



Instituto Politécnico de Tomar

Escola Superior de Gestão de Tomar

David Filipe Santos Silva

**Empreendedorismo nas Incubadoras do
Distrito de Santarém: oportunidade ou
necessidade?**

Dissertação de Mestrado

Orientado por:

Professor Doutor Jorge Manuel Marques Simões
Instituto Politécnico de Tomar

Dissertação apresentada ao Instituto Politécnico de Tomar
para cumprimento dos requisitos necessários
à obtenção do grau de Mestre
em Gestão

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

Dedico este trabalho à minha família e à minha namorada.

RESUMO

O empreendedorismo, é um tema com uma importância cada vez maior e com mais relevância em termos científicos. Sendo referenciado como um dos mais relevantes contributos para o crescimento económico, criação de emprego, inovação e para a melhoria competitiva das empresas e das regiões. Nesse sentido as incubadoras pretendem oferecer todas as ferramentas necessárias para o desenvolvimento das *startups* incubadas, sendo que importa referir as duas tipologias de empreendedorismo existente, por necessidade e por oportunidade. De salientar que diversos autores defendem que o empreendedorismo por oportunidade é aquele que desenvolve de uma forma mais sólida o crescimento económico e, por conseguinte, a competitividade da região.

Assim sendo, o objetivo principal desta investigação é perceber se o empreendedorismo presente nas incubadoras do distrito de Santarém é, por necessidade ou por oportunidade, assim como a experiência anterior à criação das *startups*, se os negócios presentes nas incubadoras são ou não empreendedores, quais os apoios fornecidos pelas incubadoras e se contribuem de uma forma relevante para o crescimento económico da região de uma forma competitiva. Para a recolha de informação, foi efetuada uma entrevista semiestruturada aos responsáveis das *startups* presentes nas incubadoras do distrito de Santarém, podendo assim responder à questão da presente investigação.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Necessidade, Oportunidade, Incubadoras, *Startups*.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a topic with increasing importance and more relevance in scientific terms. Being referred to as one of the most relevant contributions to economic growth, job creation, innovation and the competitive improvement of companies and regions. In this sense, incubators intend to offer all the necessary tools for the development of incubated startups, and it is important to mention the two types of existing entrepreneurship, by necessity and opportunity. It should be noted that several authors argue that entrepreneurship by opportunity is one that develops economic growth and, therefore, the region's competitiveness in a more solid way.

Therefore, the main objective of this investigation is to understand if the entrepreneurship present in the incubators of the Santarém district is, by necessity or opportunity, as well as the experience prior to the creation of the startups, if the businesses present in the incubators are entrepreneurs or not, which ones the support provided by the incubators and contribute in a relevant way to the economic growth of the region in a competitive way. To collect information, a semi-structured interview was conducted with the heads of startups present in the incubators in the district of Santarém, thus being able to answer the question of the present investigation.

Keywords: Entrepreneurship, Need, Opportunity, Incubators, Startups.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradecer ao meu orientador Professor Doutor Jorge Simões, por ter aceitado ser o meu orientador nesta aventura, e por me ter ajudado com todas as minhas dúvidas e na elaboração da dissertação, sem ele não teria sido possível.

De seguida, agradecer a todos os responsáveis pelas *startups* inquiridas, pelo tempo que despenderam e foram essenciais para a realização desta dissertação.

Um obrigado à minha família em especial aos meus pais por me terem apoiado e ter dado a possibilidade de frequentar o mestrado.

Obrigado ao meu irmão por todas as situações que fomos passando e nos fizeram chegar onde chegamos hoje.

Um obrigado, aos meus avós por todos os ensinamentos e por todos os mimos que me vão proporcionando.

Por fim, um obrigado a ti, Beatriz, por toda a paciência e por toda a força que me transmitiste para a realização desta dissertação, sem ti, nunca teria sido possível.

Índice

RESUMO	4
ABSTRACT	5
AGRADECIMENTOS	6
Índice	VII
Índice de Figuras	X
Índice de Gráficos.....	XI
Índice de Tabelas	XII
Lista de Abreviaturas e Siglas	XIII
1. Introdução.....	14
1.1 Importância do tema	14
1.2 Objetivo da Investigação	14
1.3 Estrutura da dissertação	15
2. Revisão da Literatura	16
2.1. Introdução	16
2.2. Empreendedorismo	16
2.2.1. Abordagem Económica	17
2.2.2. Abordagem Comportamental	19
2.2.3. Abordagem no âmbito da Gestão	19
2.2.4. Outras abordagens	20
2.3. Tipologias de Empreendedorismo	21
2.3.1. Empreendedorismo por necessidade	21
2.3.2. Empreendedorismo por Oportunidade.....	22
2.4. Perfil do Empreendedor	24

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

2.5.	Elementos do Empreendedorismo	27
2.6.	Processo Empreendedor.....	29
2.7.	<i>Startups</i>	31
2.7.1.	Motivações para a criação de empresas.....	32
2.7.2.	Incubadoras de Empresas	32
2.7.2.1.	Incubadoras no distrito de Santarém.....	34
3.	Metodologia	37
3.1.	Introdução	37
3.2.	Âmbito de Análise	37
3.3.	Questões de Investigação	40
3.4.	Metodologia de Investigação	41
4.	Análise e discussão dos resultados.....	43
4.1	Introdução	43
4.2	Resultados	45
4.4	Conclusões	51
5.	Conclusão	52
5.1	Principais conclusões	52
5.2	Limitações do estudo	53
5.3	Sugestões para futuras investigações	54
	Referências Bibliográficas.....	55
	Anexos.....	60
	Anexo I – Entrevista Semiestruturada	60
	Anexo II – Empresas Inquiridas	61
	Anexo III – Resposta JUNKYARD HOUNDS	62
	Anexo IV – Resposta FARMIN LIVESTOCK TRAININGS.....	64
	Anexo V – Resposta CHANGE IN MOTION.....	66

Anexo VI – Resposta FREAK SOCIETY	68
Anexo VII – Resposta TECHFRAME.....	70
Anexo VIII – Resposta RECADEX.....	72
Anexo IX – Resposta ALMOROUL LAND	75
Anexo X – GAMEscola Portugal	78

Índice de Figuras

Figura 1 - Modelo de alerta empreendedor	28
Figura 2 - Fatores que influenciam o processo empreendedor	29
Figura 3 - O processo empreendedor.....	31
Figura 4 - Empresas Tagus Valley	35
Figura 5 - Distrito de Santarém	37

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Oportunidade vs Necessidade	45
Gráfico 2 - Elementos do Empreendedorismo	47
Gráfico 3 - Experiência profissional.....	48
Gráfico 4 - Apoio Incubadora.....	49
Gráfico 5 - Apoios oferecidos	49
Gráfico 6 - Competitividade Regional	50
Gráfico 7 - Negócio Empreendedor.....	51

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Definições de Empreendedorismo dadas pelas diversas áreas.....	20
Tabela 2 - Competências preditoras do perfil empreendedor.....	26
Tabela 3 - Elementos da criação de empresas	27
Tabela 4 - As várias definições de incubação de empresas.....	33
Tabela 5 - Habitantes por Município	39
Tabela 6 - Empresas incubadas no distrito de Santarém	40
Tabela 7 - Lista de códigos.....	44

Lista de Abreviaturas e Siglas

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

RPGN - Rede de Percepção e Gestão de Negócios

CNIRM – Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior

JH – Junkyard Hounds

TGV – Tagus Valley

AWS – Amazon Web Services

IPT – Instituto Politécnico de Tomar

CTESP - Curso Técnico Superior Profissional

ADIRN – Associação para o desenvolvimento integrado do Ribatejo Norte

AL – Alojamento Local

ATL – Atividades de tempos livres

1. Introdução

1.1 Importância do tema

O empreendedorismo é um dos temas mais estudados na comunidade científica da atualidade, embora ainda não exista consenso na definição do tema (Fernandes, 2012).

Sendo o empreendedorismo fundamental no desenvolvimento económico e na competitividade através das mudanças implementadas pelo empreendedor, seja como novos produtos, novas formas de fazer as coisas, exploração de novos mercados ou a criação de novas empresas (Schumpeter, 1934). Neste desenvolvimento as incubadoras têm um envolvimento crucial no desenvolvimento das empresas criadas pelos empreendedores, tentando responder às necessidades constantes das novas *startups* (Grimaldi & Grandi, 2005). As incubadoras são essenciais no desenvolvimento local de uma forma sustentável (Mantovani et al., 2006).

Embora seja um dos temas mais debatidos e estudados na atualidade continuam a ser temas de estudo muito relevantes para a comunidade científica.

1.2 Objetivo da Investigação

O principal objetivo desta investigação consiste em perceber se o empreendedorismo existente nas incubadoras existentes no distrito de Santarém é por oportunidade ou por necessidade.

Constatando a importância do tema e se tenha verificado que é um tema muito estudado pela comunidade científica, no entanto o estudo do empreendedorismo por oportunidade ou necessidade foi ainda pouco explorado até ao momento, considerando-se oportuno, seja em termos académicos como também em termos práticos investigar a questão principal desta dissertação.

Em termos académicos, a presente investigação procura ampliar os conhecimentos existentes sobre o tema e contribuir de forma positiva para o desenvolvimento das ciências económicas e sociais. Procura-se também que o tema seja estudado no futuro, quer seja em trabalhos mais alargados ou com uma população maior em estudo.

Em termos práticos, o estudo procura obter informações úteis para a região em estudo, ou seja, o impacto das incubadoras no desenvolvimento local e na competitividade económica da região.

Resumidamente as questões colocadas são as seguintes:

- O empreendedorismo presente nas incubadoras é por necessidade ou por necessidade?
- Quais os principais motivos para a criação de uma empresa?
- Quais os tipos de apoios dados pelas incubadoras?
- As incubadoras são importantes no desenvolvimento regional?

1.3 Estrutura da dissertação

A presente dissertação encontra-se dividida em cinco capítulos, sendo que o capítulo 1 é a introdução, sendo que o capítulo 2 é a revisão da literatura. No capítulo 3 é explicada a metodologia utilizada na presente dissertação. O capítulo 4 é referente aos resultados da investigação, por fim o capítulo 5 é constituído pelas conclusões finais sobre o trabalho desenvolvido.

No capítulo 1 é efetuado um enquadramento do tema, e se descreve os objetivos da investigação e as questões a que se pretende dar resposta.

No capítulo 2 é efetuada uma revisão da literatura existente sobre o tema, ou seja, o empreendedorismo em termos históricos e quais as suas origens, os diferentes tipos de empreendedorismo, assim como o papel das incubadoras no empreendedorismo. No capítulo 3 é explicada a metodologia utilizada na presente dissertação e o motivo da mesma ter sido escolhida.

No capítulo 4, é feita uma análise aos resultados obtidos nas entrevistas efetuadas aos empreendedores incubados.

Por fim, no capítulo 5 são apresentadas as conclusões do estudo e as limitações do mesmo e sugestões para futuras investigações.

2. Revisão da Literatura

2.1. Introdução

Neste capítulo será feita uma revisão da literatura existente em relação aos temas centrais da presente dissertação. Nomeadamente em relação ao empreendedorismo no geral (2.2), passando pelas diversas abordagens existentes, como a abordagem económica, comportamental, no âmbito da gestão assim como outras abordagens existentes. De seguida é feita uma análise aos estudos referentes às tipologias do empreendedorismo (2.3), mais concretamente ao empreendedorismo por necessidade e por oportunidade. No ponto seguinte (2.4), é estudado e analisado o perfil do empreendedor, bem como os elementos do empreendedorismo no ponto seguinte (2.5). É também efetuado uma análise na literatura existente do processo empreendedor no ponto (2.6). Por fim, no último ponto (2.7) é analisado a literatura existente em relação às *startups*, com enfoque na motivação para a criação de empresas, assim como o papel das incubadoras de empresas.

2.2. Empreendedorismo

O termo do empreendedorismo é um dos temas mais explorados na atualidade, embora ainda, não se tenha chegado a um consenso relativamente à sua definição do mesmo (Fernandes, 2012).

No século XVII, surgiu a primeira teoria económica sobre o termo em análise através de Richard Cantillon. Cantillon (1775) considerava que o empreendedor era alguém que assumia o risco de um negócio específico, mas que olhava para o futuro e para os ganhos que daí viriam assumindo um espírito visionário. Com o desenvolvimento do termo ao longo dos anos, os empreendedores foram reconhecidos como importantes no desenvolvimento e criação de valor na economia (Pereira, 2016). Na mesma linha de pensamento de Cantillon, Jean Baptiste Say procurou também definir quem era o empreendedor, sendo que na sua ótica era um agente que utilizava os recursos financeiros de setores com menor produtividade para investir em setores com maior produtividade e atingir melhores resultados financeiros (Silva, 2018). Ao longo dos anos, muitos académicos procuraram estudar o tema e construir uma definição, sendo que no século XX existiram diversas definições sobre o tema de diversos investigadores. Segundo Filion (1991) o significado da palavra empreendedorismo

altera consoante o País e a época. Já segundo Drucker (1970) os empreendedores são indivíduos que aproveitam as oportunidades para a criação de mudanças.

No entanto foi com Joseph Schumpeter que foi atribuído ao “*entrepreneur*” a função da inovação, reconhecendo assim a importância do empreendedorismo. Schumpeter (1934) foi o primeiro economista a apresentar uma teoria onde atribui ao empresário o papel de agente de mudanças na economia através da inovação, ou seja, introduzia no mercado novas formas de estar e de produção elevando assim o bem-estar das pessoas e por consequência elevar a produtividade. O mesmo autor, definiu ainda o empreendedorismo como uma força de “*destruição criativa*”, onde se procurava fazer as tarefas de novas formas destruindo assim a forma de fazer as coisas pré-estabelecidas, criando assim mais riqueza, elevando assim a economia. Para Schumpeter (1934) um empreendedor é alguém que implementa mudanças através da inovação e implementação de novas formas de fazer as coisas, entre elas:

- Novos produtos;
- Novos métodos de produção;
- Exploração de novos mercados;
- Obtenção de novos recursos, matérias-primas ou peças;
- Criação de novas empresas.

Segundo Schumpeter (1942) as grandes organizações não veem com bons olhos a mudança, obrigando assim os empreendedores a abrir novas empresas de forma a continuar o seu processo criativo e de inovação.

Para este autor, os empreendedores são agentes de mudança que fazem progredir e incrementam o desenvolvimento da economia, através das oportunidades que encontram.

O estudo do empreendedorismo evolui para as mais diversas áreas de estudo após os contributos atrás referidos, sendo que entre essas diversas áreas podemos encontrar, a Economia, Psicologia, Sociologia entre outras. Encontramos assim, diversas definições do tema muitas delas contraditórias.

2.2.1. Abordagem Económica

Nas abordagens dos economistas encontramos diversos autores, entre eles, Kirzner (1973), que segue a linha de pensamento de Schumpeter, no entanto ao contrário deste que afirma que o empreendedor ao explorar oportunidades incrementa e desenvolve o mercado, Kirzner afirma que o empreendedor contribui para o equilíbrio do mercado, devido a estar mais

atento a novas oportunidades. No entanto, baseado nos erros do passado e corrigindo esses mesmos erros, equilibra o mercado.

Para Alves e Netto (2012) os autores Carter, Hofer e Meeks o empreendedorismo e o empreendedor procuram uma oportunidade de forma a criar valor para os participantes do processo. Os empreendedores encontram a oportunidade e reúnem os recursos necessários, criam e são responsáveis pela sua organização, ou seja, o empreendedorismo é o meio pelas quais as organizações são formadas, gerando emprego e bem-estar.

Duarte (2008), estabeleceu uma relação entre o risco e a incerteza. Segundo este autor o risco está relacionado com acontecimentos em que a frequência decorre devido à experiência anterior, logo é possível estimar a probabilidade, pelo contrário a incerteza ocorre devido a acontecimentos que apenas podem ser estimados de forma subjetiva. Para este autor, o empreendedor assume a incerteza.

Para Baumol (1993), existem dois tipos de empreendedores: em primeiro lugar o empreendedor que cria e organiza uma nova empresa, independentemente de criar algo inovador ou não. No segundo tipo encontramos alguém que transforma ideias em algo inovador e economicamente viáveis, porém podem não criar uma empresa.

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM), criado pelo *Babson College* e pela *London Business School* tem como principal objetivo investigar e avaliar anualmente o nível de atividade empreendedora em diversos países. Para o GEM existem dois tipos diferentes de empreendedorismo, os empreendedores por necessidade e por oportunidade. Os empreendedores por oportunidade procuram e tendem em aproveitar as oportunidades de negócio existentes no mercado, já o empreendedor por necessidade surge por norma, por via do desemprego em que a criação do próprio emprego é a única alternativa.

O GEM define assim o empreendedorismo como:

“Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou uma nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou negócios estabelecidos.” (GEM 2004, p. 1).

2.2.2. Abordagem Comportamental

As teorias comportamentalistas são as que se aproximam das ciências da psicologia e da sociologia. Para estes, os empreendedores são pessoas inovadoras e livres.

Embora existam diversos autores que demonstraram interesse pelo tema, no entanto o maior contributo veio de McClelland (1971) e que definiu o empreendedor como, alguém que exerce controlo sobre a produção e não apenas para o seu consumo pessoal.

McClelland (1971) segmentou a sociedade em dois grupos de pessoas quanto à perceção e ao gosto de enfrentar desafios e oportunidades. Segundo o mesmo autor apenas uma parte uma pequena parte da população tem predisposição para enfrentar os desafios e empreender um novo negócio, ao contrário da maioria da população que não esta disposta a enfrentar esses mesmos riscos.

Para McClelland (1971) o empreendedorismo é fundamentado em três níveis de motivação:

- Necessidade de realização: tem necessidade de obter sucesso, sendo que esse sucesso é pessoal, uns procuram sucesso financeiro, outros reconhecimentos ou outros;
- Necessidade de afiliação: procuram relacionamentos afetivos com as outras pessoas;
- Necessidade de poder: procuram controlar e influenciar as pessoas, e tem grandes necessidades de liderar, procuram aumenta o seu status pessoal e de prestígio.

Para o autor, a motivação da realização são fatores essenciais para o crescimento económico dos indivíduos, e são precisamente aqueles que possuem altas necessidades de alta realização pessoal que são mais sensíveis à mudança.

2.2.3. Abordagem no âmbito da Gestão

As ciências empresariais também tiveram o seu contributo na definição do empreendedorismo.

Drucker (1970) afirma que os empreendedores não precisam necessariamente de causar mudança, mas sim de explorar as oportunidades que são criadas através da mudança. O autor refere que o *“o empreendedor procura sempre a mudança, responde a ela e explora-a como uma oportunidade”*.

Drucker (1970), afirma que o ato de criar uma empresa não é suficiente para ser denominado de empreendedorismo, e o mesmo se passa ao nível do lucro, ou seja, o empreendedorismo não visa o fim lucrativo nem está ligado apenas a instituições económicas. Segundo o autor as instituições públicas, entre elas, agências governamentais, igrejas, universidades, entre outras, devem ser empreendedoras e inovadoras, mais do que qualquer outra organização.

2.2.4. Outras abordagens

De forma a encontrar uma definição que fosse aceite, Fillion (1991), sistematizou os vários conceitos de empreendedorismo, referindo mesmo que o empreendedorismo é um tema que atrai diversos especialistas de variadas áreas tal como já visto anteriormente, no entanto segundo o autor quando são comparadas diversas definições dadas por especialistas das mesmas áreas consegue-se encontrar algum consenso.

Áreas	Definições
Economistas	Tendem a concordar que os empreendedores estão associados à inovação e são vistos como forças orientadoras do desenvolvimento.
Comportamentalistas	Atribuem aos empreendedores as características de criatividade, persistência, internalidade e liderança.
Engenheiros	Vêm os empreendedores como bons distribuidores e coordenadores de recursos.
Gestores	Caracterizam os empreendedores como organizadores competentes e desembaraçados que desenvolvem linhas mestras ou visões em torno das quais organizam as suas actividades, destacando-se em organizar e fazer uso de recursos. coordenadores de recursos.
Marketing	Definem os empreendedores como pessoas que identificam oportunidades, que se diferenciam dos outros e têm o pensamento voltado para o consumidor.

Tabela 1 - Definições de Empreendedorismo dadas pelas diversas áreas
Fonte: Adaptado de Fillion (1999)

Podemos concluir, assim, que existem diversas definições muito pelo facto de ser uma área multidisciplinar, entre eles, economia, psicologia, sociologia, entre outras. No entanto, ao verificarmos as definições das diversas áreas onde o tema foi estudado encontramos algum consenso tal como demonstrado anteriormente na Tabela 1.

2.3. Tipologias de Empreendedorismo

Tal como já referido anteriormente, o GEM considera que existem dois tipos de empreendedores, entre eles, por oportunidade e por necessidade.

Sendo que os empreendedores por oportunidade, procuram oportunidades, criando produtos ou serviços inovadores, já os empreendedores por necessidade por norma estão ligados a situações de desemprego, onde a criação do próprio emprego é a última opção.

2.3.1. Empreendedorismo por necessidade

Segundo Dornelas (2005), a opção de criar o próprio emprego por norma têm maior possibilidade de fracassar, uma vez que o mesmo não é planeado de forma adequado e não gera o retorno económico esperado.

Embora a criação de novas empresas seja vista como uma atividade empreendedora, existem alguns autores que questionam essa opção. Rocha (2014), afirma que, na maioria dos casos, a falta de opções de trabalho é uma fonte de motivação para a criação de uma nova empresa, no entanto, os autores referem que estes não podem ser considerados empreendedores, uma vez que foi a situação de desemprego que os empurrou para essa situação. Na mesma linha de pensamento Croitoru (2019), refere que os diversos estudos efetuados até ao momento sublinham que os empreendedores por necessidade apenas se o tornaram de forma a não estarem desempregados e não por terem detetado uma qualquer falha no mercado ou uma oportunidade.

MacDonald (1996), refere que fatores externos como restritas oportunidades no mercado de trabalho potenciam este empreendedorismo por necessidade, ou seja, os empreendedores desta tipologia encontram desta forma fugir ao desemprego e aos trabalhos precários. Na mesma linha de pensamento Bergmann e Sternberg (2007), que referem que a precariedade é uma constante nos empreendedores por necessidade e que não possuem grandes ambições e perspetivas de crescimento. No entanto, isto não significa que o negócio esteja talhado para o insucesso uma vez que podem encontrar um nicho de mercado apropriado e se tornar um negócio sustentável.

Numa era caracterizada pelo desemprego, muitos empreendedores são movidos não pela oportunidade, mas sim, pela necessidade de sobreviver, procurando assim rendimento de forma a sobreviver. As diferentes motivações podem refletir diferenças no perfil

empreendedor ou no seu desempenho, no entanto não existem estudos que o permitam afirmar (Vale et al. 2014).

De forma a aprofundar mais este argumento Haas (2013), indica que muitos empreendedores por necessidade apenas o fizeram de forma a se tornar autónomos induzidos por circunstâncias externas negativas. Estas circunstâncias negativas estão ligadas a diversas características entre elas, as condições do mercado de trabalho, falta de oportunidade de emprego, assim como a pobreza.

2.3.2. Empreendedorismo por Oportunidade

Já o empreendedorismo por oportunidade, é segundo vários autores, o mais representativo do empreendedorismo Schumpeteriano. A capacidade de criar algo inovador e que gere mudanças na sociedade é visto como a essência do empreendedorismo.

Quando o termo empreender está ligado ao termo oportunidade, implica por norma um processo criativo em que as formas de fazer algo alteram a forma tradicional até então. Para Hisrich, Peters, e Shepherd (2014), a oportunidade de negócio é a oportunidade de o empreendedor colmatar uma falha existente no mercado, colmatando assim uma necessidade sentida pelos diversos consumidores. Já segundo Dornelas, Timmons, e Spinelli (2014) afirmam que a oportunidade pode surgir através das tendências e dos diversos comportamentos dos consumidores na procura de novos serviços e produtos. Segundo Croitoru (2019), os indivíduos não estão propensos a reconhecer uma oportunidade empreendedora em específico, mas sim devido ao conhecimento construído com bases em experiências anteriores. O mesmo autor refere que o empreendedorismo por oportunidade deve ser analisado e focado na relação natural entre o empreendedorismo e o crescimento económico, uma vez que é essencialmente um processo que transforma o mercado e incorpora em si as desigualdades sociais e económicas.

Sendo que o empreendedorismo tem cada vez mais impacto no desenvolvimento económico atual e futuro dos Países, é cada vez mais importante que o empreendedorismo seja um motor da economia.

Relativamente à importância do empreendedorismo para o desenvolvimento económico Sena (2016), cita vários autores, referindo que:

- O empreendedorismo impulsiona a inovação e a mudança tecnológica, e portanto, gera crescimento económico (Schumpeter 1934);
- A ação empresarial é o processo entre qual a oferta e a procura se equilibram (Kirzner 1997);
- O empreendedorismo é um processo importante em que novos conhecimentos são convertidos em produtos e serviços (Shane & Venkataraman 2000);
- O empreendedorismo tornou-se uma importante vocação sendo necessário entender o seu papel no desenvolvimento do capital humano e intelectual (Zahra & Dess 2001).

Dhaliwal (2016), refere ainda que o empreendedorismo tem uma grande importância no desenvolvimento económico de um país, dando como exemplo os países mais desenvolvidos como os Estado Unidos da América e o Japão.

Por esse motivo, podemos concluir que o empreendedorismo tem uma grande importância no desenvolvimento económico de um país, daí também a importância que esse empreendedorismo seja feito por oportunidade e não por necessidade, uma vez que, tal como referido anteriormente, os empreendedores por necessidade têm uma maior propensão em falhar ao contrário dos empreendedores por oportunidade, gerando assim ganhos e desenvolvimento económico para a região ou para o próprio país.

2.4. Perfil do Empreendedor

O estudo do empreendedorismo, esta claramente indissociável do estudo do perfil empreendedor e nos últimos anos tem existido claramente um interesse cada vez maior pelo estudo do seu perfil empreendedor, inclusive um crescente esforço por parte dos governos e de diversas instituições de forma a desenvolver adequadamente o perfil empreendedor da população (Marinha et al. 2014).

Nos últimos anos, podemos destacar os diversos apoios existentes para os empreendedores em especial aos jovens, com a entrada de diversos concursos de empreendedorismo, fontes de financiamento, entre outros. Podemos destacar o programa “Empreende Já”, “Garantia Jovem”, a Rede de Perceção e Gestão de Negócios (RPGN), o projeto “INOVA”, o programa “FINICIA”, entre muitos outros (Rodrigues 2016).

Desde então tem surgido a nível académico diversos estudos, onde foram criados instrumentos de medição do perfil empreendedor e por medições de intenção de empreender (Marinha et al. 2014). Um dos grandes catalisadores do comportamento empreendedor apontados tem sido a formação, ou seja, vários estudos indicam que a formação aumenta a probabilidade de se envolver no empreendedorismo. Em Portugal e segundo um estudo realizado em 2005, a maioria do empreendedores possui uma formação superior, indo assim ao encontro do que foi dito anteriormente, a formação influencia o perfil empreendedor de cada individuo (Santos & Bernardino 2015). O mesmo autor refere que, no entanto, a experiência profissional parece também estar igualmente ligada ao aparecimento de empreendedores. Segundo Van Ryzin et al. (2009), uma experiência profissional em gestão aumenta a probabilidade de um individuo a ser empreendedor, ou seja, desse modo tanto a formação como experiência profissional prévia são catalisadores para o empreendedorismo. Para Boyd e Vozikis (1994), a autoeficácia geral está interligada à confiança de um individuo em cumprir os objetivos independentemente das exigências que estejam associados. Para McGee et al. (2009), a autoeficácia empreendedora é medida pela esperança pessoal de iniciar com sucesso uma atividade empresarial. A autoeficácia influencia também o comprometimento do individuo com os seus objetivos pessoais (Boyd & Vozikis 1994). A autoeficácia empreendedora é útil, uma vez que incorpora diversos fatores de personalidade, assim como os fatores do meio envolvente, o que a torna um bom preditor à intenção empreendedora (Bird 1988).

Para Matos (2012, p. 9), podemos definir o conceito de autoeficácia empreendedora como: “perceção das aptidões pessoais para, determinando as suas atitudes na persecução dos objetivos com a finalidade de iniciar uma atividade económica.” Devemos também ter em linha de conta o conceito de autoeficácia empreendedora, e nesse sentido devemos analisar o conceito em primeiro de uma forma geral, Bandura (1977), desenvolveu a primeira teoria cognitiva social, onde refere que os indivíduos com elevada autoeficácia estão mais predispostos a atingir os objetivos a que se propõem do que indivíduos com uma baixa autoeficácia.

De seguida, podemos encontrar a Tabela 2 , que contém um resumo com as competências e algumas frases representativas dessa mesma competência, de autores de referência.

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

Competências	Autor(es) de referência
Procura e indentificação de oportunidades	"(..) capacidade de identificar, explorar e capturar o valor das oportunidade de negócio" (Birley & Muzyka, 2001, p. 22). " A predisposição para identificar oportunidades é fundamental para quem deseja ser empreendedor e consiste em aproveitar todo e qualquer resenjo para observar negócios" (Degen, 1989, p.19)
Orientação para objetivos	"Os empreendedores não definem apenas situações, mas também imaginam visões sobre o que desejam alcançar. A sua tarefa principal parece ser a de imaginar e definir o que querem fazer e, quase sempre como irão fazê-lo" (Filion, 2000, p. 3) "O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, que se antecipa aos factos e se tem uma visão futura da organização" (Dornelas, 2001, p. 15).
Resolução de problemas de forma criativa e inovadora	Longenecker & Moore (1998), referem a capacidade do empreendedor em criar uma nova forma de uso dos recursos, assumindo riscos e responsabilidades, inovando continuamente. Schumpeter (1978) define o empreendedor como responsável por processos de destruição criativa , que resultam na criação de novos métodos de produção, novos produtos e novos mercados.
Autoconfiança	Potreck-Rose & Jacob (2006) referem-na como uma postura positiva com relação às próprias capacidades e desempenho. Inclui as convicções de saber e conseguir fazer alguma coisa, de fazê-lo bem, de conseguir alcançar algo, de suportar as dificuldades e de poder prescindir de determinadas coisas.
Assertividade	Ames & Fliin (2007) indicam que bons níveis de assertividade devem ser procurados, de forma a permitir o alcance dos objetivos em relação às tarefas, ao mesmo tempo que preserva e melhora relacionamentos entre pessoas.
Iniciativa	"Os empreendedores (...) fornecem empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento económico. Já não os vemos como provedores de mercadorias e autopeças nada interessantes. Em vez disso, eles são vistos como energizadores que assumem riscos necessários numa economia em crescimento, produtiva" (Logenecker, Moore & Petty, 1997, p. 3)
Uso de estratégias de influência	"Uma vez que os empreendedores reconhecem a importância do seu contacto face com outras pessoas, eles rapidamente e vigorosamente procuram agir para isso" (Kaufman, 1991, p. 3)
Espirito empreendedor	"Desenvolver o perfil empreendedor é capacitar o alune que crie, conduza e implemente o processo de elaborar novos de vida. (...) A formação empreendedora baseia-se no desenvolvimento do auto-conhecimento, com ênfase na perseverança, na imaginação, na criatividade, associada à inovação." (Souza, Assis & Zerbini, 2004, p. 4)

Tabela 2 - Competências predictoras do perfil empreendedor

Fonte: Adaptado de Marinha et al. (2014)

2.5. Elementos do Empreendedorismo

Segundo Sara Fernandes Picheth (2018), existem diversos elementos que levam um indivíduo a criar uma empresa, no entanto os elementos mais citados na literatura como elementos de criação de novas empresas e do empreendedorismo são:

- Oportunidade;
- Alerta;
- Riscos;
- Incertezas;
- Contingências.

Na Tabela 3, encontramos um resumo uma visão geral dos diversos autores que citaram os elementos acima referidos no âmbito do empreendedorismo.

Elementos	Autores				
Oportunidade	Shane e Venkataram (2000)	Short et al. (2010)	Hansen et al. (2011)	Aldichvili et al. (2003)	Wood e Mckinley (2010)
Alerta	Tang, Kacmar e Busenitz (2012)	Kirzner (2009)	Aldichvili et al. (2003)		
Risco	Janney e Dess (2006)	Gephart et al. (2009)			
Incerteza	McMullen e Shepherd (2006)				
Contigência	Susan Harmeling (2011)				

Tabela 3 - Elementos da criação de empresas
 Fonte: Adaptado de Sara Fernandes Picheth (2018)

Segundo Sara Fernandes Picheth (2018), os autores Shane e Venkataraman introduziram o termo oportunidade no campo do empreendedorismo, relacionando-o com a criação de novos produtos e serviços, levando à publicação de diversos artigos. De uma forma geral encontramos duas abordagens sobre a oportunidade, onde a primeira olha para a oportunidade como descobertas, ou seja, surgem a partir das mudanças e os indivíduos devem estar alertas para entender essas mudanças no ambiente. A segunda abordagem olha para as oportunidades, em que são criadas através do processo de ações empreendedoras (Short et al. 2010).

Após uma contextualização da variável oportunidade, existe o alerta, sendo esta de grande importância no empreendedorismo. Este conceito é introduzido uma vez que o mercado está em constante desequilíbrio e o empreendedor direciona o processo para o equilíbrio, e nesse

sentido deverá estar constantemente alerta para as imperfeições existentes no mercado (Kirzner 2009). No seguimento do trabalho de Kirzner, os autores Tang, Kacmar, e Busenitz (2012), desenvolveram um modelo que pretendia explicar a dinâmica do alerta, ou então como ficar alerta. Esse modelo envolve três modelos distintos, procura, associação, conexão, avaliação e julgamento, como se pode verificar na Figura 1.

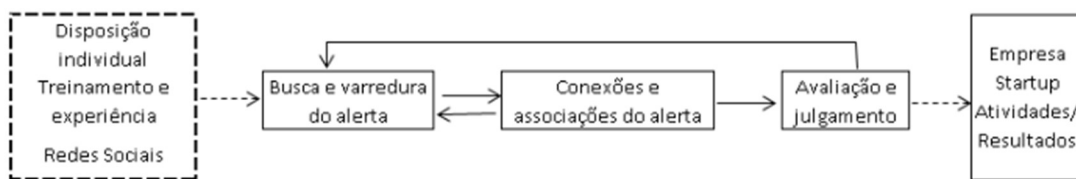


Figura 1 - Modelo de alerta empreendedor

Fonte: Tang et al. (2012)

Adicionalmente encontramos outra variável apontada como de grande importância, que é o risco. Os autores Janney e Dess (2006), definiram o risco em três categorias distintas, como variância, como *downsideloss* e como oportunidade. O risco na categoria da variância está mais ligado às perdas financeiras, já quanto aos riscos de *downsideloss* e de oportunidade, estão mais focados nos resultados das decisões empreendedoras, no entanto o *downsideloss* esta interligado com as perdas o risco de oportunidade está interligado com os ganhos. A variável da incerteza está intimamente ligada ao risco e está naturalmente ligada ao medo ou não de avançar. Esta variável está categorizada em três tipos:

- *State uncertainty*;
- *Effect uncertainty*;
- *Response uncertainty*.

Na primeira categoria *state uncertainty*, é usada para descrever que o ambiente é imprevisível, ou seja, o que esta a acontecer lá fora. A segunda categoria *effect uncertainty*, refere-se à dificuldade em prever o impacto das mudanças e os efeitos que isso causa nas organizações, por fim a categoria de *response uncertainty*, refere-se à falta de conhecimento e opções perante a incerteza (Sara Fernandes Picheth 2018).

Nos elementos do empreendedorismo, encontramos também o elemento da inovação, que de acordo com a teoria da destruição criativa, os empreendedores são agentes de mudança e crescimento, introduzindo no mercado produtos inovadores e serviços. Atualmente e numa conjuntura económica mais fragilizada a interligação entre o empreendedorismo e a inovação tem especial interesse e relevância na medida em que são cada vez mais preponderantes para o crescimento económico (GEM 2011). Podemos considerar então que o elemento da inovação interligados aos elementos anteriormente referidos assumem especial relevância no desenvolvimento económico.

2.6. Processo Empreendedor

Segundo Ruppenthal e Cimadon (2012), o empreendedor está ligado ao sonho de conquistar algo importante, ligado também à necessidade de realização pessoal, ao desenvolvimento económico, à inovação e à exploração de oportunidades de forma a conceber novos negócios. Por norma, o empreendedor, refere que a sua ideia ocorreu por acaso, no entanto estas decorrem de diversos fatores, entre eles, fatores externos, ambientais e sociais, de aptidões pessoais, ou da soma de todos os fatores atrás descritos, sendo estes os fatores que desempenham um fator essencial no surgimento de uma nova ideia de negócio ou no crescimento de uma empresa (Marinha et al. 2014).



Figura 2 - Fatores que influenciam o processo empreendedor
 Fonte: Marinha et al. (2014).

Nos dias de hoje, o empreendedorismo, em particular o da inovação tecnológica, é em grande parte, o responsável por grandes desenvolvimentos económicos dos países (GEM 2011). Sendo que este desenvolvimento económico, depende essencialmente, de quatro fatores críticos de sucesso.

O primeiro fator é o “*talento empreendedor*”, isto é, a dedicação e o trabalho dedicado ao projeto ou à ideia de negócio. Ou seja, onde há talento, há oportunidades de surgimento de novos produtos e serviços. O segundo fator é a vontade de “*fazer acontecer as ideias*”, sendo que estas ideias devem ser inovadoras e viáveis, ou seja, o processo de empreender está pronto a iniciar. O terceiro fator é o “*financeiro*”, fator esse que será o catalisador do negócio, fazendo com que a ideia passe do papel à prática, tornando-se assim realidade a ideia. Por fim, o fator do *Know-how*, ou seja, o saber fazer e a capacidade para desenvolver a ideia. A soma de todos estes fatores atrás referidos, irão potenciar uma nova ideia para que a mesma se torne um negócio de sucesso (Tornatzky 1996).

Na Figura 3, encontramos representadas as fases do processo do empreendedor:

- Fase I: Identificar e avaliar a oportunidade;
- Fase II: Desenvolver plano de negócio;
- Fase III: Determinar e captar recursos necessários;
- Fase IV: Gerir a empresa criada.



Figura 3 - O processo empreendedor
 Fonte: Marinha et al. (2014).

2.7. *Startups*

As *startups* são empresas novas, por norma criadas por jovens, que apostam em inovações e na criação de projetos promissores. Por norma, estas empresas focam-se muito na pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Os criadores destas *startups*, assumem muitas vezes diversos papéis, no entanto o mais importante talvez seja o de procurar novas ideias e novas oportunidades, é um ser curioso e procura evoluir através da formação procurando sempre novas aprendizagens (Campos 2015).

O processo de criar um *startup*, consiste em diversas fases, entre elas, a fase da criatividade, o processo de incubação, a evolução e implementação da ideia. O sucesso de uma *startup*, ocorre devido a estas conseguirem oferecer algo diferente e inovador aos consumidores (Campos 2015).

Para Taborda (2006), uma *startup* é um pequeno projeto empresarial ligado à investigação e ao desenvolvimento de ideias inovadoras, por norma são empresas com uma grande dinâmica e com um potencial de crescimento rápido.

As *startups* diferenciam-se das empresas tradicionais logo na fase inicial, uma vez que elas não fazem um estudo de mercado muito detalhado, são iniciadas em ambientes de grande incerteza e muitas vezes apresentam níveis de alto risco (Silveira et al., 2017).

Podemos assim concluir que as *startups* são empresas com um espírito jovem e de grande risco, com o objetivo de procurar novas ideias e oportunidades geralmente na área da inovação.

2.7.1. Motivações para a criação de empresas

Muitas vezes quando se analisa a história de vida de um empreendedor é a presença e a existência de modelos empreendedores na vida do mesmo, entre elas, os pais. Sendo este um dos processos determinantes no papel empreendedor, uma vez que existe uma aprendizagem cognitiva e afetiva que resulta na reprodução dos seus modelos, neste caso um modelo empreendedor (Machado et al. 2003).

Segundo Ribas (2011), a decisão de abrir um negócio próprio, muitas vezes, vai surgindo e amadurecendo, com os acontecimentos pessoais que resultam da criação da empresa, seja por sua iniciativa seja por acontecimentos que assim o obrigam.

Para Degen (2008), a motivação de empreender ou a criação de empresas são o conjunto dos seguintes motivos:

- Vontade de ganhar mais dinheiro;
- Desejo de sair da rotina e ter as suas próprias ideias;
- Desejo de definir o seu futuro;
- Necessidade de provar o seu valor;
- Desejo de desenvolver algo que lhe traga reconhecimento.

Podemos concluir que a motivação para a criação de uma empresa, pode estar ligada ao seu passado e às figuras presentes na sua vida, no entanto, podem também ser motivadas por outros motivos mais pessoais, sejam eles monetários ou não.

2.7.2. Incubadoras de Empresas

Segundo Bruneel et al. (2012), ainda não existe grande consenso quanto à definição de uma incubadora de empresas, no entanto podemos encontrar algumas definições na Tabela 4 seguinte:

Instituição	Definição
National Business Incubation Association (2015)	Processo de apoio para o desenvolvimento saudável de <i>start-ups</i> e novas empresas, fornecendo ao empreendedor diversos serviços e recursos que estão orientados às suas necessidades. O principal objetivo das incubadoras é produzir empresas de sucesso tornando-as financeiramente viáveis e autónomas. Estas empresas serão capazes de gerar postos de trabalho, revitalizar as áreas onde se situam, comercializar novas tecnologias, e fortalecer a economia local e regional.
United Kingdom Business Incubation	É uma combinação única e altamente flexível de processos de desenvolvimento empresarial, infraestruturas e pessoas, esta projetado para estimular o crescimento de novos negócios de pequenas dimensões através de apoios ao longo do início do seu desenvolvimento.
European Commission (Centre for Strategy & Evaluation Services, 2002)	É uma organização que acelera e sistematiza o processo de criação de empresas de sucesso, proporcionando um conjunto de serviços de apoio, onde estão incluídos instalações, serviços de suporte ao negócio, <i>clustering</i> e, oportunidade de <i>networking</i> .
Aernoudt (2004)	Processo de desenvolvimento interativo cujo o objetivo consiste em incentivar a criação do seu próprio negócio e em apoiar <i>start-ups</i> no desenvolvimento de produtos inovadores. Além das instalações, uma incubadora geralmente oferece outros serviços, como apoio à gestão, acesso a financiamento, aconselhamento legal, <i>know-how</i> e acesso a novos mercados.

Tabela 4 - As várias definições de incubação de empresas

Fonte: Adaptado de Bruneel et al., (2012)

Segundo Bergek e Norrman (2008), no objetivo de definir uma incubadora, encontraram um grande número de definições que eram semelhantes, sendo que foram identificados quatro elementos em comum que foram alvo de atenção em estudos anteriores:

- Espaços de escritórios;
- Conjunto de recursos e serviços partilhados;
- Serviços de apoio às empresas;
- Acesso a rede de contactos internas e/ou externas à incubadora.

Segundo Grimaldi e Grandi (2005), as incubadoras tem sido dinamizadas pelas constantes tentativas de satisfazerem as necessidades emergentes das novas *startups*.

A proposta de valor das incubadoras consiste em economias de escala, uma vez que permita às incubadas reduzir as suas despesas, uma vez que usufruem de um escritório, arrendado em condições favoráveis, juntamente com um pacote de recursos partilhados, que por norma incluem energia, água, telecomunicações e serviços de limpeza. Ao oferecerem estes serviços permitem que a incubada se concentre no mais importante, o desenvolvimento da sua ideia e negócio (Campos 2015).

Para Neck et al. (2004), a existência das incubadoras podem gerar grandes polos de empreendedorismo, uma vez que incentiva negócios empreendedores, além disso

geralmente são abertos negócios da mesma natureza ou de natureza complementar que com o tempo geram grandes ganhos para essas mesmas regiões.

Desta forma podemos ver as incubadoras de empresas poderão ser mecanismos de desenvolvimento económico e social de uma forma sustentável, oferecendo diversas ferramentas às incubadas e aos empreendedores locais e permitindo desenvolver assim o crescimento de um região (Mantovani et al. 2006).

Segundo Hanif (2015), o empreendedorismo possui uma ligação cada vez mais forte com o desenvolvimento local, sendo essencial para o desenvolvimento de novos projetos e aumento de bem-estar para a sociedade, nomeadamente em épocas onde o emprego é escasso e em crises económicas.

Sendo o desenvolvimento local um dos temas com mais destaque atualmente, existindo atualmente um conjunto de medidas, quer privadas quer públicas, que visam o aumento do grau de competitividade numa localidade. Portugal é um exemplo do desenvolvimento local, onde se encontra no litoral e nas grandes cidades melhores condições para se empreender. Torna-se no entanto essencial que surjam novos projetos e apoios nas regiões mais desfavorecidas de forma a ser possível o desenvolvimento de regiões em subdesenvolvimento (Hanif 2015).

2.7.2.1. Incubadoras no distrito de Santarém

Atualmente o distrito de Santarém, existem cinco incubadoras de empresas, onde o principal objetivo é acompanhar os primeiros passos das novas empresas após a sua constituição e proporciona a essas mesmas empresas um espaço de trabalho e assessoria a diversos níveis, tais como, financeiras, legais e empresarias. Aliado a todas estas vantagens permite um ambiente de partilha de conhecimentos e de experiências (Shev, n.d.).

As cinco incubadoras presentes no distrito de Santarém são:

- Tagus Valley;
- Startup Santarém;
- Startup Torres Novas;
- Startup Ourém;
- Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior (CNIRM).

Tagus Valley

O Tagus Valley é um tecnopolo presente em Alferrarede no concelho de Abrantes.

Esta é uma aposta da Câmara Municipal de Abrantes de forma a estimular o empreendedorismo na região (Valley 2019b).

Atualmente, existem trinta e duas empresas no Tagus Valley, que se encontram representadas na (Valley 2019a).



Figura 4 - Empresas Tagus Valley

Fonte: Tagus Valley

Start-up Santarém

A start-up Santarém foi criada, através de uma parceria entre a Nersant e a Câmara Municipal de Santarém, recuperando um dos edifícios da antiga Escola Prática de Cavalaria de Santarém, criando assim um espaço de forma a que os empreendedores possam desenvolver as suas empresas (Startup Santarém 2019b).

Atualmente a Start-up Santarém têm 22 empresas incubadas (Startup Santarém 2019a).

Start-up Torres Novas

A Start-up Torres Novas é um espaço dedicado aos empreendedores da região, onde tem como principal objetivo auxiliar os mesmos, em todos os processos da ideia, desde o início até à implementação da mesma. A incubadora de Torres Novas, disponibiliza instalações, e todos os serviços administrativos e técnicos para que os empreendedores possam levar a sua

ideia para a realidade. Proporciona ainda acesso a um conjunto de entidades que promovem apoios para estes empreendedores (Startup Torres Novas 2019b).

Atualmente estão incubadas dezanove empresas na Start-up Torres Novas (Startup Torres Novas 2019a).

Start-up Ourém

A Start-up Ourém é a mais recente da lista, sendo inaugurada no ano de 2019, sendo que esta preparada para receber trinta empresas (Rede Regional, 2019). Nasceu fruto de uma parceria entre a Câmara Municipal de Ourém e a Nersant, e têm como objetivo dinamizar o empreendedorismo no concelho e desenvolver iniciativas empreendedoras nas escolas do concelho (Nersant, 2019).

Atualmente estão incubadas seis empresas.

Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior

O Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior (CNIRM) pretende promover a criação de empresas start-ups, apoiando as ideias inovadoras, com uma índole tecnológica e com sustentabilidade. Além dos apoios, como qualidade, marketing e gestão, proporcionam dois tipos de incubação, a virtual e a física.

Proporciona ainda diversos *workshops* e formações, tanto para as empresas incubadas como para indivíduos externos.

3. Metodologia

3.1. Introdução

Neste capítulo irá ser descrito alguns conceitos utilizados na investigação. Irá ser descrito as questões de investigação, os métodos de análise, a população e a amostra de trabalho em estudo. Devemos realçar que a metodologia é uma componente essencial numa investigação servindo de suporte para atingir os objetivos da investigação. De forma a justificar as opções serão abordados e esclarecidos alguns conceitos teóricos, como por exemplo, os conceitos de população, amostra e inquéritos por entrevista semiestruturada.

3.2. Âmbito de Análise

O distrito de Santarém é o terceiro maior distrito de Portugal em termos de área, possuindo uma área de 6700 km², e está situado entre os distritos de Leiria e Castelo Branco, a norte, a leste por Portalegre, a sul Évora e Setúbal e a oeste o distrito de Lisboa (Visitar Portugal, 2019).



Figura 5 - Distrito de Santarém
Fonte: Visitar Portugal (2019)

O distrito esta subdividido em 21 municípios, sendo eles os seguintes:

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

- Abrantes;
- Alcanena;
- Almeirim;
- Alpiarça;
- Benavente;
- Cartaxo;
- Chamusca;
- Constância;
- Coruche;
- Entroncamento;
- Ferreira do Zêzere;
- Golegã
- Mação;
- Ourém;
- Rio Maior;
- Salvaterra de Magos;
- Santarém;
- Sardoal;
- Tomar;
- Torres Novas;
- Vila Nova da Barquinha.

A população à data dos censos de 2011 no distrito era de 462.482 habitantes, de realçar que o concelho com o maior número de habitantes era o de Santarém com 63.777 habitantes, já

o concelho com menor número de habitantes é o do Constância que são 4.077 habitantes (INE, 2011).

Na Tabela 5 encontramos os habitantes por município no distrito de Santarém no ano de 2011 (Pordata 2011).

Município	Habitantes
Abrantes	51 869
Alcanena	14 773
Constância	4 077
Entrocamento	7 355
Ferreira do Zêzere	15 739
Mação	19 045
Ourém	47 511
Sardoal	6 854
Tomar	44 161
Torres Novas	36 732
Almeirim	18 011
Alpiarça	7 856
Benavente	11 631
Cartaxo	19 939
Chamusca	15 921
Coruche	27 437
Golegã	6 150
Rio Maior	19 356
Salvaterra de Magos	16 966
Santarém	63 777
Vila Nova da Barquinha	7 322
Total	462 482

Tabela 5 - Habitantes por Município
 Fonte: Elaboração própria

Relativamente à distribuição de incubadoras de empresas pelo distrito de Santarém, na Tabela 6 encontramos um resumo das incubadoras presentes no distrito assim como o número de empresas incubadas em cada uma delas, no CNIRM não foi possível contabilizar o número de empresas incubadas atualmente.

No total, existem aproximadamente setenta e nove empresas incubadas no distrito.

Incubadora	Número de empresas
Tagus Valley	32
Startup Santarém	22
Startup Torres Novas	19
Startup Ourém	6
CNIRM	n.d.
Total	79

Tabela 6 - Empresas incubadas no distrito de Santarém
Fonte: Elaboração própria

3.3. Questões de Investigação

A presente investigação pretende dar resposta a um conjunto de questões que têm incidência em diversas questões, embora interligadas.

A principal questão a responder será a tipologia de empreendedorismo que prevalece no distrito, ou seja, se o empreendedor existente nas incubadoras surgiu devido a falhas no mercado ou uma oportunidade de negócio sendo que nesse caso a tipologia de empreendedorismo será por oportunidade, ou apenas por falta de opções de trabalho e nesse sentido será empreendedorismo por necessidade. Outra das questões que a presente investigação pretende responder é os elementos do empreendedorismo associadas às *start-ups* do distrito, isto é, se são *start-ups* onde a inovação, o risco e a proatividade estão presentes. A investigação também pretende tipificar qual o perfil do empreendedor no distrito, ou seja, se os empreendedores do distrito já possuíam experiência profissional ou não, e se isso levou à criação da empresa. Por fim, a investigação também pretende perceber qual o contributo das incubadoras no desenvolvimento económico e competitivo da região. As questões efetuadas na entrevista semiestruturada encontram-se no anexo da presente dissertação.

3.4. Metodologia de Investigação

A presente investigação trata-se de um estudo de caso, uma vez que representa uma investigação empírica e as perguntas centrais são o “como” e o “porque” e temos pouco controlo sobre os eventos em estudo (Yin 1984).

Após a construção de uma entrevista semiestruturada, foram efetuadas entrevistas aos responsáveis pelas empresas nas incubadoras do distrito de Santarém, sendo as mesmas efetuadas através da plataforma *Zoom*, gravadas e posteriormente transcritas para o anexo da presente dissertação.

Segundo Triviños (1987) a entrevista semiestruturada é apoiada em questões básicas através de teorias e hipóteses relacionados com o tema da pesquisa. As questões podem levar a novas hipóteses de pesquisas em função das respostas dos entrevistados.

Para Manzini (1990), a entrevista semiestruturada esta focada num assunto para o qual o guião foi preparado com as perguntas principais, que são complementadas com questões que vão surgindo no decorrer da entrevista que fazem emergir informações espontâneas, sendo que as respostas não estão condicionadas a um padrão.

Ambos os autores referem que é necessário fazer questões básicas de forma a atingir o objetivo da pesquisa.

Segundo Yin (1984), os estudo de caso são algo desprezados por muitos investigadores, sendo que tal acontece pela falta de rigor na pesquisa do estudo de caso devidos a muitas vezes o investigador ter sido negligente e permitiu que fossem aceites visões algo tendenciosas que por sua vez influenciava o significado dos resultados.

E apesar das preocupações acima referidas, é possível existirem bons estudos de caso, sendo que a maior dificuldade é a filtragem dos mesmos estando assim expostos à crítica da comunidade científica Yin (1984).

A recolha dos dados para a elaboração da revisão da literatura foi através de dados secundários, entre eles, livros, artigos científicos e websites. Para procurar resposta às questões em estudo foram usados dados primários através das entrevistas semiestruturadas tal como referido anteriormente.

Após a recolha dos dados será feita uma análise de conteúdo que pretende ser um meio de estudo das “comunicações” sendo caracterizado por alguma peculiaridades essenciais (Bardin 1977).

Segundo Triviños (1987), existem três etapas básicas no trabalho numa análise de conteúdo:

- Pré-análise;
- Descrição analítica;
- Interpretação inferencial.

Na etapa da pré-análise, trata-se simplesmente da organização do material. É neste ponto que se decide se irá ser usado um questionário aberto, uma entrevista semiestruturada individual ou de grupo. Na segunda etapa, a da descrição analítica começa na primeira fase, a de pré-análise, no entanto nesta fase o material de estudo é submetido a um estudo aprofundado orientado pelas hipóteses e revisão da literatura efetuada. Na última fase, a de interpretação inferencial é apoiada nos materiais de informação recolhidos na primeira fase, procurando responder às questões de investigação (Triviños 1987).

De forma a definir o número de entrevistas necessárias para garantir a qualidade da investigação, sendo que pode ser influenciado por uma variedade de fatores, porém não é medido apenas pelo número de entrevistas Baker e Edwards (2012).

Segundo os mesmos autores o número médio para uma amostra seria de 30, não sendo um número muito elevado permite que não exista um número infinito de recolha de dados quando os investigadores se deparam com limitações de tempo, porém pode não ser considerado adequado para investigadores quantitativos, preocupados com questões de representatividade, objetividade, validade e confiabilidade dos dados.

Segundo Rego, Cunha, e Meyer (2018), não existem números exatos nem regras para o número de entrevistas a ser realizado, no entanto para trabalhos com entrevistas em profundidade o número que garante alguma confiabilidade na informação recolhida, seria entre 25 a 30 entrevistas.

A entrevista usada na dissertação têm 10 questões, tal como recomendado pelo Creswell (2018).

Nesse sentido, a presente dissertação pretende efetuar cerca de 20 a 25 entrevistas nas incubadoras presentes no distrito de Santarém, garantido assim a fiabilidade dos dados e dos resultados que daí resultarão, seguindo o critério de saturação (Baker & Edwards 2012).

4. Análise e discussão dos resultados

4.1 Introdução

Neste capítulo iremos analisar os resultados obtidos através de entrevistas semiestruturadas tal como referido anteriormente.

Para a análise e discussão dos resultados, foi utilizado o software MAXQDA de forma a analisar o conteúdo das respostas dos entrevistados, permitindo também elaborar uma lista de códigos em função das questões de investigação presentes na investigação. Após a escolha desses mesmos códigos foram analisadas as respostas dos entrevistados e a utilização do respetivo código em função da resposta à questão.

Na Tabela 7 encontrar a lista dos códigos utilizados de forma a chegar às questões da presente dissertação.

Códigos
Não Empreendedor
Obrigação Legal
Falta apoio
Falta preparação
Experiência
Preparação
Falta competitividade
Falta emprego
Falta Experiência
Risco
Inovação
Apoio
Competitividade
Empreendedor
Necessidade
Oportunidade

Tabela 7 - Lista de códigos
Fonte: Elaboração própria

4.2 Resultados

Nesta fase iremos analisar os resultados obtidos após análise das respostas dos entrevistados, de forma a responder às questões presentes nesta dissertação, entre elas, se o empreendedorismo presente nas incubadoras do distrito de Santarém é por oportunidade ou por necessidade, sendo esta a questão principal. No entanto procuramos também responder a outras questões entre elas, se os elementos do empreendedorismo presentes nestas mesmas incubadoras estão associados à inovação e risco, se os empreendedores já possuíam experiências profissional ou não, assim como se estas incubadoras dão apoio necessário às incubadas e permitem o desenvolvimento regional.

Por forma a responder à questão inicial, se o empreendedorismo presente nas incubadoras é por necessidade ou por oportunidade, podemos verificar no Gráfico 1 que a existe uma incidência na oportunidade, por volta dos 85%, ao invés da necessidade que tem cerca de 15%, ou seja, a maioria dos empreendedores que iniciaram o seu negócio para aproveitar uma oportunidade no mercado, colmatando assim uma falha no mercado, tal como indica Hisrich et al., (2014). Concluimos assim que o empreendedorismo presente nas incubadoras do distrito de Santarém ocorre devido a uma oportunidade e não por uma necessidade pela falta de trabalho ou oportunidades no mercado de trabalho, sendo este essencial para o desenvolvimento económico local tal como é referido por Schumpeter (1934).



Gráfico 1 - Oportunidade vs Necessidade
Fonte: Elaboração própria

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

Em relação aos elementos do empreendedorismo mencionados pelos entrevistados apenas foi mencionado o termo inovação tal como podemos verificar no Gráfico 2, já o risco não mencionado em nenhuma das entrevistas. Segundo Sara Fernandes Picheth (2018), existem diversos elementos do empreendedorismo, entre eles, oportunidade, alerta, riscos, incerteza, inovação e contingências, embora apenas tenha sido referido o elemento inovação ao contrário do que seria esperado, tal como indica a literatura. No entanto das oito incubadas entrevistas apenas foi referenciado o elemento inovação, em quatro das oito entrevistadas tal como se pode verificar na

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem (válida)
Inovação	4	50%	100%
Risco	0	0%	0%
DOCUMENTOS com código(s)	4	50%	100%
DOCUMENTOS sem código(s)	4	50%	-
DOCUMENTOS ANALISADOS	8	100%	-

Tabela 8.

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem (válida)
Inovação	4	50%	100%
Risco	0	0%	0%
DOCUMENTOS com código(s)	4	50%	100%
DOCUMENTOS sem código(s)	4	50%	-
DOCUMENTOS ANALISADOS	8	100%	-

Tabela 8 - Elementos do Empreendedorismo
Fonte: Elaboração própria

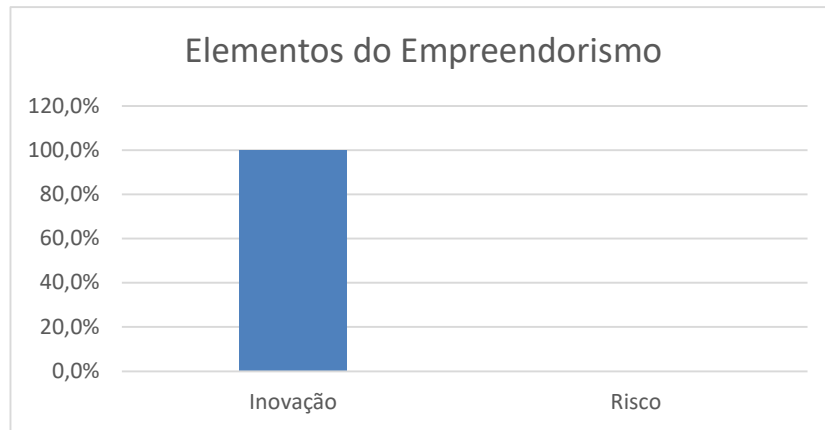


Gráfico 2 - Elementos do Empreendedorismo
Fonte: Elaboração própria

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

Em relação à questão da experiência que os empreendedores possuíam antes de iniciarem a sua *start-up* podemos verificar que cerca de 85% empreendedores já possuíam experiência profissional prévia ao início da sua *start-up*, sendo que apenas cerca de 15% não possuíam qualquer tipo de experiência, tal como se pode verificar no Gráfico 3. Segundo Van Ryzin et al., (2009) uma experiência profissional prévia aumenta a probabilidade de um individuo ser empreendedor, sendo que vai ao encontro das respostas dadas pelos entrevistados.



Gráfico 3 - Experiência profissional
Fonte: Elaboração própria

Outra das questões que se procura responder é se as incubadoras presentes no distrito de Santarém apresentam apoios à concretização do negócio das *start-ups*, e que apoios são dados. Podemos concluir que cerca de 89% dos entrevistados considerava que as incubadoras prestam apoio aos seus incubadas e apenas 11% considera que as incubadoras não prestam o apoio necessário, tal como é verificado no Gráfico 4. Segundo Bruneel et al., (2012) as incubadoras são essenciais para o desenvolvimento saudável das *start-ups*, fornecendo aos empreendedores vários serviços e recursos orientados para as suas necessidades, indo ao encontro das respostas dadas pelos entrevistados.

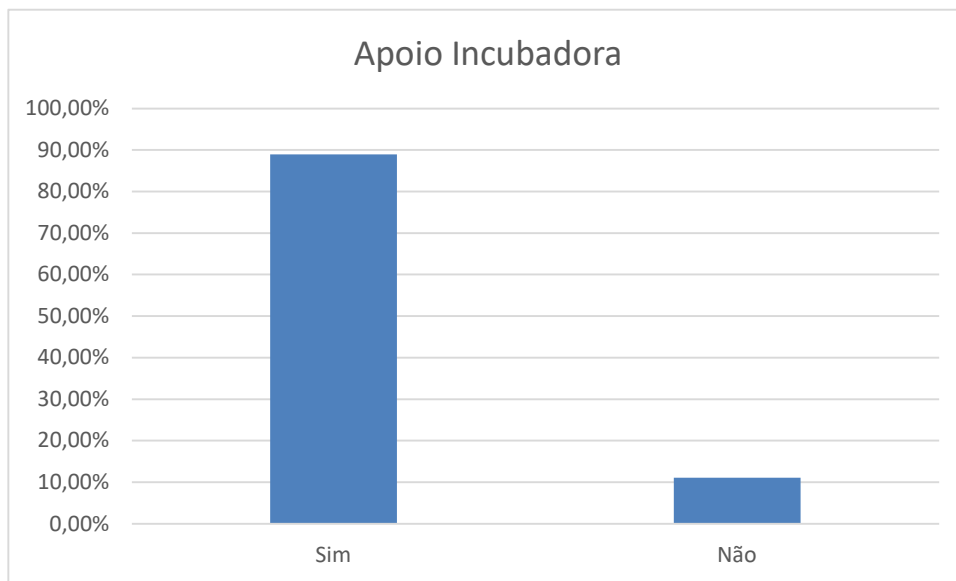


Gráfico 4 - Apoio Incubadora
Fonte: Elaboração própria

Podemos verificar também que os apoios mais referidos pelos entrevistados foram os baixos custos envolvidos, os diversos seminários oferecidos pelas incubadoras assim como a existência de um espaço físico, tal como se pode verificar no Gráfico 5.5, sendo que são os apoios mais referidos na literatura tal como indica Bergek & Norrman (2008).

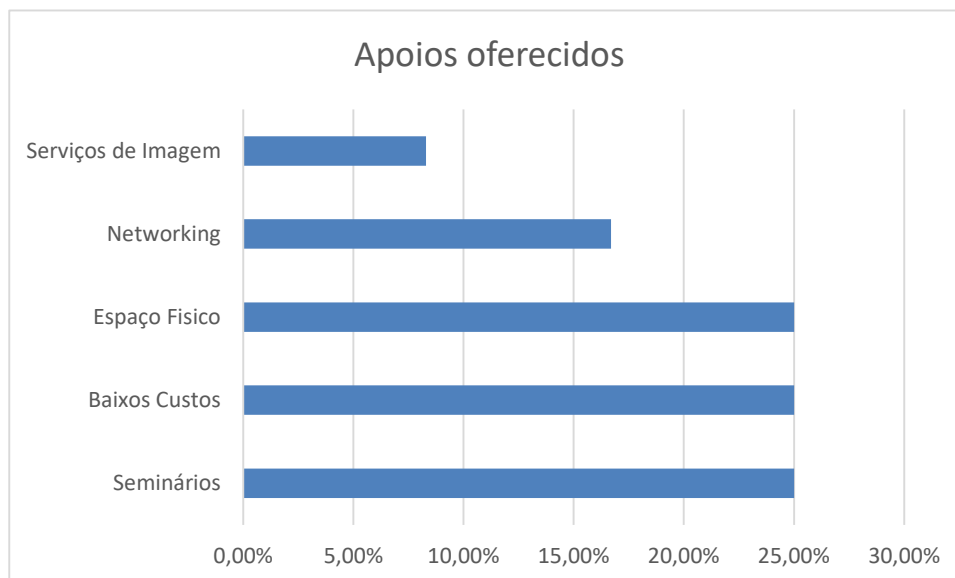


Gráfico 5 - Apoios oferecidos
Fonte: Elaboração própria

Empreendedorismo nas Incubadoras do Distrito de Santarém

Foi procurado, também, responder se os entrevistados consideram que as incubadoras têm um papel importante na competitividade e desenvolvimento da região onde estão inseridos, sendo que cerca de 54% dos entrevistados consideram que as incubadoras são importantes no desenvolvimento da região e no aumento da competitividade, e no sentido inverso temos cerca de 46% dos entrevistados, tal como é defendido por Mantovani et al., (2006) que as incubadoras têm um papel importante no desenvolvimento local e regional.

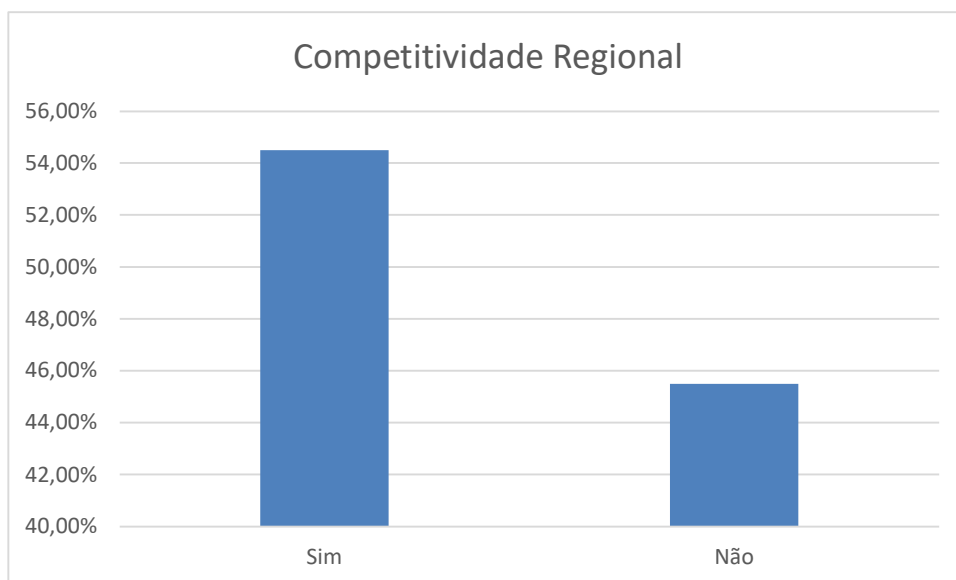


Gráfico 6 - Competitividade Regional
Fonte: Elaboração própria

Por fim, foi também questionado se os empreendedores consideravam o seu negócio empreendedor ao que cerca de 87% considera o seu negócio empreendedor, ao invés 13% dos entrevistados consideram que o seu negócio não é empreendedor.

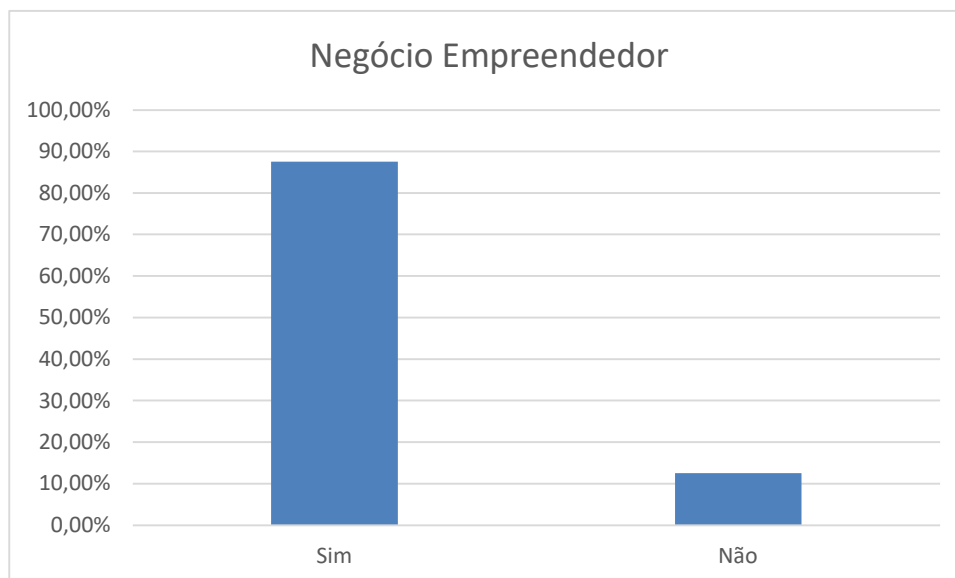


Gráfico 7 - Negócio Empreendedor
 Fonte: Elaboração própria

4.4 Conclusões

Após a análise de conteúdo das entrevistas efetuadas, podemos concluir que foram entrevistadas oito empresas incubadas cerca de 10% das incubadas existente no distrito de Santarém, onde verificamos que cerca dos 85% dos entrevistados referiram o termo oportunidade, concluindo assim que a maioria das empresas criadas nas incubadoras presentes no distrito foram criadas devido a uma oportunidade encontrada. Verificou-se também que 25% dos entrevistados referiram o termo inovação, sendo este um dos termos do empreendedorismo mais referidos na literatura existente. Outra das conclusões a que se chegou foi o que 85% dos entrevistados já possuíam experiência anterior ao início da sua *start-up*, assim como 89% dos entrevistados considera que a incubadora onde se encontra presta apoio no desenvolvimento do seu negócio, seja através de serviços de imagem, *networking*, seminários e espaço físico aliado a baixo custos. Em relação à contribuição das incubadoras na competitividade regional, apenas 54% dos entrevistados consideravam que as incubadoras eram importantes e contribuíam para o desenvolvimento regional.

Por fim, verificou-se 87% dos entrevistados consideravam o seu negócio empreendedor.

Após a análise destes resultados, podemos concluir que a maioria dos negócios presente nas incubadoras é devido a uma oportunidade encontrada no mercado, o que leva ao desenvolvimento económico da região, tal como é referido pela literatura estudada na presente dissertação.

5. Conclusão

5.1 Principais conclusões

Podemos concluir que o termo empreendedorismo é um dos termos mais explorados na atualidade, embora ainda não exista uma definição consensual do mesmo. As primeiras referências ao termo remontam ao século XVII por parte de Richard Cantillon, onde se desenvolveu a primeira teoria económica sobre o empreendedorismo, no entanto foi apenas com Schumpeter que o termo empreendedorismo foi a função da inovação, sendo assim reconhecida a importância do empreendedorismo. Com o decorrer do estudo do termo, este foi desenvolvido para as mais diversas áreas, tendo sido desenvolvidas abordagens, como a abordagens económicas, comportamental, no âmbito da gestão, entre outras, como a psicológicas e a sociológica.

De acordo com a revisão da literatura efetuada, existem dois tipos de empreendedorismo, por oportunidade e por necessidade, tal como reconhecido pelo GEM (2004). O empreendedorismo por necessidade ocorre quando o mesmo, tal como o nome indica é criado por necessidade, ou seja, por falta de opções de trabalho. Sendo que por norma este tipo de empreendedorismo não gera retorno económico dado que o mesmo não é planeado de forma adequada (Dornelas 2005). Já o empreendedorismo por oportunidade é o tipo de empreendedorismo que tem impacto económico, sendo cada vez mais um motor da economia, tanto atualmente como no futuro, e ocorre pelo facto de o empreendedor ter detetado uma falha no mercado, suprimindo assim uma falha no mercado (Hisrich et al. 2014).

Por ser um tema tão importante na atualidade e com uma grande preponderância na economia, a presente investigação incidiu sobre as incubadoras do distrito de Santarém, tentando perceber que a criação de empresas nestes espaços ocorreu devido a uma oportunidade encontrada no mercado ou por falta de melhores opções de trabalho, percebendo assim se as incubadoras do distrito em causa geram retorno económico e desenvolvimento para a região.

Por conseguinte, efetuou-se entrevistas aos responsáveis das incubadas no distrito de Santarém, e após terem sido efetuadas realizou-se uma análise de conteúdo às mesmas através do *software* MAXQDA.

Podemos concluir que cerca de 85% dos entrevistados referiram que a criação da sua empresa ocorreu devido a uma oportunidade, ou seja, espera-se que estas incubadas gerem retorno económico para a região. Ainda foi possível concluir que 87% dos entrevistados consideram o seu negócio empreendedor, além destes dados foi possível concluir que 85% dos entrevistados já possuíam experiência profissional anterior à fundação da sua empresa, sendo este número coincidente com os entrevistados que consideram que o seu negócio se iniciou devido a uma oportunidade.

Desta forma, podemos considerar que a maioria dos negócios presentes nas incubadoras do distrito de Santarém é devido a uma oportunidade, sendo esperado que exista retorno económico para a região, no entanto não se deve considerar este trabalho como terminado, uma vez que existem outras metodologias de investigação que podem ser utilizados, sendo este também um dos princípios da investigação, possibilitar o avanço científico. Assim, de acordo com os objetivos da investigação, se o empreendedorismo presente nas incubadoras do distrito de Santarém é por oportunidade ou por necessidade, foi possível concluir que o empreendedorismo presente nas incubadoras é por necessidade, criando assim mais-valias para a região onde se encontram.

Conclui-se assim, que o empreendedorismo presente nas incubadoras em estudo é por oportunidade, sendo esperado que a região venha a desenvolver-se economicamente e de uma forma sustentável, criando empregos e uma melhor qualidade de vida.

5.2 Limitações do estudo

Após a análise dos resultados apresentados, foram detetadas algumas limitações da presente investigação, e nesse sentido, apresentamos a mais relevantes:

- Das cinco incubadoras presentes no distrito de Santarém apenas foi possível entrevistar empresas de duas incubadoras;

- Das cerca de setenta e nove empresas incubadas, apenas foram entrevistadas 8, o que representa apenas cerca de 10% das incubadas e era pretendido obter cerca de 20 a 25 entrevistas, ou seja, cerca de 25% a 30%.

Trata-se de duas limitações relevantes, pelo que em futuras investigações, deve ser usada uma população mais ampla.

5.3 Sugestões para futuras investigações

Após a investigação realizada, é reconhecido que se trata de um tema extremamente relevante em novos trabalhos de investigação científica que se centrem no empreendedorismo e que tenham como objetivo o estudo do empreendedorismo por oportunidade ou por necessidade. Será também importante que se estude uma população mais abrangente, seja em termos de incubadoras, seja em termos de incubadas por forma a obter resultados mais consistentes.

Seria também relevante, investigar se existem diferenças significativas de região para região e quais as causas para as diferenças que se possa existir nos resultados.

Podemos concluir, após a apresentação dos principais resultados, bem como as suas limitações e propostas para futuras investigações, os principais objetivos deste trabalho foram concluídos e tenha existido uma contribuição para o estudo do empreendedorismo.

Referências Bibliográficas

- Alves, A., & Netto, F. (2012). *Terceiro Setor e Empreendedorismo Social: O Caso da Hallel Escola no Brasil*. 4, 12.
- Baker, S., & Edwards, R. (2012). How many qualitative interviews is enough? *National Centre for Research Methods Review Paper*, 43.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215.
- Bardin, L. (1977). *L'analyse de contenu* (69.^a ed.). Presses Universitaires de France.
- Baumol, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8, 197–210.
- Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28, 20–28.
- Bergmann, H., & Sternberg, R. (2007). The Changing Face of Entrepreneurship in Germany. *Small Business Economics*, 28, 205–221.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453.
- Boyd, N., & Vozikis, G. (1994). The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63–77.
- Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B., & Groen, A. (2012). The evolution of business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), 110–121.
- Campos, J. (2015). *A Incubação de Empresas Boas Práticas e Fatores Críticos de Sucesso*. Universidade de Coimbra.
- Cantillon, R. (1775). *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. Frank Cass and Company Ltd.
- Creswell, J. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approach*. Sage.
- Croituru, A. (2019). No Entrepreneurship without Opportunity: The Intersection of Return Migration Research and Entrepreneurship Literature. *Social Change Review*, 17.

- Degen, R. (2008). *O Empreendedor—Empreender como opção de carreira* (1.^a ed.). Prentice Hall.
- Dhaliwal, A. (2016). Role Of Entrepreneurship In Economic Development. *International Journal of Scientific Research and Management*, 4(6). <https://www.ijstrm.in/index.php/ijstrm/article/view/354>
- Dornelas, J. (2005). *Empreendedorismo—Transformando Idéias em Negócios* (2^a). Editora Campus.
- Dornelas, J., Timmons, J., & Spinelli, S. (2014). *Criação De Novos Negócios. Empreendedorismo Para O Século 21* (2^a, Vol. 9). Editora Campus.
- Drucker, P. (1970). Entrepreneurship in Business Enterprise. *Journal Of Business Policy*, 1.
- Duarte, R. (2008). *Determinantes de Empreendedorismo: O Papel dos BIC*. Universidade do Porto.
- Fernandes, J. (2012). *Empreendedorismo e Atitude Inovadora nas Empresas—Estudos de caso aplicados à hotelaria*. Instituto Politécnico de Setúbal.
- Filion, J. (1991). O Planejamento do seu Sistema de Aprendizagem Empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. *Revista de Administração de Empresas*, 31, 63–71.
- Fillion, L. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, 34(2), 5–28.
- GEM. (2004). *The global Entrepreneurship Monitor – Projecto GEM Portugal*. GEM.
- GEM. (2011). *GEM Portugal 2011—Estudo sobre o Empreendedorismo*. GEM.
- Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). Business Incubators and New Venture Creation: An Assessment of Incubating Models. *Technovation*, 25(2), 111–121.
- Haas, M. (2013). *Necessity Entrepreneurship: Individual, Environmental and Public Policy-Related Factors Influencing the Process of Opportunity Exploitation under Unfavorable Circumstances* [Tese]. École Polytechnique Fédéral de Lausanne.
- Hanif, Y. (2015). *O empreendedorismo e a inovação como fatores de sucesso nas pequenas e médias empresas*. ISCAL - Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2014). *Empreendedorismo* (9^a). AMGH.
- INE. (2011). *Censos 2011 Resultados Definitivos—Portugal*. INE.

- Janney, J., & Dess, G. (2006). The risk concept for entrepreneurs reconsidered: New challenges to the conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 21(3), 385–400.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (2009). The alert and creative entrepreneur: A clarification. *Small Business Economics*, 32(2), 145–152.
- MacDonald, R. (1996). Welfare Dependency, the Enterprise Culture and Self-Employed Survival. *Work, Employment and Society*, 10(3), 431–447.
- Machado, H., St-Cyr, L., Mione, A., & Alves, M. (2003). O processo de criação de empresas por mulheres. *RAE eletrônica*, 2(2).
- Mantovani, D., Granito, R., Cabral, D., & Leite, M. (2006). O PAPEL DAS INCUBADORAS DE EMPRESAS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: UM ESTUDO DE CASO. *Revista de Administração e Inovação*, 3(1).
- Manzini, J. (1990). *A entrevista na pesquisa social* (Vol. 26/27). Didática.
- Marinha, C., Silva, L., Carreto, M., Terrível, P., & Costa, T. (2014). *Empreendedorismo Jovem – Um Olhar sobre Portugal*. IFDEP - Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal.
- Matos, F. (2012). *Autoeficácia Empreendedora durante o processo de gestão empresarial*. Universidade da Beira Interior.
- McClelland, D. (1971). Entrepreneurship and Achievement Motivation: Approaches to the Science of Socioeconomic Development. *Lengyel*.
- McGee, J., Peterson, M., Mueller, S., & Sequeira, J. (2009). Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965–988.
- Neck, H., Meyer, D., Cohen, B., & Corbett, A. (2004). *An Entrepreneurial System View of New Venture Creation*. 42(2), 190–208.
- Nersant. (2019). *Startup Ourém* [Nersant]. Nersant. shorturl.at/gsuX2
- Pereira, J. (2016). *Empreendedorismo feminino no Ensino Superior: Análise do Instituto Politécnico do Porto*. Instituto Politécnico do Porto.
- Pordata. (2011). *População residente segundo os Censos: Total e por grandes grupos etários*. Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Rede Regional. (2019). *Startup Ourém inaugurada e pronta para receber 30 empresas*. [Rede Regional]. Rede Regional. shorturl.at/nqAMR

- Rego, A., Cunha, M., & Meyer, V. (2018). Quantos participantes são necessários para um estudo qualitativo? Linhas práticas de orientação. *Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa*, 17(2).
- Ribas, R. (2011). A MOTIVAÇÃO EMPREENDEDORA E AS TEORIAS CLÁSSICAS DA MOTIVAÇÃO. *Caderno de Administração*, 5(1).
- Rocha, E. (2014). *Oportunidade ou Necessidade? Um estudo do impacto do empreendedorismo no desenvolvimento econômico*. 3(1/2), 31–46.
- Rodrigues, F. (2016). *Que apoios ao empreendedorismo jovem existem?* [Economista]. *Economista*. <https://bit.ly/2ZEC8VI>
- Ruppenthal, J., & Cimadon, J. (2012). O processo empreendedor em empresas criadas por necessidade. *Gestão & Produção*, 19(1).
- Santos, J. de F., & Bernardino, S. (2015). *O papel da formação, experiência profissional e perceção de viabilidade da iniciativa no empreendedorismo social em Portugal* (rcaap.com.recipp.10400.22.7088). RCAAP. <http://hdl.handle.net/10400.22/7088>
- Sara Fernandes Picheth. (2018). Criação de empresas e os elementos empreendedores. *Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec-Osasco*, 4(2 jul-dez), 318-318–340. Directory of Open Access Journals. <https://doi.org/10.21574/remipe.v4i2>
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard Economic Studies.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper and Brothers.
- Sena, A. (2016). *Empreendedorismo em região desfavorecida*. Universidade do Porto.
- Shev, I. (n.d.). *Incubadoras De Empresas Em Portugal* [Pme.pt]. Pme.pt. <https://bit.ly/2Rx7MBH>
- Short, J., Ketchen, D., Shook, C., & Ireland, R. D. (2010). The Concept of “Opportunity” in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges. *Journal of Management*, 36(1), 40–65.
- Silva, I. (2018). *Empreendedorismo: A influência dos familiares empresários nas motivações e no potencial empreendedor*. Universidade de Coimbra.
- Silveira, T., Passos, D., & Martins, I. (2017). *EMPREENDEDORISMO X STARTUP: UM COMPARATIVO BIBLIOMÉTRICO DE 1990 A 2016*. 3(2).
- Startup Santarém. (2019a). *Empresas incubadas* [Startup Santarém]. Startup Santarém. shorturl.at/adjmN

- Startup Santarém. (2019b). *Startup Santarém* [Startup Santarém]. Startup Santarém. shorturl.at/iuMP4
- Startup Torres Novas. (2019a). *Diretório de Entidades Incubadas* [Startup Torres Novas]. Startup Torres Novas. shorturl.at/cuOUW
- Startup Torres Novas. (2019b). *Em que consiste* [Startup Torres Novas]. Startup Torres Novas. shorturl.at/lpGZ5
- Taborda, A. (2006). *O que é uma Start-Up?* [Descomplicador]. Descomplicador. http://www.gesentrepreneur.com/pdf/o_que_e_uma_start_up.pdf
- Tang, J., Kacmar, K. M., & Busenitz, L. (2012). Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 77–94.
- Tornatzky, L. (1996). *The art & craft of technology business incubation: Best practices, strategies, and tools from more than 50 programs Paperback*. Southern Technology Council.
- Triviños, A. (1987). *Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais*. Atlas.
- Vale, G., Corrêa, V., & Reis, R. (2014). Motivações para o empreendedorismo: Necessidade versus oportunidade? *Revista de Administração Contemporânea*, 18(3).
- Valley, T. (2019a). *EMPRESAS NO TECNOPOLO* [Tagus Valley]. Tagus Valley. shorturl.at/vHT05
- Valley, T. (2019b). *TAGUSVALLEY | TECNOPOLO DO VALE DO TEJO* [Tagus Valley]. Tagus Valley. <http://shorturl.at/vEFZ5>
- Van Ryzin, G., Grossman, S., DiPadova-Stocks, L., & Erik, B. (2009). Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a US Panel. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20, 120–140.
- Visitar Portugal. (2019). *Visitar Portugal* [Visitar Portugal]. Visitar Portugal. <https://bit.ly/31OOqwT>
- Yin, R. (1984). *Estudo De Caso: Planejamento E Metodos* (4º). Bookman.

Anexos

Anexo I – Entrevista Semiestruturada

- 1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?
- 2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?
- 3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?
- 4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?
- 5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?
- 6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?
- 7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional?
[Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Anexo II – Empresas Inquiridas

Empresas	Incubadora
JUNKYARD HOUNDS	Startup Torres Novas
FARMIN LIVESTOCK TRAININGS	Startup Torres Novas
CHANGE IN MOTION	Tagus Valley
FREAK SOCIETY	Tagus Valley
TECHFRAME	Tagus Valley
RECADEX	Startup Torres Novas
GAMESCOLA	Startup Torres Novas
ALMOROUL LAND	Startup Torres Novas

Anexo III – Resposta JUNKYARD HOUNDS

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

Inicialmente a Junkyard Hounds foi criada apenas como uma plataforma para publicitar os meus trabalhos cinematográficos, em nome próprio. Posteriormente, fui convencido por amigos a dirigir-me à *StartUp* Torres Novas, de modo a oficializar a ideia e iniciei atividade que incluía trabalhos para terceiros.

A ideia foi sempre que a Junkyard Hounds utilizasse os trabalhos para terceiros como financiamento e que o seu foco fosse, a criação de conteúdo original que desse prioridade ao desenvolvimento artístico e comercial. Também era o meu objetivo, aceitar todo o tipo de artistas na Junkyard, como parceiros e colaboradores, para criar uma espécie de “*networking*” onde se promovesse a troca de recursos.

Infelizmente, devido a alguns problemas caricatos, o projeto caiu por terra e a JH voltou a ser uma plataforma de um só homem, onde publico maioritariamente os meus projetos cinematográficos.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

Tendo saído da escola aos 16 anos, após concluir o ensino secundário, a minha experiência profissional era maioritariamente como empregado de limpeza, apesar de ter já experiência na área do empreendedorismo enquanto fotógrafo, realizador e editor.

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Nada.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

Acredito que num mundo cada vez mais capitalista e competitivo, onde há cada vez menos espaço para trabalhos artísticos não-formulaicos e focados no lucro, o meu negócio destaca-se por dar prioridade á originalidade e expressão artística livre.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Estou envolvido nesta *startup* apenas como forma de me publicitar os trabalhos artísticos que faço. Os meus recursos financeiros provêm de um segundo trabalho enquanto empregado de limpeza fabril.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Neste momento, apenas a troca de recursos, material, possibilidade de aprendizagem e *networking* entre artistas parceiros. Um desses, o Ron ‘Bumblefoot’ Thal (Ex-Guns n’ Roses; Sons of Apollo; Asia) com quem eu entro em contacto para produzir novos músicos que me contactem.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional?

[Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Não tenho qualquer interesse em competitividade nem sequer penso nisso.

Anexo IV – Resposta FARMIN LIVESTOCK TRAININGS

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

Liberdade financeira, experiência real de campo em todas as vertentes de negócio e acima de tudo aplicar conceitos que aprendi em outras empresas. Ficava sempre irritado quando faziam as coisas mal feitas e senti que ao fazer eu as coisas podia dominar o meu ambiente a 100% e fazer tudo com excelência.

Sou veterinário de formação e escolhi uma empresa de formação porque há uma lacuna no setor da formação na minha área.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

Medicina Veterinária e experiência no negócio da família (faturação anual de 5M).

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Nunca estamos preparados. Nunca podemos esperar para ser bons para avançar. Avançar é que nos faz ser bons. E é um processo que nunca acaba. Sinto-me contente que o meu negócio esteja a dar frutos e esses frutos ensinaram-me muito mais do que alguma vez aprendi.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

No primeiro ano faturei cerca de 50k e neste ano subi um pouco o registo (80k), mas tencionava fazer os 150k se não fosse o covid que me obrigou a cancelar 50% dos cursos agendados.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Estou envolvido porque contruir coisas está-me no sangue, seja legos ou negócios. É o que eu gosto: construir. Oportunidades de trabalho não faltam, mas sinto que nenhum empregador tem condições boas de trabalho (não dão liberdade aos empregados, processos obsoletos, tecnologia velha, pessoas tristes, etc).

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Eu estou muito desligado da minha incubadora. Não estou mais presente porque não quero. A Helena Caetano envia-me sempre as iniciativas, mas o negócio consome imenso tempo. Gostava de ter mais tempo para ir às iniciativas.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional?

[Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Regional? Zero de presença. A minha empresa vende formação de elite para todo o país, Espanha e já temos alguns clientes da Europa Central. Anjos da casa não fazem milagres.

A minha empresa poderá contribuir no futuro para o desenvolvimento regional, mas o futuro ainda não está muito claro com relação a isso, a verdade é que já recebi mais de 400 pessoas para cursos na zona de Tomar desde o ano passado. Só em noites e jantares já ajudámos muito o concelho.

Anexo V – Resposta CHANGE IN MOTION

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

A empresa em si é meramente um veículo legal a que estamos obrigados para empreender determinado projeto.

Quanto à área de negócio (sector, modelo, etc), será desejável que qualquer empreendedor realize seus projetos, num balanço razão-emoção. Não acredito em projetos nos quais se acredita e que ao mesmo tempo não tenhamos qualquer de sentimento menos tangível. Nesta medida, este projeto surge no seguinte contexto:

- **Compreensão da importância da componente do balanço social (O turismo é dos sectores em que a responsabilidade social existe só por si, pelas trocas comerciais que permite entre povos);**
- **Dentro do grupo empresarial em que este projeto está, pretende-se reduzir o risco do portfolio de negócios;**
- **Este projeto tem várias componentes, económica/financeira, mas também social envolvendo as comunidades;**
- **Eu em particular sou natural do território onde este projeto começou (parte da emoção).**

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

10 anos de engenharia

5 anos de gestão e inovação

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Sim, qualquer uma e em qualquer parte do mundo. desde que cumpra um propósito.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

Sim, porque se está a empreender um modelo de negócio híbrido num território de baixa densidade, e só nessa medida é um “empreendimento”. Se se trata de uma inovação? Sim, mas apenas nesta geografia, no entanto de certeza que existem centenas/milhares de projetos idênticos.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Nem uma coisa nem outra, apesar da oportunidade existir. Mas as oportunidades de negócio são tantas, que não será um critério muito importante, apesar de reconhecer que se fosse um projeto sem sustentabilidade financeira, não se avançaria.

Estamos neste projeto essencialmente com um propósito que não é certamente financeiro, porque se fosse financeiro estaríamos noutra área de negócio.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Consideramos que são os serviços possíveis. O TGV, tem um posicionamento de destaque na região, mas esta região quando comparada com outras regiões do mundo, é como se não existisse. Deste modo, de uma forma relativa os serviços são adequados, como *cowork*, seminários, *workshops*, etc ..., mas na verdade não alavancam a competitividade.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional? [Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Julgo que as incubadoras regionais, não têm o vigor e a expressão que deveriam ter para dinamizar um território fortemente desertificado. Dificilmente conseguem criar um ambiente/contexto de tal modo que as *startup* sejam idealizadas e incubadas nesta região e possam operar em mercados globais. Muitas das *startup* que estão na região vêm numa fase mais madura e/ou usam este território para benefícios fiscais, ou outros, o que só por si é revelador do impacto que as incubadoras têm nos primeiros estágios de uma *startup*.

Anexo VI – Resposta FREAK SOCIETY

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

O principal motivo foi a necessidade de ter uma entidade fiscal através da qual pudesse prestar serviços de *freelancing*, e com a qual pudesse criar uma certa marca profissional. O negócio é apenas aquilo que eu sei fazer.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

3 anos a trabalhar numa start-up.

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Sim, mas muito porque tinha consciência de que seria uma *startup* com muito pouca complexidade, pensada sempre como unipessoal.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

Não. É apenas um serviço de consultoria. O que é inovador é que utilizo técnicas recentes de *Machine Learning* e *Data Science*, mas isso não é inovação minha.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Decidi implementar este negócio porque me permitia ter uma flexibilidade que não seria possível ter se fosse empregado de alguém. Mas não há falta de oferta no meu mercado de trabalho.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para

Dada a natureza específica do meu negócio, não necessito de grandes apoios da incubadora. Contudo, sei que existem e facilitam a operação de muitas empresas. No meu caso, um apoio muito bom que obtive através da incubadora foi ter recebido créditos para a AWS, o que me permite prototipar soluções na *cloud* sem ter custos com isso.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional?
[Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Vejo esta incubadora como podendo vir a ter um papel central na competitividade regional, mas julgo que esse potencial ainda não se materializou.

Anexo VII – Resposta TECHFRAME

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

Foi há 20 anos, achar que tinha oportunidade, sendo esta a segunda empresa a primeira tive a mesma durante 10 anos e depois vendi-a e abri esta porque achava que tinha oportunidade de mercado para fazer coisas diferentes. Este negócio em particular porque é o que sei fazer, sendo a minha formação de base, tecnologias.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

Já tinha sido diretor internacional e nacional de várias empresas nacionais e multinacionais cá em Portugal, e, portanto, tinha uma experiência acumulada razoável que me permitia achar que podia fazer melhor.

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Claro, caso contrário não o faria, sendo já a segunda empresa que abro.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

É inovador, dentro da área do software temos já várias unidades de negócio e devemos focalizar-nos sobre aquela que nos trouxe para Abrantes, e que temos mais desenvolvida aqui em Abrantes. Aqui em Abrantes temos a área de jogos e entretenimento e, portanto, claramente inovadora, sobretudo em Portugal. É inovador naquilo que estamos a fazer, a nível nacional não há muitas experiências, não havendo nenhuma empresa a envolverem jogos ao nível que estamos a fazer, por um lado e por outro aquilo que estamos a começar a fazer achamos que é suficientemente inovador e disruptivo para poder ter atenção no mercado assim que lá chegar.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Claramente para aproveitar uma oportunidade de negócio.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Espaço a um valor reduzido, serviços de internet, que não usamos, uma vez que temos uma linha dedicada nossa. Basicamente é o espaço. Sim considero suficientemente robustos para alavancar a minha *start-up*.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional?

[Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Não tenho dados que me permitam ter uma opinião apropriada. Diria que acho que a Tagus Valley esta a fazer um bom trabalho mas que há falta de projetos e empreendedores na região, ou seja, as oportunidades estão aí, os serviços que permitem que os empreendedores se lancem também, mas acho que há falta de espírito de empreendedorismo sendo um problema nacional, da nossa cultura e do nosso enquadramento legal, jurídico, financeiro, tributário etc.

O entrevistado acrescentou que pelo facto de ter ligações ao IPT por ser lá professor, há 2, 3 anos preparamos uns cursos na área dos jogos e entendemos que o trazer esta unidade de negócio deveria ser alavancada com a presença de mão-de-obra especializada que fosse formada pelo IPT. O Primeiro *round*, não correu muito bem, tínhamos 2 cursos, num tivemos 4 ou 5 alunos e noutra tivemos 11, muito abaixo daquilo que esperávamos, nos esperávamos 25 alunos, ou seja, à volta de 50 e tivemos 15. Temos a intenção de prosseguir, ou seja, voltarmos a fazer um *round* do mesmo tipo, ou seja, com uma oferta na área dos CTESP, e depois avançarmos para licenciaturas e pós-graduações. Contudo, aí sim não houve uma perceção por parte do IPT do interesse que isto possa ter, nos fizemos uma análise que cursos semelhantes não encheram na primeira vez, só ao fim de 2, 3 anos se começaram a consolidar, uma vez que é uma área inovadora e sem tradição no nosso país e portanto entendemos que não havendo um prosseguimento desta oferta formativa foi prematura e imaturo, estamos a trabalhar nesse sentido, e o facto de trazer a unidade de negócio para aqui foi no pressuposto que havia aqui uma mão-de-obra especializada e disponibilizada para trabalhar e fazer crescer a organização e vamos continuar com esse espírito.

Anexo VIII – Resposta RECADEX

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

Este negócio ocorre pelo facto de ter estado em vários empregos temporários e na altura estava desempregado e como sempre gostei de andar de bicicleta e como não havia nada de entregas na zona, nem em Portugal decidi desenvolver este projeto. Caso tivesse um emprego estável, com certeza estava melhor na minha área e caso tivesse um emprego na minha área talvez não tivesse envergado por aqui. Este negócio consciencializa também as pessoas que a bicicleta é também um meio de transporte eficaz e serve para eu trabalhar e transportar coisas de um lado para o outro. E ajuda também muitas pessoas, pessoas limitadas fisicamente ao levar as compras a casa, refeições e com o COVID ajudo mais ainda. Ajudo assim as pessoas, o ambiente e a economia local, principalmente os pequenos empresários.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

Sou licenciado em engenharia do ambiente, tendo trabalhado poucos anos na área dos resíduos, depois trabalhei em fábricas em linhas de produção. Estando a consciencialização do ambiente ligada à minha formação académica.

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Para fundar uma *startup* é fácil, fundar uma empresa propriamente dita já é outra coisa. Uma *startup* é ter uma ideia e lançar a ideia, agora uma empresa para que uma empresa se possa subsistir tem outros níveis. A RECADEX atualmente é uma cooperativa, que já é outro nível de empenho e de profissionalismo. Uma vez que se tem de trabalhar todos os dias para desenvolver o negócio.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

Sim, quando surgiu era empreendedor e ainda o é. Não é um negócio fácil de fazer uma vez que são entregas de bicicleta, na altura existe algumas entregas, mas não as multinacionais como a GLOVO e a UBER EATS, sendo na altura inovador. Atualmente existem muitos a quererem imitar, não a mim, mas sim as entregas em

geral principalmente devido ao COVID. Agora que faça a mesma gama de serviços, com publicidade e de bicicleta é inovador.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Já respondi mais ou menos a isso anteriormente. Se surgisse agora alguma coisa, mesmo sendo difícil, a empresa continuaria e eu iria gerir de uma outra forma. Mas respondendo à questão a empresa surgiu por falta de opções de trabalho, embora não havendo nada parecido e havendo mercado para o mercado.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Depende sempre o tipo de negócio, no meu caso para lançamento da empresa sim, foram dadas bastantes ferramentas e ajudaram, mas depois disso as empresas necessitavam de outra bagagem e outra consciencialização do que precisam para obter apoios, projetos e fundo e seria uma ajuda essencial e que não é tão disponibilizada. Ou seja, temos um grande apoio no lançamento, mas após isso existem falta de apoios.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional? [Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Sendo uma incubadora camarária, é um pouco limitada em termos de recursos humanos, existem as boas intenções sobretudo do maior responsável da incubadora. Mas as boas intenções não chegam, sendo que a cidade de Torres Novas também é diferente, uma vez que as pessoas são um pouco mais retrógradas que no meio envolvente, sendo mais fechadas, isoladas, preferindo dizer mal ao invés de ajudar e isso tudo torna mais difícil o aparecimento de coisas novas. No entanto a Startup Torres Novas, tem algumas empresas que são grandes e que contribuem para o desenvolvimento da região. Existe sim um impacto positivo, agora se é de grande escala ou se mudou a economia local não consigo responder sem dados.

O entrevistado acrescentou, que atualmente a criação de *startups* é uma moda que ocorreu principalmente em 2011, no pico da crise, onde existia muito desemprego e já

tinha a ideia no entanto não avancei uma vez que tinha dúvidas se iria resultar dado que existia muita coisa a fechar, mas que o *boom*, das *startups* foi no geral positivo, existindo algumas que sobressaíram mas que na sua maioria não resistiram. Irei sair agora da incubadora, mas ainda necessitava de algum apoio ainda e que vou deixar de ter. Atualmente a RECADEX, encontrasse em três cidades, Torres Novas, Tomar e Abrantes e inicie o mesmo por falta de emprego que eu gostasse e que me fosse aliciante. Temos também como objetivo evoluir e dar condições de emprego diferentes das concorrentes como a UBER EATS.

Anexo IX – Resposta ALMOROUL LAND

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

Foram 2 objetivos ao criar a empresa, o primeiro foi poder fazer algo que me sentisse realizado pessoalmente, ter um desafio, não apenas a parte económica. Trabalho à 17 anos como informático numa multinacional e tenho esta empresa apenas em *part-time* e que permite realizar um desejo pessoal de criar algo meu, com que me identificasse. Indo ao encontro do meu percurso de vida, sou político estando ainda filiado a um partido, comecei ainda na escola como presidente da associação de estudantes, fui também presidente de uma juventude partidária, fiz mal em não ter ingressada no ensino superior tendo enveredado pela vida profissional, tendo um espírito empreendedor desde sempre. O segundo objetivo foi o de ter um plano B. Este negócio começou através da ADIRN num concurso de ideias de negócio, o MOOVIDEIAS, e eu inscrevi-me por curiosidade e sendo através da ADIRN poderia existir algum financiamento. Queria criar um alojamento local (AL), com a vertente de animação turística, ou seja, com uma bicicleta elétrica, com uma canoa, uma vez que estou à beira-rio. Não sendo possível o AL devido a questões burocráticas, ficando assim apenas a animação turística. Desenvolvi assim o projeto ALMOROUL LAND.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

Fui dirigente desportivo durante vários anos, tenho uma formação de animador cultural, trabalhei na atividade de tempos livres (ATL) escolas primárias, fui também monitor da colónia de férias de Torres Novas, especificamente na área do turismo nunca trabalhei, estando aí o maior desafio que tenho com o projeto. Tento já organizado diversos eventos de atividades desportiva e lúdicas, sendo que a animação turística é apenas uma peça que liga o referido atrás ao turismo.

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua *startup*?

Não, nada, penso que ainda hoje não estou preparado.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

Sim, sem dúvida. Tendo algum receio, temos agora um produto novo que são os áudio guias para o Castelo de Almourol, que penso que terão uma boa aceitação, mas com o receio de qual será o impacto quando for lançado para o mercado. Mas acredito no projeto e na necessidade das pessoas em fazer este tipo de atividade ao ar-livre. Já existe as aulas de trino funcional noutros sítios como em Lisboa por exemplo, agora para um grupo de pessoas que venha de fora e que junta esse tipo de treino como Yoga e andar também de canoa são coisas novas, não havendo nada de parecido. Será também implementado a modalidade com uma mensalidade onde a pessoa vai semanalmente às aulas dando assim rentabilidade ao projeto.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Estou envolvido na *startup* porque tive mentoria e elaborei o projeto tendo ficado em 3º lugar no MOOVIDEIAS e apenas o fiz porque tive ajuda porque sozinho nunca conseguiria implementar a mesma. Sendo que ocorreu para aproveitar uma oportunidade de negócio com o apoio da *Startup* Torres Novas.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Principalmente as mentorias, em todas as áreas, entre elas, as de imagem, psicológica, de vendas de todo o tipo mesmo que uma empresa necessite. São 100% robustos para alavancar a competitividade do negócio aliado ao valor, 5 euros por mês, não podia pedir melhor.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional? [Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Vai contribuir muito mesmo. Estando um pouco travado com esta pandemia porque para existir desenvolvimento tem de haver movimentação de pessoas.

O entrevistado acrescentou que acima de tudo, isto começou com uma brincadeira que após ler diversos livros chegou à conclusão que os grandes empresários começaram as suas empresas para terem algo que lhes faltava e que os divertisse, e nesse sentido criou a empresa para ter algo que realmente quisesse da sua vida e que o divertisse criando assim um produto para ele e para os outros. Esta empresa vem colmatar uma lacuna no mercado, uma vez que as pessoas visitam o castelo de Almourol e vão embora, ajudando assim a hotelaria da região. Por exemplo, o produto áudio guia, ao ser comprado o seu valor poderá ser descontado em restaurantes da zona, gerando assim a mais-valia para a região uma vez que fica cá um cliente ao invés de ir almoçar a outra zona.

Anexo X – GAMEscola Portugal

1 - Qual o principal motivo que o levou à criação de uma empresa? Porquê este negócio em particular?

Eu sempre empreendi no Brasil. Vim para Portugal com o desejo de empreender aqui também. Resolvi montar a GAMEscola pois é um modelo que já funciona no Brasil uma vez que temos 3 unidades.

2 - Que tipo de experiência profissional possuía quando criou a sua empresa?

Já tinha alguma experiência. A GAMEscola no Brasil opera há 5 anos.

3 - Considerava-se preparado para fundar a sua startup?

Havia o receio de implementar o mesmo modelo num país diferente, mas sim, considerava-me preparado.

4 – Considera o seu negócio empreendedor? Em que medida?

A GAMEscola é um modelo inovador, tanto no Brasil como em Portugal. Considero um negócio totalmente empreendedor.

5 - Está envolvido(a) nesta *startup* para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque não tem melhores opções de trabalho?

Eu sempre empreendi paralelamente a atividades como empregado. Eu tenho muita experiência na área tecnológica e na área financeira ,fui gerente num Banco durante 20 anos no Brasil. Eu tinha um bom trabalho antes de me tornar empreendedor a tempo inteiro. No entanto, acho que a GAMEscola é uma excelente oportunidade de negócio, por isso, fundei-a no Brasil e trouxe-a para Portugal, a fim de aproveitar essa oportunidade.

6 – Que tipo de apoios são fornecidos pela sua incubadora de empresas? Considera-os suficientemente robustos para alavancar a competitividade da sua *startup*?

Os principais apoios que recebi e recebo são as mentorias e o espaço físico com um baixo custo. Para mim, é tudo que uma *startup* precisa para alavancar seus negócios. O restante precisa vir do empreendedor.

7 – Como vê o papel da sua incubadora de empresas no âmbito da competitividade regional?
[Contribui muito ou pouco para a dinâmica do desenvolvimento e competitividade regional]

Acho que a minha incubadora, a *StartUp* Torres Novas contribui muito para o desenvolvimento e a competitividade regional. Se não fosse a *Startup* Torres Novas eu, provavelmente, não teria iniciado meu negócio aqui é certamente não o teria adaptado tão bem o modelo às necessidades do meu público alvo nesta região.