre 2010/2011 decresceu -807 (uma ténue aposta de incremento empreendedor).

O decréscimo assinalado entre os três anos expostos poderá ser indicador do reflexo do contexto recessivo, mas apesar de tudo regista um bom desempenho.

O interesse na limitação do estudo a Oeiras foi perceber como é que um concelho conhecido publicamente como sendo um dos que apresenta uma população de mais altas qualificações e estando na vanguarda da criação e acolhimento de empresas e determinado em transferir para os seu limites geográficos grande parte dos investimentos financeiros empresariais, marca a diferença no estímulo e materialização do ensino e formação de empreendedorismo, pilar da requalificação dos seus ativos.

Empreender e sobretudo empreender localmente, agita o marasmo estabelecido, obriga as comunidades locais a alterarem atitudes e desenvolverem um outro padrão de vivência que alavanca o restante tecido empresarial.

Detetar o perfil destes novos empreendedores percebendo até que ponto são decisivas as atitudes e competências transversais, de importância específica desse mesmo potencial que “incluem quatro características distintivas: propensão ao risco, capacidade para mobilizar recursos, capacidade para liderar e autoeficácia empreendedora (Santos, Caetano e Curral, 2010) ” e o papel da formação profissional no acréscimo de valor, concretização e sobrevivência destes negócios, e a dotação das competências empreendedoras em débito, é o propósito desta dissertação.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

Dissociar a problemática apresentada da teoria económica e social seria deixar ficar o problema amputado, pois a gestão e especificamente a gestão de recursos humanos substancia-se em grande parte nestes dois domínios. A influência do meio envolvente no individuo determina as suas escolhas que por sua vez vão demarcar o modelo de crescimento.

Quando analisamos a matriz do nosso tecido económico, verificamos que pequenas empresas e pequenos negócios criam o maior número de postos de trabalho.

Para aliviar os efeitos de recessão económica os teóricos da economia propõe um incremento do crescimento económico, sendo esta uma das vias para diminuir as taxas de desemprego e suavizar a pressão social.

A aposta na criação de novas-micro, pequenas e médias empresas e novos empreendedores assume-se como ganha se ancorada em indivíduos predispostos a correr riscos e a inovar.

“Quando o empreendedor assume riscos e cria postos de trabalho, está a assumir responsabilidades e a criar expectativas e a contribuir para o desenvolvimento do ambiente económico (Dolabela, 2003) ”.

Ainda que possa ser apenas uma solução de auto-emprego, não deixa de provocar alívio na envolvente de recessão estabelecida.

Schumpeter (1947) é um dos primeiros autores a considerarem o papel relevante do empreendedorismo no processo de crescimento económico.

Existem diferentes tipos de empreendedores, não só aqueles que criam e inovam, mas também os que aproveitam as oportunidades e desenvolvem um negócio já estabelecido.

Não podemos afirmar com propriedade qual dos dois é mais relevante, não existe uma escala de valor transparente, porque estamos a falar de economia, gestão e sociedade, teremos de analisar o negócio no seu tempo, na sua escala e na sua envolvente, pois os dois serão importantes e ambos são ambicionados e facilitados em contextos locais empreendedores.

O empreendedorismo é conceptualizado por “*Sarasvatry e Venkataraman (2011)* ” como *um método capaz de mudar a forma como as pessoas vivem, trabalham e atuam, transformando os percursos de carreira que constroem e as formas comunitárias em que estão inserido*”.

Todos aqueles que se predisponham a comportar esta mudança são de todo elegíveis à categoria de empreendedores.

O empreendedorismo é hoje assumido como algo aprendível, treinável, “Drucker (1986) transmite-nos que” não é arte nem ciência, mas sim uma prática, uma disciplina”.

A criatividade, inovação, resiliência, iniciativa, assumir riscos, etc., passarão a fazer parte de uma matriz de ensino que prepara indivíduos prontos a enfrentar qualquer tipo de contexto.

Passar à prática esta postura, esta atitude de “autonomia qualificada” exige cada vez mais perfis de comportamento em detrimento de especialização técnica.

Um ambiente social equilibrado transmite confiança, logo predispõe ao empreendedorismo, no entanto, no contexto atual poderíamos afirmar que tudo indica estarmos perante uma envolvente negativa à criação de novos negócios.

Poder-se-á avançar 3 indicadores negativos:” (Nissan. E, 2011) ”

- Política fiscal desfavorável à criação de empresas
- Instabilidade económica e social, aumenta o grau de incerteza e provoca menor investimento
- Menor financiamento na educação, menos espírito empreendedor”.

No entanto, por força do contexto económico e social existe uma pressão muito grande sobre todos aqueles que se encontram em situação de desemprego serem quase que obrigados a empreender, sejam eles jovens ou de idade maior, “Filion (1997) contextualiza que “os novos empreendedores podem ser voluntários (que têm motivação para empreender) ou involuntários (que são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade; desemprego, emigração, etc.) ”.

Inverte-se assim um princípio lógico, e fazendo das fraquezas, forças proclama-se o empreendedorismo como política ativa de emprego, tentando criar um espírito empreendedor generalizado.

Passámos assim de um quadro onde o empregador nos orienta, controla e decide, para passarmos a ser criativos, únicos, proactivos, auto eficazes, e autónomos.

Existe assim, uma orientação implícita nos pilares do conhecimento, educação e formação, para um incremento no ensino do empreendedorismo, na tentativa de suprimir as lacunas existentes no emprego e elevar os níveis de empregabilidade.

A empregabilidade e o empreendedorismo são dois conceitos fundamentais na construção do perfil dos novos ativos. Ainda que pareçam abrangentes, encerram características essenciais para que a relação se mantenha viva e em desenvolvimento. Não são conceitos estáticos e num contexto complexo, instável e incerto, a aposta reside em aprendizagem ao longo da vida onde as competências chave do momento se desenvolvem em processos formativos permanentes.

Na aprendizagem ao longo da vida, a “*Comissão Europeia (2007)*” identificou como competências-chave, o espírito de iniciativa e o empreendedorismo”. Proatividade, desejo de independência, motivação e determinação para cumprir objetivos e ainda capacidade para lidar com os sucessos e insucessos, completam uma atitude empreendedora que revelará uma matriz de potenciais competências empreendedoras.

“*As competências típicas dos empreendedores como planejar, organizar, gerir, liderar, analisar, comunicar, negociar e trabalhar em equipa, (Santos, Pimpão, Costa e Caetano, 2013)*” aliadas às atitudes atrás descritas e os conhecimentos práticos inerentes ao processo empreendedor de identificar oportunidades, executar planos de negócio, *marketing*, completam o ciclo fundamental de aprendizagem a ser transmitido em sede de ensino/formação.

“*O empreendedor é aquele capaz de gerar novos conhecimentos por meio de “saberes” sintetizados nos pilares da educação: aprender a saber, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser (Dolabela, 2003)*”.

Hoje, grande parte da população já atingiu um nível superior de habilitações e qualificações, que de algum modo obriga o desafio do ensino do empreendedorismo a ser mais sistematizado, evolutivo e aliciante.

A evidência empírica mostra que há um “efeito positivo de melhor educação sobre o crescimento económico e empreendedor. (Saint-Paul & Verdier 1993; Sylwester 2000)”

“Para além de produzir (e reproduzir) conhecimento a universidade desempenha um papel crucial no desenvolvimento de inovação, criatividade e crescimento económico do País (Santos, Pimpão, Costa & Caetano, 2013)”.

“*O papel das instituições de ensino superior é qualificar o individuo através do grau que lhe é conferido, e dotá-lo de competências que lhe permitam entrar com sucesso no mercado de*

trabalho e contribuir para o desenvolvimento socioeconómico. (Santos, Pimpão, Costa & Caetano 2013) ”

No entanto, e “de acordo com *Ferreira et al, (2008), “não é necessário o grau de ensino superior para se criar uma empresa, mas todos os empreendedores vão precisar de conhecimentos na área da gestão, finanças, estratégia, marketing, liderança e comunicação e, se houver profissionais especializados a ensiná-los tanto melhor”.*

Este ensino/formação específico terá tudo a ganhar se aliado aos fundamentos do ensino formal explorarmos os princípios da andragogia, aprender empreendendo, explorar comportamentos e atitudes em experiências vivenciadas.

Logo, o resultado deste empenho na formação em empreendedorismo está diretamente dependente do perfil dos novos empreendedores, dos meios e métodos disponíveis e da qualidade formativa de todos aqueles que os formam.

O capital humano é o fator chave do desenvolvimento, como defende Nissan E (2011), logo um efeito direto positivo nos novos negócios é o fomento da educação e formação dos indivíduos.

“Enquanto a qualificação tende a fundar-se sobre dados objetivos relativos ao “saber” e ao “saber-fazer” (...) a competência procura a base de novos instrumentos de avaliação de desempenhos, captar e reconhecer qualidades mais pessoais ligadas ao “saber ser”, tais como a capacidade para ajuizar, decidir, a vontade e perseverança no esforço de aprender e realizar. (...) Apesar de todos estes atributos terem uma forte implicação pessoal, podem ainda assim, ser aprendidos, potenciados e melhorados através de processos formativos. (Freire, 2001) ”.

Só muito recentemente em Portugal, existe formação dirigida ao empreendedorismo, no entanto a aposta reside na divulgação de cursos de formação desta temática onde os formandos sejam dotados de competências essenciais que despertem e evidenciem a sua capacidade criativa, inovadora e de desenvolvimento de novos produtos ou serviços e formas de organização.

A formação profissional no contexto atual deve preocupar-se em formar para a empregabilidade e não para o emprego. Formação para um posto de trabalho ou função passará a um outro nível, sendo que preparar para multitarefa e qualificar para abranger novas funções será a prioridade do momento.

A empregabilidade “segundo Salgueiro et al (2002)”, define-se como capacidades dos indivíduos, oportunidades do sistema e competências transferíveis, sendo que ela é culturalmente diferente. Nos EUA por exemplo, país com uma das maiores taxas de *turnover*, tem um nível de empregabilidade bastante alto porque existe uma cultura de aprendizagem ao longo da vida, onde os indivíduos estão em constante adaptação às alterações do meio”.

O objetivo principal da formação profissional é provocar mudança. Um processo formativo dirigido a novos empreendedores por principio teórico/pratico,” *deverá alterar um estágio atual de conhecimentos e /ou atitudes e/ou comportamentos, para um estágio desejado* (Câmara, 2007).”

O empreendedor terá de ser inovador, no entanto uma das principais motivações que estão por detrás da inovação são o retorno financeiro, unicidade e diferenciação, e isso requer um ambiente social equilibrado onde por exemplo o crédito que é a variável chave que financia o processo de inovação, esteja disponível, no entanto tal é crítico em tempo de crise.

Cabe ao empreendedor, no contexto atual, saber procurar e gerir os recursos necessários ao estabelecimento do negócio e isso será nos dias de hoje uma competência-chave para a realização do empreendimento.

A sua atitude perante o retorno financeiro terá de ser também mais comedida e eficientemente gerida, aplicando as suas aptidões de planeamento e gestão, indispensáveis ao governo da atividade.

As estratégias de negócio competitivas refletem as escolhas dos empreendedores, essas escolhas são formatadas por características pessoais e organizacionais (através de experiências, competências, *skills*) que influenciam a tomada de decisão. “Os indivíduos escolhem e planeiam na base daquilo que estão predispostos a fazer, que são motivados a fazer e que acham que podem fazer. (Smith,K, 2011) ”.

As características e motivações empreendedoras encontradas por Smith (2011) têm a ver com tenacidade, proatividade e iniciativa, que aliadas a outros traços de natureza mais organizacional como risco e inovação levam a um enquadramento ideal de impulso empreendedor e espírito empresarial.

Os atributos individuais que se tornam relevantes na constituição de um perfil empreendedor consideram-se mais esclarecidos se entendermos como *iniciativa*, a capacidade individual de transformar ideias em ações; *competências* que se traduzam em criatividade, inovação, riscos,

planeamento e gestão de projetos onde incluímos ainda as *aptidões* para estratégia, negociação e trabalho em equipa; *atitude* de proatividade, independência, motivação e cumprimento de objetivos.

“*Heinonen e Poikkijoki, (2006)*, defendem mais especificamente que “o empreendedor deverá possuir conhecimentos ao nível da aprendizagem e compreensão do processo empreendedor, identificar oportunidades, desenvolver experiências de criatividade e inovação, contabilidade, plano de negócios e marketing”. Deverá ainda possuir competências transversais, tais como: “planear, organizar, gerir, liderar, analisar, comunicar, negociar e espírito de equipa. (*Heinonen & Poikkijoki,2006*) ”, conceitos, aliás que estão subjacentes ao constructo teórico do Potencial Empreendedor.

Movemo-nos portanto no domínio do conhecimento (educação, formação) e competências indiscutível e empiricamente aceites como os dois domínios de maior influência na construção de um perfil empreendedor.

Está de algum modo patente que a maioria dos autores estão praticamente em concordância com as características essenciais do empreendedor, no entanto, “*R. Smilor (1997;342)*, sugeriu ainda, e com interesse apreciável que a paixão é “talvez o maior fenómeno observado do processo empresarial”.

Defender um constructo de potencial empreendedor terá de ter em conta não só as características do individuo como entendê-las no mapeamento de quatro dimensões essenciais: motivações empreendedoras, competências de gestão, competências psicológicas e competências sociais.

As motivações empreendedoras são reconhecidas na literatura como um “dos fundamentais preditores do sucesso de novas empresas (*Baun, Locke e Smith,2001*) ”. “As competências psicológicas traduzem as aptidões dos indivíduos. As competências sociais, têm a ver com as capacidades de comunicação e interação com os outros. As competências de gestão são as básicas e transversais ao negócio. (*Santos, Correia e Curral, 2010*) “,

A avaliação do potencial empreendedor onde estão enquadradas estas 4 dimensões, está psicometricamente validado pelo estudo de *António Caetano, Susana Santos e Luís Curral, (Correia Santos, Caetano e Curral, 2010)*, através do instrumento criado *IAPE*, Índice de Avaliação do Potencial Empreendedor. Pretende-se com este estudo criar um modelo teórico

relativo ao constructo do potencial empreendedor assim como extrair as principais características que contribuem para a construção de um perfil empreendedor.

As principais características diferenciadoras do potencial empreendedor extraído das dimensões do constructo teórico do *IAPE* foram categorizadas em onze subdimensões em que para a motivação empreendedora, o desejo de independência, autonomia na tomada de decisão e a motivação económica são constituintes.

Nas competências psicológicas, a capacidade de inovar a inteligência emocional, gerir as suas emoções e na relação com os outros e a resiliência, resistir e recuperar face a adversidades em contexto de risco e incerteza, são as três características distintivas.

A comunicação é uma competência social que se desdobra na capacidade de persuasão e de *network* do empreendedor.

As Competências de gestão consideradas transversais, englobam quatro características distintivas: “a propensão ao risco, a capacidade para mobilizar recursos, considerada também como preditor do sucesso empreendedor “... liderança e autoeficácia, a potencialidade do próprio em avançar, conseguir objetivos levar a intenção à ação”. “ (Ramachandran e Ray, 2006) ”

“A aplicação prática do *IAPE* para além de ser um suporte de orientação em escolas, universidades, entidades de formação, na aferição do PE e descobrir onde estão as necessidades de desenvolvimento, serve ainda ao próprio, ”... *o Inventário de Avaliação de Potencial Empreendedor, pode ser utilizado pelos próprios empreendedores para autoavaliação, necessidades de formação e desenvolvimento profissional. (Santos, Caetano e Curral, 2013: 1) ”.*

Aceitando-se que o potencial empreendedor é constituído por atitudes residentes e competências aprendíveis, então estamos perante a possibilidade de formação em cada uma dessas competências.

“Sendo o processo de aprendizagem evolutivo e autocatalítico: quanto melhor for a qualidade do conhecimento que já possuímos mais e melhor conhecimento vamos poder adquirir, e, por outro lado, quanto mais conhecimento adquirimos, mais fácil se torna contextualizar mais e melhor conhecimento”... Mais importante que conhecer é saber aprender. (Amaral & Pedro, 2004: 34)”.

A formação profissional deverá dirigir-se a indivíduos predispostos a aprender e produzir sobre o conhecimento individual, *skills* e atitudes que considerem as exigências do mercado de trabalho atual e futuro,

“...do ponto de vista individual quando a formação é bem projetada, ela oferece oportunidades para entrar no mercado de trabalho com as skills necessárias para realizar novas funções e ser catapultado para novas situações(Abrheim, 2013)”.

Também “em sintonia com Dolabela (1999:70) *“questões cruciais como se é possível ensinar alguém a ser empreendedor, características empreendedoras determinantes do sucesso, e quais são elas – não encontraram ainda resposta definitiva ... mesmo sem conotações determinísticas, as pesquisas têm contribuído para a definição de comportamentos que podem levar o empreendedor ao sucesso, servindo de base para o ensino nessa área.”*

O perfil desejável prender-se-á com indivíduos devidamente formados criando uma força robustamente competitiva e uma motivação específica que se traduza em autoeficácia, visão e metas de crescimento, conceitos diretamente ligados ao sucesso do negócio.

O sucesso neste caso não é nem consensual, nem de possível avaliação, poder-se-á antever tendências ou orientações porque o que entendemos por sucesso? Concretização de negócio? Duração? Criação de postos de trabalho? Indivíduos capacitados a empreender?

Projetos de liderança forte (visão) maior desempenho (metas exigentes) autoconfiança e iniciativa (autoeficácia) estão associados a negócios de performance empreendedora, enquadrados no modelo concetual adotado poderia dizer-se predestinados ao sucesso.

Indo aos fundamentos da Gestão de Recursos Humanos, fazendo o paralelo com as organizações adaptativas e em ascensão poderá dizer-se que estes indivíduos idealmente deveriam apresentar também particularidades ambidextras, tal como, “Gibson & Birkinshaw, (2004; pp. 209-210), nos teorizam”, *são pessoas que tomam a iniciativa e estão atentos às oportunidades que surgem para além das suas funções específicas. São cooperativos e procuram oportunidades para combinar os seus esforços com os de outros. São brokers, procurando sempre criar ligações. São multitarefa e sentem-se bem a” usar mais que um chapéu”*. Não estamos muito longe do constructo teórico apresentado. Está encontrada aqui uma ponte entre o mundo universitário e o mundo do trabalho, tendo sido a investigação sobre o Potencial Empreendedor fundamentalmente dirigida a universitários, verifica-se que aplicada ao mundo do trabalho apresenta-se igualmente funcional, as características extraídas

e dimensões de análise aplicam-se, carecendo apenas de uma interpretação ligada ao contexto do empreendedor ativo.

No entanto as características individuais e motivações não estão dissociadas do contexto. No estado atual funcionará como fator crítico do desenvolvimento de práticas empreendedoras e poderá fazer variar o perfil empreendedor traçado.

Algumas pesquisas sobre empreendedorismo apontam para que “os novos empreendedores são formados em resposta a forças envolventes/ambientais (McDougall et al 1992; Sandberg, 1986) ”.

Os empreendedores formados num contexto económico/social favorável à criação de empresas, porventura, apresentarão um perfil algo diferente daqueles que se formam em contextos adversos.

Em grande parte dos referenciais teóricos podemos extrapolar que as dimensões contexto/envolvente e comportamentos/atitudes não podem ser dissociadas da compreensão do empreendedorismo e dos seus agentes.

Competências específicas, motivação e estratégia competitiva têm efeito direto sobre o êxito do empreendimento, competências gerais e meio ambiente têm efeito indireto.

“Smith K. (2001) vai mais longe, justificando” *que quanto maior for a motivação específica observada no empreendedor no que diz respeito a visão, metas de crescimento, e autoeficácia, maior a probabilidade de sucesso*”.

O empreendedor potencialmente também deverá ser “*mindful*”, ou seja, “prestar atenção de forma diferente, antecipar e tomar consciência do inesperado, conter os efeitos do inesperado, isto é, ter a capacidade para descobrir e gerir os acontecimentos imprevisíveis. (Weick, Sutcliffe & Obstfeld, 1999: 89)”. Desviar a concentração do que parece correto, agradável, fatural e concentrar-se no incerto, desagradável e que infirma as convicções. Deste modo a sua preparação empreendedora será incontestavelmente mais substantiva.

Se é verdade que uma das competências inerentes ao empreendedor deverá ser também a capacidade para trabalhar em equipa, a realidade é que os novos empreendedores são sobretudo e expressivamente, solitários. A criação de postos de trabalho suplementares é secundária. Assegurar, em primeira linha, a sua subsistência é primordial e encontramos-nos perante um contexto significativo de microempresas em que os recursos humanos são a entidade patronal, os gestores. Um novo paradigma para a Gestão de Recursos Humanos?

Hoje, em GRH e formação, cada vez mais se incentiva a aprender com o erro. O erro, por norma está sempre associado a um homem só, o Gestor/Empreendedor, portanto, a longevidade do negócio deixa de ser preponderante, na avaliação de sucesso, o erro de hoje pode ficar relacionado com sucesso desse empreendedor, amanhã.

Se o empreendedor perceber o seu fracasso antes de entrar em espiral de prejuízo e tiver a flexibilidade e visão suficientes para partir para um novo projeto, será uma atitude positiva perante o sucesso. A experiencia do falhanço já lhe deixou capacitações que lhe permitem evitar os mesmos erros.

As politicas nacionais que se debruçam sobre esta matéria têm de reconhecer que várias dimensões de competências pessoais e organizacionais afetam diretamente o sucesso, ficou patente que tal é possível de ser gerido e ensinado, deste modo, procurar por intermédio de parcerias, contratação e incentivo, retificar os “*gaps*” existentes recorrendo a programas de formação de desenvolvimento de espirito empreendedor, e para tal o Inventario de Avaliação do Potencial Empreendedor é um instrumento valioso e facilitador na identificação das falhas e a partir daí direcionar as ações de formação e traçar linhas de orientação para uma politica de descentralização do ensino do empreendedorismo.

“O caminho para o desenvolvimento de uma cultura empreendedora requer um trabalho conjunto entre universidades, centros de investigação, incubadoras e decisores políticos com o objetivo de avaliar, melhorar e certificar os cursos já existentes, bem como desenvolver novos polos de ensino do empreendedorismo (Santos, Pimpão, Costa & Caetano, 2013) ”.

3. MÉTODO: Amostra, Procedimento e Instrumentos

3.1 Caracterização da amostra

A amostra deste estudo foi constituída por 50 indivíduos em formação profissional institucional, no concelho de Oeiras tutelado pelo *IEFP* Cascais. Foram escolhidos 3 cursos mais procurados na área do Empreendedorismo: *Turismo Rural e Ambiental*, *Iniciação ao Marketing* e *Empreendedorismo*. Estas ações de formação decorreram entre Março e Junho de 2014. Recorrendo a uma análise descritiva, recolheram-se alguns dados estatísticos que caracterizaram a amostra que se distribui por 60% do sexo feminino (n=30) 40% do sexo masculino (n=20), a idade situa-se maioritariamente no intervalo de anos de nascimento de 1969 a 1963 sendo que 42% têm 45 anos e 12% têm 51 anos respetivamente, as restantes ocorrências dispersaram-se entre 1950 e 1995, no conjunto dos indivíduos, 40% (n=20) apresentaram um nível de escolaridade de licenciatura e 32% têm o nível secundário (n=16). A iniciar um negócio estavam 50% (n=25), sendo que já eram proprietários 48% (n=24), a maioria mulheres 32% (n=16).

3.2 Procedimentos

Aplicar investigação em gestão que se desenrola em contextos críticos da vida real que se vivenciam contemporaneamente, apontam-nos preferencialmente para o método de estudo caso (Yin, 1994). Como potenciar a formação profissional neste perfil de empreendedores, foi o que se procurou saber. Iniciou-se o estudo com um período de monitorização, por parte do investigador, que no papel de observador, sem qualquer participação assistiu ao decorrer de dois dias de aulas em cada curso, para poder sentir e inteirar-se através de registos o funcionamento e as ações e interações neste modelo de formação. Mais tarde, aproximadamente oito dias depois, foi lançado o questionário *IAPE (Anexo 1)*, cedido e autorizada a sua utilização pela *Dr.ª Susana Correia Santos*, e tratado através da estatística descritiva, extraíram-se as médias das onze sub-dimensões e das quatro dimensões de 2ª ordem, construindo assim o perfil requerido.

Não sendo incompatível com os critérios de estudo-caso, foi também intenção em alargar um pouco mais o estudo e verificar como se comportavam/relacionavam as variáveis *Formação Académica* e *Potencial Empreendedor* e a variável *Início de Negócio e PE*.

Foram marcadas as entrevistas (Anexo 2) que também são instrumento de estudo na investigação. Foram efetuadas seis entrevistas semiestruturadas a formandos e duas a formadores, principalmente nos cursos de *Turismo Rural e Ambiental* com 18 formandos e *Empreendedorismo* com 13 formandos, sendo que na formação de *Iniciação ao Marketing* só foi lançado o questionário em virtude de o curso já se encontrar em finalização.

Foi efetuada ainda uma reunião com o Sr. Vereador do Empreendedorismo da Câmara Municipal de Oeiras que se disponibilizou para facilitador no acesso e movimentação aos locais selecionados.

3.3 Instrumentos e medidas

Este trabalho de campo operacionalizou-se através do já referido instrumento *IAPE*, que apresenta um conjunto de itens medidos através de uma escala de concordância de 5 pontos em que 1=Discordo Completamente, 5=Concordo Completamente, onde se exprimem as onze sub-dimensões do constructo do potencial empreendedor, onde para medir *Motivação Económica*, aferiu-se junto dos inquiridos através (a título exemplificativo) do item “Um dos meus maiores lemas é vir a dispor do máximo dinheiro possível”, medir *Mobilização de Recursos*, “Normalmente, consigo encontrar os recursos necessários para concretizar as iniciativas que tenho”, medir *Autoeficácia*, “Conseguo concretizar iniciativas consideradas impensáveis” medir *Liderança* “Gosto de ser responsável pelas situações dentro do meu grupo” medir *Resiliência*, “Não demoro muito tempo a recuperar de uma situação de grande stress”, medir *Propensão ao Risco*, “Eu procuro novas experiencias mesmo quando os resultados podem ser arriscados”, medir *Comunicação/Persuasão*, “Normalmente sou capaz de persuadir os outros em muitas coisas”, medir *Rede Social* “ Conheço pessoas de sítios muito variados.”, medir *Inovação* “Frequentemente surpreendo as pessoas com as minhas ideias novas”, medir *Inteligência Emocional*, “Eu reconheço facilmente as minhas emoções tal qual as experiencio” medir *Desejo de Independência*, “Uma das coisas que é mais importante para mim é ter um trabalho em que sou patrão de mim próprio”, a partir destas sub-dimensões e de acordo com o modelo teórico desenhou-se o perfil encontrado e extraíram-se também os resultados das “quatro dimensões de 2ª ordem (Correia Santos, Caetano, Curral e Spagnoli,2010)”. e que visionaremos mais à frente, graficamente representadas.

O estudo estatístico incluiu a construção de um quadro de comparação das categorias Sim e Não, testando a igualdade de variâncias da variável Início/posse de Negócio, relativamente às quatro dimensões do *PE* e a realização do teste *T /Levene's* para comparação de médias/variância.

Foi ainda analisada a influência da Formação Académica e o *PE*, através do estudo correlacional *R de Pearson*.

Foi feita a transcrição integral da gravação das entrevistas e aplicada também uma grelha de análise de conteúdo (Anexo 3), tornando a análise qualitativa passível de interpretação mais rigorosa, onde se pretendeu exprimir dados sociodemográficos e as dimensões: atitude face à formação, predisposição para aprender, intenção empreendedora, concretização estimulada pela Formação Profissional, competências de gestão e criação de postos de trabalho, para os casos dos formandos.

Para os formadores consideraram-se as dimensões: formação específica/diversificada, avaliação da formação, planeamento da formação, melhorias e competências empreendedoras.

Neste estudo qualitativo pretendeu-se aferir os pressupostos de que; a “formação profissional é importante para os novos empreendedores” e “este modelo de formação é uma mais-valia na aquisição de competências”, para isso e uma vez que estamos sobretudo no âmbito das motivações, atitudes e opiniões, adotou-se a técnica de recorte de unidades de registo de tema, que” segundo Bardin, (2000) ”, é a mais utilizada para este tipo de inferências” e espelham-se os resultados numa tabela de frequências ponderadas e numa ordenação por intensidades que nos permitiu tirar maior partido desta realidade na tentativa de corroborar, ou não, os pressupostos em causa. No caso do tratamento das entrevistas aos formadores, foi efetuado o estudo apenas com as frequências absolutas, tentando aferir a sua visão da qualidade da formação e o seu contributo, sendo que esta tabela será apresentada em Anexo 4 e servirá para a consolidação da discussão de resultados.

A manipulação destes instrumentos permitiu obter alguns *output's* que nos refletem a situação do problema que foi proposto analisar: o perfil dos potenciais empreendedores, a mais-valia da formação profissional, e tentar verificar se existia alguma relação entre *Formação Académica e PE* e *Início/Posse de Negócio e PE* deixando à Gestão de Recursos Humanos alguns indicadores sobre o seu posicionamento nesta problemática e as áreas a apostar na Formação Profissional e sugere aos agentes envolvidos nestes domínios onde devem ser

aplicados os recursos que preveem uma melhoria e eficácia do Capital Humano no nosso tecido empresarial.

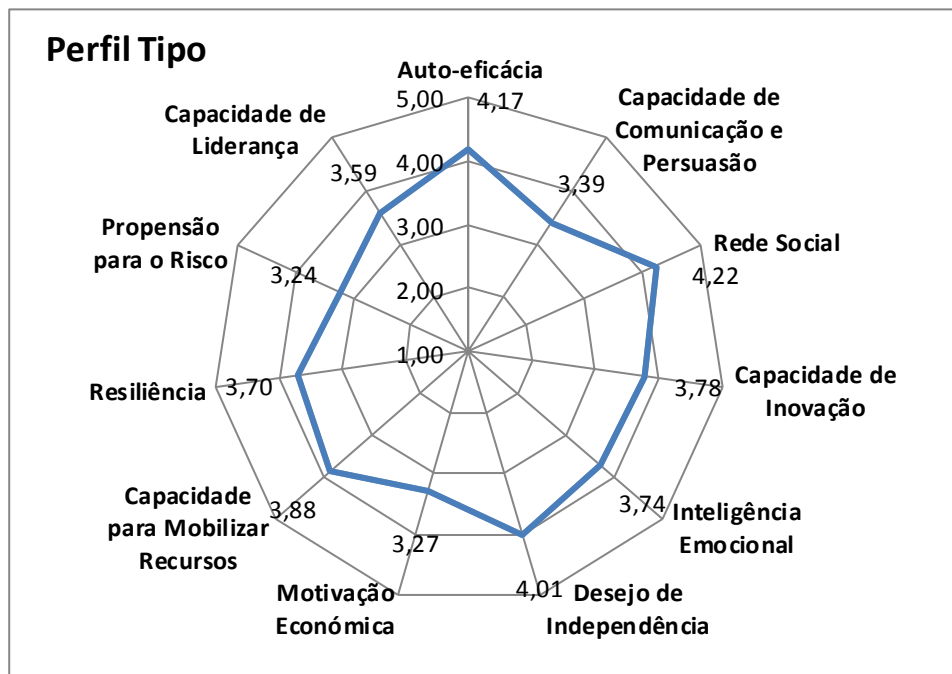
4.RESULTADOS

4.1 Perfil

Chegados ao primeiro resultado que nos propusemos encontrar, o perfil dos novos empreendedores institucionais, destacaria essencialmente os dados mais expressivos extraídos do gráfico, uma vez que a linha de perfil se encontra perfeitamente clara.

A análise leva-nos a concretizar que estamos perante valores médios entre (4,22) e (3,24) que correspondem respectivamente a rede social e propensão ao risco. Destacaria ainda os valores mais altos encontrados, superiores a “quatro” que correspondem a, rede social, e com (4,17) auto-eficácia e (4,01) desejo de independência. Em contraponto os valores mais baixos, inferiores a (3,5) para além da propensão ao risco, situam-se na motivação económica (3,27) e na capacidade de comunicação e persuasão (3,39).

Gráfico 1. Perfil de potencial empreendedor, médias.



Interpretando estes resultados, entende-se poder constatar um perfil de indivíduos com um forte apoio social, uma rede de conhecimentos estável e capacidade de alargar essa mesma rede de suporte que alimentará a prossecução dos seus objetivos, indivíduos com uma auto-

eficácia alta, considerada preditora do sucesso e um desejo de independência assinalável e indispensável à intenção e concretização empreendedora.

O desafio será encontrar na formação profissional, forma de desenvolver capacidades ao nível da comunicação e persuasão, competência social determinante na forma como “vendo o meu projeto” propensão ao risco, competência indispensável e preditora do empreendedorismo, e no nível das motivações, potenciar as motivações económicas, que podem tornar-se um encorajamento a empreender.

Gráfico 2. Adaptação do modelo conceitual de potencial empreendedor. (Santos, Caetano e Curral) Representação de resultados da amostra.



Encontrado e interpretado o perfil, a análise dos dados que se refletem nas quatro dimensões de 2ª ordem do constructo do modelo de potencial empreendedor permite compreender que existem dados homogêneos sem grandes variações, muito centrados em valores médios.

Constatam-se 26% dos inquiridos no círculo das competências sociais, valor ligeiramente mais elevado que nos restantes círculos que apresentam 24% nas motivações empreendedoras e 25% nas competências de gestão e nas competências psicológicas.

Estes indivíduos apresentam algumas competências chave de potencial empreendedor nas quatro dimensões mas também lhes faltam outras, não menos importantes. Para consolidar o perfil, fomentando uma subida destes valores médios sem grande expressividade, uma aposta formativa transversal está implicitamente denunciada, por força da sua experiência de

trabalho e atitude reveladas englobam competências que ainda assim apresentam necessidade de serem potenciadas e ampliar o processo formativo às dimensões de valores mais baixos apurados.

4.2 Formação Profissional

Na análise de conteúdo efetuada às entrevistas em que se pretendeu essencialmente perceber se a formação profissional é importante para os novos empreendedores e se este modelo de formação institucional é uma mais-valia para a aquisição de competências fundamentais ao desenvolvimento do potencial empreendedor encontrámos alguns indicadores que nos transmitem por parte dos formandos, a sua avaliação/perceção dos dois pressupostos em causa.

Na tabela seguinte visualizamos um resumo da agregação de resultados dos formandos

Categorias	Componentes	Exemplos	Frequência.	Ponderadores
			Absolutas	Intensidade
Atitude (+)	Atitude positiva face à formação	“Estas formações são muito importante”	13	A= +2 (26)
Atitude (-)	Atitude negativa face à formação	“...sem interesse (...) muito básico”	20	B= -2 (-40)
Aprendente	Predisposição p/aprender	“fazê-lo com continuidade é importante”	12	C= +1 (12)
Proactivo	Revela intenção empreendedora	“será outra área onde eu possa empreender”	21	D= +1 (21)
Capacitação	Estimulado pela Formação Profissional	“em conjunto com o formador estudar uma possível solução”	8	E= +2 (16)
<i>Know- how</i>	Competências “residentes”	“venho da área da qualidade e organização e gestão de empresas”	18	F= +1 (18)
Impacto	Criação postos de trabalho	“penso criar alguns”	11	G= +1 (11)

Tabela 1. Dados agregados análise de conteúdo

Entendendo que a importância de uma unidade de registo aumenta com a frequência da sua aparição então pode inferir-se que os formandos apresentam uma atitude face à formação institucional relevantemente negativa, ainda assim, revelam grande proactividade, com o valor absoluto mais alto e já trazem consigo algum *know-how* necessário à atividade empreendedora, no seu discurso conseguiu ser descortinada uma frequência significativa de competências “residentes”, todos eles em áreas com qualificações e desempenhos essenciais ao desenvolvimento das práticas empreendedoras.

Após serem aplicados ponderadores para que fosse possível ainda aprofundar esta análise de modo a que ficasse melhor esclarecido o sentido e a intensidade do discurso, verifica-se que os formandos se posicionam num segmento positivo (C,F;G;) em valores próximos, destacando-se como já foi dito a proatividade com o valor mais alto (D=21), portanto acham importante a formação, estão predispostos a aprender mais, querem aplicar empreendendo, e já trazem consigo competências importantes à realização dos projetos. No entanto a atitude negativa (claramente a ser ponderado negativamente) face a este modelo de formação que apresenta intensidade negativa muito alta, “...*sem interesse (...) muito básico*” demonstra-nos que os formandos não estão realizados nem identificados com estes cursos para atingirem os seus objetivos. Aliando este resultado ao fato de a categoria *capacitação*, (adquirida em formação profissional) apresentar uma frequência muito baixa, salvaguardada sobretudo pelo papel do formador, então é pertinente assumir que, na defesa dos pressupostos já avançados no estudo, para estes novos empreendedores é importante a formação profissional, mas que este modelo de formação profissional não está adequado nem lhes trouxe mais-valia na aquisição de competências.

4.3 Estudo Comparação de Médias – Início Negócio/Potencial Empreendedor

Tabela 2. Comparação das categorias S/N da variável P8 relativamente ao PE

(P8) A tentar iniciar novo negócio individualmente ou com outros		N	Média	Desvio-padrão
Motivações empreendedoras	Sim	25	3,6480	,76000
	Não	25	3,4000	,68069
Competências de gestão	Sim	25	3,5933	,45600
	Não	25	3,4767	,28819
Competências psicológicas	Sim	25	3,3000	,34611
	Não	25	3,2600	,30814
Competências sociais	Sim	25	3,6900	,62199
	Não	25	3,5900	,37417

Embora as médias dos que dizem *Sim* sejam ligeiramente mais elevadas, não existem diferenças médias significativas entre os dois grupos em cada uma das quatro dimensões do potencial empreendedor. As diferenças não são estatisticamente significativas ($p > 0,05$). O potencial empreendedor não se revelou muito influente na tentativa de iniciar um negócio não apresentando assim, grande variação com os que não pretendem iniciar negócio.

Na tentativa de filtrar um pouco mais os resultados, passou-se à realização do teste *T* para comparação das médias.

Tabela 3. Significância entre Potencial empreendedor e Início de Negócio

		Independent Samples Test					
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means			
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference
Motivações empreendedoras	Equal variances assumed	1,408	,241	1,215	48	,230	,24800
	Equal variances not assumed			1,215	47,428	,230	,24800
Competências de gestão	Equal variances assumed	3,875	,055	1,081	48	,285	,11667
	Equal variances not assumed			1,081	40,534	,286	,11667
Competências psicológicas	Equal variances assumed	,000	1,000	,432	48	,668	,04000
	Equal variances not assumed			,432	47,366	,668	,04000
Competências sociais	Equal variances assumed	6,963	,011	,689	48	,494	,10000
	Equal variances not assumed			,689	39,359	,495	,10000

O teste *t* para a igualdade das médias foi realizado no sentido aferir se o potencial empreendedor afeta significativamente a tentativa de iniciar um negócio.

Se extrairmos da tabela os resultados mais significativos e interpretarmos a sua relevância, para Competências Psicológicas $p=0,668$, Motivações Empreendedoras $p=0,230$, Competências de Gestão $p=0,285$ e Competências Sociais $p=0,495$ verifica-se

$p > 0,05$, logo pouca significância.

Após a construção de quatro novas variáveis compostas das dimensões do potencial empreendedor e feito o teste à comparação das médias, verificou-se que não existem diferenças estatisticamente significativas entre a relação do potencial empreendedor e o início de um negócio nos dois grupos, os que já iniciaram um negócio e os que não iniciaram nenhum negócio.

Partiu-se então para outra análise considerada importante para o estudo: verificar se as premissas encontradas no constructo teórico de que: a maior formação académica corresponde maior potencial empreendedor.

4.4 Estudo da Influência da variável Formação Académica no PE

Tabela 4. Correlação entre Formação Académica e Potencial Empreendedor

Dimensões do potencial empreendedor	Formação académica (R de Pearson)
Motivações empreendedoras	-0,068
Competências de gestão	0,058
Competências psicológicas	-0,159
Competências sociais	0,011

As correlações apresentam um $p < 0,05$, por isso fracas, de notar que motivações empreendedoras e competências psicológicas têm sinal negativo, o que interpretando esta tendência dos resultados estamos perante a situação de quanto maiores as habilitações, menor o espírito empreendedor.

O comportamento da amostra mostrou-se pouco desafiante.

Os dados resultantes da análise estatística efetuada oferecem motivo de reflexão.

Esta amostra não corrobora as premissas pré-estabelecidas, o que nos conduz aqui sim, a um desafio. Estas populações terão de ter uma outra postura “à priori” por parte do investigador? Distanciar-se dos constructos teóricos existentes e partir para uma nova realidade?

Serão estes os instrumentos adequados a esta população?

5.DIUSSÃO DE RESULTADOS

A amostra estudada desde o início evidenciou uma posição situada sempre em valores médios, sem grandes oscilações, no perfil empreendedor encontramos por exemplo, indivíduos com fraca propensão ao risco e elevada rede social, isto à luz da comparação de valores desta amostragem, que não sugere nenhuma categoria em especial destaque.

Não se percebem perfis fortes, mas também já indiciam algumas competências assinaláveis. Poderia adiantar que estamos perante uma população a necessitar de uma mais-valia formativa transversal.

Se analisarmos a figura das quatro dimensões constituintes do potencial empreendedor, verificamos que a distribuição é homogénea, logo não se determina um campo específico a ser desenvolvido, mas evidencia-nos um grupo de indivíduos elegível a serem trabalhados a quem a formação contínua transversal traria valor acrescentado, extraído do seu *know-how* pré-existente a contribuição necessária ao desenvolvimento e melhoramento das suas competências.

Estamos perante indivíduos com experiência de mercado de trabalho, com qualificações e com desilusões.

Não menos importante, a maioria situados na faixa etária 40, 50 anos.

Culturalmente, a vontade é muita, mas os riscos têm de ser comedidos.

Novos Empreendedores com muito para dar e muito para aprender.

“Apesar de muitas pessoas manifestarem uma preferência pela atividade empresarial, muitas não possuem a confiança nem as competências necessárias para concretizar as suas ambições. (...) O número de europeus que desistem dos esforços para criar uma empresa é mais do dobro comparativamente aos americanos (*Livro Verde-Comissão Europeia, 2013*)”.

Nesta interpretação efetuada pela Comissão Europeia salienta-se a palavra-chave, *confiança*.

Neste perfil de indivíduos diria que é a variável não evidente mas de efeito indireto que condiciona todos os resultados.

Estes resultados só se alteram quando houver uma aposta em políticas de formação para a vida ativa de uma forma global, empenhada, ligada aos interesses dos indivíduos e do

contexto e não dirigida especialmente a nichos. Quando culturalmente se aprende que a formação não se focaliza numa função, mas na preparação para assumir várias funções e criar autonomia empresarial, chega-se a resultados mais encorajadores.

Se a assunção de riscos e o *empowerment* destes indivíduos fosse trabalhada em conjunto com os seus valores ainda assim expressivos, de autoeficácia, potenciar-se-ia o seu espírito empreendedor.

Os indivíduos estudados integrados em programas de formação desencadeados pelo IEFP em Oeiras, respeitando as devidas proporcionalidades da amostra, estavam enquadrados no perfil sociodemográfico existente nas publicações oficiais da Câmara.

“ O perfil dos desempregados, que se encontravam registados nos ficheiros do Centro de Emprego de Cascais (CTE) e residentes em Oeiras no fim de dezembro do ano de 2012 e à semelhança de análises anteriores, corresponde a um grupo de pessoas maioritariamente do sexo feminino (51%), pertencentes ao segmento etário 35-54 anos (48%), com escolaridade superior (34%), á procura de novo emprego (95%) e cujo tempo de inscrição não ultrapassou 1 ano (59%) (Oeiras-Factos e Números, 2013, CMO)”.

Após o estudo verificámos que efetivamente o concelho de Oeiras não marca a diferença nesta área, não foi encontrada qualquer mais-valia relacionada com o fato de operarmos num concelho impulsionador de espírito empresarial e empreendedor.

A formação empreendedora não tem sido uma escolha de 1ª linha nas políticas da autarquia.

Institucionalmente esta Câmara não se mostrou muito capacitada para trabalhar este fenómeno, não tem registos oficiais, não tem iniciativas nesta área, nem mostra grande proatividade para o assunto. O seu papel é de parceiro do *IEFP*, que na maior parte dos casos apenas intervém na disponibilização dos espaços para formação. Em algumas situações tem um papel um pouco mais de encaminhamento e controlo, principalmente através dos criados *GIP'S* (Gabinetes de Inserção Profissional), sempre sob a tutela do *IEFP*.

Portanto, grande parte do *brainstorming* empreendedor neste concelho é fomentado por entidades privadas, de difícil acesso por parte dos potenciais empreendedores vindos dos Centros de Emprego.

Aliás é assumido pelo vereador do Empreendedorismo (pelouro criado recentemente), que neste domínio não há nada de substancial feito, há uns estudos e pouco mais, estão agora a

empenhar-se, mas reconhece que a fatia do êxito no concelho nesta área, está entregue aos privados porque” *eles é que têm os meios*”.

É interessante verificar que nas entrevistas dos formandos que já tinham projeto de negócio, uns ficariam no concelho, outros não. A própria formação se participada pela CMO, poderia canalizar estes investimentos de acordo com as necessidades do concelho catalisando assim o seu tecido económico e o seu espírito de vanguarda neste domínio.

As entrevistas efetuadas foram reveladoras de uma atitude empreendedora razoável, mas um grau de negatividade muito alto face à avaliação da formação, ainda que lhes pareça importante. Quando se perguntava: “ As formações efetuadas trouxeram-lhe mais-valia em termos de potencial empreendedor?” as respostas situaram-se em “...são muito básicas...” “..defraudou as expectativas...” É de realçar que foi notório nestes formandos que a base de sustentação destes cursos reside nos formadores. Existe um grau de empatia, de cumplicidade até, muito grande com um dos formadores, sempre disponível para partilhar conhecimentos extra-papel, os formandos mostravam-se mais crentes “ (*vou optar pela opinião do formador*)” e nesse curso, claramente as entrevistas foram melhores, havia maior motivação mostraram-se mais cooperantes e o próprio formador investiu na sua entrevista demonstrando toda a sua capacidade e mestria para a função. Em contraponto o outro grupo mostrou-se menos motivado e mais descrente, menos apoiado.

Existe a consciência por parte dos formadores de que o seu papel é determinante, quando se pergunta: “Qual é a sua avaliação das formações que já fez?” Obtemos uma resposta que reforça o que atrás foi dito: “...depende muito do contexto e da disponibilidade do formador...”

Apesar das lacunas destas formações por todos expostas nas entrevistas existiu unanimidade de opinião que estes cursos de Empreendedorismos ainda são os melhores, programas mais interessantes e melhor planeados.

Foi realçado pelos formadores que para eles as competências chave empreendedoras são a proatividade e o querer ser bom. Os formandos corresponderam com o valor mais elevado e positivo extraído da análise de conteúdo, a proatividade. Os níveis de concretização e impacto destas formações pela análise efetuada mostraram-se baixos, a criação de postos de trabalho que seria um dos impactos mais desejado, não se manifestou com grande intensidade, portanto a criação de emprego, aposta visionária de empreendedor, não é objetivo efetivo, mas a solução de auto-emprego.

Nas premissas subjacentes a estas entrevistas no sentido de perceber se a formação profissional é importante para estes indivíduos, se se mostram predispostos a aprender e se o modelo existente lhes trás mais-valia na aquisição de novas competências, conseguiu-se extrair que a formação profissional é bem recebida, mas o modelo não é o mais indicado.

Quando se partiu para a análise da influência do potencial empreendedor no inicio/posse de um negócio, e apesar dos indivíduos que já iniciaram um negócio apresentarem valores um pouco mais elevados, tentou-se filtrar um pouco mais este resultado e após o teste comparativo às médias, os resultados não foram significativos, portanto nestes indivíduos não se detetou a influência do potencial empreendedor.

Já se tinha percebido com os estudos anteriores que o potencial empreendedor desta amostra necessitava de ser expandido, portanto se à partida já era fraco, a sua influência será também fraca.

O facto de existir variância pouco significativa, também explica que ter iniciado um negócio ou intenção de o iniciar não diferencia este grupo em relação aos que não têm nem querem um negócio.

Outra variável que se considerou importante verificar foi a formação académica correlacionada com o potencial empreendedor e, partindo do pressuposto teórico abordado que maiores habilitações e qualificações sugerem maior sucesso no potencial empreendedor, arriscar-se-ia avançar que aqui reside o resultado mais surpreendente desta amostra, verificando-se que quanto mais altas as habilitações, mais baixo o potencial empreendedor.

No próprio terreno os formadores assumem que “...*Eu diria que 20 a 25% dos casos podem vir a ser de sucesso (...) maiores qualificações têm mais hipóteses e esta média sobe. Nesta turma (...) se tivessem acompanhamento individualizado, ultrapassariam os 25%*”.

Este grupo é um pouco diferente dos que são estudados na maioria da literatura para este tema, o foco tem residido sobretudo na população jovem, nos universitários e em nichos de empreendedores sustentados.

Aqui encontra-se um grupo “*de risco*” de cinquenta indivíduos com larga experiência de mercado de trabalho, com capacidades e competências pré-existentes, com habilitações altas e que nunca terão pensado que isso não bastava para superar a realidade do desemprego que se abateu sobre aproximadamente um milhão de pessoas no nosso País.

Culturalmente, o diploma e as competências garantiam o posto de trabalho.

Culturalmente tem de se iniciar a mudança.

Portanto, estas pessoas estão confrontadas com o fato de terem de partir do zero aos 40, 50 anos, sem nunca terem sido estimuladas a preparar-se ao longo da vida para um contexto diferente e incerto.

Um dos formadores reforça que: “...ultimamente são sobretudo os casos de empreendedorismo por necessidade que aparecem, mas isso não quer dizer que seja mau, (...) disso depende a sua sobrevivência e então a própria necessidade funciona como motivação”. E ainda “Terá de haver melhor triagem na criação das turmas, tentar juntar pessoas com níveis e ambições equiparadas e melhorar a oferta de cursos, mais atualizados e mais fundamentados”

Estes” *perfis médios*” encontrados não são de todo desprovidos de valor, estamos perante indivíduos experientes com provas dadas mas com muitas falhas de risco e inovação.

Pensavam-se estáveis. Estão em turbulência.

A confiança e a esperança, são duas variáveis que ainda predominam no perfil dos mais jovens, nos indivíduos estudados são duas dimensões muito críticas. Ao longo do tempo em que decorreram as entrevistas era notória a grande vontade de superar a situação abraçando novos projetos, mas muita descrença em relação ao processo e ao resultado final. Grande parte destes negócios partem de capitais próprios ou de uma engenharia de financiamento sobretudo familiar, porque o apoio institucional não existe.

A formação e o suporte institucional empreendedor não cumpre os objetivos inerentes a este fenómeno.

Neste quadro, confirma-se a urgência em redesenhar os perfis reais e também em reavaliar alguns estereótipos existentes.

6. CONCLUSÕES E PROPOSTA DE MELHORIA

Atingido o propósito deste trabalho - alertar e perceber qual o perfil dos novos empreendedores institucionais e a mais-valia da formação profissional na criação de competências – pretendeu-se contribuir para as tomadas de decisão sobre a aplicação de modelos de formação profissional que se pretendem orientadores de caminhos para o sucesso em contexto económico/social regressivo.

Procedeu-se de modo a compreender como a formação profissional atinge efetivamente os objetivos pessoais preconizados de mudança de vida e de metas de políticas nacionais de criação de emprego, e em que patamares de qualificação tal acontece, num dos concelhos mais empreendedores do país.

Conclui-se pela necessidade – para estes indivíduos - de formação transversal dirigida às suas características socio-demográficas e de acordo com o seu perfil empreendedor, explorando sobretudo a área das motivações económicas e das competências psicológicas, segundo o resultado extraído do Inventário de Avaliação de Potencial Empreendedor. Criar um modelo em que as experiências e saberes destes indivíduos em dialética com novos conhecimentos adquiridos possam resultar em formações práticas, enriquecedoras e aplicáveis, ou seja, repensar os modelos *standard* e desajustados da formação profissional institucional. Oeiras devia investir mais e melhor em formação para não perder os seus ativos qualificados nem a sua postura de concelho empreendedor e inovador.

No contexto social em que vivemos a Formação Profissional mostra-se um dos pilares mais importantes no desenvolvimento de economias estagnadas.

Trabalhar na inclusão de faixas mais desfavorecidas prestando-lhe apoio e facilitando oportunidades faz a diferença, aliás como se tem comprovado em concelhos vizinhos.

Este trabalho não encerra aqui, teve as suas limitações por falta de registos e históricos importantes para uma análise deste problema. As entidades envolvidas mostraram-se sobretudo preocupadas em cumprir a obrigatoriedade de fornecer formação profissional, sem grande predisposição em avaliar a sua qualidade.

Aquilo que se retém do trabalho e agentes envolvidos, é que todos sabem que é assim, mas ainda não houve oportunidade/vontade de fazer de outra maneira.

A investigação não trouxe resultados muito surpreendentes, mas substanciada por um um significativo trabalho de campo trouxe pistas importantes com algum interesse em aprofundar. Estes perfis necessitarão de uma adaptação do estudo e instrumentos, às suas características e contexto? O modelo de Formação Profissional necessita incontestavelmente de alterações urgentes. Relevar o interesse em estudar estes indivíduos é também parte importante deste trabalho e muito mais argumentos poderiam ser explorados e outros caminhos poderiam ser trilhados na tentativa de solucionar um dos problemas mais atuais e definidores do nosso futuro.

Que força de trabalho estamos a formar, que capital humano estamos a valorizar, como estamos a aproveitar as qualificações dos ativos existentes, que modelo de crescimento estamos a construir.

7.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abrheim, T, 2013. Training on succession planning and policy decisions: enhancing organizational productivity, *Business and Management Review*, Vol. 2 (11) pp.13-23.

Amaral, Paulo Cardoso e Pedro, José Maria, 2004. *O capital conhecimento*, Lisboa, Ed. Universidade Católica,

Baum, J.R., Locke, E.A. e Smith, K.g. 2001. A multidimensional model of venture growth, *Academy of Management Journal*, vol. 44 (2), pp. 292-303.

Baumol, W.J., 1990. Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive, *Journal of Political Economy*, 80, 893-921.

Bardin, L., 2000. *Análise Quantitativa e Análise Qualitativa. Análise de Conteúdo*, Lisboa Ed.70.

Câmara, P., et al, 2007. *Novo humanator - Recursos humanos e sucesso empresarial*, Lisboa, Coleção Gestão e Inovação, D. Quixote.

Courtney L. Holladay, 2008. The influence of training focus, *Academy of Management Training and Education*, vol. 7, nº3, 343-354.

Dannel'S, E., 2010. Trying to become a different type of company: dynamic capability at Smith Corona, *Strategic Management Journal*, Dept. of Management, University of Florida, Orlando, Florida, USA, p.4.

Dolabela, F. 1999. *Oficina do Empreendedor*, S. Paulo, Ed. Cultura.

Dolabela, F. 2003. *Pedagogia Empreendedora*. São Paulo: Editora de Cultura.

Drucker, P. F. 1986. *Innovation and Entrepreneurship*. London: Heinemann.

European Comission 2007. *Key competences for lifelong learning – A European Framework*, Belgium, European Union.

Fayolle, A., Gailly, B. & Lassas-Clerc, N. 2006. Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology. *Journal of European Industrial Training*, 30: 701-720.

Ferreira et al 2008 Production Systems and supply Chain Management in Emerging Countries: Best Practices. “*Continuous improvement-Employee Involvement*”, Selected papers from the International Conference on Production Research, Ed. Springer Science & Business Media

Filion, L.J.1997 O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações, *Revista de Administração de Empresas*, FGV, S.Paulo nº 31.

Freire, J. 2001. *Sociologia do Trabalho – Uma Introdução*, Porto, Ed. Afrontamento.

Gibson & Birkinshaw 2004. Building ambidexterity into an organization, *Magazine Summer*, Research Feature.

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

Jornal Oficial da União Europeia, 2013, **Resoluções do Parlamento Europeu, Livro Verde** – Dos desafios às oportunidades: Para um quadro estratégico comum de financiamento da Investigação e Inovação da EU, 2011.

Krueger, N., Reilly, M. & Carsrud, A. 2000. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15: 411-432.

Landström, H. 2012 Entrepreneurship: Exploring the knowledge base, *Research Policy* 41, 1154– 1181

McDougall et al 1992. A comparison of international and domestic new ventures, *Journal of International Entrepreneurship*, 1.

Murteira, M, 2011 Perspetivas futuras da economia portuguesa-Um ensaio exploratório, *Economia Global e Gestão*, n.1, Vol. 16, pp23.

Nissan, E. et al, 2011, Relationship between organizations, institutions, entrepreneurship and economic growth process, *International Entrepreneurship Management Journal*, (7): 311-324.

Ramachandran, K. e Ray, S. 2006. Networking and resource strategies in new ventures: A study of information technology start-ups, *Journal of Entrepreneurship*, vol. 15, pp.145-168.

Raposo, M e Paço, A. 2011. Entrepreneurship education, relationship between education and entrepreneurial activity, University of Beira Interior, *Psicothema*, vol. 23, nº3.

Redford, D. T. 2006. Entrepreneurship education in Portugal: 2004 / 2005 national survey. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12 (1): 19-41.

Redford, D. 2008. *The state of entrepreneurship education in Portugal – an empirical study on a nascent system in the European Union policy framework*. Tese de Doutoramento em Gestão, ISCTE.

Reto & Nunes, 1999 Métodos como estratégia de pesquisa: Problemas tipo numa investigação, *Revista Portuguesa de Gestão*, 1: 21-31.

Salgueiro, T.B., Cachinho. H., André. I.M., Leite, J. Baimade, M., Rodrigues, M.J. e Feio, P.A., 2002 Estratégias empresariais – Emprego, empregabilidade no comércio, Observatório do Comércio.

Santos, Susana, Caetano, A, Curreal, L. 2010. Atitude dos estudantes universitários face ao empreendedorismo – Como identificar o potencial empreendedor? *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*. Lisboa, Out/Dez 2010.

Santos, Susana, Pimpão, A., Costa, S., e Caetano A. 2013 A formação em empreendedorismo: Análise comparativa no ensino superior Português. *Handbook de educação em empreendedorismo no contexto Português*, Univ. Católica, Porto. Ed. Dana T. Redford.

Santos, Susana, Caetano, A, Curral, L. 2014. Psychosocial aspects of entrepreneurial potencial, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, D OI: 10.1080/08276331.2014.892313.

Saint-Paul, g & Verdier, T, 1993, Education, Democracy and growth, *Journal of Development Economics*, 42 (2), 399-407.

Schmidt, S, et al 2009 Entrepreneurial profile and organizational performance, *RAC*, Curitiba, v. 13, n. 3, art. 6, p. 450-467.

Schumpeter, J.A., 1947, Theoretical Problems of Economic Growth. *The Journal of Economic History*, 7 (supplement), 1-9.

Schumpeter. J, A 1934. The theory of economic development. *Harvard University Press*. Smilor, R.W. et al 2000. Entrepreneurship 2000, Chicago, IL, *Upstart Publishing*.

Smith, Ken g, at al, 2001. A multi dimensional model of venture growth, *Academy of Management Journal*, Vol.44, p. 292-303.

Thurick, R. e Wennekers, S. 2004. Entrepreneurship, small business and economic groth, *Journal of Small Business and Enterprise Development*; 10,1 ABI/Inform Global, p.140.

Tjan, A.K.2012. Can entrepreneurs be made? *Harvard Business Review*, HBR, Blog, Network

Weick, Sutcliffe & Obstfeld 1999. Organizing for high reliability: Processes of collective mindfulness, *Research in Organizational Behavior*, vol.1, Standford: Jay Press, pp.81-123.

Yin, R , 1994, *Case Study Research*. Design and Methods, UK, Sage.

Europe 2020 in Portugal – European Commission,

http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-your-country/portugal/index_en.htm, acedido em 20.12.2013.

IQF.IP, 2006. Guia para a Avaliação da Formação, Metodologia da Formação, Lisboa.

IQF.IP, 2006. Guia para a Conceção de Cursos e Materiais Pedagógicos, Lisboa.

CMO, 2013. Oeiras - Fatos e Números, 2013. Edição Câmara Municipal de Oeiras.

Anexos

Anexo 1. Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©

Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©
Susana Correia Santos, António Caetano & Luís Curral – todos os direitos reservados



Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©

Instruções

Por favor resposta às seguintes questões.

Não há respostas certas ou erradas.

O que nos interessa é exclusivamente a sua opinião pessoal, utilizando qualquer ponto da escala de resposta que considere adequado.

Quando terminar, entregue o seu questionário.

Muito obrigada pela sua participação!

Se tiver alguma questão, por favor contacte-nos: susana.santos@iscte.pt

© Susana C. Santos, António Caetano – Todos os direitos reservados

Perfil Novos Empreendedores e Mais-Valia da Formação Profissional

Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©
Susana Correia Santos, António Caetano & Luís Curral – todos os direitos reservados

P1. Tendo em conta a sua maneira de ser habitual, indique por favor em que medida discorda ou concorda com cada uma das seguintes afirmações.

	Discordo completamente	Discordo	Não discordo nem concordo	Concordo	Concordo completamente
1. Eu sou forte o suficiente para ultrapassar as dificuldades da vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Eu consigo lidar com as situações que surgem na minha vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Eu sinto-me capaz de lidar de forma eficaz o as situações do dia a dia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P2. Tendo em conta a sua maneira de ser habitual, indique por favor em que medida discorda ou concorda com cada uma das seguintes afirmações:

	Discordo completamente	Discordo	Não discordo nem concordo	Concordo	Concordo completamente
1. Na maioria das situações consigo que as outras pessoas façam o que eu quero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Quando quero que alguém mude o seu ponto de vista sobre um assunto, normalmente sou bem sucedido(a).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Normalmente, sou capaz de persuadir os outros em muitas coisas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Conheço pessoas de sítios muito variados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Frequentemente surpreendo as pessoas com as minhas ideias novas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. As pessoas frequentemente pedem-me ajuda para atividades criativas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Gosto mais de um trabalho que exige aptidões específicas e práticas do que um trabalho que requer invenções.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Eu reconheço facilmente as minhas emoções tal qual como as experiencio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Eu sei muito bem o que as outras pessoas estão a sentir só de olhar para elas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Uma das coisas que é mais importante para mim é ter um trabalho em que sou patrão de mim próprio(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Um dos principais lemas que me tem orientado tem sido procurar ter uma vida independente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Perfil Novos Empreendedores e Mais-Valia da Formação Profissional

Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©

Susana Correia Santos, António Caetano & Luís Curral – todos os direitos reservados

	Discordo completamente	Discordo	Não discordo nem concordo	Concordo	Concordo completamente
12. Vou esforçar-me para vir a ter o máximo de dinheiro possível	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Um dos meus maiores lemas é vir a dispor do máximo de dinheiro possível.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Normalmente, consigo encontrar os recursos necessários para concretizar as iniciativas que tenho.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Consigo concretizar iniciativas consideradas impensáveis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Geralmente consigo definir estratégias eficazes para concretizar os objectivos que pretendo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Geralmente sei como obter os recursos de que preciso para avançar com iniciativas que considero importantes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Para mim é importante ter mais dinheiro do que o necessário para viver.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Consigo ver de maneira clara como concretizar iniciativas impensáveis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Gosto de ter poder de decisão sobre o meu futuro pessoal e profissional.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Frequentemente, faço tudo para ser o líder nos projectos que chegam ao meu grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Gosto de ser responsável pelas situações dentro do meu grupo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Eu costumo tomar a iniciativa em qualquer projecto em que estou envolvido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Para mim, é difícil continuar em frente quando alguma coisa má acontece.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Não demoro muito tempo para recuperar de uma situação de grande stress.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Eu acho que consigo conduzir facilmente os meus colegas quando tenho uma ideia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Levo muito tempo a recuperar dos contratempos na minha vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Perfil Novos Empreendedores e Mais-Valia da Formação Profissional

Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©

Susana Correia Santos, António Caetano & Luís Curral – todos os direitos reservados

P3. Tendo em conta a sua maneira de ser habitual, indique por favor em que medida discorda ou concorda com cada uma das seguintes afirmações:

	Discordo completamente	Discordo	Não discordo nem concordo	Concordo	Concordo completamente
1. Eu acredito que vale a pena correr riscos mais elevados para ter maiores recompensas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Para mim, o melhor plano possível é aquele que é livre de riscos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Para receber as maiores recompensas, eu estou disposto a correr qualquer tipo de riscos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Eu procuro novas experiências mesmo quando os resultados podem ser arriscados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P4. Sexo:

Masculino

Feminino

P5. Em que ano nasceu?

(escreva o ano em que nasceu)

P6. Qual é o nível mais elevado de formação académica que concluiu?

Ensino Primário

Ensino Básico

Ensino Secundário

Licenciatura

Mestrado

MBA / Pós Graduação

Doutoramento

Outro

P7. Tem experiência empreendedora?

Sim

Não

Perfil Novos Empreendedores e Mais-Valia da Formação Profissional

Inventário de Avaliação do Potencial Empreendedor - IAPE©

Susana Correia Santos, António Caetano & Luís Curral – todos os direitos reservados

P8. Actualmente, o(a) Sr.(a) está, individualmente ou com outras pessoas, a tentar iniciar um novo negócio, incluindo qualquer tipo de negócio por conta própria ou venda de produtos ou de serviços a terceiros?

- Sim
 Não

P9. O(A) Sr.(a) será proprietário/a da totalidade, de uma parte ou nenhuma parte deste negócio?

- Sim
 Não

P10. Nos últimos 12 meses, vendeu, fechou, interrompeu ou desistiu de um negócio do qual era proprietário e gerente, de qualquer tipo de negócio por conta própria ou da venda de produtos ou de serviços a terceiros?

- Sim
 Não

Por favor escreva o seu email _____

Obrigada pela sua colaboração

Anexo 2. Entrevistas integrais

Formanda Cristina

Casa das Culturas – Paço D’Arcos - CMO/IEFP – 27/3/2014 – Duração 00.50,20

Formação Plano de Negócios

1. Chamaram-me do IEFP, para saber se cria fazer um curso, deram-me uma listagem para escolher e eu achei que este era interessante por ser empreendedorismo e eu achar que me enquadrava bem. Já fiz vários módulos, criação de ideia,-Eu sou atípica nestes cursos, porque decidi continuar e aprofundar por iniciativa própria, porque como não recebo fundo desemprego, não era obrigada, mas aceitei.
2. Fiquei desempregada de uma empresa de consultoria de projetos para o QREN. Sem direito a Fundo Desemprego. Resolvi enveredar por algo que sempre desejei, as artes.
3. Para além da consultoria, trabalhei em seguros e a minha formação académica é psicologia.
4. Eu já ando há 2 anos a amadurecer estas ideias, e daí já ter encetado os contatos principais. Então achei que fotografia que é algo que sempre gostei podia dar um toque inovador a duas técnicas artísticas usadas em decoração e não só, aliá-la ao patchwork , criar padrões fotográficos e transferi-los para patchwork. A par desta escolha surgiu uma hipótese de trabalhar em vitral dentro do mesmo espirito, criar padrões e transferir para o vitral. Mas o vitral aplicado à arquitetura, construção, decoração.
5. Fiz email de divulgação para a minha carteira de clientes que tinha da consultora, e estou a criar uma página na internet. Apostei nestes dois mercados, vitral e patchwork, segmentos médio/alto, porque o produto final fica caro. O patchwork está mais direcionado para divulgação via internet, o vitral em conjunto com um amigo que tem o atelier, exige uma carteira de clientes na qual estamos a trabalhar. Para apoio no desenvolvimento e divulgação vou-me valendo um pouco com os meus conhecimentos a quem recorro em regime de outsourcing, como por exemplo, contabilista, informático, advogado, etc., pagando conforme o que aparece.
6. Criar postos de trabalho, sim, já falei aqui com uma colega, e uma prima que também está desempregada, mais tarde recorrerei ao centro emprego de cascais, porque estou a estimar que se calhar precisarei de 5 a 6 pessoas.

Optarei sobretudo por pessoas, sobretudo mulheres desempregadas de longa duração que me parece ser o grupo mais desprotegido a nível de oportunidades. Por exemplo preciso de costureiras, posso perfeitamente procurar neste target.

7. Estou a suportar tudo com capitais próprios, ainda não fiz uma estimativa final, talvez no final da execução do plano de negócios tenha já os números necessários de financiamento.

Trabalhamos sobre o adiantamento da adjudicação do trabalho. O cliente vai pagando faseado e nós vamos avançando assim.

Um dos meus fornecedores de têxtil preferencial é a Benatex, com a qual já tenho contatos, uma empresa de tecidos nos EUA, exige aproximadamente 2 mil dólares de encomenda inicial, eu vou optar pela opinião do Miguel (formador) que conhece uma empresa que já trabalha com a Benatex, as primeiras encomendas faço através deles e assim já não sou obrigada a encomenda inicial.

8. É o 1º curso que faço, por isso agora decidi aprofundar os conhecimentos a nível do plano de negócio, financiamentos, desenvolvimento das ideias, etc., vou fazer todos os módulos que compõem este curso. Depois logo se verá.
9. Houve muita coisa para a qual eu despertei através da ajuda do Miguel (formador), há coisas que não sabia e ele também tem ajudado imenso em termos de contatos e com as legalidades, mas grande parte extra curso.
10. Já trabalhei por conta própria, e ficou sempre o bichinho, o contato com os clientes, fornecedores, etc., a independência, e poder orientar à minha maneira é muito mais aliciante.
11. Eu sempre tentei evoluir, estas formações são muito importantes, mas a formação muitas vezes também é show off, porque as pessoas depois não têm possibilidade de seguir as orientações que dão. Quem ganha 300 ou 400 euros não consegue implementar negócios. Há aqui muita coisa que devia ser revista. Formações mais práticas parecem-me mais importantes, que dotem as pessoas de ferramentas para irem para o mercado sozinhas empreender, mas estas formações deviam ter como base as necessidades reais das pessoas, estão um pouco desfasadas com a realidade.
12. Deviam fazer uma triagem, saber quem são as pessoas que efetivamente têm ideias e querem concretizá-las, e aí direcioná-las para cursos que lhes fornecem capacidades necessárias a aplicar no negócio. Misturar tudo, os que estão interessados e os que não estão, não me parece eficaz.

(Idade - 46 anos) _____ FIM

Formanda Maria

Casa das Culturas – Paço D’Arcos - CMO/IEFP – 07/05/2014 – Duração 00.18,48

Formação Plano de Negócios

1. Fui chamada pelo IEFP e pela lista que me deram eu optei por este.
2. Estou desocupada há 6 anos. E parece-me ter encontrado uma saída para a situação, mas precisava de alguns conhecimentos, que não tenho, principalmente na área de contabilidade, plano de negócios.
3. Trabalhei em implementação de sistemas de segurança de higiene no trabalho e segurança alimentar. A minha formação é bioquímica.
4. A minha ideia é empreendedorismo sustentável. Estou a pegar num negócio já existente, do meu pai, produção de nozes. Mas como a quantidade é pouca, os métodos utilizados são todos naturais e aí tornou-se num produto de muito alta qualidade. A distribuição será apenas local, onde não existam meios de transportes senão não é ecologicamente sustentável.
5. Sendo um produto ecológico, vai ser vendido localmente e vamos ver que mais.
Vou focar-me neste produto de alta qualidade, e depois de ter um espaço de comercialização diversificarei um pouco, mas sempre dentro da mesma filosofia, estou a pensar em alimentos biológicos, bio cosmética e artesanato. Para já as nozes sei que está assegurado, porque esgotámos o stock, ainda sem o negócio estruturado. O meu pai vende a quem lhe aparece à porta para comprar. A minha ideia é abrir uma loja e que mais tarde as pessoas reconheçam que naquela loja encontram os produtos que procuram essencialmente sustentáveis.
6. Para já não penso em mais postos de trabalho.
7. O investimento passará sobretudo pelo espaço físico, que também estou a tentar resolver familiarmente, por isso é difícil avançar com estimativas, mas estou muito

empenhada em seguir à risca o plano de negócios aqui apresentado, farei algumas adaptações, mas sustentabilidade também é não haver desperdício nem gastos supérfluos, portanto para mim é importante ficar com um plano de negócios muito bem estruturado.

8. Fiz algumas sem qualquer interesse, mas esta é a que tenho sentido que me diz alguma coisa.
9. Sim. Consegui visualizar e orientar-me num plano de negócios, porque há muito coisa que eu não vou seguir, porque é sustentável, portanto financiamentos está fora de questão, vou adaptar. Mas também o contato com as outras pessoas, e a troca de ideias foi muito importante.
10. Não nunca tinha tido nenhuma experiência empreendedora.
11. Não sei se vai ser possível porque eu vou passar para Beja dentro de 2 meses e arrancar com o projeto, vai ser mais difícil.
12. Acho que o curso está bem estruturado, acho é que as pessoas deviam ter trazido logo á partida o rascunho do seu plano de negócios segundo a ideia que tivessem, porque estamos a perder muito tempo à espera que todos entreguem o seu plano, as pessoas traziam um rascunho, uma ideia e depois aqui com o Miguel (formador) era só preencher e tirar duvidas. Acho também que devia haver uma pré-seleção para verificar se as pessoas são efetivamente potenciais empreendedoras.

(Idade – 38 anos) _____ FIM

Formanda João

Colégio Princesa St^a Isabel Oeiras/IEFP – 02/06/2014 – Duração 00.17,43

Formação Turismo Rural E Ambiental

1. Chamaram-me que era obrigatório escolher uma formação.
2. Eu escolhi esta porque era uma área que me interessava. Ajustei o meu interesse à formação.
3. Eu venho da área da qualidade e de organização de empresas.
4. Eu já tenho um negócio em andamento que iniciei assim que fiquei desempregada. É na área da distribuição de alimentação biológica e produção custo justo.
5. Recorri sobretudo a amigos e família e consegui arrancar com o projeto da Loja da Horta. Passei pelo DNA Cascais, Hortas Comunitárias de Cascais, para dar corpo à minha ideia. Divulgar produção nacional, os nossos produtores nacionais, e entrega e distribuição ao domicílio em empresas e particulares. Achei o projeto das Hortas Comunitárias de Cascais muito interessante e eles acolheram-nos muito bem e recolhi muitas ideias, ensinamentos e contatos importantes para me ajudar a orientar no que queria fazer.
6. Penso criar alguns, neste momento já estamos 3 pessoas a trabalhar neste projeto se bem que ainda sem retorno, mas ainda é cedo, penso que daqui a alguns meses já poderemos pensar em retirar alguma contrapartida.
7. Neste momento estamos a trabalhar praticamente só com o website que criámos e o passa palavra e diria que a Loja da Horta já se sustenta a si mesma. Eu diria que para chegar à fase onde estamos investimos aproximadamente 600€. Para a futura expansão, vamos ver. “Step by step”
8. Eu diria que temos que começar do “0” a nível de formações. As formações são muito básicas para grande parte das pessoas que já têm habilitações mais altas. Eu diria que o IEFP ainda deve estar a utilizar conteúdos e a planificar como há 20 anos.

9. Esta formação iniciou com um plano de negócios em turismo rural, que era algo que eu tinha muito interesse porque será outra área possível onde eu possa empreender. Mas não estou a gostar. Vão ser 3 meses em que achamos que não vai servir para nada, neste momento estou a dar geografia da 4ª classe e os formadores também têm uma postura de que estão a dar formação para quem não tem interesse e que aquilo não serve para nada. Eu venho da área da qualidade e de organização de empresas e isso ajudou-me a arrancar porque para avançar com os projetos se não tivesse estas competências não tinha conseguido, porque não tive qualquer apoio a esse nível por parte de nenhum parceiro a quem recorri.
10. Nunca tive nenhuma experiência empreendedora, mas cheguei a um ponto em que resolvi revirar a minha vida e decidir que passava a trabalhar por conta própria, ser patrão de mim mesma, o mercado de trabalho está uma selva.
11. É sempre necessária formação, e fazê-lo com continuidade é importante. A nível económico não é fácil. Mas o esforço financeiro é grande, mas penso que o retorno é muito importante. As pessoas estão desempregadas, mas não desocupadas, têm vida e não há o cuidado de tentar entender o que as pessoas precisam a nível de conteúdos.
12. Nem pouco mais ou menos, é um defraudar de expectativas completo. Por exemplo, eu estou inserida numa turma com pessoas com 8º, 9º, licenciaturas, isto é muito difícil, deveriam ter sido feitas triagens de acordo com o interesse das pessoas. Os conteúdos, também não têm nada a ver com aquilo que estava à espera. São 5 horas de formação num dia em que acabamos a falar de futebol, do tempo, etc.

(Idade-41anos)

FIM

Formanda Mafalda:

Casa das Culturas – Paço D’Arcos - CMO/IEFP – 06/03/2014 – Duração 00.26,15

Formação Ideias e Oportunidades de Negócio

1. Escolhi esta formação por interesse próprio. Através da listagem que o IEFP me facultou achei que esta me poderia trazer alguns conhecimentos acrescidos.
2. Como estou numa fase da minha vida em que tenho de encontrar um caminho a nível de emprego e não estou a conseguir por conta de outrem, as empresas pura e simplesmente não estão a empregar ninguém e parece que as pessoas que estão no Fundo de Desemprego são discriminadas negativamente nas contratações, resolvi enveredar por um projeto por conta própria.
3. Eu era administrativa financeira, sou desempregada de uma empresa de produtos farmacêuticos. Tenho o 12º ano e um curso de contabilidade.
4. Sim. Já tenho uma ideia de negócio, em princípio vou abrir uma loja de roupa de criança no Centro Comercial Alto da Barra. Vai ser uma mudança de carreira, mas penso que vai ser positivo.
5. Já fiz alguns contatos a nível do espaço físico e de alguns fornecedores. Vai ser uma roupa um pouco mais cara que a Zara, fornecida também por uma empresa espanhola, mas no local existe muita habitação de casais jovens e com poder de compra. Não me assusta o fato de estarem a fechar muitas lojas no Centro Comercial, porque o que se passa é que é tudo muito igual, quase todos são espaços de restauração. Penso que a loja que pretendo é um espaço diferente e necessário ao local.
6. Não. Tenho estado a preparar esta ideia com a Susana que é uma colega aqui do curso, identificamo-nos muito com o tipo de negócio e damo-nos bem e estamos a pensar

arrancar as duas em parceria, mas mais do que isso não. Tenho consciência que é um negócio de sobrevivência, não dá para criar mais postos de trabalho.

7. O negócio exige custos avultados e para os quais eu não disponho de financiamentos, não existem financiamentos disponíveis, existem é formas de contornar a situação. Eu estou a pensar que no mínimo preciso de 5.000€ para o arranque. Tenho o meu processo de despedimento em tribunal e estou a contar com o valor da indemnização para suportar alguns custos. Preciso de encomendar a coleção Outono/Inverno em Abril/Maio e tenho de pagar logo e preciso de um Fundo de Maneio que me garanta 2,3 meses para as despesas fixas, água, luz, renda, salário, etc. Não vai ser fácil, porque eu penso que só estarei em condições de abrir lá para Setembro, portanto serão 4,5 meses a suportar custos sem retorno. Mas o Miguel (formador) deu-me uma ideia que vou tentar aplicar, tentar encontrar uma marca que não me exija pagamento à cabeça, e avançar mais cedo e não ficar dependente da exclusividade daquela marca. Não sei, vamos ver.
8. Já fiz Empreendedorismo, estou a fazer este de Ideias e Oportunidades de Negócio, de seguida vou fazer o Plano de Negócios e o de Financiamentos Portanto vou concluir todos os módulos deste curso de Empreendedorismo. Já fiz outros sem significado por exemplo Higiene e Segurança no Trabalho, HACCP.
9. Esperava que estes cursos de formação dessem ferramentas mais sólidas para se utilizarem no mercado de trabalho, mas é tudo muito básico, ainda assim este de empreendedorismo ainda é o melhor, mas também tivemos sorte com o formador. Como estive ligada a uma área de organização empresarial isso também me dá alguma experiência para a criação da empresa e no fundo, nós que nos encontramos nesta situação é que temos de nos virar, como se costuma dizer.
10. Os meus pais tiveram em tempos uma empresa de materiais de construção na qual eu ajudava, mas correu mal, fechou. Agora nesta fase do projeto parece que apesar de algumas contrariedades, é viável, mas pode acontecer ainda ter de alterar o projeto, mas mantenho a minha ideia de criar o meu próprio posto de trabalho.
11. A formação é sempre necessária, mas é muito cara. A que existe gratuita não presta. Pode ser que se tudo correr bem consiga continuar a fazer formação, eu gostava.
12. Eu não gostei muito. Tem-se 1 ou 2 dias numa semana, depois só é daí a 2 ou 3 semanas e prolongam-se no tempo sem qualquer vantagem. Os programas são como já disse um bocadinho básicos, penso que para as pessoas que aparecem agora no desemprego já com algumas qualificações não são adequados, mas esse trabalho de adequação dos cursos às necessidades e interesses dos formandos tem de ser feito senão isto não serve para nada. As pessoas muitas delas são obrigadas a frequentar cursos, agora se escolhem os que realmente lhes interessa é outra coisa, sei de pessoas que frequentam este curso e que não vão de todo criar nenhum negócio.

Idade 39 anos _____ FIM

Formanda Susana

Casa das Culturas – Paço D’Arcos - CMO/IEFP – 06/03/2014 – Duração 00.20,12

Formação Ideias e Oportunidades de Negócio

1. Foi minha opção entre todas as opções que o IEFP me apresentou.
2. Estou desempregada, a empresa onde trabalhava fechou e tive de pensar num novo rumo. Como existem muito poucas opções de formação com interesse para

licenciados, achei que esta ainda seria a melhor, tendo em atenção que teria de arriscar a trabalhar por conta própria.

3. Eu sou engenheira civil, portanto tenho experiencia de obra, orçamentação, fiscalização, etc.
4. Estou a tentar levar avante o projeto de roupa de criança com a Mafalda, mas como a falta de financiamentos é um entrave, vamos ver ainda como as coisas vão correr.
5. Os contatos principais estão feitos, o local, os fornecedores, mas o facto de termos de comprar a pronto a coleção com antecedência de 5 meses está a tornar-se um entrave, na medida em que não temos financiamentos, mas estamos a estudar em conjunto com o Miguel (formador) uma possível solução.
6. Criar mais postos de trabalho neste projeto está fora de questão.
7. O investimento inicial rondará os 5.000€, mas mesmo assim, não vai ser fácil encontra-los em tempo útil, a Susana tem uma previsão que penso já lhe falou dela mas não sabemos se vem a tempo.
8. Não existem cursos de grande interesse para licenciados. Optei por fazer este ligado ao empreendedorismo porque achei que me poderia ajudar numa saída do desemprego. Principalmente para quem está desempregado e tem de recorrer a formações gratuitas, não há nada de interesse. Por exemplo andou toda a gente a fazer higiene e segurança no trabalho e não serve para nada.
9. Não. Até agora não, espero que nesta consiga levar mais alguns conhecimentos que me deem algum valor acrescentado ao projeto. Existe também o problema da estigmatização, as entidades empregadoras e até os parceiros de negócio não dão muita credibilidade a estes cursos, não confiam nestas certificações.
10. Nunca tive nenhuma experiencia empreendedora, mas não rejeito a ideia, é uma área onde pretendo desenvolver mais competências.
11. A formação é importantíssima, eu gostaria de continuar a fazer, principalmente na área de comércio que é o que me interessa neste momento, gostaria de fazer algo sobre atendimento ao cliente por exemplo.
12. Não os cursos não estão dirigidos às pessoas que os procuram. Dentro do que há, as pessoas têm de se sujeitar e escolher. O mercado de trabalho está tão mau que estes cursos também deviam de ter em atenção o que é viável para as pessoas, não é só dar cursos porque sim.

(Idade- (42anos) _____ FIM

Formando Luís

Colégio Princesa St^a Isabel-Oeiras/IEFP – 09/06/2014 – Duração 00.23,06

Formação Turismo Rural e Ambiental

1. Fui Chamado ao fundo de Desemprego para fazer um curso e escolhi este.
2. Resolvi tentar um negócio próprio e achei que este curso seria o mais adequado.
3. Eu trabalhava numa livraria, tenho o curso de bibliotecário.
4. Sim estou a pensar fazer alguma coisa num terreno com casa que tenho perto do Fundão.
5. Ainda está numa fase muito embrionária, já fiz contatos a nível de restauro e construção e ando a inteirar-me das exigências legais, licenciamentos, etc.
6. Sim. Em princípio empregarei mais dois familiares que também estão no desemprego e precisarei de mais dois colaboradores. Empregos diretos porque em princípio também irei recorrer a outros trabalhos por outsourcing.

7. Tenho uma pequena ideia, que terá de ser aprofundada e trabalhada espero que este curso também me ajude nesse sentido. Terá custos algo elevados, mas ainda estou a ponderar por exemplo se fico com os 3 quartos que a casa tem ou se alargo para mais dois, se vou fazer só alojamento ou também restauração, se mantenho o terreno com características agrícolas ou se altero para espaço de lazer ou até misto enfim não vou avançar com números porque irei errar de certeza, se calhar daqui a 2 meses já lhe sei responder.
8. Esta é a primeira formação que faço e muito sinceramente deverá ser a única, pelo menos nestes moldes. Porque formação a sério que nos dê efetivamente ferramentas para trabalhar e know how para aplicar, teremos que a pagar.
9. Não. Ou consigo desenvolver o projeto sozinho, sei o quero e avanço, arrisco, porque não espero que seja na formação que me deem mais capacitação para avançar. Terei que me rodear das pessoas certas para me ajudarem no terreno, isso sim. Este curso ficou muito aquém das minhas expectativas. Não se aprende nada de concreto, aplicável, por exemplo a parte dos licenciamentos, saber o que é preciso, como fazer, onde nos dirigirmos, etc., é muito importante e podia ser dado aqui na formação, nada. Discutimos o tempo.
10. Em tempos tive um negócio de venda de livros ao domicílio que não deu certo.
11. Eu gostaria muito de continuar a fazer formação, mas é como lhe digo, quando o IEFP nos chama lá e nos dá a listagem dos cursos, é tudo tão básico e sem interesse, que não me parece que continue por esta via. Se o meu projeto correr bem, pois precisarei de formação específica, na área de hotelaria, mas estou a pensar fazê-lo por minha conta e risco. A minha mulher trabalha na Industria Hoteleira portanto também já é uma mais-valia.
12. Não. Penso que ninguém acredita nestes cursos. Nem os formandos nem formadores nem empregadores, penso que existem para branquear problemas de fundo que precisam de uma reforma estrutural.

(Idade 51 anos) _____ FIM

FORMADOR MIGUEL

CASA DAS CULTURAS CMO/IEFP – 27/03/2014 – Duração 00.58,31

FORMAÇÃO EMPREENDEDORISMO

1. Tem sido quase sempre na área do empreendedorismo, com maior amplitude nestes últimos anos, no âmbito do empreendedorismo inclusivo é onde este ano estou mais empenhado. Eu acho que o empreendedorismo tem uma carga genética que ajuda a transmitir esse Know how e ajuda a receber por parte do recetor.
2. Sou contratado pela CIFOTIE empresa formadora ligada à EDP que aloca os formadores neste caso aqui com a CMO, com quem têm parceria. Sou Free-lancer nesta atividade. Mas faço outras coisas ligadas ao empreendedorismo onde sou contratado, no Moinho da Juventude, atendimento e formação no programa para emigrantes, técnico de empreendedorismo no programa Escolhas para empreendedorismo inclusivo. Sou licenciado de OGE pelo ISCTE, fiz CAP, e estou na bolsa netforce Há pouco tempo tirei uma formação em equipas sinérgicas por minha conta, PNL, Coaching, e-learning, dinâmicas de grupo, vou muito a conferências e também organizo. Portanto, a aposta é sobretudo tentarmos encontrar nós próprios o conhecimento que nos faz falta e experimentar, não podemos esperar só pelo apoio institucional, mas já fiz formações do IEFP. Marketing Associativo fiz á pouco tempo,

não adiantou grande coisa mas é sempre bom ir. O meu próximo objetivo é fazer Gestão da Formação e certificar-me oficialmente para fazer eu mesmo formação independente.

3. As formações dependem muito do contexto em que são dadas e da disponibilidade do formador para ir mais além, por norma envolvo-me em projetos difíceis em que é necessário imprimir alguma dinâmica nas ações, tenho sempre muitos projetos em mão, sobretudo a nível de empreendedorismo, este ano organizei no Moinho da Juventude 3 conferências/seminário: Conversas sobre empreendedorismo; um dos temas foi o falhanço onde trouxe alguns empreendedores que falharam, vamos ter uma sobre empregabilidade, empreendedorismo inclusivo, outra de empreendedorismo intergeracional, estes parceiros têm que ser encontrados em regime de voluntariado, não há verbas para pagar apresentações, portanto eu recorro aos meus conhecimentos e às conferências onde vou, desafio essas pessoas a virem participar com os seus conhecimentos, recorreremos também a alguns patrocinadores, vamos conseguindo ter alguns. Por exemplo no âmbito do apoio aos GIPS temos vários grupos de senhoras a lançarem-se em limpeza, restauração, etc., apoiamos e damos ações por exemplo no sentido de direitos e legalizações da profissão, temos uma parceria com uma empresa que ensina a arranjar-se para entrevista, portanto isto não é propriamente formação, mas eu diria que faz parte da envolvente de capacitação que deveria estar disponível ao formando. Estou também envolvido num projeto de turismo étnico e de experiências, todas estas ações que promovo na Cova da Moura, em que sou coordenador do grupo de trabalho o principal é incluir aquelas pessoas em roteiros turísticos, que lhe tragam ocupação e inclusão. Na maior parte das vezes o que falta na formação é efetivamente um acompanhamento a nível do que chamamos tutoria, mentoring, por aí, que eu tento incluir nos meus projetos. Eu acho que a formação só pela formação, não resulta.

Nesta formação aqui na CMO, é o UFCD não têm este tipo de acompanhamento.

Estas formações agora no programa 2014/2020 não vão ser avaliados através da certificação mas através dos resultados, o que me parece bem mais eficaz.

4. Eu diria que 20 a 25% dos casos podem vir a ser de sucesso. Sucesso mede-se de formas diferentes, eu sou contra negócios rápidos e por vezes quando se demora mais tempo não é considerado sucesso. Em turmas de 15 abrirem 2, 3 negócios é um número interessante. Existem ainda outros fatores que atualmente alteram as percentagens, claramente maiores qualificações têm mais hipóteses e esta média sobe. Nesta turma que são 13, se tivessem acompanhamento individualizado ultrapassariam os 25% quase de certeza. Eu também acho que abrir um negócio hoje e se fechar daqui a 6 meses, desde que não comprometa financeiramente é bom, porque percebeu que pode abrir, pode fechar ultrapassou algumas inibições ligadas ao arranque e quando partir para novo projeto já vai com outras capacitações mais adequadas. Na Cova da Moura há negócios principalmente em emigrantes que fogem aos padrões temos de ser muito criativos para criar negócios porque o próprio bairro não é legal, mas na realidade existem lá negócios e alguns até pagam impostos. Ora, isto é sucesso? Para mim, naquilo que me compete, é.
5. No trabalho que faço em parceria com o Gip-Iefp no Moinho da Juventude tenho objetivos que tenho de cumprir são: acompanhar 50 pessoas em formação e a criação de 8 negócios. É uma forma de avaliação, mas eu diria que não existe uma avaliação formal, mas há muitas maneiras de perceber se as coisas correm bem com aquele

formador, ou não. Não sou muito mainstream, onde ninguém quer estar é onde eu estou e por vezes nestas populações os critérios de avaliação tanto para formadores como formandos não pode ser standard. Já estive na Santa Casa, na Camara de Lisboa sempre a trabalhar com os casos difíceis. No Mouraria empreende, outro projeto em que estive envolvido, tive 7 formandos empreendedores, 2 já abriram, 1 está em incubação com o Audax porque ganhou um premio e acharam o projeto interessante para apoiar.

Portanto, a avaliação passará pelo significado destes resultados.

6. Temos empreendedorismo por necessidade que limita a ação, e as pessoas querem resolver a sua situação rapidamente, mas nos negócios não pode ser assim, Tem que estar tudo muito bem planeado e amadurecido, eu diria que querer abrir um negócio ao fim de 2, 3 meses de preparação é suicídio, daí a 1, 2 anos, diria que já é mais viável. Quem vem por oportunidade é alguém que já tem preparação, knowhow, aí é mais fácil., poderemos agilizar o processo eventualmente é possível queimar algumas etapas.
7. Este curso parece-me bem planeado, este modelo é bom são 150h ao longo de um período alargado, começamos no Perfil do Empreendedor, parámos 1 mês, passámos à Ideia de Negócio e parámos 1 mês, de seguida o Plano de Negócios e por ultimo os Financiamentos, portanto os formandos escolhem os módulos que lhes interessa ou seguem o encadeamento e ficam com o curso completo de Empreendedorismo. Este curso não prevê o mentoring e acompanhamento individual mas eu tento disponibilizar isso, porque acho que é uma das falhas existentes, teremos melhores resultados se conseguirmos de alguma forma ajudar cada caso. Os processos de formação como estão desenhados é difícil, as pessoas não estão todas no mesmo estágio, então há indivíduos que eu tenho de orientar exaustivamente e ensinar-lhes até outras competências mais transversais, outros não precisam porque já as têm ou facilmente assimilam as necessidades e descobrem as oportunidades aí temos que avançar.
8. Fazer formação tem sempre mérito.

No empreendedorismo começou a haver muitos eventos e pouco conteúdo, há muitos especialistas a debitar teorias que não resultam em nada, começou a haver muito show. Há um tempo peguei na malta da Cova da Moura e levei-os a AIP a uma conferência com especialistas e eles ficaram espantados porque afinal já tínhamos falado daquilo tudo. Acho importante a gente ter formação sempre, formal, informal, workshops, etc.

Já não há empregos para a vida, as pessoas têm de se habituar a ir aprender coisas novas. Deveria haver algum cuidado com a triagem dos indivíduos e encaminhá-los para cursos mais de acordo com as suas expectativas, eu quando faço admissões faço 1 entrevista no início e outra no fim e aí dá para enquadrar o individuo e verificar no final o estágio que atingiu, não garante resultados, mas garante maior eficácia na formação.

9. Tem de se ter uma atitude proactiva de ir à procura de informação, conhecimento. A competência mais importante é a proatividade, o querer ser bom, e assumir riscos, são sem dúvida nenhuma as competências chave do empreendedor, depois perceber de gestão, de informática. A competência de querer saber mais e conhecer outras ideias outras coisas lá fora também é essencial. Tudo se resolve sobre as opções que se fazem e aprender com o errar para melhorar também é muito importante. Nada dura

para sempre, mas aprende-se sempre, portanto não temos que estar a forçar a existência de uma empresa que já não tem nada para dar. Diversificamos ou partimos para outra. Eu se for bom no que faço, um dia surge-me outra oportunidade mais além. E aí sim estamos perante o sucesso inquestionável. Não é inédito negócios que estão a crescer, fecharem. Não estão preparados para aguentar a expansão, faz parte também do ciclo.

(Idade-39 anos) _____ FIM

Formadora JOANA

Colégio Princesa St^a Isabel – Oeiras IEFP – 16/6/2014 – Duração 00.16,50

FORMAÇÃO TURISMO RURAL E AMBIENTAL

1. Faço formação sobretudo do IEFP, várias temáticas, neste momento estou mais ligada a esta área do Turismo com forte ligação ao Empreendedorismo.
2. Sim todos os cursos que são lançados pela netforce, eu tento ir ao maior número possível e também faço alguns por conta própria. Aina há pouco tempo investi numa formação de Enoturismo.
3. Eu penso que as formações são sempre importantes e positivas, agora o efeito que elas têm nas pessoas e aquilo que os formandos tiram delas, é outra coisa. A formação acrescenta sempre mais qualquer coisa aos nossos conhecimentos.
4. Neste momento está a apostar-se muito nestes cursos relacionados com o empreendedorismo e muitos deles já estão planeados de uma forma mais racional e interessante. É uma temática muito atual e as pessoas também têm mostrado muito interesse.
5. Eu não sei se podemos falar em avaliação propriamente, nós temos objetivos a cumprir que estão relacionados diretamente com o aproveitamento dos formandos.
6. Eu penso que ultimamente são sobretudo os casos de empreendedorismo por necessidade que aparecem, mas isso não quer dizer que seja mau, aliás estas pessoas têm muita vontade de conseguir fazer algo com êxito, disso depende a sua sobrevivência e então a própria necessidade funciona como motivação.
7. Uns sim outros não. Os programas estão inseridos numa matriz que compõe toda a forma como está organizada a formação profissional do IEFP, portanto alguns sofrem do peso de uma estrutura que custa a mover-se, leva o seu tempo para a atualização e fundamentação. Por outro lado esta subida exponencial de desempregados com qualificações completamente diferentes e muitos deles com qualificações superiores obrigou a que se criassem programas mais adequados a essa realidade e já existem alguns, os de empreendedorismo na sua grande maioria enquadram-se neste padrão.
8. Terá de haver uma melhor triagem na criação das turmas, tentar juntar pessoas com níveis e ambições equiparadas e melhorar a oferta de cursos, mais atualizados e mais fundamentados.
9. Têm que ser pessoas com ideias, espírito de sacrifício, arrisquem e dominem ou venham a dominar, porque também se aprendem, competências básicas de gestão.

(Idade-33 anos) _____ FIM

Anexo 2.a) Guiões de Entrevistas

<u>Guião de Entrevista semiestruturada Formandos</u>
--

Local: Em sala nas instalações da Formação Profissional

Presenças: Entrevistador Ana Paula Alves e Entrevistado

Duração prevista: Entre 00,20m e 00,50m

Preambulo: Esta entrevista enquadra-se no trabalho da Tese de Mestrado que já conhece sobre o Perfil dos potenciais empreendedores e a mais-valia da Formação Profissional Institucional, no concelho de Oeiras, e pretende obter a sua opinião sobre a formação profissional e as razões da sua escolha em Empreendedorismo.

1. -Esta formação profissional foi de sua iniciativa ou por imposição institucional.
2. - O que o trouxe aqui a esta formação? Porquê o curso de empreendedorismo?
3. -Qual a sua experiência profissional?
4. -Já tem alguma ideia de negócio?
5. - Se sim, como está a desenvolver essa ideia?
6. -Pensa criar alguns postos de trabalho?
7. -Já sabe o investimento que vai necessitar?
8. -Que formações já fez?
9. -As formações efetuadas trouxeram-lhe mais-valia em termos de potencial empreendedor?
10. -Já tinha alguma experiência empreendedora?
11. -Vai continuar a fazer formação? Que tipo de formação gostaria ainda de frequentar?
12. -Acha que estes cursos estão bem estruturados? Os programas, a duração, a seleção das pessoas que os frequentam?

-Idade?

Informação:

A entrevista será gravada

Serão tiradas notas

Os nomes (identificação) serão fictícios

Muito Obrigada pela colaboração

<u>Guião de Entrevista semiestruturada Formador</u>

Local: Em sala nas instalações da Formação Profissional

Presenças: Entrevistador Ana Paula Alves e Entrevistado

Duração prevista: Entre 00,20m e 00,50m

Preambulo: Esta entrevista enquadra-se no trabalho da Tese de Mestrado que já conhece sobre o Perfil dos potenciais empreendedores e a mais-valia da Formação Profissional Institucional, no concelho de Oeiras, e pretende obter a sua opinião sobre a formação profissional, a sua experiência e sugestões de melhoria.

1. -Qual a sua experiência de formação? É só na área do empreendedorismo?
2. -Tem apoio institucional na sua atualização como formador do IEF? Aposta por conta própria na sua atualização?
3. -Qual é a sua avaliação das formações que já fez?
4. -Qual a sua ideia sobre os cursos de empreendedorismo que conhece e casos de sucesso?
5. -Como é feita a avaliação dos formadores?
6. -Na formação profissional tem tomado contato com mais casos de empreendedorismo por necessidade ou empreendedorismo de oportunidade?
7. -Concorda com o desenho dos programas?
8. -Como melhoraria estas formações?
9. - Pela sua experiência, quais as Competências essenciais do empreendedor?

-Idade

Informação:

A entrevista será gravada

Serão tiradas notas

Os nomes (identificação) serão fictícios

Muito Obrigada pela colaboração

Anexo 3. GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS

		Caracterização Sociodemográfica			Registos Temáticos – Excertos representativos						
Formandos	Dimensões	Idade	Sexo	Escolaridade	Atitude Positiva face à Formação profissional	Atitude Negativa face à F. Profissional	Predisposição para aprender	Revela intenção empreendedora	Concretização empreend. estimulada p/F. Profissional	Competências de gestão	Criação postos de Trabalho
		Entrevistado 1	46	F	Lic. Psicologia	<p>“Chamaram-me do IEFP (...) não era obrigada, mas aceitei.”</p> <p>“Estas formações são muito importantes ...”</p>	<p>“...mas a formação, muitas vezes também é show off, porque as pessoas não têm possibilidade de seguir as orientações...”</p> <p>“...deviam ter como base, as necessidades reais das pessoas”</p>	<p>“...decidi aprofundar os meus conhecimentos (plano de negócios...)”</p> <p>“...vou fazer todos os módulos...”</p> <p>“Eu sempre tentei evoluir...”</p>	<p>“Resolvi enveredar (...) sempre desejei, as artes”.</p> <p>“...ando há 2 anos a amadurecer estas ideias...”</p> <p>“Já trabalhei por conta própria (...) a independência, e poder orientar à minha maneira...”</p> <p>“...podia dar um toque inovador 3 técnicas artísticas...”</p> <p>“... Criar padrões...”</p>	<p>“...há coisas que não sabia...”</p> <p>“...saber quem são as pessoas que têm ideias e querem concretizá-las...”</p> <p>“tenho contatos, uma empresa de tecidos nos EUA (...) vou optar pela opinião do Miguel (formador)...”</p>	<p>“...alem da consultoria, trabalhei em seguros...”</p> <p>“...Fiz email de divulgação...”</p> <p>“...já ter encetado os contatos principais...”</p> <p>“...estou a criar uma página na internet...”</p> <p>“...a minha carteira de clientes, que tinha...”</p> <p>“...vou-me valendo...os meus conhecimentos a quem recorro em regime de outsourcing”.</p>

GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS FORMANDOS

		Caracterização Sociodemográfica			Registos Temáticos – Excertos representativos						
Formandos	Dimensões	Idade	Sexo	Escolaridade	Atitude Positiva face à Formação profissional	Atitude Negativa face à F. Profissional	Predisposição para aprender	Revela intenção empreendedora	Concretização empreend. estimulada p/F.Profissional	Competências de gestão	Criação postos de Trabalho
		Entrevistado 2	38	F	Lic. Bioquímica	<p>“...optei por este”.</p> <p>“...precisava de alguns conhecimentos...”</p> <p>“...esta é a que tenho sentido que me diz alguma coisa.”</p>	<p>“...algumas sem qualquer interesse...”</p> <p>“Estamos a perder tempo à espera que todos entreguem o plano...”</p> <p>“devia haver uma pré-seleção(...)efetivamente potenciais empreendedores...”</p>	<p>“...Estou muito empenhada em seguir à risca o plano de negócios aqui apresentado...”</p>	<p>“...estou a pegar num negócio já existente...”</p> <p>“Vou focar-me neste produto...”</p> <p>“A minha ideia é abrir uma loja (...) produtos (...) sustentáveis...”</p>	<p>“Conseguir visualizar e orientar-me num plano de negócios...”</p>	<p>“O investimento (...) estou a tentar resolver familiarmente...”</p> <p>“...o contato com as outras pessoas e a troca de ideias foi muito importante.”</p>

GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS FORMANDOS

		Caracterização Sociodemográfica			Registos Temáticos – Excertos representativos						
Formandos	Dimensões	Idade	Sexo	Escolaridade	Atitude Positiva face à Formação profissional	Atitude Negativa face à F. Profissional	Predisposição para aprender	Revela intenção empreendedora	Concretização empreend. estimulada p/F. Profissional	Competências de gestão	Criação postos de Trabalho
		Entrevistado 3	41	F	Área da Qualidade	<p>“Ajustei o meu interesse à formação”</p> <p>“É sempre necessária a formação...”</p>	<p>“...temos que começar do “0”...”</p> <p>“...são muito básicas...”</p> <p>“...defraudar de expectativas...”</p> <p>“...turmas com pessoas com 8º, 9º ano e licenciados”.</p> <p>“...estamos a dar geografia da 4ª classe”</p>	<p>“...fazê-lo com continuidade é importante.”</p> <p>“...o esforço é grande (...) o retorno é muito importante.”</p>	<p>“...já tenho um negócio...”</p> <p>“...será outra área onde eu possa empreender...”</p> <p>“...passava a trabalhar por conta própria...ser patrão de mim mesma...”</p>	<p>“iniciou com um plano de negócios...”</p>	<p>“...se não tivesses essas competências, não tinha conseguido...”</p> <p>“...venho da área da qualidade e organização e gestão de empresas...”</p> <p>“recorri a amigos e família (...) arrancar com o projeto”.</p> <p>“estamos a trabalhar (...) Website.”</p>

GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS FORMANDOS

		Caracterização Sociodemográfica			Registos Temáticos – Excertos representativos						
Formandos	Dimensões	Idade	Sexo	Escolaridade	Atitude Positiva face à Formação profissional	Atitude Negativa face à F. Profissional	Predisposição para aprender	Revela intenção empreendedora	Concretização empreend. estimulada p/F. Profissional	Competências de gestão	Criação postos de Trabalho
Entrevistado 4		39	F	Contabilidade	<p>“...poderia trazer conhecimentos acrescidos”</p> <p>“vou concluir todos os módulos...”</p> <p>“a formação é sempre necessária...”</p> <p>“...tivemos sorte com o formador”...</p>	<p>“...fiz outros sem significado...”</p> <p>“é tudo muito básico...”</p> <p>“...é cara (...) gratuita, não presta.”</p> <p>“não gostei muito”</p>	<p>“...já fiz(...)estou a fazer...”</p> <p>“...Se tudo correr bem consiga continuar a fazer formação.”</p>	<p>“...enveredar por um projeto por conta própria”</p> <p>“...vou abrir uma loja...”</p> <p>“...não me assusta o fato de estarem a fechar...”</p> <p>“...mantenho a minha ideia de criar o meu posto de trabalho”</p> <p>“ter de alterar o projeto”.</p>	<p>“...o Miguel (formador) deu-me uma ideia que vou tentar aplicar...”</p> <p>“...ainda assim este(curso) ainda é o melhor”.</p>	<p>“...é um espaço diferente e necessário”...</p> <p>“não existem financiamentos (...) existem formas de contornar...”</p> <p>“...isso também me dá alguma experiência para a criação de empresas”</p>	<p>“Não.”</p> <p>“...arrancar as duas em parceria...”</p>

GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS FORMANDOS

		Caracterização Sociodemográfica			Registos Temáticos – Excertos representativos						
Formandos	Dimensões	Idade	Sexo	Escolaridade	Atitude Positiva face à Formação profissional	Atitude Negativa face à F. Profissional	Predisposição para aprender	Revela intenção empreendedora	Concretização empreend. estimulada p/F.Profissional	Competências de gestão	Criação postos de Trabalho
		Entrevistado 5	42	F	Engenheira Civil	“...a formação é importantíssima...”	“...não há nada com interesse...” “...não dão muita credibilidade a estas formações...” “não confiam nestas certificações”	“...gostaria de continuar a fazer...”	“...teria de arriscar (...) por conta própria.” “...tentar levar avante o projeto...” “nenhuma experiencia empreendedora (...) não rejeito.”	“...não temos financiamentos (...) em conjunto com o Miguel (formador) estudar uma possível solução.”	“...pretendo desenvolver mais competências.”
Entrevistado 6	51	M	Bibliotecário	“...espero que o curso me ajude nesse sentido...”	“...esta é a primeira formação que faço (...)deverá ser a única...” “não espero que seja na formação que me deem mais capacitação...” “...ninguém acredita nestes cursos”	“gostaria muito de continuar a fazer...” “...precisarei de formação específica (...) fazê-lo por minha conta...”	“...estou a pensar fazer...” “...tenho uma pequena ideia...” “...arrisco...”	“...”ficou muito aquém das expetativas...”	“...desenvolver o projeto (...) sei o que quero...” “...já fiz contatos...”	“...empregarei 2 familiares que estão no desemprego (...) mais dois colaboradores...”	

GRELHA DE ANÁLISE DE ENTREVISTAS FORMADORES

		Caracterização Sociodemográfica			Registos Temáticos – Excertos representativos				
Formador	Dimensões	Idade	Sexo	Escolaridade	Formação Específica/Diversificada	Avaliação da Formação	Planeamento da Formação	Melhorias	Competências empreendedores
Entrevistado 1		39	M	Lic. Organização e Gestão de Empresas	<p>“...tirei uma formação em equipas sinérgicas, PNL, Coaching, e.learning...”</p> <p>“...Marketing Associativo...”</p>	<p>“...quase sempre na área do empreendedorismo...”</p> <p>“...depende muito do contexto (...) e da disponibilidade do formador...”</p> <p>“...não há verbas...”</p> <p>“...2014/2020 vão passar a ser avaliadas pelos resultados...”</p> <p>“20 a 25% dos casos podem vir a ser de sucesso...”</p>	<p>“...este curso parece-me bem planeado...”</p> <p>“...não prevê mentoring ou acompanhamento individual (...) é uma das falhas...”</p> <p>“...Os processos de formação como estão desenhados é difícil...”</p> <p>“...as pessoas não estão todas no mesmo estádio...”</p>	<p>“No empreendedorismo começou a haver muitos eventos e pouco conteúdo...”</p> <p>“algum cuidado com a triagem dos indivíduos...”</p> <p>“de acordo com as suas expetativas...”</p> <p>“uma entrevista no início, outra no fim...”</p> <p>“não garante resultados, mas garante maior eficácia na formação”</p>	<p>“...proactivo”</p> <p>“...querer ser bom...”</p> <p>“...assumir riscos...”</p> <p>“...gestão, informática...”</p> <p>“...aprender com o errar...”</p> <p>“...conhecer outras ideias, outras coisas lá fora...”</p> <p>“...claramente maiores qualificações têm mais hipóteses...”</p>
Entrevistado 2		33	F	Geografia	<p>“Faço (...) várias temáticas.”</p> <p>“Turismo (...) Empreendedorismo...”</p> <p>“...investi numa formação de Enoturismo.”</p>	<p>“...são sempre importantes e positivas...”</p> <p>“...acrescenta sempre mais qualquer coisa...”</p>	<p>“...nestes cursos (...) empreendedorismo (...) estão planeados de uma forma mais racional...”</p> <p>“Os programas estão inseridos numa matriz (...) peso de uma estrutura que custa a mover-se...”</p>	<p>“...melhor triagem na criação das turmas...”</p> <p>“...melhorar a oferta de cursos...”</p>	<p>“...ideias, espírito de sacrifício, arrisquem (...) Competências básicas de gestão.”</p>

Anexo 4. Tabela resumo análise de conteúdo entrevistas formadores

Categorias	Componentes	Exemplos	Freq.absolutas
Competências	Formação específica/diversificada	“Equipas sinérgicas, coaching, e-learning, marketing associativo”	6
Aferição	Avaliação da formação	“depende muito do contexto e da disponibilidade do formador”	7
Organização	Planeamento da formação	“nestes cursos de empreendedorismo (...) estão planeados de uma forma mais racional”	7
Contributo	Melhoria	“algum cuidado com a triagem dos indivíduos”	8
Objetivo	Competências empreendedoras	“Proativo, querer ser bom”	12