



Mestrado em Gestão Financeira

**As startups, Empreendedorismo e criação de empregos em
Portugal, no período de 2007-2017**

Wilma Fátima Cláudio Manda

Orientador: Prof. Doutor Miguel Varela

Lisboa

2020

Wilma Fátima Cláudio Manda

**As startups , Empreendedorismo e a criação de emprego em
Portugal, no período de 2007-2017**

Dissertação apresentada ao Instituto de Gestão,
para a obtenção do Grau de Mestre em Gestão Financeira

Lisboa

2020

RESUMO

Este trabalho de investigação passou por contribuir para uma análise de empresas Startups, o empreendedorismo, políticas de apoio e aceleradoras de Startups.

O trabalho apresenta dados de empregos, desemprego, população ativa, criação de novas empresas no período de 10 anos de 2007 à 2017.

Sendo o empreendedorismo um factor crucial no desenvolvimento de qualquer economia, este trabalho passou por investigar e procurar dados que comprovem ou não uma possível correlação entre a criação de negócios e a criação de empregos em Portugal.

Sobre o apoio e facilidades de se criar negócios fez-se uma investigação que passou por comparar Portugal e outros países da União Europeia bem como o Estados Unidos que é a sede da maioria das Startups emergentes Portuguesas.

A investigação passou também por falar com empresas startups e saber da criação de emprego e auto emprego das mesmas, saber dessas startups a importância do incentivo ao empreendedorismo.

Palavras-chaves: Startups, Empreendedorismo e Emprego

ABSTRACT

This research aims to contribute to analysis of Startups companies, entrepreneurship, support policies and Startup accelerators.

The essay presents data on employment, unemployment, working age population .

The entrepreneurship is a crucial factor in the development of any economy, this paper went through search for data that proves or not the possible correlation between business and job creations in Portugal.

About support and facilities of creating business, an investigation was made comparing Portugal and other European Union countries as well United States, which is the country where has the headquarters of most emerging Portuguese Startups.

This paper also involved talking to Startups companies in order to know about their job creation and self employment. Knowing from them the importance of encouraging entrepreneurship.

Keywords: Startups, Entrepreneurship and Employment.

“O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais importante do que a revolução industrial foi para o século XX” (Timmons, 1994)

Agradecimentos

A realização desta dissertação do mestrado contou com importantes apoios e incentivos sem os quais não se teria tornado uma realidade e aos quais estarei eternamente grata.

Aos meus pais, peças mais importantes da minha vida, exemplo de coragem, apoio incondicional, incentivo e paciência demonstrados e total ajuda na superação dos obstáculos, não tenho em conta quantas vezes quis desistir de tudo. Fiz isso por vocês e para vocês obrigada por não me terem deixado desistir, esta tese é nossa, obrigada não é suficiente.

Aos meus irmãos e minhas maravilhosas “Zueira” obrigada por tudo mesmo, espero um dia poder fazer o dobro por vocês.

Ao meu orientador Doutor Miguel Varela, muito obrigado por toda ajuda desde o princípio da minha formação no ISG que foi incansável em me ajudar na minha integração, por acreditar em mim, conselhos no decorrer desta investigação, o meu muito obrigada.

A todas as empresas que tiraram alguns minutos do seu tempo para contribuírem para a concretização deste trabalho fornecendo informações fulcrais para este estudo, o meu muito obrigada.

Lista de Figuras

Figura 1- Empreendedorismo e desenvolvimento económico	33
Figura 2: Método Delphi.....	88

Índice de tabelas

Tabela 1- Pilares da ação para se ter uma sociedade mais empreendedora	34
Tabela 2- Evolução das startups	41
Tabela 3- Impacto das startups	43
Tabela 4 - As startups em cada sector, 2016.....	44
Tabela 5- Distribuição do universo empresarial por antiguidade, 2015.....	51
Tabela 6- Nascimento de empresas e outras organizações	53
Tabela 7 - Nascimento e morte de empresas	54
Tabela 8- Taxa de sobrevivência das empresas nascidas por localização Geográfica.....	56
Tabela 9 – Taxa de sobrevivência das empresas nascidas 2 anos antes por localização.....	57
Tabela 10- Taxa de sobrevivência das empresas dos ramos de atividade internacionalizáveis nascidas por localização geográfica	58
Tabela 11: Taxa de natalidade das empresas por localização geográfica e forma jurídica	60
Tabela 12: Nascimentos de empresas em sectores de alta e média alta tecnologia por localização geográfica anual.....	61
Tabela 13: Proporção dos nascimentos de empresas em sectores de alta e média-alta tecnologia por localização geográfica (NUTS-2013); anual.....	63
Tabela 14- População em idade ativa.....	72
Tabela 15 - População desempregada total a procura de emprego (em milhares).....	73
Tabela 16 - População empregada em milhares.....	74
Tabela 17- Ranking em termos de facilidade de novos negócios por país.....	80
Tabela 18 - Top 25 Startups emergentes Portuguesas	81
Tabela 19 - Ranking de capital criado.....	82

Índice de Gráficos

Gráfico 1- Evolução das startups	42
Gráfico 2- As startups em cada sector	45
Gráfico 3- Distribuição do universo empresarial por antiguidade, 2015.....	52
Gráfico 4- Nascimento de empresas e outras organizações.....	53
Gráfico 5- Nascimento e morte de empresas.....	55
Gráfico 6- Taxa de sobrevivência das empresas nascidas 2 anos antes por localização.....	58
Gráfico 7- Taxa de sobrevivência das empresas dos ramos de atividade internacionalizáveis nascidas por localização geográfica	59
Gráfico 8- Taxa de natalidade das empresas por localização geográfica e forma jurídica	61
Gráfico 9- Nascimentos de empresas em sectores de alta e média alta tecnologia por localização geográfica anual.....	62
Gráfico 10- Proporção dos nascimentos de empresas em sectores de alta e média-alta tecnologia por localização geográfica (NUTS-2013); anual.....	63
Gráfico 11 - Número total de fundadores em Portugal.....	64
Gráfico 12 - Número total de novos fundadores.....	64
Gráfico 13 - Número total de investidores	65
Gráfico 14- Número acumulado de novos fundadores por 100. 000 pessoas	66
Gráfico 15- Número total de startups.....	66
Gráfico 16- Taxa de sobrevivência de empresas.....	67
Gráfico 17- Número de novas startups.....	67
Gráfico 18 - Número total de novas startups por ano.....	68
Gráfico 19- Acumulado de densidade de startup (por 100 empresas).....	69
Gráfico 20 - Número total de novos empregos criados	69
Gráfico 21- Acumulado de novos empregos criados	70
Gráfico 22- Empregos criados por novas startups por ano	70
Gráfico 23- População em idade ativa.....	72
Gráfico 24 - População empregada em milhares.....	75
Gráfico 25 - Capital criado em todas as vertente por país	75
Gráfico 26- Capital per capita criado em todas as vertentes do país.....	76

Gráfico 27 - Proporção de Startups com fundadores homens e mulheres	77
Gráfico 28: Número de novas Startups, Fundadores, Investidores e Empregos.....	78
Gráfico 29 - Capital criado em vertentes de negócio entre América.....	78

Índice

Introdução.....	12
-Temática	12
- Descrição do problema	13
-Objetivos	15
1. Revisão da literatura	16
1.1 Conceitos essenciais	16
1.1.1 Empreendedorismo	16
1.1.2 Empreendedor	17
1.1.3 Startups.....	19
1.1.4 Criação de empregos	24
1.1.5 O desemprego.....	26
1.2 Estado da arte	27
1.3 Enquadramento teórico	30
1.3.1 Desenvolvimento económico	30
1.3.2 O papel do empreendedorismo no desenvolvimento económico social.....	32
1.3.3 Empreendedorismo organizacional / corporativo	33
1.3.4 O financiamento das startups	34
1.3.5 Políticas públicas	36
1.3.6 Startups em Portugal	36
1.3.6.1 Principais indicadores em 2016	40
1.3.6.2 Evolução	40
1.3.6.3 Impacto das startups	42
1.3.6.4 Renovação sectorial	43
1.3.6.5 Programas de apoio às startups	45
1.3.6.6 Aceleradoras de startups.....	48
1.3.6.7 Distribuição do universo empresarial por antiguidade, 2015.....	
antiguidade, 2015.....	50
1.3.7 Demografia das empresas em Portugal.....	52
1.3.8 Desemprego em Portugal	71
1.3.9 Evolução do número de desempregados.....	73
1.3.10 Emprego em Portugal.....	74

1.3.11 Total de capital e capital per capita criado em todas as vertentes por país	75
1.3.12 Proporção de startups com fundadores homens e fundadoras mulheres.....	77
1.3.13 Ranking em termos de facilidade de novos negócios por país.....	79
1.3.14 Top 25 startups emergentes Portuguesas.....	80
2. Métodos	83
2.1 Procedimentos e desenho da investigação	86
2.2 Amostra, população e participantes	87
2.3 Medidas e instrumentos de recolha de dados e variáveis	88
3. Análise de dados obtidos e discussão.....	89
3.1 Estatística descrita e correlações	89
3.2 Teste de hipótese	90
Conclusões	95
- Limitações e futuras investigações	97
Bibliografia	99
Anexos	

Introdução

-Temática

O objetivo de toda a economia é atingir o pleno emprego ou chegar próximo, pois simboliza um crescimento da mesma. O pleno emprego, significa que a economia está em constante crescimento, e como toda a economia crescente, a criação de postos de trabalho é crucial.

Depois do acordo de Portugal com a CEE naquele que foi o processo de desenvolvimento de uma estratégia dos países pertencentes à CEE de emprego, com o objetivo do crescimento económico e desenvolvimento social, Portugal tem vindo a implementar medidas para que a situação seja melhorada e a economia caminhe para o pleno emprego.

O presente trabalho tem como objetivo estudar o papel do empreendedorismo mais concretamente as startups neste que é o processo de criação de empregos, sendo o Empreendedorismo um factor crucial no desenvolvimento da economia, pretendo procurar dados que provam uma possível correlação positiva entre o empreendedorismo e a criação de emprego, pretendo assim, usar métodos quantitativos e qualitativos com a utilização de modelos e estimadores para identificar e analisar os efeitos das novas empresas no crescimento da taxa de emprego em Portugal.

- Descrição do problema

A questão de investigação é o primeiro passo de investigação. Para Lewis e Pamela (1987) uma questão de investigação é aquela que explica precisamente a área de investigação. Para enfatizar, consideramos que a questão é, ou as questões de investigação são a “metade do trabalho” de um cientista. “Um cientista é aquele que sabe formular questões interessantes e profundas sobre a sua área de trabalho e estabelecer relações com outras áreas e com o mundo. As questões de investigação são os guias que orientam o tipo de informação necessária. Como a recolha de informação deve ser feita e define a abrangência do corpus de dados para a resolução do problema” Lewis e Pamela (1987).

Estas questões são igualmente fundamentais na análise da informação recolhida e ajudam o investigador a não se perder com os “acessórios” mantendo o rumo para as conclusões e respostas possíveis.

Como supramencionado, o objeto de estudo desta investigação são as Startups, empreendedorismo e a criação de emprego.

É quase conclusivo para o ser humano pelo senso comum que quando existe criação de empresas existe aumento de emprego, mas segundo alguns autores, não há provas concretas de correlação positiva entre a criação de empresas e a criação de emprego, uma literatura defende ainda, que a criação de mais empresas gera mais desempregos, pois dispensa alguma mão-de-obra, e outras literaturas defendem que o efeito não é imediato, pode levar 10 ou mais anos para se sentir o efeito dos novos negócios e o emprego, por este motivo este trabalho tem o objetivo de estudar o efeito do empreendedorismo nos últimos 10 anos. Por este motivo e o meu constante questionamento sobre Portugal viver uma era de 216,3 mil pessoas desempregadas em relação à 2011, sendo que “D&B revela crescimento de 3,3% na criação de novas empresas” e ainda, segundo o estudo Barómetro informa, entre março de 2016 passado e fevereiro de 2017, nasceram em Portugal 37.399 Startups em Portugal em 12 meses (citado por económico digital), eis que surge então as questões de investigação:

- As startups em Portugal são geradoras de empregos?
- Existe esta correlação entre o empreendedorismo e a criação de postos de trabalho?

- Quais os apoios estas pequenas empresas têm para se manter?
- Qual a importância das incubadoras no apoio às startups
- Qual a importância das startups na criação de novos empregos?
- Qual a relação entre startups e a diminuição da taxa de desemprego?

- Objetivos

Os objetivos da pesquisa científica representam, além das intenções propostas pelo pesquisador, possibilidades de obtenção de resultados mediante o trabalho realizado.

Este trabalho de pesquisa tem como objetivo analisar a importância do empreendedorismo para a criação de emprego em geral, averiguar a questão do empreendedorismo em Portugal, ver programas de apoio, conhecer quem são os empreendedores.

O objetivo desta investigação é de averiguar se o empreendedorismo cria oportunidades de emprego, se é uma saída para a criação do emprego próprio, Portanto, valerá muito apenas se verificar que os programas de apoio às Startups são de extrema importância para a diminuição do desemprego.

1. Revisão de literatura

1.1 Conceitos essenciais

1.1.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo é uma das formas mais eficazes de se fazer face aos problemas sociais como a crise financeira, crise de valores, desemprego e outros.

Devido o panorama socioeconómico dos últimos tempos o termo passou a ser uma necessidade permanente e indispensável para o desenvolvimento social, não só para a criação de auto emprego mas também para o desenvolvimento da economia de um país, Para Silva et. al. (2013), sente-se hoje uma necessidade urgente em fazer face a situações sociais, económicas, que exigem uma nova atitude, em resposta aos desafios colocados atualmente o empreendedorismo possibilita uma abordagem que passa pela pro-atividade, iniciativa e capacidade de inovar.

“O empreendedorismo é considerado um factor importante para o desenvolvimento da economia” (Audretsch, 2003) portanto, está possivelmente associado à criação de empregos pela sua geração de mão-de-obra. Dentro desta feita, tem se prestado mais atenção ao papel que o empreendedorismo tem desempenhado na economia. (Contente, 2011 p.8).

“O empreendedorismo é um acontecimento global que gera mudanças profundas nas relações entre nações, empresas, métodos de produção, mercado de trabalho e a formação profissional e académica” (Muniz, 2008).

Segundo Shumpeter (1934) O empreendedorismo surge como uma prática inovadora que viria a permitir novas combinações, através da criação/introdução de novos bens ou nova qualidade de bens, novos métodos de produção, abertura de novos métodos de produção e mercados, obtenção de novas formas de fornecimento de matérias-primas.

Para Franco et.al (2013), O empreendedor é um autor social interventivo nos mais diversos campos, sendo ele, não só aquele que cria, organiza, desenvolve e expande uma empresa, mas também aquele que transforma ideia em organizações e serviços

económico e socialmente viáveis, sustentáveis, independentemente de se no processo é criada ou não uma empresa.

O empreendedorismo, enquanto considerado como um meio privilegiado de criações inovadoras com significados relativos para a economia e de incentivar processos que reestruturam os mercados, assume uma importância especial na geração de crescimento económico e de emprego ao estimular o aproveitamento económico de oportunidades de negócio.

Estudos feitos por Fritsh & Mueller (2004) e Baptista et.al.(2008), realizados para Portugal e Alemanha respetivamente, examinam se há uma ligação entre o crescimento do emprego à nível regional e a realização de novas empresas. Os resultados destes estudos mostram que a realização/formação de novos negócios no desenvolvimento a nível regional, é distribuído ao longo de um período de tempo de aproximadamente dez anos. Em ambos os estudos, foi concluído que existem sim efeitos positivos da realização de novos negócios no crescimento do emprego, efeitos estes referidos como indiretos. Estes efeitos podem ser resultados do aumento da competitividade, da eficiência, e de inovações resultados estes que têm uma grande importância quanto aos efeitos da criação direta de emprego por parte de novos empreendimentos/empresas. “Contudo, a partir do ano da criação de novas empresas, estes efeitos indiretos acontecem seis anos após na Alemanha e oito anos depois em Portugal.” (Contente, 2011, p.8).

1.1.2 Empreendedor

Segundo Shumpeter (1934), O empreendedor é o agente inovador e indispensável no desenvolvimento para as economias, e é reconhecida a sua importância no seu comportamento estratégico na alavancagem da economia.

O empreendedor é uma pessoa qualificada a perceber uma oportunidade e a correr risco para a criação de um negócio incerto, sendo também inovador na substituição de recursos de forma a obter lucros.

Ser empreendedor é também uma questão de atitude, mais do que qualquer outra coisa. É a atitude de experimentar e explorar novas oportunidades, é a

atitude para assumir riscos e criar coisas novas úteis para a sociedade em geral. Hoje precisamos desta atitude a vários níveis: a nível individual, porque o empreendedorismo é uma via eficaz para a autorrealização, felicidade, realização de um sonho, uma prova de coragem, uma forma de crescimento e de ousadia; a nível organizacional, porque as empresas necessitam criar uma cultura de empreendedorismo para sobreviver à concorrência; e por fim a nível das sociedades, pois o empreendedorismo prova ser uma poderosa solução para os problemas que os governantes não conseguem resolver.

(Nogueira, 2009).

A vida profissional de um empreendedor pauta-se pelo seguinte conjunto de características:

- Ousadia saudável/sustentável, sabendo lidar/viver com riscos calculados;
- Um sentido apurado de responsabilidade individual e social;
- Capacidade de iniciativa, competências de planeamento e improviso criativo;
- Espírito sonhador/concretizador, assente numa base de realismo, mas também livre/irreverente;
- Ser capaz de mobilizar as pessoas certas em torno de um projeto comum;
- Boa resistência anímica/capacidade de encaixe, conseguindo rapidamente dar a volta pela positiva a situações de fracasso.
- Aguentar com discernimento, sem quebras significativas de ânimo, alguns sobressaltos, noites mal dormidas ou situações de forte tensão.

(Saraiva,2011).

“Quem são as pessoas empreendedoras?” Respondendo à esta pergunta, os autores Hoffiman e Casnocha (2012), defendem que todas as pessoas podem ser empreendedoras, ou seja, todo o ser humano é um potencial empreendedor, afirmando que nascemos empreendedores, porque o desejo de criar e inovar está codificado no ADN do ser humano, sendo que a criação é considerada a essência base do empreendedorismo. No entanto, autores como (Ferreira et al. 2010) defendem que “nenhum ser humano nasce empreendedor, nem mesmo com tais genes”. Segundo os autores “o empreendedor é definido/caracterizado em termos comportamentais e atitudes, e não com traços de personalidade ou outras características inatas”. (Saraiva, 2011), defende que “diversos estudos mostram que aquilo que mais motiva os empreendedores são os aspectos associados à realização pessoal, maior autonomia, prazer ao alcançar novos desafios, e a concretização destes”.

“Ser empreendedor é um conceito de vida e não unicamente um conceito identificado com a área de negócio, trata-se de um conceito global, que está presente em todo o mundo, é também um conceito perpétuo e não geracional” (Negas & Lobão, 2014).

1.1.3 Startups

-Origem

Segundo Gitahy (2011), “O empreendedorismo startup popularizou-se na década de 90, quando surgiu a bolha da internet nos Estados Unidos”.

Atualmente, o termo startup tem sido muito utilizado pelos empreendedores, mas, poucos sabem o real sentido de seu significado, “start” significa iniciar, e “up” significa “para cima”. “A palavra startup está ligada diretamente ao empreendedorismo e inovação, recordando as empresas como: Apple, Google, Facebook, Yahoo, Uber, Xiaomi e outras, que cresceram positivamente no mercado em que atuam e que estão em posição de liderança” (Moraes et al., 2012).

Todas estas empresas são exemplos de startup’s que hoje estão solidificadas e líderes nos seus sectores em que atuam no mercado mundial.

Segundo a starbase (2018), A Xiaomi é uma das maiores empresas hoje fabricantes de smartphones e produtos electrónicos do mundo, atualmente é a segunda maior startup mais valiosa do mundo e está no mesmo patamar do facebook como a startup de maior valor de mercado na história.

Para Loghin (2011, p1), “Startup são pequenas empresas montadas em casa ou em faculdades que recebem pequenos aportes de capital. Elas exploram áreas inovadoras de determinado sector, mais comumente a de tecnologia, possuindo uma aceleração de crescimento muito alta nos primeiros meses de existência em virtude de investimentos feitos por fundos de investimentos especializados”.

Empresas startup são jovens e buscam sempre a inovação em qualquer ramo ou área escolhida, isto explica que a palavra startup está ligada diretamente a inovação e empreendedorismo.

Startup é o ato de começar um negócio, relacionado com empresas com o objetivo principal de explorar atividades e/ou mercados novos.

Uma startup consiste numa empresa nova, geralmente criadas por jovens, com uma visão inovadora e que apostam em criações de projetos promissores.

O core business destas empresas, costuma estar geralmente ligado à pesquisas, investigações e desenvolvimento de ideias inovadoras. O criador de uma startup deve assumir diferentes papéis, entre eles o de *explorer*, isto é, estar constantemente a explorar novas oportunidades, ser curioso, sentir-se sempre motivado para novas aprendizagens e a procura constante de mais e melhor informação. “O artista aquele que cria, imagina, adapta, convence e evolui ao longo do tempo. O criador de uma startup, é alguém crítico, cauteloso, que pondera muito bem os prós e os contras das suas ações, e estuda probabilidade”. Loghin (2011).

Hermananson (2011 citado por Ferrão, p.9) “Startups são empresas de pequeno porte, recém-criadas ou ainda em fase de constituição, com atividades ligadas à pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras, cujos custos de manutenção são baixos oferecendo a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros”. O autor refere ainda que “startups não são somente empresas de tecnologia, pelo contrário, é toda e qualquer empresa em fase de constituição, o empreendedorismo acontece mais na área da tecnologia porque os custos são mais baixos para criar uma empresa de software do que uma indústria”.

Daí o facto do termo startups ser popularmente conhecido por empresas ligadas à tecnologias e softwares.

Os principais estágios de investimento de risco em empresas startups, desde sua concessão, são:

- i. Fase inicial ou da ideia: o capital inicial surge do próprio empreendedor, de amigos e família;
- ii. Fase inicial (startup): A empresa já está constituída e tem menos de um ano de vida; o produto está a ser melhorado, a sua aceitação está a ser analisada. Nesta fase um capitalista de risco pode vir a investir na empresa, uma possibilidade muito difícil, devido ao alto risco que um negócio apresenta na sua fase inicial. Geralmente o *seed money* (dinheiro somente inicial) é colocado na empresa por *angels*.
- iii. Fase de expansão: Nesta fase a empresa está desenvolver e precisa de mais que o capital de início, para financiar seu rápido crescimento, geralmente mais sólida com pelo menos 2 anos de mercado. Esse capital necessário é maior que o *seed money* (dinheiro inicial) e virá da primeira rodada de investimento de capital de risco, o *first round*.
- iv. Consolidação e saída dos *angels* e capitalistas de risco: Nesta fase, a empresa procura uma expansão maior, negocia aquisição, parcerias, outros investimentos com outros fundos, e começa então a gerar os resultados almejados pelos investidores iniciais que realizam o lucro, saindo da empresa e deixando o seu financiamento. Começa um novo ciclo na empresa, com a consolidação do negócio e a possibilidade de abrir o capital na bolsa de valores.

(Dornelas 2008, p.167)

A criação de uma startup tem varias fases, sendo elas organizadas por: criatividade, incubação, regeneração da ideia e a evolução da sua implementação no mercado.

Refiro assim que as startups “são empresas geralmente dinâmicas, com um potencial acelerado de crescimento, que muitas vezes resulta da sua ligação à universidades e polos de conhecimento, com utilização e aplicação da sua tecnologia e *know how* no mundo empresarial” (Pamela Lewis, 1987). Na maioria dos casos das startups sem

exceção para Portugal, estas startups são depois compradas por empresas de maior dimensão, que beneficiam da invenção tecnológica destas empresas, e tornam-se assim mercados e negócios duradouros.

Quanto a ideia de criatividade, considero uma fase de investigação ou apenas de conhecimentos e vivência que parte do princípio que a nós ou alguém próximo vive por exemplo, e por fim você cria uma ideia de como solucionar tal problema, que foi o caso da uniplaces em que os fundadores tinham sofrido uma dificuldade em arrendar um apartamento em Lisboa por falta de plataformas que os ajudasse e foi assim então que surgiu a ideia para que outras pessoas não sofram tais dificuldades. É importante a pessoa ter uma ideia possível de ser realizada, se não de nada valerá a sua criatividade.

A Regeneração da ideia, consiste, em todo o esforço levado a cabo pelo empreendedor para tirar a ideia do papel e colocar em prática, e ter a coragem de amadurecer a sua ideia. Por fim, a evolução e implementação, que consiste em ter a capacidade para desenhar as ideias mais promissoras, trazer as ideias para serem discutidas, analisadas e solucionadas.

A inovação resulta da oportunidade que o meio envolvente oferece, com base em mudanças que acontecem no mesmo. Sendo que o grande objetivo do empreendedor, consiste em identificar essas mesmas oportunidades e transformá-las num negócio rentável, que gere retorno económico. Todo o processo, que por vezes desencadeia as oportunidades de negócio, está relacionado com variáveis internas e externas. As primeiras dizem respeito, a incongruências e processos inadequados que existem no mercado, bem como mudanças ao nível da indústria e estruturas dos próprios mercados. A sua estrutura externa, está relacionada com mudanças demográficas, por exemplo, e também com novos conhecimentos adquiridos e aprendizagens.

(João Barroca, 2012, p.23).

“Um modelo de negócio é a forma como a empresa gera valor para clientes. Um modelo escalável e repetível significa que, com o mesmo modelo económico, a

empresa vai atingir um grande número de clientes e gerar lucros em pouco tempo, sem haver um aumento significativo dos custos” (Saraiva,2011).

Devemos ter em conta também que os negócios que vão ou que geram emprego devem ser negócios que tenham algum sucesso ou que permaneçam no mercado por um certo período de tempo suficiente para ser considerada uma empresa, pois o contrário não será possível considerar a taxa de emprego num ano quando os desempregados foram empregados em pelo menos um mês pois depois deste tempo eles serão considerados desempregados outra vez, portanto, João Barroca (2012, p.23) diz que “para testar o sucesso de uma ideia de negócio, o empreendedor deve encontrar respostas para diversas questões, nomeadamente, saber quem vai comprar o seu produto ou serviço, qual o motivo que levará as mesmas a comprarem, que necessidades têm de adquirir este produto ou serviço, saber quais são os canais de distribuição disponíveis, identificar a natureza do mercado, se é um mercado novo ou por outro lado, se o mesmo tem concorrência, saber se o produto é único em qualquer lado, já possui um nível de maturidade elevada, ter noção se esse mercado está em crescimento ou em declínio, se é muito ou pouco concentrado, e por fim aferir se existem pessoas suficientes nesse mercado, para dar sustentabilidade ao negócio em si. Para além disso, o criador de uma *startup*, deve ter capacidade para elaborar a sua estratégia de marketing. Esta poderá se focar no preço, ou apostar na diferenciação e inovação, ou ainda através do *focus* no cliente, isto é, *developing customer focus*. Contudo, pode-se dizer que a principal estratégia de marketing, que um empreendedor poderá desenvolver, é sem dúvida, o Marketing assente no relacionamento pessoal. Esta estratégia caracteriza-se, pelo contacto frequente com o cliente, a confiança criada com o mesmo, o *focus* quer no serviço prestado ao cliente, quer no valor acrescentado que se cria com o mesmo. A importância atribuída às relações duradouras, assente no *focus* na qualidade da oferta e performance de longo prazo. O principal objetivo desta estratégia, consiste na retenção do cliente pelo máximo de tempo possível, de forma a aumentar quer a frequência, quer o volume das vendas. Esta estratégia tem o nome de *entrepreneurial Marketing*, onde é privilegiado o contato limitado com o cliente, e o *focus* criado, estão relacionados com o benefício nos produtos e serviços, na própria qualidade do produto e relações de curto prazo”.

Podendo referir assim que é preciso que as *startups* tenham uma longa duração para que possa ser considerada uma “criadora de empregos”, embora que autores afirmam que é considerado empregado a pessoa que trabalhou nos dias úteis da semana passada, ou seja, é considerado desempregado quem não trabalhou a semana passada, por tanto “seria possível considerar que se a *startup* empregou pessoas durante um mês inteiro e depois saiu do mercado, não foi considerada uma geradora de empregos?”

1.1.4 Criação de empregos

O emprego pode ser definido como a ocupação remunerada de um indivíduo inserido na sociedade, indivíduo este que possui alguma qualificação para que exerça tal função onde existe o patrão e o trabalhador, sendo assim um dos elementos principais para que haja empregos é que haja organizações de trabalho.

A Par de uma elevada taxa de crescimento do PIB, eleva-se simultaneamente o objetivo de assegurar um nível de emprego elevado ou, a redução da taxa de desemprego do país.

No entanto, isto não resultará de uma taxa de desemprego nula, “pois mesmo numa economia que se encontra em pleno emprego haverá sempre pessoas que se encontram desempregadas voluntariamente normalmente por procurarem um emprego melhor” (Bernardo, 2015). Logo, o propósito de um país com o objetivo de alcançar o pleno emprego é de aproximar a economia da taxa natural de desemprego, ou reduzir o mais possível o desemprego involuntário.

Após a adesão à comunidade económica europeia (CEE), Portugal veio a participar ativamente naquele que foi o processo de desenvolvimento de uma estratégia dos países da Europa, membros da CEE de emprego, considerado como fator chave para a plena integração de todos os Estados-membros e para o alcance de objetivos comuns de crescimento económico e desenvolvimento social. Esta estratégia foi precisamente declarada no tratado de Amsterdão (1997). “A cimeira extraordinária sobre o emprego do Luxemburgo (1997), lançou a estratégia europeia de emprego (EEE), tendo o emprego, pela primeira vez, sido colocado em pé de igualdade com os objetivos

macroeconómicos de crescimento e estabilidade”. (citação do Ministério da economia e do emprego, 2014).

“Parker (2005) Acredita que os pequenos empreendimentos são de tamanha importância para o desempenho económico doméstico. Esta convicção subsiste no facto de este tipo de empresas empreendedoras, provavelmente, terem um certo impacto positivo na criação de emprego (Parker, 2005). (Baptista, et al. 2008) A primeira contribuição da formação de novas empresas para o crescimento do emprego é, naturalmente, o número de empregos diretamente criados pelas novas empresas que, com sucesso, entram no mercado e crescem. Existe, porém, autores ou literatura que claramente afirmam que o desemprego estimula a atividade empreendedora por um lado, por outro lado, outra corrente de literatura discordante concluiu que quando maiores forem a criação de novas empresas isto fará com que haja uma diminuição na taxa de desemprego (Carre & Thurik, 2002). Porém, Devis et. al. (1996) desafiou a afirmação de que pequenas empresas empreendedoras são motor da criação de emprego, afirmando que pesquisadores que chegaram a esta conclusão deram interpretações erradas da informação baseados em deduções falaciosas, podendo, no entanto, a criação de empresas, levar conseqüentemente a uma diminuição do emprego. Por um lado, o impacto direto da formação de novos negócios no emprego, especificamente a instalação de novas capacidades, é positivo por definição, por outro lado, o efeito líquido em termos de emprego em novas capacidades menos o emprego em capacidades que saem pode eventualmente ser negativo.

De acordo com Blanchflower (2000) não há muitas provas consistentes da existência de uma correlação entre a criação de empresas e o desemprego, isto de acordo com muitos países também. Blanchflower (2000) afirma ainda que seguramente existem mais evidências que apoiam um efeito negativo, mas não descartando também que existem evidências de efeitos positivos em alguns países.

Enquanto as novas empresas contribuem apenas para uma pequena proporção do stock de empregos na economia, a maioria das novas empresas tão-somente substituem as empresas já existentes.

Em termos do crescimento do emprego, as novas empresas são tipicamente vistas como um grupo regular, todavia, particularmente em aproximações empíricas, a formação de novos empreendimentos é normalmente interpretada como a representação da atividade empreendedora. Este tipo de aproximações parecem ser

muito descomplexadas, baseando-se no facto de que a maioria das novas empresas não introduzem nenhum novo produto nem procuram um novo mercado”.

(Contente, 2011, p.14).

1.1.5 O Desemprego

O Conceito de desemprego é relativamente recente, com surgimento no século XIX. Em 1970 na França, o termo *chômege* (desemprego) passou a ser empregue a possíveis trabalhadores que involuntariamente encontravam-se fora do mercado de trabalho.

O desemprego pode ser definido como a impossibilidade de trabalhar quando contra a vontade do individuo, sendo este um individuo que faz parte da população ativa que esteja à procura de emprego sem sucesso.

Os desempregados podem ser classificados como desempregados à procura do primeiro emprego ou desempregados a procura de novo emprego (individuo que já esteve empregado).

O desemprego é uma consequência construída ao longo do tempo pela sociedade com a necessidade constante de consumo.

O emprego é uma ocupação ou um ofício, a falta dele é um dos principais problemas sociais do mundo.

O desemprego é uma das razões que justifica a promoção e apoio do empreendedorismo referindo-se ao facto de a situação económica ter colocado muitas pessoas de todas as idades e formações no desemprego.

“As consequências sociais psicológicas e económicas desta situação levam a que seja desenvolvida uma política educativa que vise capacitar as pessoas para a superação criativa e responsável do desemprego” (Dornelas, 2007; Araújo, 2007; Dolabela,1999) citado por (Franco et.al.,2013). Para tal, existe a necessidade da promoção do autoemprego, a criação de pequenas e medias empresas que prestem serviços e criem produtos que sejam efetivamente procurados e que satisfaçam necessidades reais de possíveis consumidores, Franco et.al. (2013), pra isso, devem haver políticas que incitem o lado criativo da população particularmente os jovens, pois o ser humano tem a necessidade de trabalhar para não se sentir inútil, “ao longo de toda história da humanidade, o trabalho dignificou a pessoa, proporcionando-lhe momentos de realização pessoal e profissional” (Franco et.al.,2013).

1.2 Estado da arte

As startups têm contribuído em grande percentagem na criação de novos empregos e na renovação do tecido económico, mas o perfil das empresas está a mudar. Existem cada vez mais iniciativas individuais de pequenas dimensões e com um perfil mais exportador. Os mercados externos representam mais de metade da sua faturação. Estas são algumas das conclusões do estudo “O Empreendedorismo em Portugal” que vem analisando anualmente das novas empresas em Portugal na última década, no período entre 2007 e 2016 realizado pela Informa D&B.

De acordo com estes estudos, na última década nasceram em média 35 mil empresas por ano, as empresas com até 5 anos de existência representam um terço do tecido empresarial e foram responsáveis pela criação de 46% do novo emprego em Portugal. No mesmo período registou-se um aumento da criação de sociedades unipessoais com menor número de trabalhadores e uma redução do volume de negócios e do capital social. Lisboa é a região que regista o maior número de novos negócios e do capital social. Lisboa é a região que regista o maior número de novos negócios que em 2016 registou 37% da criação de novas empresas a seguir vem a região Norte 32,9%.

Apesar de Portugal ter ainda uma dimensão reduzida no universo das startups, quando comparado com países como Alemanha que tem pouco mais do dobro de startups de Portugal. No entanto, e atendendo aos índices de inovação em Portugal que se encontram abaixo da média Europeia, a criação de startups “É fundamental para o surgimento de uma nova economia”, Afirma André Jacques, CMO do Porto Business School.

Elenco então alguns negócios que se destacam nos últimos anos: A *Outsystems*, empresa de IT que desenvolve tecnologias que permitem fazer o desenvolvimento rápido de aplicações de software; A MUB Cargo, uma espécie de Uber para mercadorias, lançada no final de 2016 no Porto *Business Scholl* por um grupo de alunos e que em poucos meses conseguiu números impressionantes de registos, downloads e transportes, tendo fechado recentemente uma ronda de investimento que atingiu os 300 mil euros; A plataforma de *crowdfunding Seedrs* ou a startup na área médica *Oncostats*, também lançada por antigos alunos da PBS nas suas lideranças.

Existem startups portuguesas nas bocas do mundo pelas melhores razões. No site startupranking.com Temos a Startup Portuguesa Uniplaces uma plataforma de

alojamento para estudantes criada à 1 de janeiro de 2011 na 533ª posição ocupando a melhor classificação de startup Portuguesa, a seguir vem a startup Emprego uma plataforma de recrutamento e a que mais cresce nesta área criada à 12 de Março de 1999 ocupando a posição 978ª. Portugal tem neste momento 252 empresas neste ranking. O ranking é liderado por startups americanas, em primeiro lugar a Startup Medium criada à 18 de julho de 2011, uma plataforma de leitura, escrita e compartilhamento de histórias e ideias, em segundo lugar vem a *Airbnb*, criada à 1 de agosto de 2008 uma plataforma online de arrendamento de casas pelo mundo e em terceiro lugar a Uber criada à 1 de Março de 2009, uma plataforma de motoristas privados onde podes ser um motorista ou um cliente.

Segundo investigações da ESM (European Startups Monitor) As startups portuguesas enfrentam vários desafios, a começar pela capacidade de atrair talento na área tecnológica, cada vez mais escasso nas capitais mundiais do empreendedorismo, o que tem provocado um inflacionamento dos salários que Portugal não consegue ainda acompanhar, analisa André Jacques, além disso enfrenta ainda outras entraves: A pequena escala do investimento, fruto de uma reduzida rede de *Business angels* e ainda mais reduzida presença de capitais de risco, atividade na qual Portugal enfrenta concorrentes de peso na Europa, tais como Áustria, a Polónia, o Luxemburgo ou a Estónia, aponta o responsável de Marketing da PBS, subscrita pela Porto *Business School* no site do Porto *Business School*.

Um outro desafio enfrentado pelos portugueses ao criar um negocio é certamente o financiamento, a origem de financiamento mais popular é o uso da poupança pessoal (86,8%), família e amigos também desempenham um papel importante quando se trata de financiamento de uma nova startup com 17,7% das startups pesquisadas. Sem apelar ao financiamento externo outra estratégia muito comum em Portugal é a utilização de financiamento fluxo de caixa operacional (16,2%).

Incubadoras e aceleradoras têm aumentado o seu apoio sobre as novas empresas, financiando 27,9% das empresas pesquisadas.

A Ventures e Business Angels também começaram a arriscar e investir nessas novas empresas, com 27,9% das empresas que negociaram com essas entidades. Portanto Venture Capitals e Business Angels têm se tornado cada vez mais presente no ecossistema de startup português. Os bancos são ainda uma opção quando se trata de financiar novos negócios já que 14% recebem crédito bancário tradicional. Mais de

metade das startups pesquisadas já teve recursos externos (58,6%) e o valor mais comum é entre 1 a 25.000€ (22,9%). Prevendo o futuro, 58,7% dos empresários pretendem sair de suas startups depois de 10 anos de fundação, 24,4% pretendem tornar seus negócios de domínio público (IPO) e apenas 21,4% têm uma visão pessimista de fechar o negócio (11,8%). Felizmente 93,7% dos fundadores estão satisfeitos com o rumo dos seus negócios, e 95,4% têm a expectativa de que em 6 meses serão pelo menos consistentes.

Segundo ainda a ESM (European startup Monitor) o ecossistema das startups portuguesas é saudável e tem condições para melhorar mais ainda em um futuro próximo. Startups portuguesas têm gerado receitas e empregos, enquanto a cultura prolífera entre os jovens o que mostra que tem se tornado uma peça importante para se conduzir à uma economia próspera. Lisboa é agora considerado uma centralidade importante e previsto para um lugar de startups emergentes pela Europa.

Outras regiões estão a se aproximar num nível de ecossistema e as condições de capitais vêm sendo criadas para a evolução das startups.

Embora algumas regiões de Portugal têm se tornado ecossistemas relevantes estando atrás de Lisboa, o lado Este do país ainda tem uma atividade de inicialização residual. O ecossistema é bastante diversificado em termos de áreas de negócio, apesar da indústria digital parecer ser aquele com maior margem de crescimento, seguindo as tendências mundiais. Mesmo assim, ainda existem obstáculos e disfunções, sendo o mais notório o papel das mulheres neste ecossistema sendo ainda muito pequeno em relação aos homens.

Os fundadores têm recorrido a mecanismos tradicionais de financiamento, como *Venture Capitals* e *Business Angels*. Parece ainda ter uma falta de crença no apoio do governo para jovens empreendedores em empresas em estágio inicial quando o assunto é financiamento esta é uma das maiores dificuldades das startups portuguesas uma vez que não há ação de apoio do governo.

1.3 Enquadramento teórico

1.3.1 Desenvolvimento económico

Quando se fala em empreendedorismo é quase que automático pensar em desenvolvimento económico. E surge então a questão “A atividade empreendedora é benéfica para a economia?”.

De acordo com Fritsch & Mueller (2004), “Embora a maioria das pessoas acredite que um grande nível de formação de novos negócios estimula o desenvolvimento económico, ainda não existem provas concretas para essa mesma hipótese”. Segundo os mesmos autores, as criações de novas empresas podem ter efeitos negativos e positivos na criação de emprego regional, os estudos feitos pelos autores indicam que os efeitos indiretos do novo negócio, são maiores do que os efeitos diretos. Exemplo: empregos criados com novas instituições. O impacto positivo de um novo negócio no desenvolvimento regional é apenas atingido 8 anos depois da sua implementação. “O que leva a que a medição dos impactos da atividade empreendedora no desenvolvimento económico seja dificultada, provém das dificuldades de definir e medir a extensão destes impactos” (Carre & Thurik, 2002).

Blanchflower pontua uma afirmação: “Não consegui encontrar provas de que aumentos na taxa de autoemprego aumentassem a taxa de crescimento real da economia”. Embora algumas teorias tradicionais sugerissem que o empreendedorismo iria atrasar o crescimento económico, Audretsch (2003) sugere que sim, o empreendedorismo é benéfico para o crescimento económico.

De acordo com o Global *Entrepreneurship* Monitor, “uma análise feita pelo Gem, (2000), sobre 21 países, à relação entre a Atividade Empreendedora Total e a percentagem de crescimento no PIB descobriu que de entre nações com estruturas económicas similares, a correlação entre empreendedorismo e crescimento económico é alta e muito significativa”. Como já foi referido anteriormente, embora exista uma correlação entre a criação de novos negócios e a diminuição do desemprego (como indicador de crescimento económico), é difícil ir ao encontro da mesma, e segundo Baptista et al. (2008), “há que ter em atenção os efeitos positivos indiretos do lado da oferta (*spillovers*) que a atividade empreendedora possa criar, podendo gerar melhorias significativas na competitividade de um país, região ou indústria, levando ao crescimento económico”.

Fritsch & Mueller (2004) dão informações sobre estes efeitos:

- 1- Eficiência assegurada - A ameaça ou a entrada de novos negócios, faz com que as empresas incumbentes sejam mais eficientes (Baumol, Panzar & Willing, 1998).
- 2- Mudança estrutural acelerada - A entrada de novas empresas e a saída das empresas incumbentes, constituem uma reviravolta das respectivas unidades económicas.
- 3- Inovação amplificada – As novas empresas, muitas vezes, introduzem inovações radicais. Audretsch (2003) afirma que o empreendedorismo é o veículo pelo qual as ideias (mais radicais) são por vezes implementadas”.
“As novas empresas são um veículo para a introdução de novas ideias e inovações numa economia, o que mostrou ser a fonte chave para o crescimento económico a longo prazo” (citado em Baptista et al., 2008).
Carre & Thurik (2002), afirmam que “relativamente ao papel do empreendedorismo na estimulação do crescimento económico é de extrema importância para levar a inovações e para reforçar rivalidades”.
- 4- Maior variedade de produtos – “Os novos negócios podem introduzir inovações nos produtos e nos processos, o que leva a que as necessidades dos clientes sejam satisfeitas mais eficientemente. O aumento da variedade pode vir a impulsionar o desenvolvimento económico. É difícil ir ao encontro dos efeitos diretos do empreendedorismo no desempenho económico, mais concretamente, na criação de emprego. Como tal, de forma a conseguirmos identificar esta relação, há que ter em atenção os efeitos indiretos: eficiência, mudanças estruturais, inovação e variedade de produto, que se têm vindo a revelar cada vez mais relevantes para o crescimento económico”. (Citado em Contente 2011 p.14)

Neste caso os autores que com os seus estudos mostram que existe sim uma correlação positiva entre o empreendedorismo, o crescimento económico e consequentemente a criação do emprego devem então ter em conta alguns efeitos que podem ser indiretos mas que mostram que a criação de novas empresas podem nem sempre gerar novos empregos, em muitos casos as ideias de *startups* são compradas por empresas já inseridas no mercado, ou seja, a ideia será implementada mas não haverá grandes efeitos no que concerne a criação de novos empregos, pois a empresa já existe e os trabalhadores que eventualmente trabalharão nesta nova ideia já estavam anteriormente empregados antes de surgir esta ideia.

Porém, é crucial que autores correlacionem sim a criação de empresas com o crescimento do emprego e o crescimento da economia, pois quando além de serem geradas ideias, criem-se novas empresas, é necessário que sejam contratados pessoal e no caso das *startups* os trabalhadores são na sua maioria jovens recém-licenciados que procuram a oportunidade de um primeiro emprego.

A geração de ideias e de novos empreendimentos é crucial também para o auto-emprego, pois segundo, “Velly, 2009 sugere que elevadas taxas de emprego induzem mais pessoas a optar pelo auto-emprego”, já Thurik et al.,2008 sugere que “a decisão de se tornar auto-empregado irá reduzir o desemprego ao nível macroeconómico, por conseguinte, existe um efeito positivo do desemprego sobre o autoemprego (efeito “refúgio”) e um efeito negativo do autoemprego no desemprego (o efeito empreendedor)”. Ambos os efeitos atuam ao mesmo tempo, portanto, uma vez que os níveis de desemprego e de autoemprego não se ajustam diretamente, o efeito do autoemprego no desemprego e de desemprego no autoemprego são bastante longos. Os presentes efeitos aplicam-se ao empreendedorismo. (Citação de Antunes, 2013 p.14).

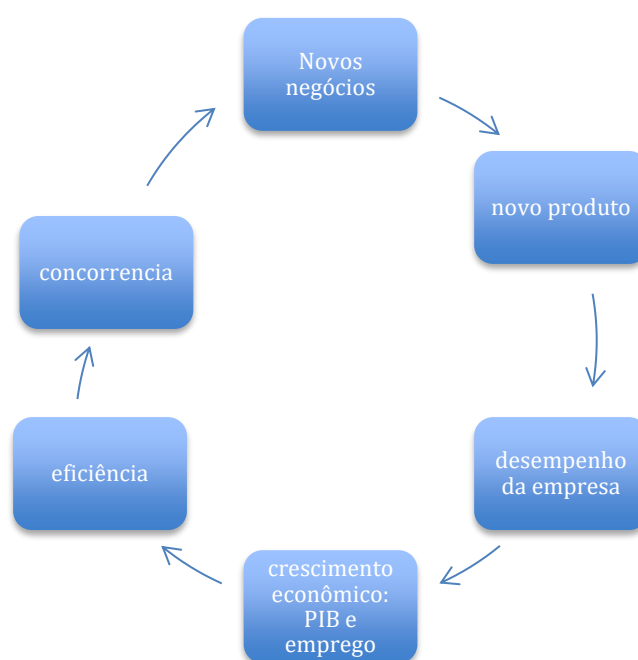
A oportunidade de além da criação de ideias, mas também a realização da mesma, pode ser crucial para o autoemprego e assim uma diminuição significativa no desemprego, pois com a geração de autoemprego, pode ser também gerada empregos na sociedade em geral. O efeito do autoemprego no desemprego é positivo para o país em si que o leva a caminhar ao pleno emprego, pois é com quanto mais pessoas empregadas e não desempregadas por escolha própria ou à espera de novas e melhores oportunidades que se caminha para pleno emprego.

1.3.2 O papel do empreendedorismo no desenvolvimento económico e social

O empreendedorismo passou a ser mais valorizado depois da segunda guerra mundial pois segundo (Audretsh, 2002), a importância do empreendedorismo foi muito afetada depois da segunda guerra mundial em favor das grandes organizações situação que se inverteu nos últimos anos do século XX, o empreendedorismo veio a se tornar uma grande peça de desenvolvimento económico mundial, quebrando assim a ideia de que os desenvolvimentos das economias dependem essencialmente de grandes corporações.

As pequenas empresas vieram ser responsáveis pela maioria dos postos de trabalho, pois os países com maior taxa de iniciativa empresarial tendem a ter um maior crescimento da taxa de emprego.

Figura 1- Empreendedorismo e desenvolvimento econômico



Fonte: Audretsh, 2002

1.3.3 Empreendedorismo organizacional/ corporativo

Para Chung e Gibbons, (1997 como citado em Dinis 2015, p.4) “O empreendedorismo organizacional baseia-se num processo corporativo de transformação de ideias individuais em ações coletivas”

(Jennings & Lumpkin,1989 como citado em Dinis, 2015, p.4) “Empreendedorismo organizacional pode ser visto como a procura de novos produtos e/ou novos mercados. Uma organização pode ser considerada empreendedora se desenvolver um maior número, que a média de novos produtos ou mercados”

Chung e Gibbons, definem também o empreendedorismo organizacional do ponto de vista mais voltado para o exterior, como sendo “a procura de novas oportunidades no meio envolvente da empresa e a aplicação de estratégias que permitam tirar partido

dessa oportunidade”. O empreendedorismo organizacional tem o empreendedor, como individuo que exerce o papel principal da ação empreendedora, neste ponto de vista, a organização deve procurar oportunidades no seu meio envolvente competitivo, inculcando aos seus colaboradores uma filosofia empreendedora, dando-lhes liberdade para criar e desenvolver novas ideias.

1.3.4 O financiamento das startups

Para que se tenha uma sociedade mais empreendedora, é necessário que os governos garantam uma redução de obstáculos na criação e arranque de uma empresa, promovendo assim a liberdade de criar e intensificar os esforços no sentido de melhorar o acesso ao financiamento.

Segundo o livro verde sobre o espírito empresarial na Europa existem três pilares da ação para se ter uma sociedade mais empreendedora resumidas no quadro a seguir:

Tabela 1- Pilares da ação para se ter uma sociedade mais empreendedora

<i>Eliminar os obstáculos ao desenvolvimento e o Crescimento das empresas</i>	<i>Pesar os riscos e as recompensas do espírito empresarial</i>	<i>Promover uma Sociedade que valoriza o espírito empresarial</i>
Melhorar o funcionamento do mercado interno e reduzir a burocracia para eliminar os obstáculos, promovendo o princípio “pensar nos pequenos primeiro”; Intensificar os esforços no sentido de melhorar o acesso a mão-de-obra qualificada; Criar meios onde possam haver trocas de experiências, estimular a construção de redes	A assunção devia ser recompensada e não punida. Os regimes fiscais e de segurança social devem ser revistos à luz dos seus efeitos sobre a disponibilidade dos empresários para assumir os riscos ligados à criação ou expansão de uma empresa; Reduzir os efeitos negativos dos empresários mal sucedidos	Os jovens devem ser expostos ao espírito empresarial recebendo assistência e confiança de potenciais empreendedores; Aumentar o contacto da realidade empresarial com jovens e daqueles que possam ser seus formadores; Apresentar aos jovens, modelos de história do sucesso do empreendedorismo

Fonte: Livro Verde Espírito Empresarial na Europa

Como se pode melhorar o acesso ao financiamento?

Segundo o livro verde sobre o espírito empresarial da Europa, “há que haver medidas fiscais entre o sector público e sector privado, balanços mais fortes e garantias deve-se ainda promover alternativas ao crédito bancário como: *business angels*, *leasing*, *factoring* e microcrédito de entidade bancária”.

Obter financiamento para uma startup tem-se tornado mais fácil em Portugal uma das apostas do governo em 2016 foi precisamente a promoção do empreendedorismo, criando, no entanto, o “programa startup” este programa conta com 15 medidas de incentivo ao empreendedorismo, sendo que 5 delas estão ligadas ao financiamento para as startups.

Segundo o programa lançado em março de 2016 eis então as 5 medidas inseridas no programa estratégico de impulso ao empreendedorismo:

1. Equity crowdfunding e peer-to-peer

Com o *equity crowdfunding* os investidores podem investir capital e receber em troca, uma quota de participação na empresa;

2. Linhas de co-financiamento com business angels

Lançamento de linhas que funcionam como coinvestimentos (valor de 60 milhões de euros de apoio). Os investidores (*business angels* empreendedores individuais que disponibilizam capitais) interessados poderão fazer brevemente o registo nos formulários criados para o efeito.

3. Linhas co-financiamento com capitais de risco

São linhas de apoio a fundos com capitais de riscos (valor total de 400 milhões de euros de apoio). Pretende captar o interesse dos fundos internacionais com know-how especializado em várias áreas de investimento. A seleção dos candidatos está a cargo da Portugal ventures e da PME investimento.

4. Programa semente

Esta medida que já fazia parte do governo anteriormente, atribui benefícios fiscais aos investidores que invistam capital em *startups* na sua fase inicial.

5. Call for entrepreneurship da Portugal ventures

A entidade que gere o investimento público em startups manteve o seu programa de apoio, mas os critérios vieram a ser mais rigorosos.

Existem ainda outras formas de financiamento para uma *startup* como “O startup loans Lisboa” que é uma solução de financiamento (na região de Lisboa) que oferece

também apoio ao investimento e crescimento de novas empresas e projetos nas áreas indústrias criativas, reabilitação urbana, novas tecnologias, turismo ambiente, centros de investigação e economia do mar. Esta solução conta com o apoio do montepio e destina-se a empresas já existentes, com três ou mais exercícios económicos completos, podendo neste caso, o financiamento deste projeto ser até 100% do investimento.

O acordo “Portugal 2020” acordo este de parceria adotado entre Portugal e a comissão europeia, estão alocados 25 mil milhões de euros para atribuição a empresas e instituições que candidatem projetos focados no desenvolvimento económico, social e territorial do país.

De acordo com os principais objetivos das políticas a prosseguir no Portugal 2020 estão incluídas: inovação produtiva, empreendedorismo qualificado, quantificação de PME’s e outros. E quanto a estas áreas existe o programa de sistema de incentivos ao empreendedorismo e ao emprego que é um programa de apoio à criação ou expansão de micro e pequenas empresas que financia investimentos e postos de trabalho, vão ser disponibilizados 320 milhões de euros que apoiarão a criação líquida de postos de trabalho (contratos sem termos), incluindo a criação do próprio emprego.

1.3.5 Políticas públicas

Como supramencionado Portugal tem desenhado políticas públicas para o incentivo ao empreendedorismo, mostrando assim o quanto o empreendedorismo é importante e se mostra cada vez mais um elemento crucial na criação de emprego e no desenvolvimento económico.

Para Lundstrom &Stevenson (2005) Passou-se a definir a política de empreendedorismo como medidas tomadas a fim de estimular o comportamento empreendedor na população numa região ou país, estimulando assim o desenvolvimento desta região ou país.

1.3.6 Startups em Portugal

Uma startup consiste em um empreendedorismo novo criado por jovens, com a intensão de gerar negócios promissores. Os tipos de negócios desses projetos estão geralmente ligados à investigação, desenvolvimento de novas ideias. E caracterizam-

se também pelo risco associado e seu nível de investimento baixo que normalmente vem do próprio empreendedor, familiares ou amigos. Daí que quando existe algum investidor fora deste seio é bom que se esclareçam os objetivos de ambas as partes porque a pressão por lucros imediatos será grande.

Sendo Portugal um país promissor com muitos produtos bons para serem exportados não restam dúvidas de que Portugal precisa de estratégias para a retoma do crescimento económico, e mais uma vez fica o exemplo da uniplaces que opera em Lisboa e no Porto sendo que Portugal é um dos países no mundo que mais recebe turistas, Lisboa recebe 4,5 milhões de turistas por ano, há nove turistas por cada residente. Ao Porto chegam 1,6 milhões de turistas por ano, e por cada morador, há oito visitantes. Os números são do Instituto do planeamento e desenvolvimento do turismo (IPDT) foi uma excelente ideia por se tratar de uma plataforma que se encarrega de facilitar a vida de quem procura lugar para ficar nos mais pequenos detalhes.

Portanto, para Portugal esta é uma estratégia indispensável para poder crescer economicamente sendo ainda que as grandes empresas têm passado por dificuldades devido a crise que assola e ainda o facto do desemprego jovem, portanto nada seria mais justificável do que o apoio às empresas jovens que além de serem negócios inovadores há também a possibilidade de criação de emprego embora hajam autores que defendem que a geração de novos negócios chegam a gerar também desempregos, sendo que faz muito sentido pois, as vezes as tecnologias têm dispensado a mão de obra do homem.

Para Barroca (2012), as startups podem dar um contributo muito importante para criar uma maior dinâmica exportadora, nomeadamente em sectores, onde predominam a criatividade e a inovação. Esta teoria defendida por vários autores, em que os mesmos alegam que Portugal, para se tornar mais competitivo deve apostar nas suas startups, incentivando os empresários das mesmas a criar valor acrescentado em produtos e serviços, que se destinem a mercados de grande procura, nomeadamente algumas economias emergentes. Por fim, podemos concluir, para que as startups sejam consideradas como um factor estratégico para o desenvolvimento da economia portuguesa, é preciso que os CEO das mesmas, tenham uma noção que precisam de

estreitar parcerias além-fronteiras, captando recursos financeiros sob a forma de investidores estrangeiros com elevado poder económico.

Algumas startups que veem gerando novas oportunidades de emprego em Portugal:

Startup Uniplaces

Um nicho de mercado que Miguel Amaro e três colegas de curso decidiram explorar, com a criação da plataforma, focada na missão de centralizar a oferta de arrendamento de alojamento para universitários ou professores.

A uniplaces é uma plataforma online que oferece à comunidade universitária a mais ampla variedade de alojamento de qualidade nas proximidades da sua universidade.

De acordo com uma informação que me foi dada pela equipa da uniplaces via email por meio de um pequeno inquérito, a empresa uniplaces tem atualmente cerca de 140 colaboradores de 14 nacionalidades e com idades compreendidas entre os 21 e 41 anos. Relativamente aos perfis dos colaboradores, cerca de 65% já estudou ou trabalhou fora de Portugal, sendo os perfis mais juniores recém-licenciados.

Foodzai é uma plataforma online que permite a qualquer pessoa descobrir e encomendar especialidades culinárias de chefes amadores em Lisboa e Londres.

De acordo com André Jordão, um dos membros da equipa, “a ideia surgiu porque os criadores acharam que a indústria de restauração não evoluiu a décadas e a melhor comida muitas vezes não está nos menus de restaurantes, as pessoas estão também cada vez mais à procura de experiências e autenticidade à volta da culinária”. A *Foodzai* foi em 2013 a primeira empresa portuguesa a competir na *LaWeb* aquela que é considerada por muitos a maior conferência europeia de tecnologia em Londres
fonte: www.sapo.pt

Science4U

A Science4You consiste numa empresa, que opera no sector da produção, comércio e desenvolvimento de brinquedos científicos, bem como complementa a sua área de negócio, com a prestação de serviços na área da formação, organização de campos de férias, aniversários e animação científica. O seu principal produto, são os brinquedos científicos criados com base, em áreas como a Física, Química, Energias Renováveis e Meteorologia, os mesmos, são produzidos fora de Portugal, em fábricas situadas na Alemanha, Hong-Kong e Taiwan, contudo, são estudados, criados e desenvolvidos em Portugal, por uma equipa especializada que faz parte do quadro de colaboradores,

da Science4You. As embalagens dos brinquedos bem como o seu Design, são produzidas e realizadas em Portugal. Ao nível da Formação, esta é direcionada para Professores, com uma oferta formativa de Cursos de Procedimentos Experimentais, bem como para Jovens, com o intuito de dar resposta às necessidades de desenvolver as atividades da Science4You, e a integração destes na dinamização de Workshops, Festas Aniversário, Campos de Férias e ações de divulgação. Os Campos de Férias, têm como objetivo procurar de forma lúdica e divertida despertar o interesse das crianças e jovens pelo mundo da Ciência. A organização de festas de aniversário, oferece uma experiência, neste caso às crianças dos 5 aos 12 anos, têm oportunidade de partilhar experiência, em áreas como a Química, a Física, Biologia e Geologia. Esta empresa, juridicamente está constituída sob a forma de uma Sociedade Anónima, que conta atualmente com 15 sócios e a INOVCAPITAL, como empresa de capital de risco, detentora de 45% do seu Capital Social. Estes sócios que fazem parte da Science4You, estão divididos em *Business Angels*, investidores de pequena e média dimensão e pelo seu Presidente Miguel Martins. No que diz respeito, à experiência internacional da Science4You, a mesma caracteriza-se por um processo, que teve o seu início em outubro de 2009, com a entrada no mercado Espanhol, em setembro 2012 com o início das vendas em Angola e por fim, em novembro de 2010 com o início das vendas no Brasil. O Capital Social é de 150.000€, sendo que, 45% é detido pela INOVCAPITAL, empresa integrada no Programa FINICIA do IAPMEI, e os restantes 55%, estão divididos por 15 sócios, tendo como principal, Miguel Pina Martins, e quatro ex-alunos do ISCTE e também Professores da mesma instituição, bem como Professores da Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa. A sua sede, situa-se no Edifício – ICAT, no Campus da Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, no Campo Grande. Embora tenha sido formada em janeiro de 2008, a sua atividade teve início, em fevereiro de 2008. Conta atualmente com 21 colaboradores, formando assim uma equipa de Gestores, *Marketeers*, Biólogos e Designers. A Science4You, como forma de acrescentar valor ao seu produto, desenvolveu parcerias com o Museu da Ciência, Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa e Pavilhão do Conhecimento, por forma a oferecer experiências aos seus clientes, onde a compra de um brinquedo, inclui 10€ de vales de entrada nos referidos sítios. Para além disso, é importante a identificação da Visão, Missão e Valores, que a empresa defende, permitindo assim analisar a cultura da mesma. Ao nível da Visão, a Science4You quer ser uma empresa de referência no

mercado dos brinquedos científicos e formação, com vista a proporcionar a todos um contacto com as ciências experimentais. O seu objectivo é sensibilizar crianças e a comunidade em geral, para as questões das ciências experimentais no seu quotidiano.

1.3.6.1 Principais indicadores em 2016

Segundo a Análise Informa D&B os principais indicadores das startups têm os seguintes dados:

- Estrutura de capital:
 1. 94% só empreendedores
 2. 2% empreendedores e empresas investidoras
 3. 4% só empresas investidoras

- Empreendedores

47 mil empreendedores por ano, sendo 75% gerentes e 64% empresários pela primeira vez.

- Startups no ano de nascimento
 1. 65 mil € volume de negócio
 2. 2,3 número de empregados
 3. 11,6% vendem para o mercado externo
- Sobrevivência: 53% no 3º ano e 42% no 5º ano
- Taxa de arranque: 74% iniciaram a sua atividade

Em 2016 a percentagem de 74% são de projetos que iniciaram suas atividades de trabalho, existe então a percentagem de 26% de projetos que não foram iniciados por diversos motivos.

O estudo mostra que das empresas criadas, o número de empresas sobreviventes no 3º ano tem uma percentagem de 53%, até o 5º ano esta percentagem baixa para os 42%.

1.3.6.2 Evolução

Nascimento de empresas e outras organizações

Segundo o INE, entre 2007 e 2016, foram constituídas 34.272 empresas e outras organizações, o que representou uma média anual de quase 35mil das quais 97% são empresas, dentro deste intervalo, entre 2008 e 2012 registou-se uma queda nas constituições das empresas. Com exceção de 2011 em que a possibilidade de

constituição das empresas com capital social mínimo de 1 euro por sócio impulsionou os nascimentos.

Em 2013, inicia-se um ciclo de expansão de três anos consecutivos no número de nascimentos, sendo 2015 o melhor ano de constituições desde 2007. Em 2016 foram criadas 37 248 empresas e outras organizações em Portugal, menos 1,9% face a 2015, mas mantendo-se acima dos 37mil.

Tabela 2- Evolução das startups

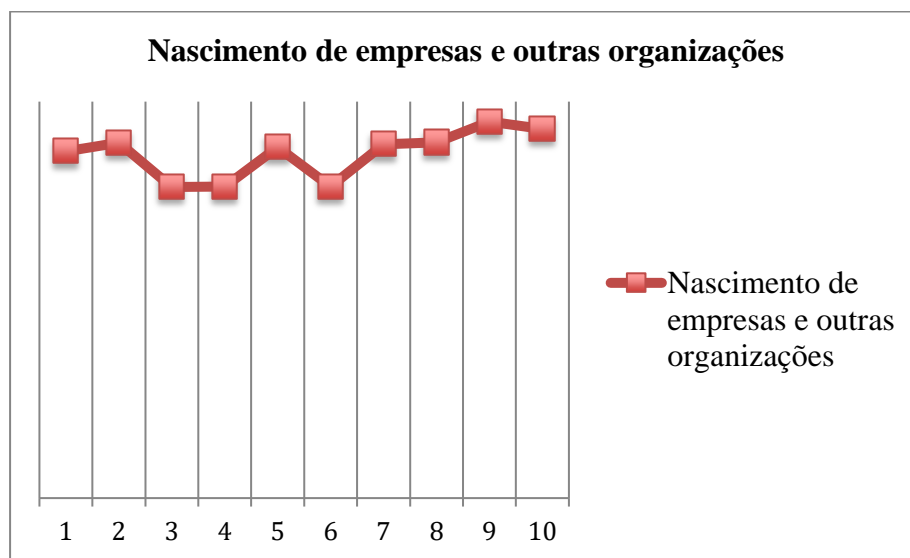
Ano	Nascimento de empresas e outras organizações
2007	34.984
2008	35.871
2009	31.384
2010	31.415
2011	35.414
2012	31.427
2013	35.689
2014	35.892
2015	37.978
2016	37.248

Fonte: INE

O quadro representa o nascimento de empresas e outras organizações de 2007 à 2016, onde 2015 se mostra em relação à estes 10 anos o ano com mais nascimentos, a seguir em 2016 com uma diferença de 730 nascimentos à menos.

2009 foi o ano com menos crescimento tendo 2010 e 2012 crescido relativamente em relação à 2009 sendo os anos com menos crescimento.

Gráfico 1- Evolução das startups



Fonte: INE

Observamos no gráfico que o nascimento de empresas e outras organizações apresentam números diferentes durante os anos, com crescimentos e decréscimos.

1.3.6.2 O Impacto das Startups

Segundo investigações a força motriz da dinamização da economia as startups assumem um papel de grande relevo no universo português.

Além do seu papel em termos de inovação, as startups presam por um forte contributo para a renovação do tecido empresarial e para a criação de emprego, com a capacidade de atrair capital estrangeiro e de se revelar apetecíveis por parte de outras empresas sendo essas de grande porte.

Segundo um estudo feito sobre o empreendedorismo (2005-2015), publicado pela “informa D&B” Há mais empresas jovens (menos de 5 anos) do que empresas maduras 34,7% E 22,5% respetivamente, incluídas no conjunto das empresas jovens, as startups representavam 7,1% do universo empresarial do ano de 2005 ao ano de 2015. As telecomunicações e a agricultura pecuária, pesca e caça são os sectores com maior percentagem de startups em Portugal.

As startups são responsáveis em média por 18% do emprego criado anualmente pelas empresas, percentagem esta que ascende a 46% quando consideradas empresas jovens (menos de 6 anos de existência).

O mercado português como um mercado apetecível tem atraído também investidores internacionais, tendo até 2015 sido criadas mais de 1800 sociedades com controlo estrangeiro de capital, destas, 434 são startups, o que corresponde assim a 6,7% das empresas com controlo estrangeiro em Portugal.

Tabela 3 – Impacto das startups

Anos	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Startups	7,10%	7,50%	7,80%	8,60%	9,60%	9,80%	10,10%	11,6%
Universo empresarial	8,30%	8,30%	8,60%	9,70%	10,20%	10,80%	11,10%	11,10%

Fonte: Análise Informa D&B

O quadro a cima mostra a percentagem de startups que vendem no exterior têm crescido significativamente tendo em 2015 contabilizado 11,6% das novas empresas venderam ao exterior no primeiro ano de vida, uma diferença de 4,4pp em relação ao ano de 2008, tendo ainda estado à frente do universo empresarial com 5 pontos percentuais.

1.3.6.4 Renovação sectorial

Percentagem de startups em cada sector, 2016

Segundo a análise Informa D&B, as startups contribuem para a renovação sectorial do país, tendo as telecomunicações e as atividades imobiliárias liderado as percentagens comparando as percentagens entre outros sectores.

O rácio de nascimentos por encerramentos é mais elevado nas atividades imobiliárias e na agricultura, pecuária, pesca e caça.

Sendo a atividade imobiliária com uma percentagem de 4,9% e a atividade de agricultura, pecuária e caça com 4,2 %, sendo que nas telecomunicações são constituídas quase 5 empresas por cada uma que encerra o que leva a dizer que as telecomunicações lideram as percentagens no que se refere a renovação sectorial, as indústrias extrativas (a indústria que retira a matéria prima da natureza para ser utilizada em outras indústrias, divididas por dois tipos : a indústria extrativa vegetal e

a indústria extrativa mineral) têm o menor rácio de nascimento e encerramento com uma percentagem de 1,5 ou seja, nascem menos e também morrem menos empresas neste sector. A seguir estão as indústrias transformadoras e o retalho estes com a percentagem de 1,7.

A tabela a seguir mostra por percentagem as tabelas divididas por sectores.

Tabela 4- As startups em cada sector, 2016

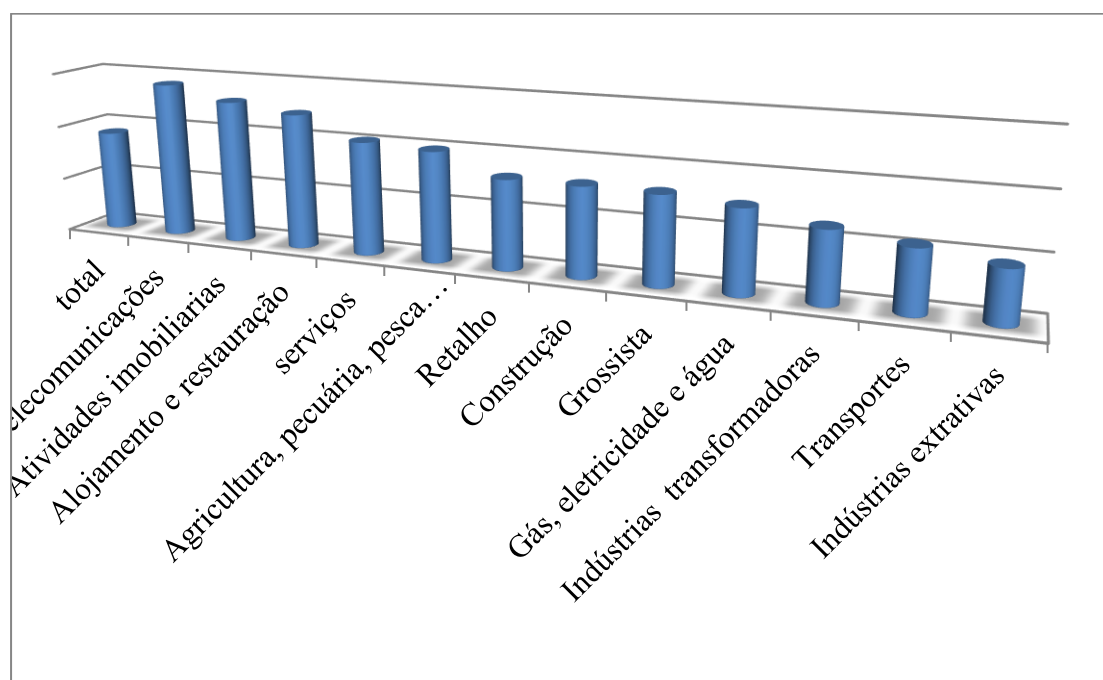
Sectores	Percentagem
Telecomunicações	14,2%
Atividades imobiliárias	13%
Alojamento e restauração	12,3%
Serviços	10,3%
Agricultura, pecuária, pesca e caça	10%
Retalho	8,1%
Construção	8,1%
Grossista	8%
Gás, eletricidade e água	7,5%
Indústrias transformadoras	6,4%
Transportes	5,6%
Indústrias extrativas	4,7%

Fonte: Análise informa D&B

O sector de indústrias extrativas tem a menor percentagem como já havíamos visto a cima, agora comparado com mais sectores.

O sector das telecomunicações representa a maior percentagem comparado com os outros, com uma percentagem de 14,2, logo depois, o sector de atividades imobiliárias com 13%, o sector de retalho e construção têm a mesma percentagem de 8,1 e a seguir o sector grossista com 8%. O sector de indústrias extrativas com a percentagem de 4,7%.

Gráfico 2- As Startups em cada sector



Fonte: Análise informa D&B

1.3.6.5 Programas de apoio às startup's

Sendo o empreendedorismo jovem considerado crucial para a competitividade e o crescimento da economia portuguesa, estas precisam então contar com programas que apoiam estes negócios no âmbito da sua criação, financiamento e permanência no mercado.

Existem em Portugal diversas associações e institutos que prestam apoio a estes negócios, enumerando assim a PRIME JOVEM, tem como objetivo, apostar na criação de novas ideias, produtos ou serviços por parte somente da geração jovem. A NEST, que apoia a criação de empresas de base tecnológica, através da criação de participações no seu capital e constituição de sociedades de capital de risco. O ANGELS (www.angelsclub.com), que é “uma organização que por meio de uma plataforma facilitadora para a realização de negócios, permite que empreendedores de todo o país encontrem investidores para os seus projetos, a fim de movimentar a economia de forma proactiva e multiplicadora, têm por objetivo democratizar o empreendedorismo no país, com a missão de apoiar pessoas que têm o poder de movimentar a sociedade, criar empregos, fortalecer a economia e gerar negócios de grande impacto”.

A SIDER, que presta um apoio específico, no que diz respeito à criação e modernização de estruturas da economia regional. A SIME, inovação, que apoia projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico, que visam o desenvolvimento de novos produtos ou serviços, ou introdução de melhorias naqueles já primordialmente existentes. A EMPREENDA, que visa fomentar o contacto entre detentores de projetos inovadores e empresários interessados em captar inovação para as suas empresas. ASIUPI, apoia projetos que têm como objetivo, estimular fatores específicos e complexos de competitividade, com recursos ao sistema de propriedade industrial e ao sistema de autorização da introdução de medicamentos no mercado. A FINICIA (www.sigarra.up.pt), “facilita o acesso a soluções, financiamento e assistência técnica na criação de empresas, ou em empresas na fase inicial no seu ciclo de vida, com projetos empresariais diferenciadores, próximos no mercado ou com potencial de valorização económica”. Este programa aposta em três eixos de intervenção, sendo elas a aposta em projetos de carácter inovador, negócios emergentes de pequena escala e iniciativas empresariais de interesse regional. PROGRAMA GERIR, promovido pelo IAPMEI, com o apoio do POEFDS (programa operacional do emprego, formação e desenvolvimento social), este programa tem como objetivo contribuir para o aumento da capacidade de gestão e competitividade das PME, através de ações de formação e consultoria aplicada às empresas, a metodologia deste programa assenta no conceito de formação-ação e integra movimentos diagnóstico, as ações de formação destinam-se a gestores de empresas de até 50 trabalhadores, dos sectores da indústria, comércio, serviços e construção. EMPREENDER MAIS, com objetivo de captar ideias de negócios de jovens maiores de 18 anos sendo pessoas singulares ou coletivas e potenciais investidores.

A INOVJOVEM, que tem como principal objetivo, promover a inserção de jovens dos 28 até 35 anos de idade em pequenas e médias empresas, que possuam qualificações em áreas suscetíveis para inovação e desenvolvimento empresarial. A NEOTEC, que tem como objetivo, promover a transformação dos desenvolvimentos do meio científico e académico em negócios com viabilidade no mercado. Os Ninhos de Empresas, que consistem em espaços dotados de suportes técnicos e materiais, onde jovens podem exercer atividades empresariais, relacionadas com os serviços. A Rede, consiste num programa da responsabilidade do IEFP, que presta apoio no âmbito da consultoria, formação e apoio à gestão de pequenas empresas até 49 trabalhadores. Existem também várias iniciativas comunitárias, tais como, a I-TEC,

que se presta a apoiar a criação de projetos inovados, com recursos ao venture capital. A Gate2Growth Initiative, consiste numa plataforma que tem como objetivo, promover o desenvolvimento de negócios ao nível do investimento, apoio à formação, incubação de empresas e transferência de conhecimento. Existem também programas específicos de apoio às PME na União Europeia, como por exemplo, a EUREKA, baseada em sistemas de cooperação internacional, apoia a competitividade de empresas europeias, criando vínculos de inovação em 34 países. A Conteúdos-E tem como objetivo, contribuir para a disponibilidade, a utilização e a distribuição de conteúdos digitais europeus, para projetos de carácter inovador. A *eTEN* tem o propósito de facilitar a implantação de serviços de dimensão transeuropeia, baseados nas redes de telecomunicações (*e-serviços*), tendo como principal objetivo, a criação de “uma sociedade de informação para todos”. A CORDIS, consiste num portal Web, destinado a inovadores, e disponibiliza cerca de 30.000 páginas na Web, sobre todos os aspetos da política comunitária em termos de inovação e investigação. Podemos ainda referenciar a existência de Instrumentos Financeiros, sendo eles, o Fundo Europeu de Investimento, que tem como objetivo investimentos de capital em fundos de capital de risco, que visam apoiar PME recém-criadas e do sector tecnológico. A MTE, consiste igualmente no apoio às PME, através de fundos de investimento de capital de risco. O Mecanismo de garantia às PME, consiste em aumentar a disponibilidade dos financiamentos, concedidos a empresas pequenas ou que foram constituídas recentemente, através da partilha de riscos com instrumentos de garantia nacionais e instrumentos de garantia mútua. Existe ainda uma lista extensa de potenciais financiados para a criação de Startups, tais como, a Amorim Desenvolvimento, a API Capital, a ASK, o Banco Efisa, o BCP Capital, a Beta Capital, o BIG Capital, o BPI *Private Equity*, a Caixa Capital, a *Change Partners*, a Espírito Santo Capital, a Espírito Santo Ventures, a Explorer Investments, a *F.Turismo*, a FIEP, a *Inovcapital*, a *Move On*, a *New Capital*, a *Novabase Capital*, a *PME Capital*, a *PME Investimentos* e o *Tottafinance*.

Por fim, O Sucesso das Startups em Tempo de Crise podemos ainda atribuir um destaque particular, de acordo com a associação Portuguesa de Business Angels (APBA) “Um *Business angels* é um investidor privado que realiza investimentos em oportunidades nascentes (startups) e participa nos projetos com *smart money*, ou seja, além da capacidade financeira também contribui com a experiência e network de

negócios, fazendo referência à Associação Portuguesa dos *Business Angels*, *DNA Cascais* e *FNABA*”.

1.3.6.6 Aceleradoras de startup's

Aceleradoras de startups são basicamente incubadoras de empresas onde o empreendedor consegue apoios para a criação da sua empresa, isto, desde a formação, networking, acompanhamento de mentores entre outros apoios.

Em Portugal existe algumas aceleradoras de startups como as seguintes:

Building global innovators-IUL MIT-Portugal accelerator (BGI) é uma aceleradora de transferência de tecnologia a nível global, sediada em Lisboa em Cambridge (MA/EUA), dirigida a empreendedores de base tecnológica e a startups globais.

Segundo a BGI, este programa de aceleração é desenvolvido pelo ISCTE-IUL e o MIT-Portugal e trabalha em 4 áreas específicas: *Medical & health; smart & industrial tech; enterprise IT & smart data; Ocean economy*.

Todos os anos a BGI apoia gratuitamente 20 equipas com mais de 1150 horas de mentoria especializada por equipa que ajudam os empreendedores a aprimorar suas capacidades e competências e a concentra-los em etapas críticas no movimento de entrada de mercado. A BGI tem um período de aceleração que dura aproximadamente 7 meses de cada ano, ao fim deste período de aceleração a aceleradora concentra o seu apoio nas 12 equipas mais promissoras por um período de até 5 anos através de um programa formal catalisador (1ºano) e *coaching* contínuo até a fase de saída ou morte. Esta rede de mentores, catalisadores e peritos conta com mais de 200 indivíduos em 20 países de diversas origens técnicas, marketing, desenvolvimento de negócios, estratégia, vendas e capital de risco.

Beta i uma associação sem fins lucrativos, sediada em Lisboa criada em 2010. A Beta-i ajuda a criar ideias através de alguns eventos, depois de criada uma ideia a associação ajuda a desenvolvê-la, usando para isso metodologias de colaboração e o *mentoring* dos seus associados. A associação oferece ainda espaços de incubação onde as empresas podem ficar a crescer nos primeiros tempos de existência.

Para cumprir com a sua missão que é a de inovar o empreendedorismo, a Beta-i trabalha em 3 áreas diferentes:

1. Criar e dinamizar uma cultura e rede de empreendedorismo e inovação, através do encontro e da troca de contactos entre pessoas interessadas nestas temáticas.
2. Acelerar startups com ambição global e facilitar o acesso a investimento usando programas de aceleração de ideias como Beta-start.
3. Criar espaços, serviços e produtos e produtos focados no empreendedor.

Fábrica de startups (www.fabricadestartups.com) “tem como objetivo ajudar os empreendedores nas diversas fases do processo de criação e desenvolvimento de novos negócios”. A aceleradora ajuda ainda “na identificação de ideias de negócio, na criação de equipas, no desenho de modelo de negocio, na descoberta de clientes e no lançamento da empresa para o mercado”.

A acredita Portugal (www.acreditaportugal.pt) “Uma organização sem fins lucrativos focada no desenvolvimento e promoção do empreendedorismo nacional”. O seu programa começa com cerca de 4 meses educativos, depois dos quais os melhores projetos são selecionados para 2 meses de aceleração intensiva.

Desde 2010, a acredita Portugal apoiou até 2016, 56.196 projetos e 7.742 modelos desenvolvidos.

A startup Braga(www.startupbraga.com) “É um *hub* de inovação desenhado para apoiar a criação e o desenvolvimento de projetos com elevado potencial empreendedor nos mercados internacionais”. Em parceria com a Microsoft ventures, disponibiliza programas de aceleração para startups com ambições globais. O programa foi desenvolvido para apoiar principalmente startups que desenvolvem produtos inovadores na área do Mobile, E-commerce, *MedTech* e nano tecnologia.

A Startup pirates (www.startuppirates.org)“é um acelerador de empreendedores em potência, criado com o objetivo ingénuo de ensinar empreendedorismo, mas este foi rapidamente alterado e é agora acelerador de empreendedores, ou seja, dá-lhes uma clara orientação, competências, as ferramentas e o conhecimento necessário para desenvolverem as suas ideias e posteriormente criarem a sua própria empresa”.

A Startup Pirates é um projeto português, que nasceu no Porto com uma visão internacional e, por isso, pretende ser um catalisador do empreendedorismo em todo o mundo, querendo estar presente nos mais variados ecossistemas de startups, através

da criação de programas de aceleração de uma semana, bem como através de parcerias com eventos e organizações locais.

Como acelerador, o Startup Pirates está focado em 3 pilares fundamentais: training, mentoring e o desenvolvimento da ideia. Desta forma, são entrosados os conhecimentos teóricos das mais diversas áreas de gestão como modelos de negócio, gestão de recursos humanos, gestão de equipas, marketing, desenvolvimento do modelo e plano de negócio, com uma componente muito prática que vai desde a estruturação de um modelo de negócio, ao desenvolvimento de um produto/serviço até a apresentação do modelo de negócio construído a potenciais investidores. Todo o conhecimento é transmitido por empreendedores e mentores experientes e ligados a várias áreas que estão disponíveis para orientar os participantes.

Algumas startups criadas no âmbito do startup Pirates:

A Uniplaces plataforma online de aluguer de imóveis para estudantes universitários sendo que está já fechou uma ronda de financiamento de 200.000 euros.

A 12 feet tal estúdio que desenvolve aplicações web e campanhas de marketing.

A Foodzai: uma rede social que liga amantes da culinária e gastronomia.

A Lost in reality: desenvolve guias para smartphones que permitem acrescentar informações a certos locais através da tecnologia de realidade aumentada.

A Mobapi promove serviços culturais, centrada nos ecossistemas locais”.

(Pereira, 2012, p.1)

Tais empresas criadas com a startup pirates desde 2012, têm mostrado seu potencial nos ramos em que atuam e concorrido para prémios importantíssimos que empresas portuguesas ainda não tinham participado, portanto a startup pirates mostra-se ser um projeto promissor no âmbito do empreendedorismo pois, além de um projeto empreendedor, abre também porta para novos empreendedores ajudando a superar dificuldades e caminhá-los para a então realização do projeto.

1.3.6.7 Distribuição do universo empresarial por antiguidade, 2015

Segundo dados do INFORMA D&B, o universo empresarial tem mais empresas jovens do que maduras, o que prova assim que as empresas jovens têm ganhado o seu espaço no mercado e têm contribuído para o desenvolvimento económico do país.

As empresas com ou menos de 5 anos de sobrevivência ocupam o segundo grupo mais relevante em número de empresas e contribuem com 9,1% do volume de negócio e com 16% da empregabilidade do universo empresarial em 2015.

A tabela a seguir, mostra a distribuição do universo empresarial por antiguidade em Portugal no ano de 2015.

Esta distribuição é dividida por empresas jovens de até 5 anos, empresas adultas de até 19 anos e empresas maduras com uma sobrevivência de mais de 20 anos no sector empresarial.

Tabela 5 - Distribuição do universo empresarial por antiguidade, 2015

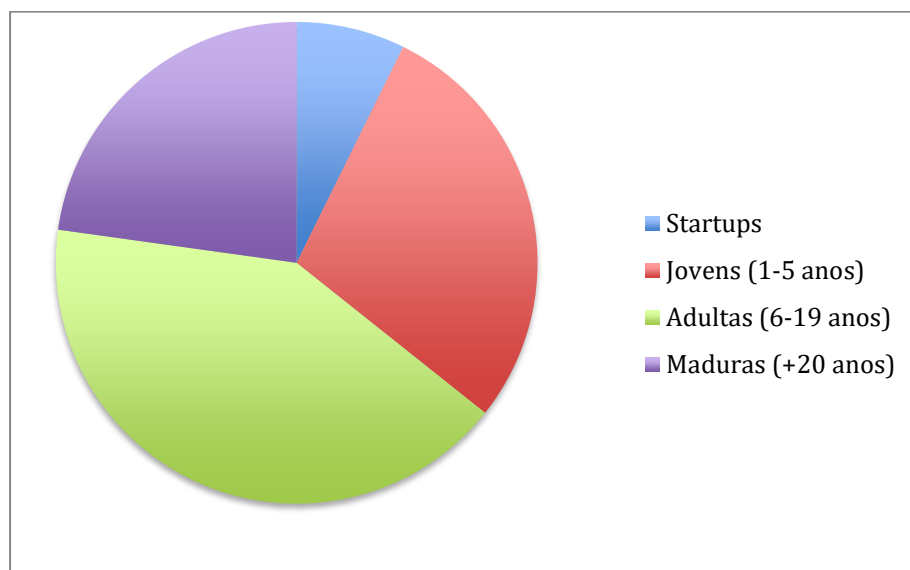
	Startups	Jovens (1-5 anos)	Adultas (6-19 anos)	Maduras (+20 anos)
N.º de empresas	7,3%	28,4%	41,5%	22,8%
Vol. De negocio	0,7%	8,4%	34,5%	56,4%
N.º de empregados	1,9%	14,2%	37,2%	46,7%

Análise Informa D&B

O quadro representa a percentagem das startups empresas jovens adultas e maduras, onde o número de empresas maduras (com mais de 20 anos), representa a maior percentagem em volume de negócio e número de empregados ficando atrás de empresas adultas e empresas jovens quando se trata em número de empresas com uma diferença de 18,7 e 5,6 % respectivamente.

As startups já representam 7,3% do número de empresas, 0,7% de volume de negócios e 1,9% de número de empregados em Portugal.

Gráfico 3 - Distribuição do universo empresarial por antiguidade, 2015



Fonte: Análise Informa D&B

Podemos observar à partir deste gráfico mais claramente que no universo empresarial os números são diferentes quando comparamos as empresas adultas, maduras, jovens e startups em início. As startups adultas de 6 à 19 anos obtêm o maior número comparado com os outros e a startups mostra-se com a menor percentagem mas com uma percentagem significativa.

1.3.7. Demografia das empresas em Portugal

A aptidão para a criação de novos negócios em Portugal é desde há muito reconhecida. Só no ano de 2007 nasceram 167.473 novas empresas no nosso país. O sector de serviços, caracterizado pelos menores custos de entrada e saída do mercado foi aquele que, no período 2004-2007, evidenciou o maior dinamismo empresarial, patente nas maiores taxas de natalidade e de mortalidade das empresas. Cerca de 73% das empresas nascidas em 2006 sobreviveram em 2007, tendo sido o sector da indústria o que evidenciou as maiores taxas de sobrevivência de 2 e 3 anos, a cia de 50%.

Nascimento e morte de empresas e outras organizações

Entre 2007 a 2016, foram constituídas cerca de 347.272 empresas e outras organizações, o que representa em média anual de quase 35 mil das quais 97% são empresas.

Em 2010 nasceram 138.362 empresas e morreram 178.148, ou seja, morreram mais empresas em 2010 do que nasceram.

Tabela 6 – Nascimento de empresas e outras organizações

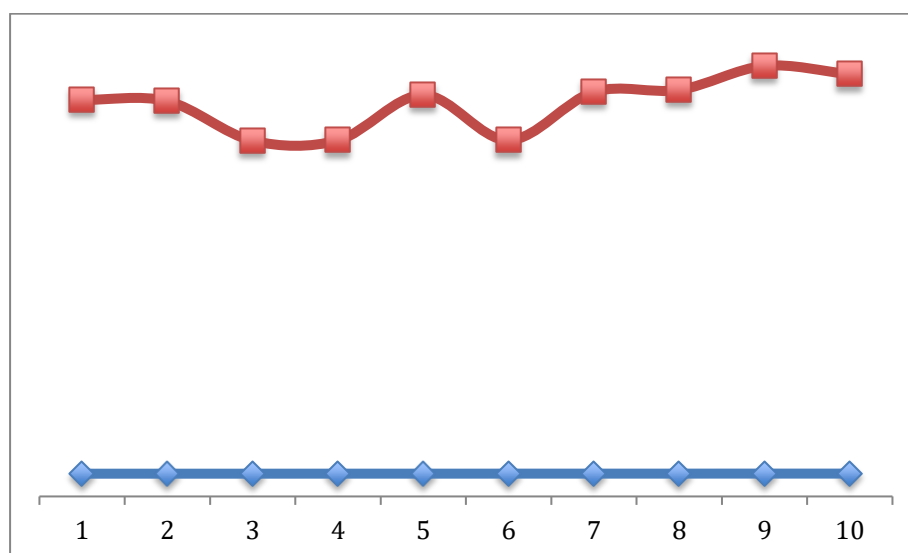
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
34.984	35.871	31.384	31.415	35.414	31.427	35.689	35.862	37.978	37.248

Fonte: INE, PORDATA

Entre 2008 e 2012 houve uma queda nas constituições de empresas, com exceção de 2011 onde houve uma subida de cerca de 4000 pontos devido a impulsão de possibilidade de constituição de empresas com capital social mínimo de 1€ por sócio o que fez com que crescesse o número de nascimentos de empresas.

Em 2013 a quando a taxa de desemprego atingiu o máximo de 19,3%, onde iniciou-se um ciclo de expansão de 3 anos consecutivos no número de nascimentos, sendo em 2015 o ano com melhor resultado desde 2007. Em 2016 foram criadas 37.248 empresas e outras organizações em Portugal, menos 1,9pp face o ano anterior, mas mantendo-se acima de 37 mil.

Gráfico 4- Nascimento de empresas e outras organizações



Fonte: análise informa D&B

Observamos mais claramente neste gráfico a variação do número de nascimento das empresas durante os anos, onde o número de organizações nascidas em 2009 mostrou-

se o menor em relação aos outros anos com o nascimento de 31.384 organizações sendo que 2008 e 2007 nasceram 34.984 e 35.871 empresas respectivamente.

Os anos de 2015 e 2016 mostram os maiores e melhores números em relação ao nascimento de empresas e outras organizações estando 2015 a frente com um número de 37.978 organizações e 2014 a seguir com o nascimento de 35.862 organizações, tendo o ano de 2016 descido relativamente e atingido o número de 37.248 organizações.

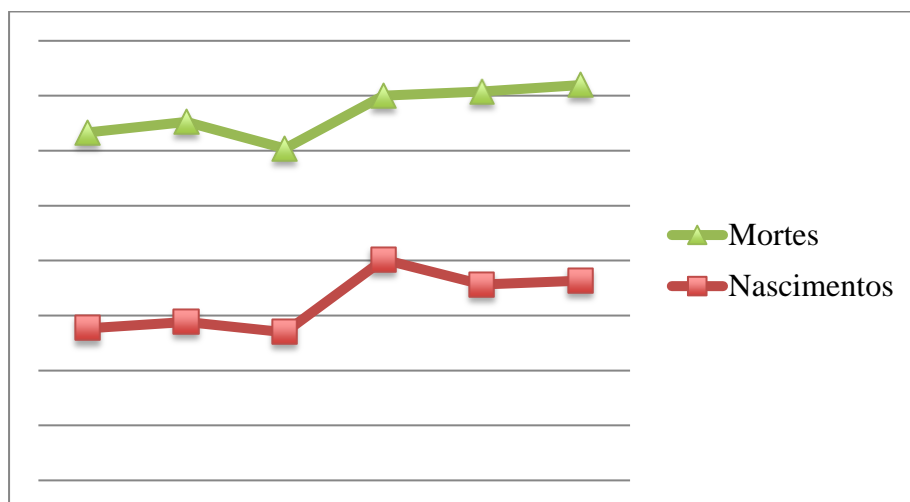
Tabela 7- Nascimento e morte de empresas

Anos	Nascimentos	Mortes	Sobreviventes à 1 ano	Sobreviventes à 2 anos
2010	138.362	178.148	104.572	88.369
2011	144.232	182.021	96.915	73.522
2012	134.757	167.202	101.426	67.353
2013	200.925	149.122	95.611	73.353
2014	178.331	175.514	153.197	70.636
2015	181.840	177.890	129.939	121.674

Fonte: INE

Segundo o INE, o que podemos observar nesta tabela é que em 2013 foi o ano com mais nascimentos de empresas com um número de 200,925 e em 2011 foi o ano que nasceram menos empresas com um número de 144.232. Em relação a mortes, o ano de 2013 foi o ano com menos mortes com um total de 149.122 empresas, em 2011 foi o ano com mais mortes durante o ano de 2010 à 2015. O quadro também mostra a sobrevivência das empresas. Nasceram 144.232 empresas em 2011 e apenas 96,915 sobreviveram à 1 ano e após 2 anos morreram mais 23,393 e sobreviveram apenas 73.522 empresas. O ano de 2012 foi o ano que sobreviveram menos empresas em relação aos 5 anos, onde nasceram 134,757, morreram 167,202 sobreviveram 101,426 em 1 ano e apenas sobreviveram 67.353 empresas.

Gráfico 5 – Nascimento e morte de empresas



Fonte: INE

Conseguimos observar pelo gráfico que o nascimento e morte de empresas tiveram a mesma com a menor número em 2012 e o aumento no ano seguinte de 2013 que foi o ano que nasceram e ao mesmo tempo morreram mais empresas.

Em 2014 e 2015 o nascimento de empresas foi relativamente igual, quanto às mortes, houve um crescimento em 2015 em relação à 2014.

Tabela 8- Taxa de sobrevivência das empresas nascidas por localização geográfica

Localização Geográfica (Nuts 2013)	Taxa de sobrevivência (%) das empresas nascidas 2 anos antes por localização geográfica (NUTS-2013) e atividade económica (Divisão-CAE Rev.3); Anual								
	Período de referencia de dados								
	2016								
		Atividade económica (Divisão – CAE Rev.3)							
Total	Agricultura, Produção animal, Caça, floresta e pesca	Indústrias Extrativas	Indústrias Transformadoras	Eletricidade, Gás, vapor, Água quente e fria e ar frio	Captação, Tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	Construção	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	Transportes e armazenagem	
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Portugal	55,56	60,11	57,14	66,67	83,46	71,54	58,76	59,84	66,96
Continente	55,47	59,95	56,67	66,97	83,46	71,67	58,99	59,79	66,21
Região Autónoma de Açores	55,14	57,01	100,00	56,10	0,00	0,00	49,55	62,47	80,65
Região Autónoma da Madeira	55,51	69,57%	0,00	56,92	0,00	66,67	60,61	60,11	83,78

Fonte: INE

Nesta tabela temos o número de sobrevivência das empresas em por localização geográfica em 2016 nas áreas de agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca; indústrias extrativas; indústrias transformadoras; eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio; captação, tratamento e distribuição de água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição; construção; comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos e transportes e armazém

A região de continente e Portugal são as localizações com percentagens em todos os sectores. A Região Autónoma de Açores não teve percentagens nos sectores de eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio e captação, tratamento e distribuição de água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição, no sector de indústrias extrativas teve 100% de sobrevivência neste mesmo sector na Região Autónoma de Madeira não teve sobrevivência.

A Região de Portugal tem a maior de percentagem de 513,085% no total, e a Região Autónoma da Madeira tem a menor percentagem, total de 369,39%. O sector de indústrias Transformadoras e agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca; indústrias extrativas têm a maior percentagem de sobrevivência, uma percentagem de 246,66 e 246,64 respectivamente, o sector de eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio tem a menor percentagem com um total de 166,92 por cento.

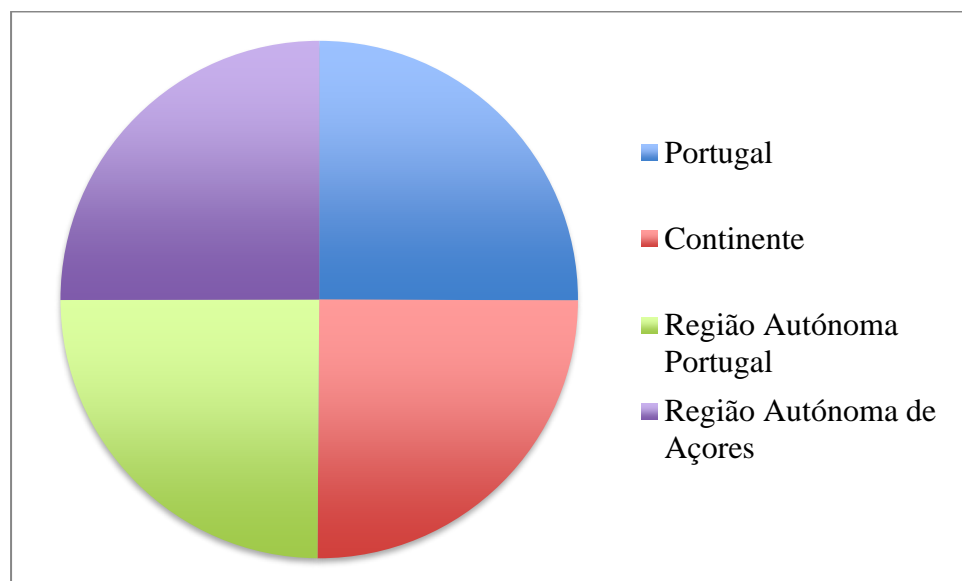
Tabela 9 - Taxa de sobrevivência das empresas nascidas 2 anos antes por localização geográfica (NUTS-2013); anual

Localização geográfica (NUTS-2013)	Taxa de sobrevivência (%) das empresas nascidas 2 anos antes por localização geográfica (NUTS-2013); Anual
	Período de referencia dos dados
	2016
	%
Portugal	55,56
Continente	55,57
Região Autónoma Portugal	55,14
Região Autónoma de Açores	55,51

Fonte: INE

Em percentagem total, a taxa de sobrevivência são relativamente iguais entre as regiões Portugal, Continental, Região Autónoma Portugal e de Açores, com uma percentagem maior de 1 ponto percentual da Região Continente em relação ao Portugal, e a menor percentagem na Região Autónoma Portugal.

Gráfico 6: Taxa de sobrevivência das empresas por localização geográfica



INE: demografia das empresas

O que podemos ver mais claramente no gráfico, as percentagens são relativamente iguais com diferenças de pontos percentuais.

Tabela 10- Taxa de sobrevivência das empresas dos ramos de atividade internacionalizáveis nascidas por localização geográfica

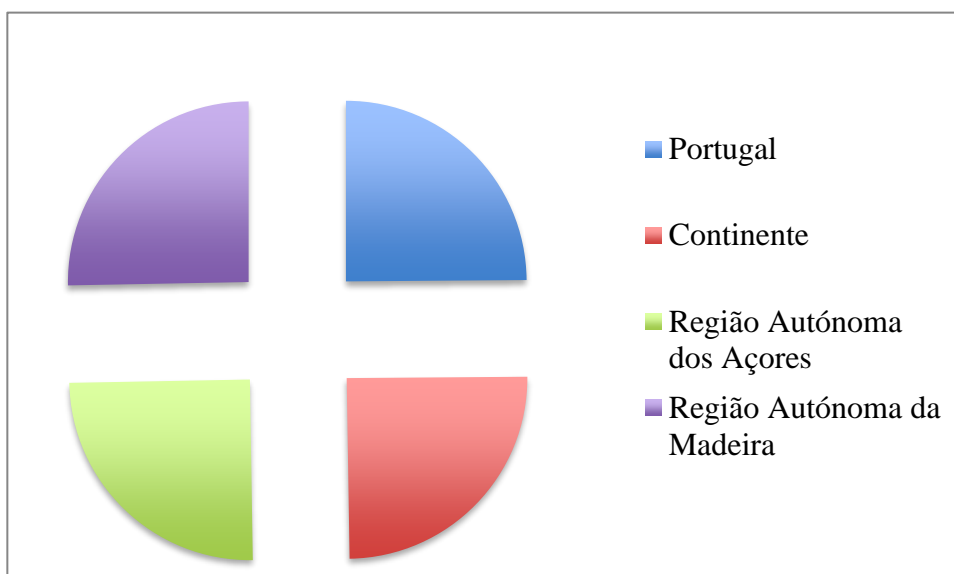
Localização geográfica (NUTS-2013)	Taxas de sobrevivência das empresas dos ramos de atividade internacionalizavam nascidas 2 anos (CAE Rev3-%) por localização geográfica (Nuts-2013); Anual
	Período de referência dos dados
	2016
	%
Portugal	53,71
Continente	53,68
Região Autónoma dos Açores	53,88
Região Autónoma da Madeira	54,61

Fonte : INE

O quadro mostra que a região Autónoma da Madeira tem a maior percentagem de taxa de sobrevivência dos ramos de atividades internacionalizáveis em relação à Regiões de Portugal, Continente e Autónoma de Açores que vem logo a seguir com 53,88%.

A região do Continente é a região com menor percentagem com uma diferença de 3 pp em relação à Portugal.

Gráfico 7- Taxa de sobrevivência das empresas dos ramos de atividade internacionalizáveis nascidas por localização geográfica



Fonte: INE

O gráfico mostra mais claramente as percentagens de sobrevivência das empresas dos ramos de atividade internacionalizáveis.

Tabela 11: Taxa de natalidade das empresas por localização geográfica e forma jurídica

Localização geográfica (NUTS 2013)	Taxa de natalidade (%) das Empresas por localização geográfica (NUTS-2013) e forma jurídica Anual		
	Período de referencia dos dados		
	2016		
	Forma Jurídica		
	Total	Empresa individual	Sociedade
	%	%	%
Portugal	14,92	17,73	8,91
Continente	14,94	17,79	8,93
Região Autónoma dos Açores	13,36	14,56	8,25
Região Autónoma da Madeira	15,58	18,99	8,49

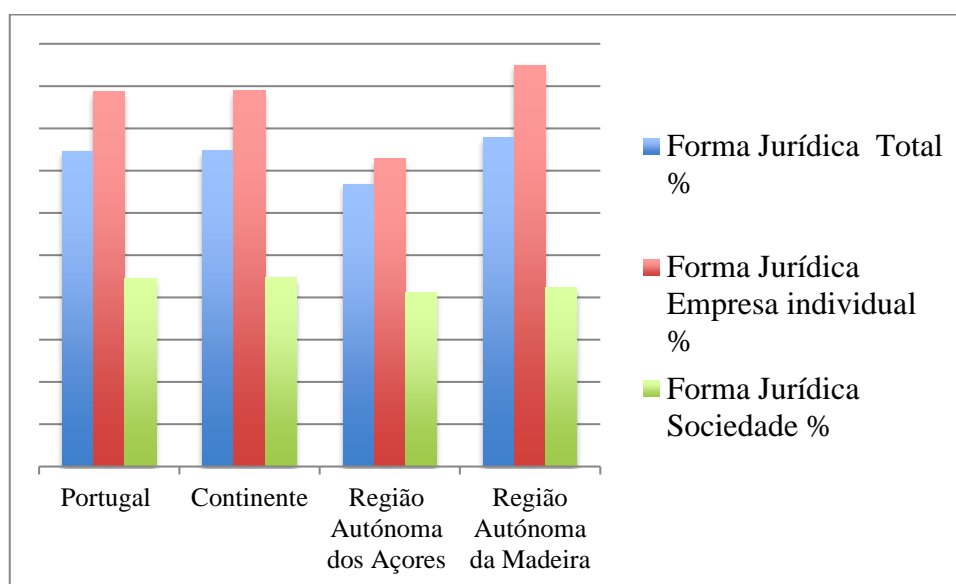
Fonte: INE

Entre as regiões de Portugal, Continente, Região Autónoma de Açores e Região Autónoma da Madeira, o quadro mostra uma comparação jurídica entre empresas individuais e sociedades.

As empresas constituídas em Sociedade mostram menor percentagem em relação à individuais com uma diferença de quase o dobro diferença esta de à 34,49%.

A Região Autónoma da Madeira mostra maior percentagem em forma jurídica em relação à outras regiões.

Gráfico 8 - Taxa de natalidade das empresas por localização geográfica e forma jurídica



Fonte : INE

Vemos mais nitidamente a percentagem maior da forma jurídica individual em relação à sociedade e a maior percentagem significativa da Região Autónoma da Madeira.

Tabela 12: Nascimentos de empresas em sectores de alta e média alta tecnologia por localização geográfica anual

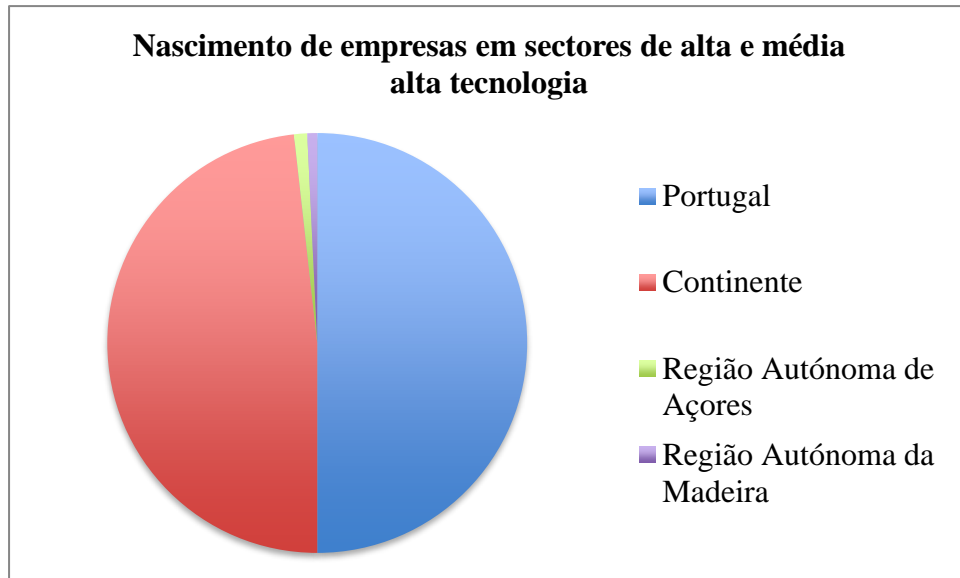
Localização geográfica Nuts-2013	Nascimento de empresas em sectores de alta e média-alta tecnologia (CAE Rev.3 – N°) por localização geográfica (NUTS-2013); Anual	
	Período de referencia dos dados	
	2016	
	N°	
Portugal	3.408	
Continente	3.287	
Região Autónoma de Açores	69	
Região Autónoma da Madeira	52	

Fonte INE

Segundo o INE, empresas em sectores de alta e médias tecnologias têm maior crescimento na Região de Portugal com o nascimento de 3408 empresas em 2016, o Continente com 3287 nascimentos, a Região Autónoma de Açores com 69

nascimentos e por último com menor nascimento no sector, a Região Autónoma de Madeira com 52 nascimentos.

Gráfico 9 - Nascimento de empresas em sectores de alta e média alta tecnologia por localização geográfica anual



Fonte INE

Representação gráfica do nascimento de empresas de alta e média alta tecnologia, onde a Regiões Autónoma de Açores e Autónoma de Madeira mostra-se com menor número, e as regiões de Portugal e Continente mostram números relativamente iguais.

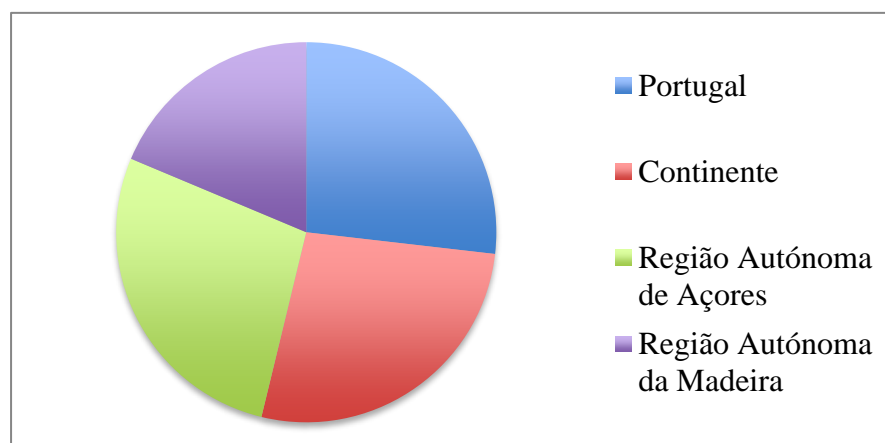
Tabela 13: Proporção dos nascimentos de empresas em sectores de alta e média-alta tecnologia por localização geográfica (NUTS-2013); anual

Localização geográfica (Nuts-2013)	Proporção dos nascimentos de empresas em sectores de alta e média-alta tecnologia (CAE REV.3 - %) por localização geográfica (NUTS-2013); Anual
	Período de referência dos dados
	2016
	%
Portugal	1,91
Continente	1,92
Região Autónoma de Açores	1,96
Região Autónoma da Madeira	1,33

Fonte: INE

O sector de alta e média-alta tecnologia com percentagens significativamente semelhantes, tem maior percentagem na Região Autónoma de Açores tem a maior percentagem de nascimentos com 1,96%, a seguir, o Continente com 1,92%, Portugal com 1,91 e a Região Autónoma da Madeira com 1,33%.

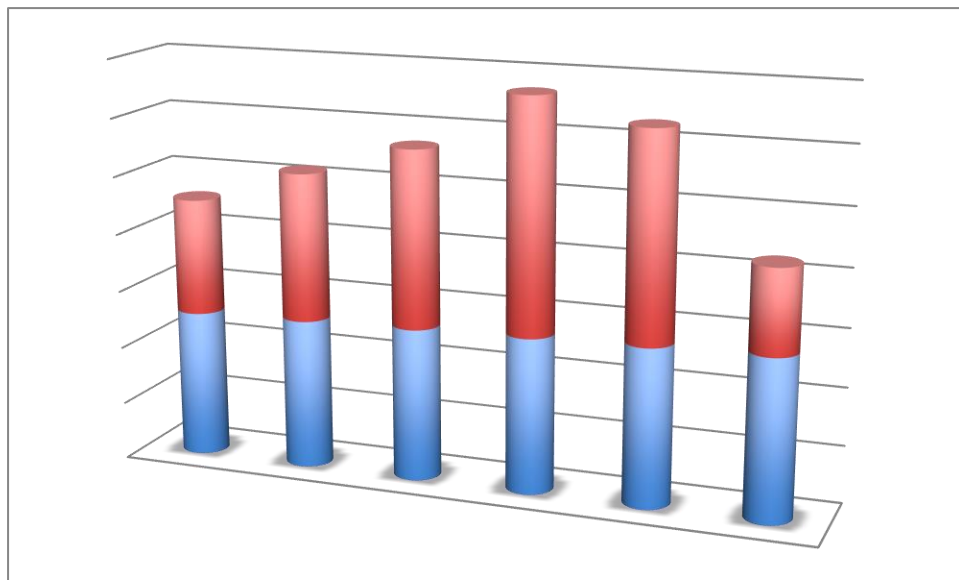
Gráfico 10-Proporção dos nascimentos de empresas em sectores de alta e média-alta tecnologia por localização geográfica (NUTS-2013); anual



Fonte: INE

Representação gráfica da proporção dos nascimentos de empresas em sectores de alta e média tecnologia por localização geográfica, onde a Região Autónoma da Madeira mostra menor número, a Região Autónoma de Açores mostra a maior percentagem.

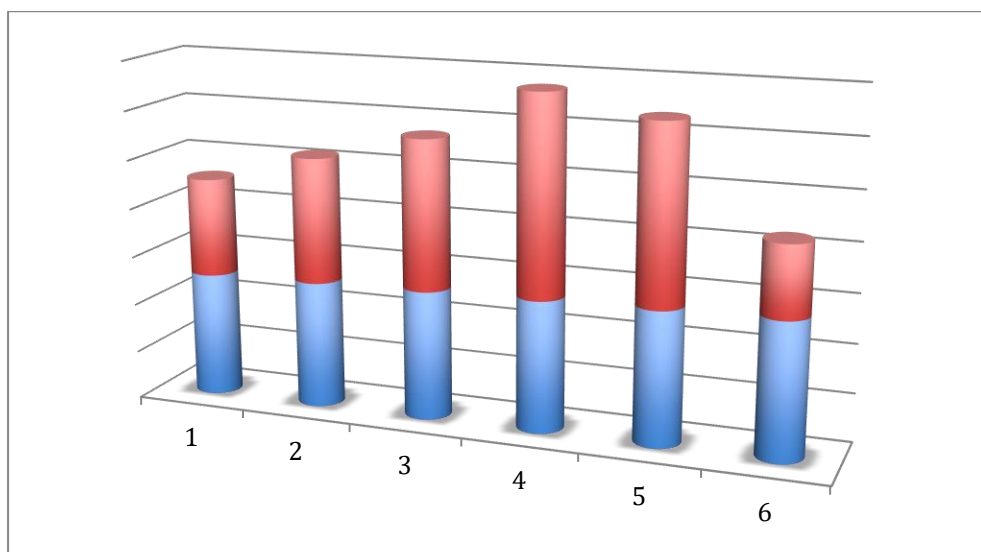
Gráfico 11 - Número total de fundadores em Portugal



Fonte: INE

O número total de fundadores de 2011 à 2016 mostra-se variável durante os anos, 2016, mostra-se o ano com menos fundadores comparando aos outros anos, o ano de 2014 mostra-se com maior número, 2015 vem com um decréscimo e em 2016 o número desce quase ao número de 2011.

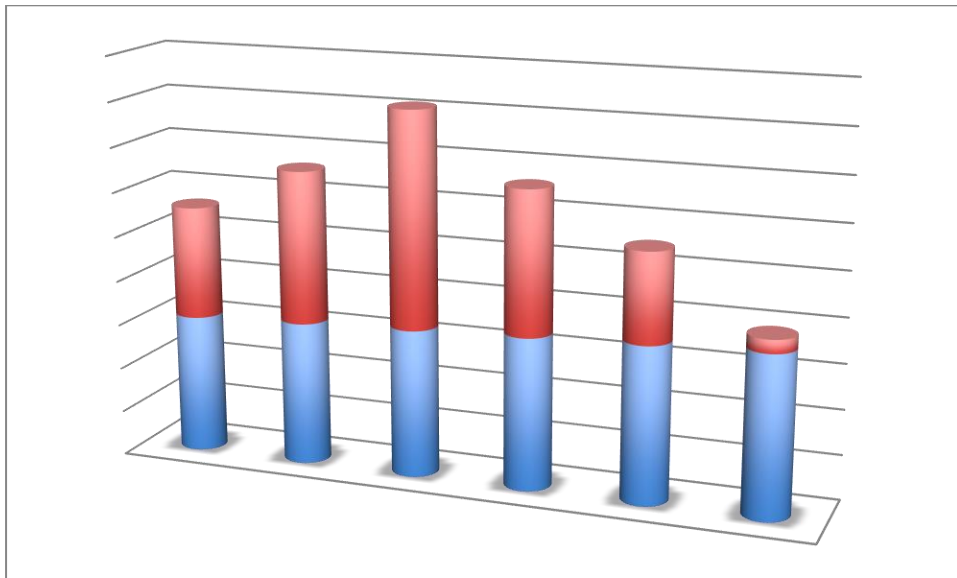
Gráfico 12 - Número total de novos fundadores



Fonte INE

O ano de 2014 mostra-se também com o maior número de novos investidores em relação aos outros anos. O ano de 2016 mostra-se também o ano com menos novos investidores em Portugal.

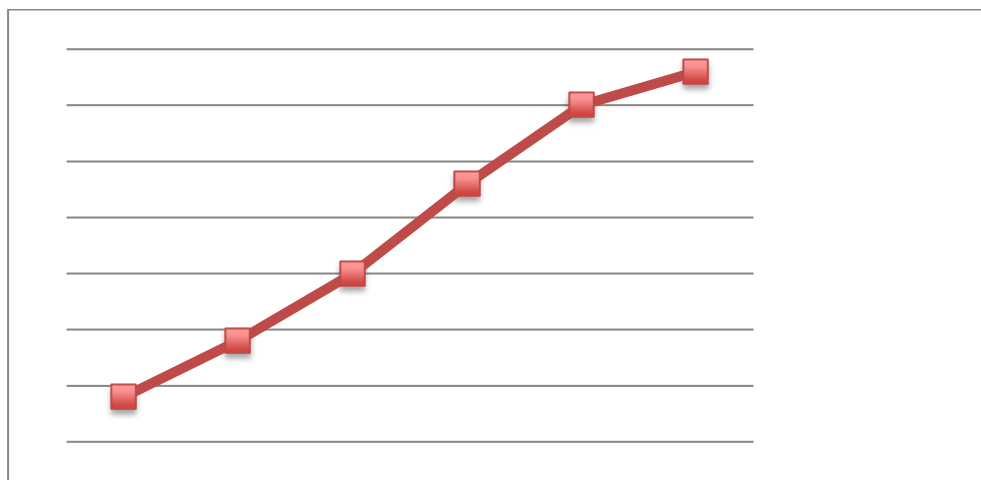
Gráfico 13 - Número total de investidores



Fonte: INE

Quando olhamos para o número de investidores, o ano de 2013 mostra-se o ano com o maior número, o que não se vê no número de fundadores que o maior número foi o do ano de 2014, o ano 2016 mostra-se o ano com menos investidores o que se observou também com o número de fundadores mas nesse caso com ainda menor proporção. Mostra-se claramente que o ano de 2016 foi o ano com menos investidores.

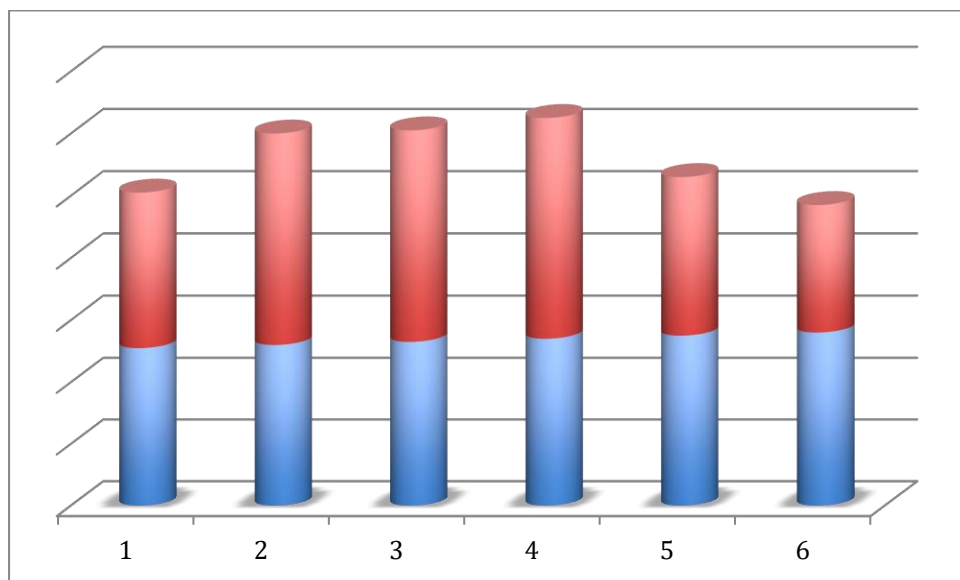
Gráfico 14- Número acumulado de novos fundadores por 100 000 pessoas



Fonte: Análise informa D&B

Observamos neste gráfico o crescimento de fundadores a cada 100.000,00 pessoas, observamos o maior crescimento em 2014 e um pequeno decréscimo em 2015. Podemos observar que consideravelmente durante os anos o número de fundadores tem crescido consideravelmente.

Gráfico 15- Número total de startups

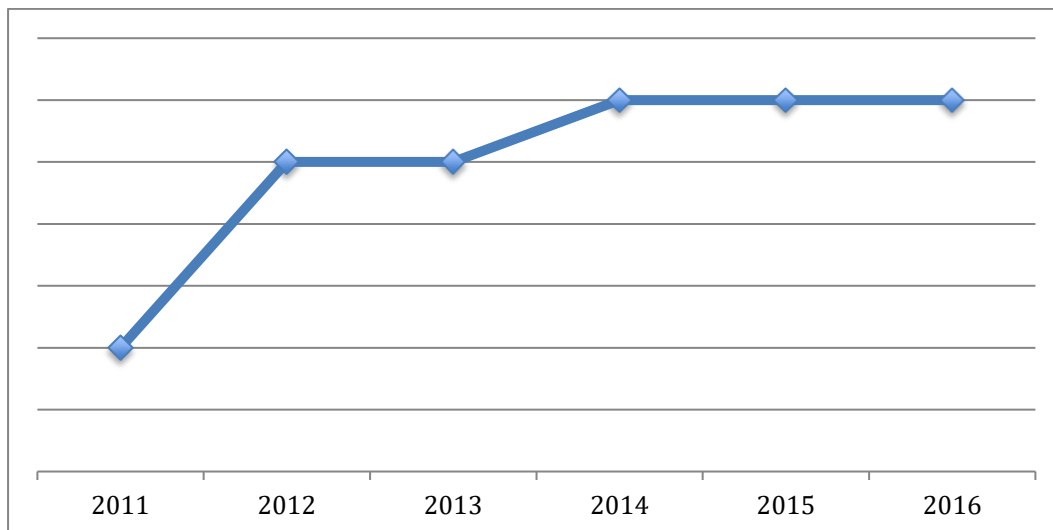


Fonte: Análise informa D&B

Apesar de o número de investidores e empreendedores terem decrescido no ano de 2016, o número total de startups tem o número estável, mas o ano de 2016 foi

igualmente o mais baixo em número total de startups comparando os 5 anos de 2011 à 2016.

Gráfico 16- Taxa de sobrevivência de empresas

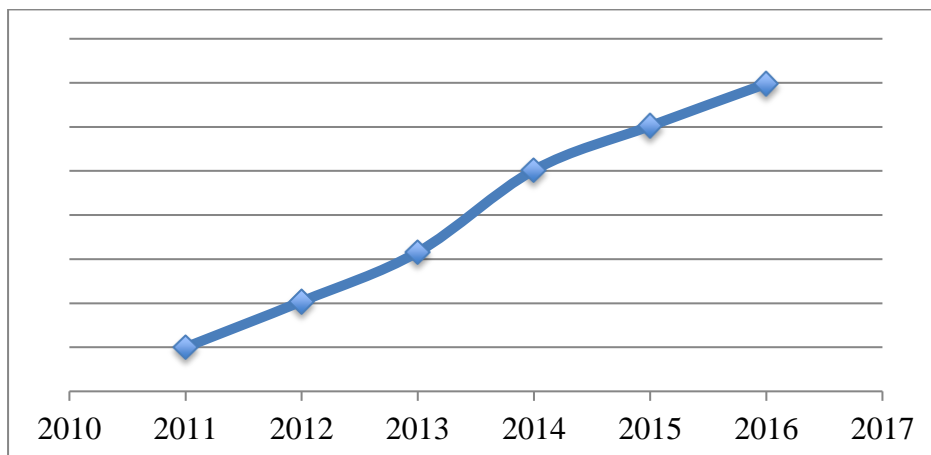


Fonte: INE

A figura mostra que a sobrevivência das empresas de 2011 à 2012 teve um grande crescimento, de 2012 à 2013 manteve-se com o mesmo valor, houve um crescimento significativamente grande em 2014, crescimento este que se manteve nos anos de 2015 e 2016.

O que foram números muito bons, sendo que os números de 2011 não se repetiram e não houve queda.

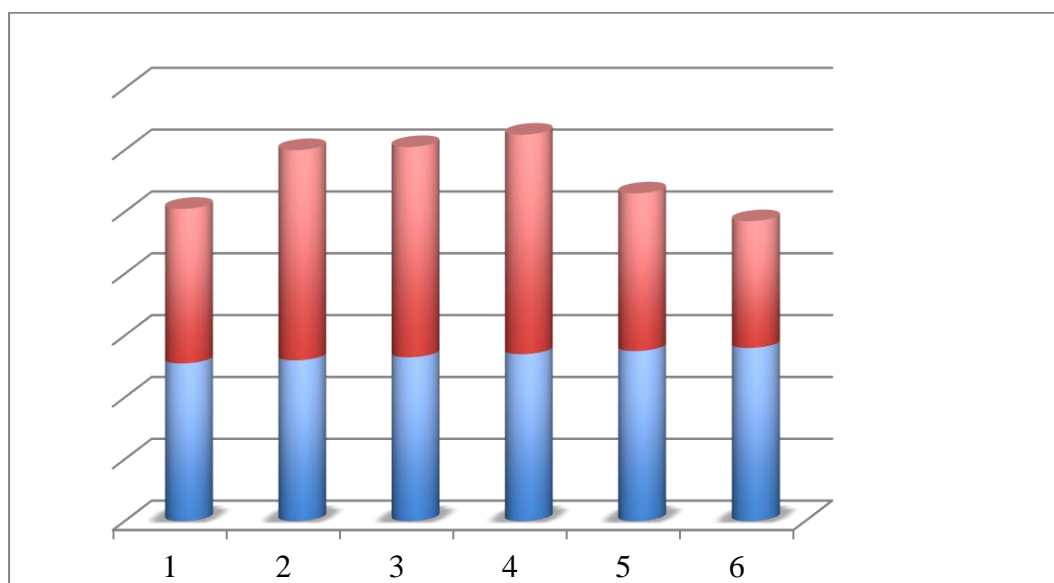
Gráfico 17- Número de novas startups



Fonte: INE

O número de novas startups tem crescido muito desde 2011 e tem mantido o crescimento todos os anos e observa-se o mesmo na próxima figura onde todos os anos cresce uma média de 8 novas startups por 100 empresas, ou seja por cada 100 empresas que nascem, 8 delas são startups fruto do empreendedorismo, gerando empregos ou auto empregos.

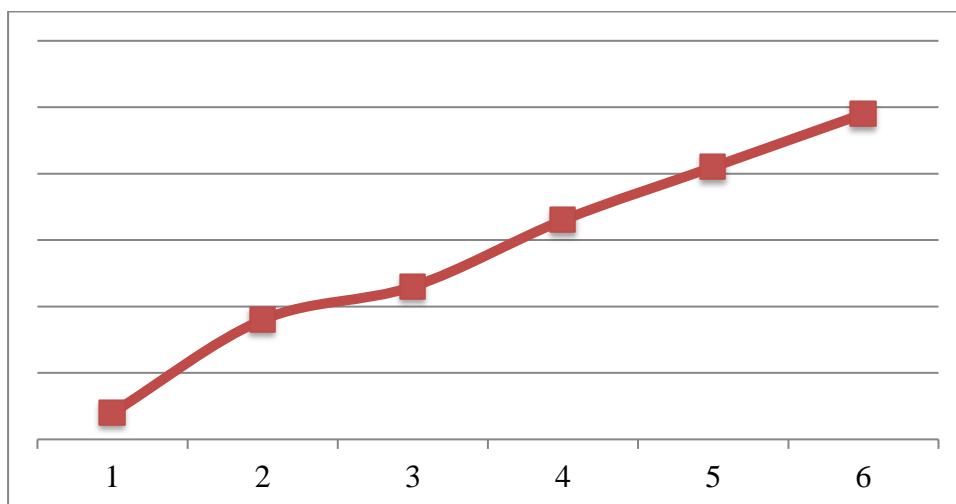
Gráfico 18 - Número total de novas startups por ano



Fonte: Análise informa D&B

Nesta Figura observamos uma queda no número de novas startups criadas depois de 2014, esta queda pode ser explicada por várias razões uma delas a crise financeira durante este período. O mesmo se verificou no número de novos investidores.

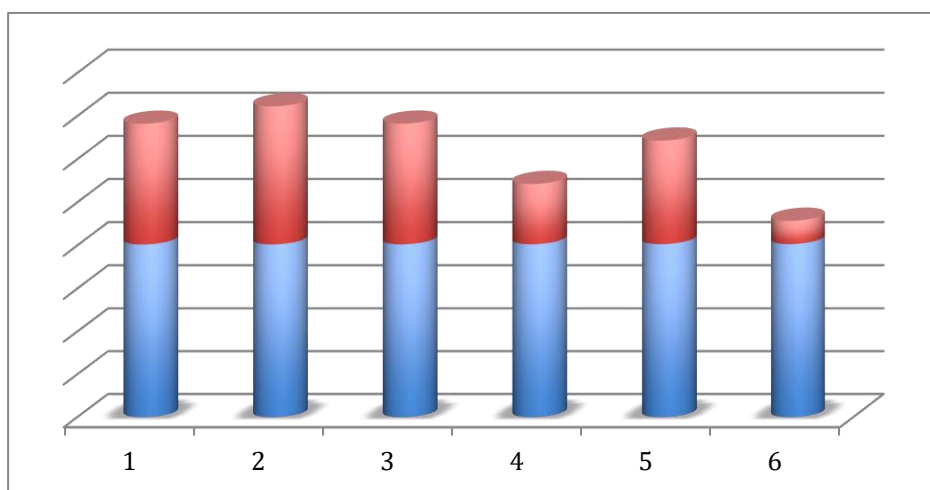
Gráfico 19- Acumulado de densidade de startup (por 100 empresas)



Fonte: Análise Informa D&B

Por cada 100 empresas que nascem visto no quadro anterior, 8 delas são startups e estes números crescem durante os anos, o ano de 2012 teve um decréscimo e volta a se estabilizar em 2013 e crescendo até 2015.

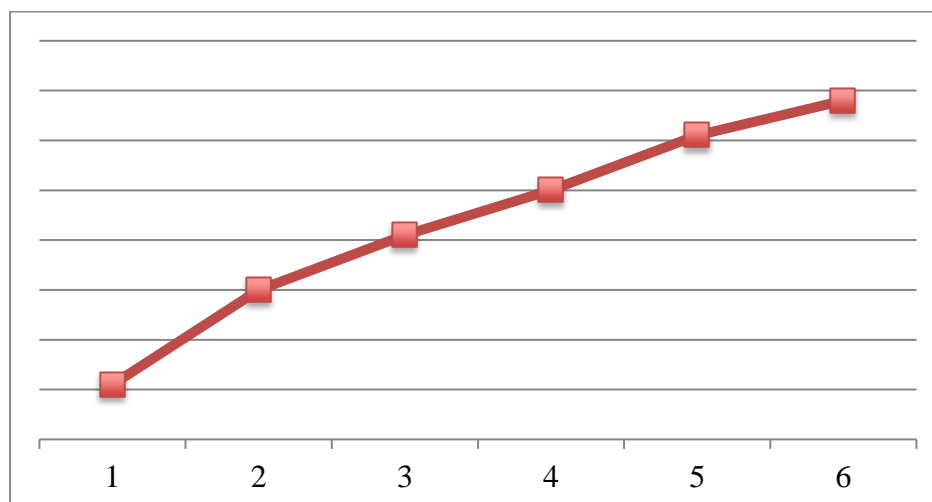
Gráfico 20 - Número total de novos empregos criados



Fonte: Análise Informa D&B

Observa-se também tal como nas figuras de novas *startups* criadas e novos investidores uma queda significativa no número de novos empregos criados em 2014, volta a crescer no ano seguinte, mas teve um declínio maior ainda que o de 2014 no ano de 2015.

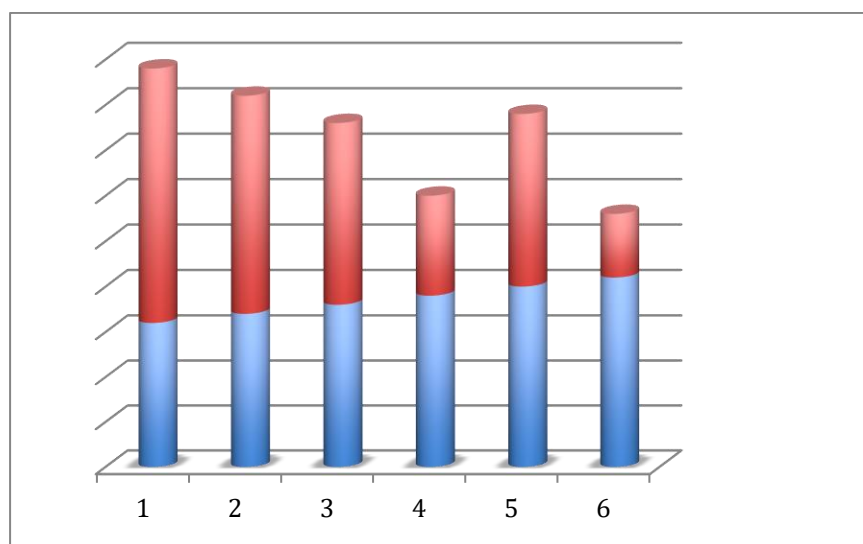
Gráfico 21- Acumulado de novos empregos criados



Fonte: Análise Informa D&B

O gráfico mostra o número de novos empregos que o empreendedorismo tem acumulado durante os anos, e mostra claramente o crescimento destes números desde 2010.

Gráfico 22- Empregos criados por novas startups por ano



Fonte: Análise Informa D&B

O número de empregos criados por novas startups teve um grande declínio igualmente em 2014, cresce e no ano seguinte e volta a diminuir em 2016. O ponto mais alto de empregos criados por novas startups foi em 2011 e o ponto mais baixo em 2016.

1.3.8 Desemprego em Portugal

“Em Portugal, o desemprego surgiu principalmente à partir de 1974, devido as reformas que vieram transformar a estrutura do sistema económico e social e consequentemente o sistema de emprego” (Rodrigues, 1996).

Em Portugal, existem programas de apoio à desempregados e medidas de criação de empregos para os desempregados que pretendem entrar no mercado de trabalho.

Um organismo que atua em todo o país com a missão de combater o desemprego utilizando políticas onde se destacam a formação profissional, os estágios profissionais e algumas medidas de apoio ao empreendedorismo e consequentemente a criação do próprio emprego é o Instituto do emprego e formação profissional, I.P (IEFP). Com sede em Lisboa e cinco delegações regionais distribuídas pelo país, contam com 82 centros de emprego, 32 centros de formação profissional de gestão direta e 29 centros de formação profissional da gestão participada.

Segundo esta organização, o desempregado é todo o cidadão candidato inscrito num centro de emprego (CTE), que não possui um trabalho, procurando um emprego por conta de outrem, sendo este disponível imediatamente, com capacidade e idade para trabalhar.

Segundo “O observador” com dados da *Euristat*, A taxa de desemprego em Portugal desceu de 12,2% em fevereiro de 2016, para 10% em fevereiro de 2017 tendo recuado assim, 2,2 pontos percentuais, o que representa a queda mais forte entre todos os países da Zona Euro. Apesar da redução significativa do desemprego em Portugal, para os níveis mais baixos desde 2009, o país continua a ter a quarta taxa de desemprego mais elevada na zona euro, a par da França, já em relação a totalidade da união europeia, Portugal tem a sexta maior taxa de desemprego.

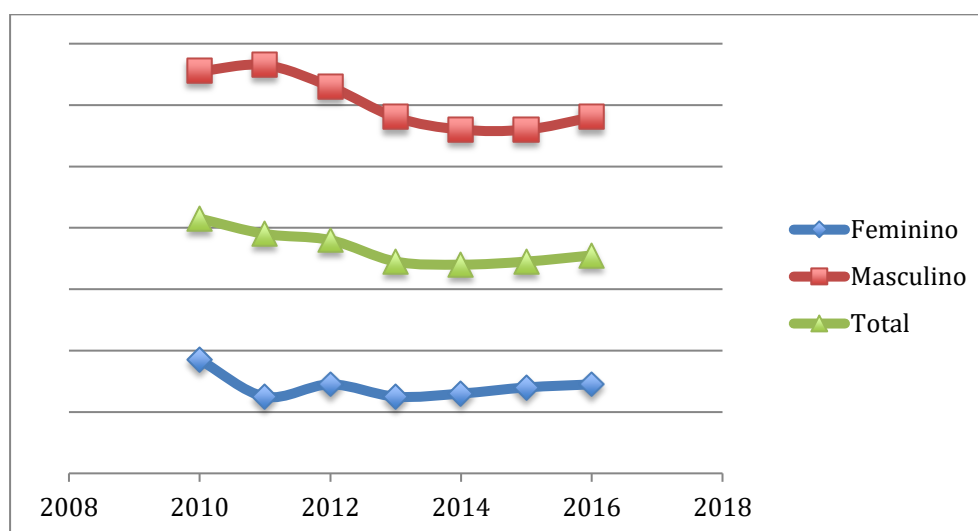
Tabela 14- População em idade ativa

Anos	Feminino	Masculino	Total
2007	72,9	84,6	78,7
2008	78,7	84,6	78,7
2009	73,0	83,3	78,0
2010	73,7	83,1	78,3
2011	72,5	83,3	77,8
2012	72,9	82,6	77,6
2013	72,5	81,6	76,9
2014	72,6	81,2	76,8
2015	72,8	81,2	76,9
2016	72,9	81,6	77,1
2017	74,1	82,7	78,2

Fonte: INE, PORDATA

A população em idade ativa em Portugal de 2010 à 2016 têm poucas diferenças de um ano para o outro, durante os anos a população feminina esteve em torno de 73 e 72 e masculino de 83 à 81 milhões de pessoas. No total de 78,3 milhões em 2010 teve o maior número, logo a seguir 77,8 em 2011, o menor número foi o de 2014 com 76,8.

Gráfico 23- População em idade ativa



Fonte: INE, PORDATA

Pelo gráfico conseguimos mais facilmente visualizar que o número de população ativa do sexo masculino é relativamente maior que o feminino e que no total, o ano de 2010 foi o ano com maior população ativa e o ano de 2013 com o menor número.

1.3.9 Evolução do número de desempregados

Tabela 15 - População desempregada total a procura de emprego (em milhares)

Anos	Feminino	Masculino	Total
2007	234,6	282,8	517,40
2008	212,8	205,2	418,0
2009	249,3	191,3	440,6
2010	313,5	277,7	591,2
2011	337,9	350,2	688,2
2012	401,6	434,2	835,2
2013	419,0	436,2	855,2
2014	364,5	361,5	726,0
2015	323,5	323,0	646,5
2016	282,0	291,0	573,0
2017	231,6	231,2	462,8

Fonte: INE, PORDATA

Podemos observar a partir deste quadro, que o número de desempregados teve um grande crescimento nos anos de 2012 e 2013, decresceu consideravelmente em 2014 e foi decrescendo até 2016 quase chegando aos mesmos números de 2010 com uma diferença de 18,2 milhares, o número total de 2012 foi de 591,2 e em 2016 573,00 o que mostra que em 2016 teve menos desempregados que no ano de 2010. O ano de 2016 comparando à esses outros anos foi o ano com menos desempregados, o ano com mais desempregados foi o ano de 2013 com 855,2 mil desempregados.

1.3.10 Emprego em Portugal

Portugal vem registando desde a viragem do milénio, taxas de atividades e de emprego superiores à média de 27 países da EU. Porém, a partir de 2001, as taxas de emprego da EU e de Portugal tendem a aproximar-se. Desde então a taxa de emprego portuguesa decresce progressivamente, enquanto a Europeia sobe, pelo que diferencial reduz de 5,6% em 1999 para 2,5% em 2007. Em 2012, a taxa de emprego da UE (64,2%) supera a taxa de emprego em Portugal (61,8%).

Tabela 16 - População empregada em milhares

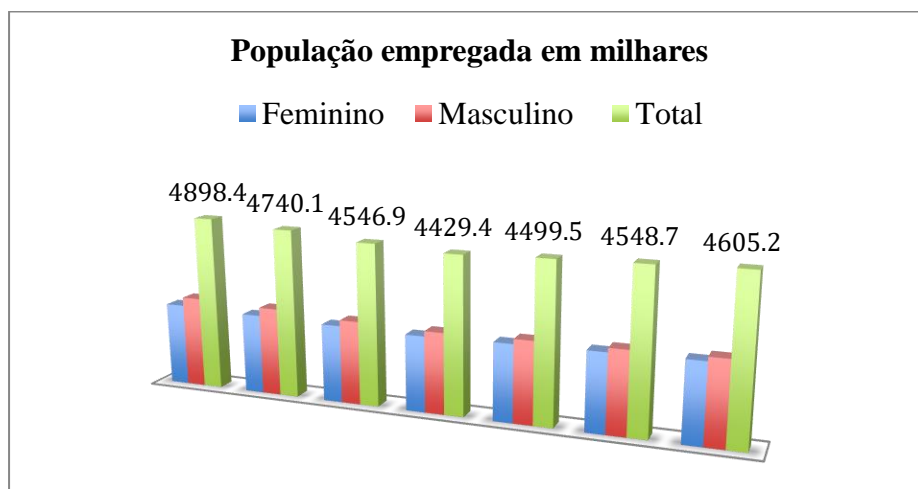
Anos	Feminino	Masculino	Total
2007	2.952,6	2139,9	5.092,5
2008	2,756,8	2.359,8	5.116,6
2009	2.399,4	2569,2	4.968,6
2010	2.329,1	2.569,3	4.898,4
2011	2.252,9	2.487,2	4.740,1
2012	2.189,6	2.357,3	4.546,9
2013	2.141,0	2.288,4	4.429,4
2014	2.180,0	2.319,5	4.499,5
2015	2.214,4	2.334,3	4.548,7
2016	2.243,8	2.361,4	4.605,2
2017	2753,4	2.003,2	4.756,6

Fonte: INE, PORDATA

A tabela mostra o número da população empregada, mulheres, homens e o total. Observamos que o número de mulheres empregadas um total de 15550,8 é menor que o número de homens um total de 16717,4 com uma diferença de 1166,6 total em milhares.

Observamos também a queda do número de empregados desde 2011 voltando a crescer apenas em 2015 e 2016.

Gráfico 24 - População empregada em milhares



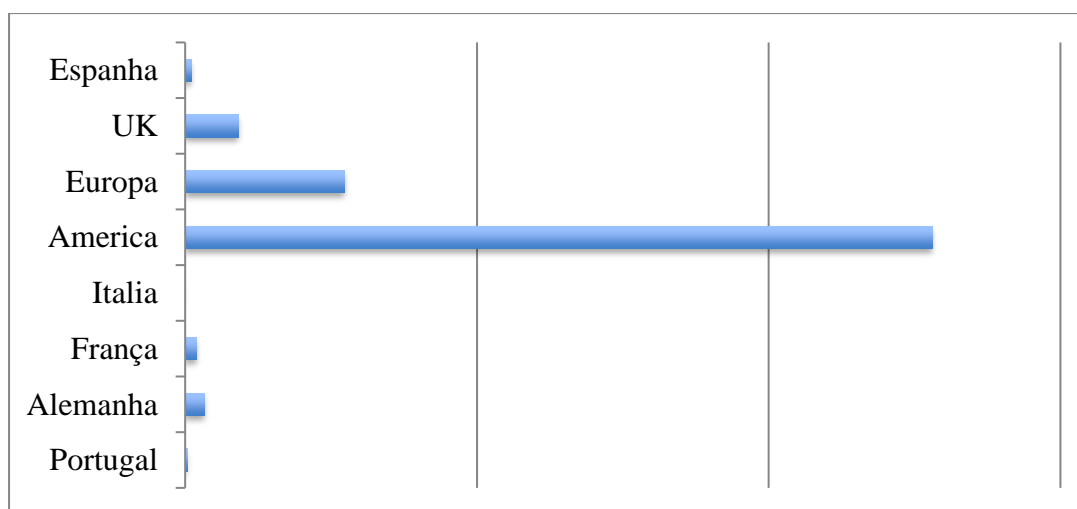
Fonte: INE

Podemos observar através do gráfico o maior número de empregados total no ano de 2010 com 4898,4 milhares de empregados, tendo começado a decrescer em 2011 marcando uma diferença de 158,3 milhares, de 2011 à 2012 teve o maior decréscimo 193,2 comparando aos outros anos, de 2014 à 2015 teve a menor queda com um total de 49,2 milhares, de 2015 à 2016 houve um aumento de 56,5 milhares.

1.3.11 Total de capital e capital per capita criado em todas as vertentes por País

The world bank apresenta o capital criado por continentes e países.

Gráfico 25 - Capital criado em todas as vertentes por país

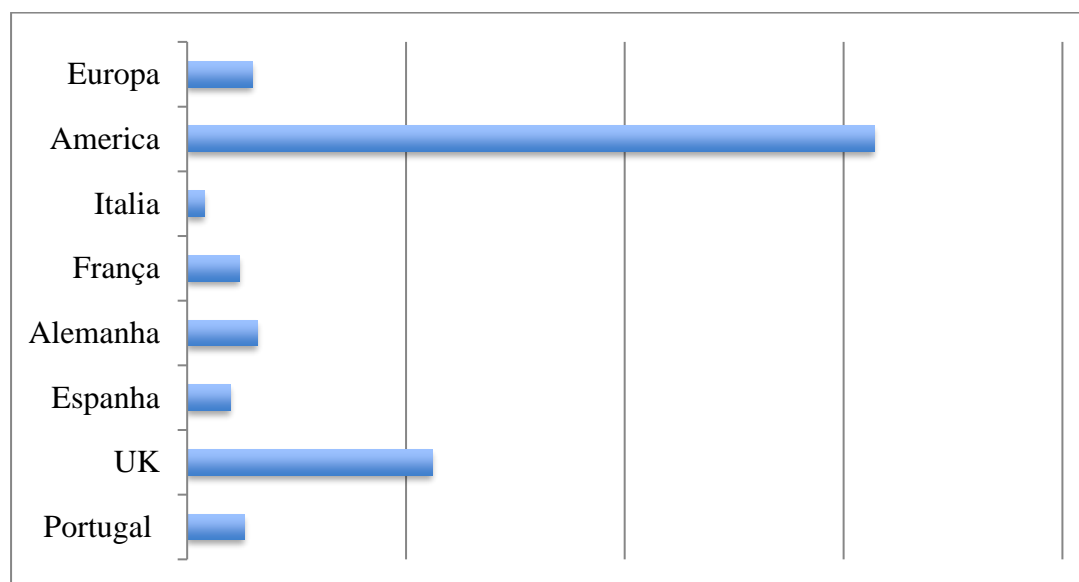


Fonte: The world bank

Podemos observar neste gráfico, que Portugal teve o total de capital criado mais baixo comparado há outros números de referência de 2012 à 2017, mas a narrativa muda quando falamos da população, podemos observar no gráfico nº2 que Portugal tem o ranking maior que Espanha, França e Itália em total de capital per capita criado.

O Capital per capita ou rendimento per capita pessoal, indicador que ajuda a medir o grau de desenvolvimento económico que em macroeconomia corresponde à renda total de todos os indivíduos ena forma de salários, subsídios, aposentadorias e mais. O *world bank* apresenta o capital per capita criado pelo mundo.

Gráfico 26- Capital per capita criado em todas as vertentes do país



Fonte: *The world bank*

Em termos de per capita podemos observar que Portugal se encontra a frente de França, Itália e Espanha. Comparado com a Europa, Portugal tem apenas menos 2 dólares de capital per capita. Portugal mostra-se com menos capital que Inglaterra e Alemanha na Europa.

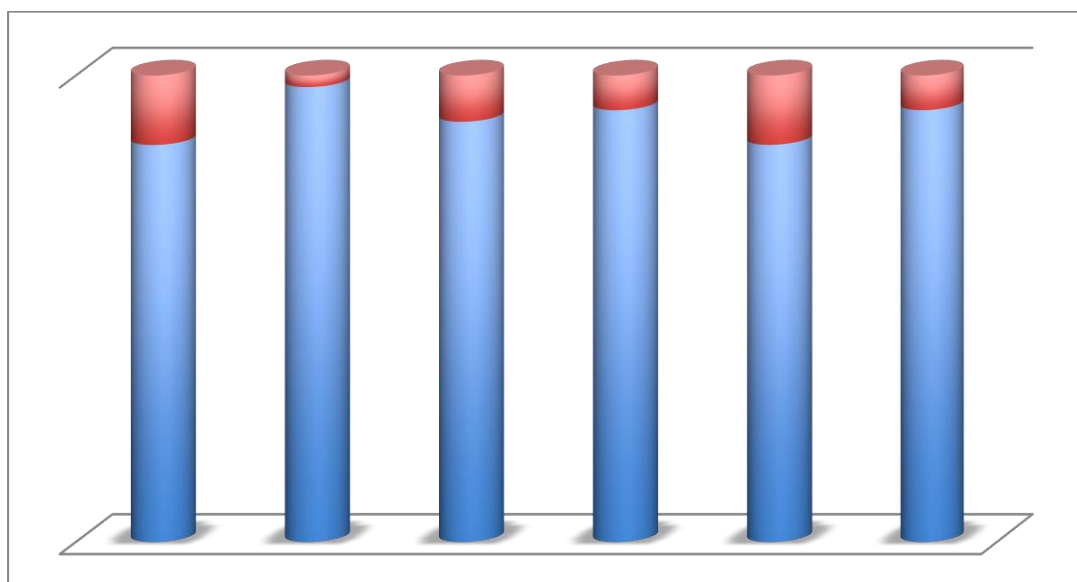
América aparece numa posição de liderança e aparece numa posição surpreendente no valor de 157 dólares seguido pela Inglaterra com o valor de 56 dólares.

1.3.12 Proporção de startups com fundadores homens e fundadoras mulheres

- Mulheres
- Homens

Aqui observamos que a contribuição no empreendimento pelos homens é muito maior que o das mulheres. A representação de mulheres no cenário das startups representa uma percentagem ao redor de 20%.

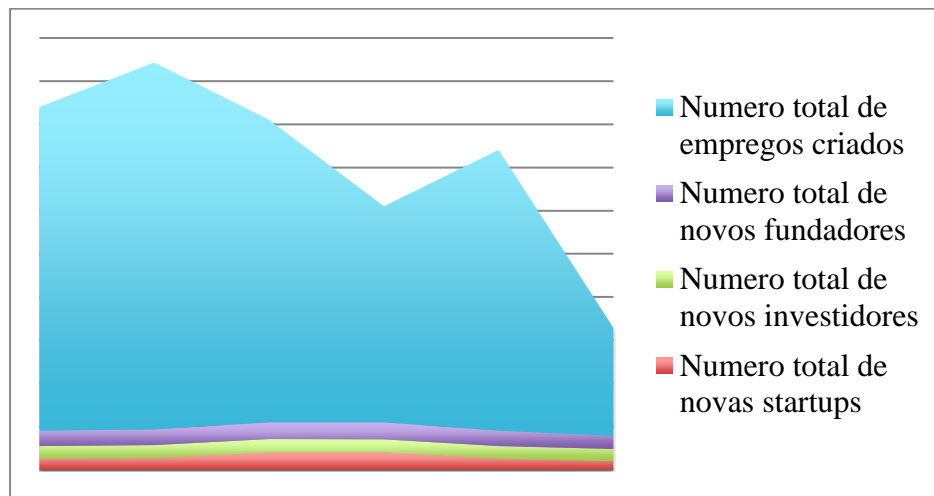
Gráfico 27 - Proporção de startups com fundadores homens e mulheres



Fonte: Análise Informa D&B

Quando se trata de fundadores de startups, podemos observar neste gráfico, a grande representatividade do sexo masculino representando 80% no total de 2011 à 2016. O sexo masculino representa 20% tendo em 2011 e 2015 os anos com mais representatividade.

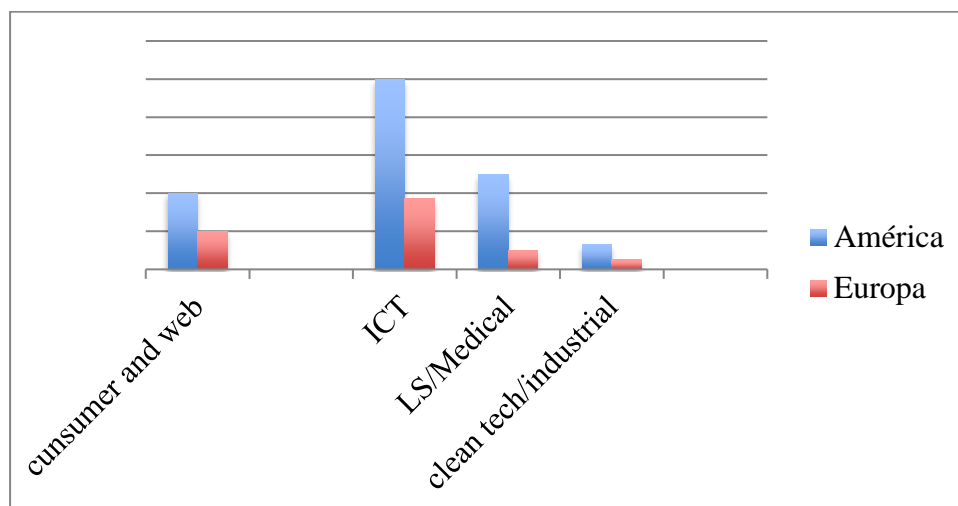
Gráfico 28: Número de novas Startups, Fundadores, Investidores e Empregos



Fonte: Analise informa D&B

O número total de novas startups, novos investidores e novos fundadores tiveram a mesma evolução durante os 5 anos mas o número total de empregos criados por essas startups são muito grandes, que decresceu em 2014, cresce em 2015 e tem a maior decaída em relação aos 5 anos em 2016.

Gráfico 29 - Capital criado em vertentes de negócio entre América e Europa



Fonte: Analise informa D&B

ICT: *Information and communications technologies* (Novas tecnologias de informação e comunicação)

LS produtos hospitalares

Clean Tech refere-se a todo processo, produto ou serviço que reduz impactos negativos no meio ambiente.

De acordo com a figura, existe uma diferença significativa entre o total de capital criado na América e na Europa entre os tipos de negócios. Isto pode ser resultado de uma longa cultura de empreendedorismo na América bem como as múltiplas formas de financiamento para startups.

Observamos também que a área de tecnologia é a que tem maior crescimento tanto na América como na Europa e a área industrial é a que menos cresce na Europa.

1.3.13 Ranking em termos de facilidade de novos negócios por país

Temos aqui a descrição de facilidade em fazer negócios em Portugal comparado com outros países de referência na Europa e os Estados Unidos fica apenas a frente da Itália sendo o ranking de 0 a 100, a Nova Zelândia encontra-se em primeiro lugar logo depois Singapura e Dinamarca. Portugal encontra-se na posição 34 neste ranking mundial pela classificação do *The world bank*.

Tabela 17- Ranking em termos de facilidade de novos negócios por país

Países	Ranking de facilidade em fazer negócios
Estados Unidos	82,75
Inglaterra	82,65
Alemanha	78,90
Espanha	77,68
França	77,29
Portugal	76,55
Itália	72,56

Fonte: *The world bank*

O quadro a cima mostra o ranking em termos de facilidade de se fazer novos negócios por países segundo o site *The world bank*.

Os Estados Unidos tem a maior percentagem neste ranking e comparando à países da União Europeia a Inglaterra aparece logo a seguir com 82,65%, Portugal depois de França tem uma percentagem de 76,55 e logo a seguir Itália com 72,56 %.

1.3.14 Top 25 startups emergentes Portuguesas

A BGI classificou 25 startups emergentes em 2016, empresas essas nascidas a partir de 2011 consideradas promissoras com 134 milhões de euros de financiamento.

A tabela mostra o total de capital que cada startup criou desde a fundação, e a área de negócio respetivamente.

Tabela 18 - Top 25 Startups emergentes Portuguesas

Top 25 startups emergentes	Sede	Ano de Fundação	Área	Total de capital acumulado em USD
5senseinfood	Portugal	2012	Clean Tech/industrial	1,84
360Imprimir	Portugal	2013	Consumer & Web	4,59
Aptoide	Portugal	2013	Consumer & Web	4,91
ASAP54.com	UK	2013	Consumer & Web	8,27
BABOOM	Portugal	2013	ICT	4,50
B-Parts	Portugal	2011	Consumer & Web	0,89
Codacy	Portugal	2013	ICT	1,60
Friday	Portugal	2012	Consumer & Web	1,66
Gleam	Portugal	2014	Consumer & Web	1,22
GuestU	Portugal	2014	ICT	1,80
iM3DICAL	Portugal	2011	LS/Medical	1,02
Landing.jobs	Portugal	2013	Consumer & Web	0,82
Musikki	Portugal	2011	Consumer & Web	1,42
Muzzley	Portugal	2013	ICT	4,92

Passworks	Portugal	2014	ICT	1,00
Streambolico	Portugal	2012	Clean Tech/Industrial	1,60
SWORD Health	Portugal	2013	LS/Medical	1,78
TalkDesk	USA	2011	ICT	24,45
Tradio	Porugal	2014	Consumer & Web	2,11
TTR	Spain	2011	Consumer & Web	1,36
Unbabel	Portugal	2013	ICT	8,00
Uniplaces	UK	2013	Consumer & Web	28,94
Veniam	USA	2012	ICT	29,90
Xhockware	Portugal	2014	ICT	4,11
Zaask	Portugal	2012	Consumer & Web	2,66

Fonte: BGI

A *VienmanWorks* é a primeira da lista em relação ao total de capital angariado: 29,90 milhões de dólares, está sediada nos Estados Unidos e foi criada em 2012. A segunda da lista é a *Uniplaces*, com um total angariado de 28,94 milhões de dólares até final de 2016. A empresa de alojamento temporário foi fundada em 2013 e tem sua sede no Reino Unido. A seguir vem a empresa sediada nos EUA, fundada em 2011, a startup de call centres *Talkdesk* aparece com 24,45 milhões de dólares investidos.

Podemos observar primeiramente que as três empresas Portuguesas com maior capital criado estão sediadas nos EUA, e pelo menos outras duas desta lista sediadas fora de Portugal.

Tabela 19 - Ranking de capital criado

Ranking por total de capital	
Criado	
5sensesinfood	13°
360Imprimir	8°
Aptoide	7°
ASAP54.com	4°
BABOOM	9°
B-Parts	24°
Codacy	17°
Friday	16°
Gleam	21°
GuestU	14°
iM3DICAL	22°
Landing.jobs	25°
Musikki	19°
Muzzley	6°
Passworks	23°
Streambolico	18°
SWORD Health	15°
TalkDesk	3°
Tradio	12°
TTR	20°
Unbabel	5°
Uniplaces	2°
Veniam	1°
Xhockware	10°
Zaask	11°

A Veniam startup fundada em 2012 pelos portugueses João Barros e Susana Sargento, acrescentou um valor de 30 milhões de dólares em Venture capital, emprega mais de 50 pessoas, opera no ramo de conexão de veículos em Nova Iorque, Singapura e

Porto. A empresa destaca-se assim neste ranking em primeiro lugar em capital criado. Logo a seguir em segundo lugar a startup Portuguesa Uniplaces , uma marca global para alojamento de estudantes fundada pelos portugueses Miguel Santos, o Argentino Mariano *Kostelac* e o britânico *Ben Grech*. A empresa cresceu 400% em 2015 gerindo 1 milhão de euros por semana.

Mais de oito em cada dez euros (81%) que entraram nestas startups tiveram origem no estrangeiro.

Estas startups obtiveram cerca de 150 milhões de dólares (134 milhões de euros) de financiamento entre 2011 e 2016 e criaram neste mesmo período mais de 1000 postos de trabalho altamente qualificados. Esta é uma das principais conclusões do relatório “ScaleUp Portugal” elaborado pela Building Global Innovations (BGI).

Os sectores do consumo e de tecnologias de informação e comunicação são os que mais se destacam entre as 25 scaleups. Há ainda duas representantes da área da saúde e das tecnologias limpas e indústria.

“Mais startups estão inclinadas a obter investimento do estrangeiro do que do mercado doméstico por causa dos benefícios não-financeiros que tendem a receber, sobretudo dos investidores norte americanos, como contactos para a produção, vendas e emprego” refere este documento.

2. Métodos

“A pesquisa pode ser definida como o método convencional e sistemático de desenvolvimento do método científico. O principal objetivo da pesquisa é o de encontrar respostas para problemas por meio de procedimentos científicos.” Gil (1999).

Com o conhecimento de como funciona uma pesquisa podemos, no entanto, definir pesquisas como um processo que quando bem empregue, utilizando a metodologia científica, permite obter novos conhecimentos.

“A pesquisa pura procura a evolução da ciência, desenvolver os conhecimentos científicos sem estar diretamente preocupada com suas aplicações e consequências na prática. Seu desenvolvimento tende a ser formalizado e objetiva a generalização, com vista na construção de teorias e leis”. Gil (1999)

Os **estudos qualitativos** “permitem analisar um leque alargado de experiências ou vertentes de atuação para um número reduzido de inqueridos com base em entrevistas semi-diretivas aprofundadas em termos de tempo por entrevista e de número de questões do guião” (Patton, 2002).

“O estudo de caso incide sobre um fenómeno particular na qual um conjunto de atores está envolvido numa sequência de atividades durante um período de tempo que, se for mais alongado, está mais sujeito a mudanças e ajustamentos nas relações estabelecidas” (Mitchell, 1983).

Os estudos neste campo qualitativo não têm significado preciso em quaisquer áreas. Podemos assumir que a pesquisa qualitativa trabalha maioritariamente com dados qualitativos, ou seja, a informação encontrada não é expressada numericamente e quando o são não representam um grande papel na análise.

“Dentro de tal conceito amplo, os dados qualitativos incluem também informações não expressas em palavras, tais como: pinturas, fotografias, desenhos, filmes, vídeo tape e até mesmo trilha sonoras” (TESC,1990)

Estudos quantitativos citação de Michael Dalfovo et el (2008, p.7) “Segundo ensinamentos de Richardson (1989), este método caracteriza-se pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades da coleta de informações, quanto no tratamento dessas através de técnicas estatísticas, desde as mais simples até as mais complexas.

Ele possui como diferencial a intenção de garantir a precisão dos trabalhos realizados, conduzindo a um resultado com poucas chances de distorções”.

A entrevista como método de investigação científico

A entrevista como uma das técnicas muito recorridas atualmente para trabalhos científicos, permite o investigador colher grandes quantidades de dados/informações que contribuem para um trabalho rico em informação.

Entre muitas definições de entrevista como técnica de investigação, (Gil 1999, p109) define “como a técnica em que o investigador se apresenta frente ao investigado e lhe formula perguntas com o objetivo de obtenção de dados que interessam a investigação”

A entrevista desempenha um papel importante para uma investigação científica quando combinada com outros métodos de coleta de informação, podendo assim melhorar a qualidade do trabalho e também a sua interpretação.

Para Bauer e Gaskel (2000), “a compreensão profunda dada por entrevista qualitativa pode oferecer informação contextual valiosas para melhor explicar alguns achados específicos”.

A aplicação desta técnica chega a ser indispensável para muitas ciências sociais como pedagogia, sociologia, psicologia e praticamente todas as profissões que tratam de problemas humanos, estes profissionais utilizam desta técnica na coleta de dados e também nos diagnósticos e orientação. Muitos autores justificam que a importância do desenvolvimento das ciências sociais, nas últimas décadas se deve a aplicação da técnica da entrevista pela sua flexibilidade ou fácil compreensão.

“A entrevista é seguramente a mais flexível de todas as técnicas de coleta de dados que dispõem as ciências sociais” Gil (1999, p.45).

Para melhor compreensão da importância da utilização da entrevista em um trabalho científico é fundamental perceber algumas vantagens deste método em relação as outras formas e procedimento para aquisição de informação bem como apontar as desvantagens e limitações da sua utilização. Importante identificar também as fraquezas assim como os pontos fortes de uma técnica de coleta de informação e ter consciência da qualidade das informações que podem ser coletadas com a sua

utilização. Tornando assim mais lúcida a escolha da melhor técnica a se utilizar pelo investigador.

Sendo assim, as entrevistas podem ser recorridas pois apresentam as seguintes vantagens segundo (Rosa & Arnoldi, 2006, p.87):

Permitem a obtenção de grande riqueza informativa-intensiva, holística e contextualizada por serem dotadas de um estilo especialmente aberto, já que se utilizam de questionamentos semiestruturados.

Proporcional ao entrevistador uma oportunidade de esclarecimentos, junto aos segmentos momentâneos de perguntas e respostas, possibilitando a inclusão de roteiros não previstos, sendo esse um marco de interação mais direta, personalizada, flexível e espontânea.

Cumprem um papel estratégico na previsão de erros, por ser uma técnica flexível, dirigida e económica que prevê antecipadamente, os enfoques, as hipóteses e outras orientações úteis para as reais circunstâncias da investigação, de acordo com a demanda do entrevistado, propiciando tempo para a preparação de outros instrumentos técnicos necessários para a realização, a contento da entrevista.

Para Gil (1999, p.118) existe algumas limitações da técnica de entrevistas, das quais cita as principais como:

A falta de motivação do entrevistado para responder as perguntas que lhe são feitas;

A inadequada compreensão do significado das perguntas;

O fornecimento de respostas falsas, determinadas por razões conscientes ou inconscientes;

Inabilidade, ou mesmo incapacidade, do entrevistado para responder adequadamente, em decorrência de insuficiência vocabular ou de problemas psicológicos;

A influência exercida pelo aspecto pessoal do entrevistador sobre o entrevistado;

A influência das opiniões pessoais do entrevistador sobre as respostas do entrevistado.

Mesmo com todas essas e outras limitações a flexibilidade ou facilidade da entrevista podem ser contornadas, para isso o responsável pela pesquisa deverá ser rigoroso no processo de seleção dos entrevistados sendo que o sucesso desta pesquisa pode muito depender na relação entre o entrevistador e o entrevistado, que neste caso será o investigador científico e o entrevistado.

2.1 Procedimentos e desenho da investigação

O objetivo deste capítulo é de apresentar a metodologia a ser usada para esta investigação, o método de entrevistas com os responsáveis por startups, aceleradoras, incubadoras, organizações de toda região do país foi o mais adequado para esta investigação, com o objetivo de saber quantas pessoas já foram tiradas do desemprego pelas organizações startups e perceber assim, se existe algum impacto entre a criação de novas empresas e o aumento da taxa de emprego no país.

A investigação passou também por uma comparação da taxa de desemprego antes do período determinado e depois deste período, assim o estudo passará também por perceber se as pessoas empregadas pelas startups são as pessoas outrora desempregadas e registadas como desempregadas.

Utilizando modelos e aplicar estimadores, será assim possível encontrar resultados para o estudo.

2.2 Amostra, população e participantes

“A população é o conjunto de elementos que possuem as características que serão objeto do estudo e a amostra ou população amostral, é uma parte da população escolhida a partir de um critério e representatividade” (Vergara, 1997).

Segundo Reis et. Al. (1999), População é o conjunto de unidades com características comuns. A população pode ser considerada uma coleção de unidades individuais que podem ser conjuntos de pessoas ou conjunto de resultados experimentais

Segundo Souza (2013), “no contexto em que vivemos, extremamente dinâmico e evolutivo é necessário fazer-se estudos de prospecção que permitam reunir uma série de elementos que se possam basear em projetos de atuação ao curto, médio e longo prazo”.

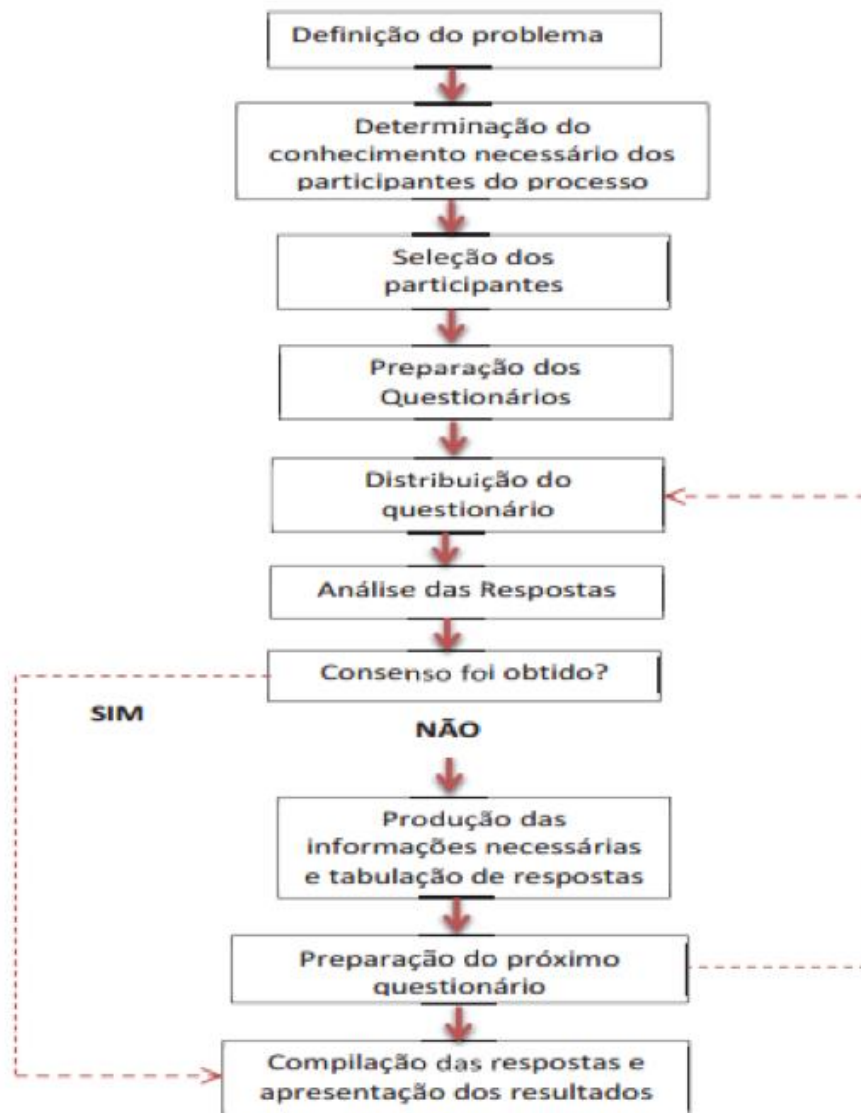
Alguns autores definem o método Delphi como “um método para estruturar um processo de comunicação intra-grupo, de maneira que o processo permite a um grupo de indivíduos, como um todo a lidar com um problema complexo.”

O método Delphi tem sido um dos instrumentos mais utilizados na realização de estudos prospectivos. “O método foi desenvolvido inicialmente na Rand corporation, EUA, na década de 50, e tinha como objetivo obter consenso de especialistas sobre previsões tecnológicas” (Wright & Giovinazzo, 2000).

O Delphi é um processo organizado de comunicação coletiva, que permite a um grupo de indivíduos lidar com um problema abstruso.

De um modo simplificado este é o esquema de como se processa um estudo Delphi.

Figura 2: Método Delphi



Fonte: Sousa (2003)

2.3. Medidas e instrumentos de recolha de dados e variáveis

Foram recolhidos dados sobre variáveis comportamentais, motivacionais crença e comportamentais com uma amostra de 154 pessoas com a escala de Likert de 7 pontos onde, (1-Discordo completamente e 7-Concordo completamente) num questionário sobre empreendedorismo.

3. Análise dos dados obtidos e discussão

3.1. Estatística descritiva e correlações

A correlação entre as variáveis estudadas:

Correlations

		ATITUDE	BELIEF	MOTIV	CONTROLO
ATITUDE	Pearson Correlation	1	,307**	,301**	,220**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,006
	N	154	152	146	152
BELIEF	Pearson Correlation	,307**	1	,297**	,301**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	152	152	146	152
MOTIV	Pearson Correlation	,301**	,297**	1	,292**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	146	146	146	146
CONTROL O	Pearson Correlation	,220**	,301**	,292**	1
	Sig. (2-tailed)	,006	,000	,000	
	N	152	152	146	152

As correlações apesar de fracas por se aproximarem de zero são significativas, ou seja, as variáveis influenciam de forma significativa, mas esta influencia é fraca por se aproximar de zero.

Através do cálculo do cronbach as variáveis obtiveram os seguintes alfas:

Variável Atitude: para a variável atitude obteve-se um alfa de 0,929

Variável Crença: para a crença a variável tem um alfa de 0,874

Variável motivação: para a motivação a variável obteve um alfa de 0,747

As variáveis mostram-se todas à cima de 0,7 o que torna as variáveis confiáveis.

3.2. Teste das hipóteses

Sobre o questionário de empreendedorismo, usou-se as seguintes variáveis:

Atitude

Relativamente à atitude a amostra mostrou concordar o máximo com as questões feitas, o que mostra no geral que cada pergunta obteve a pontuação máxima para a maioria das pessoas.

Sobre pensar seriamente em criar um negócio 33% concordou com o máximo (7), 23,7% respondeu (6) e só 3,2% respondeu não concordar nada (1).

Sobre implicar para eles mais vantagens ou desvantagens em relação criar um negócio 34% (7) respondeu que implicaria mais vantagens e só 4,5% (1) respondeu que não implicaria tanta vantagem.

Sobre a carreira de empreendedor ser atrativa 38,1% respondeu concordar 100% e 5,2% não acha que seja tão atrativa.

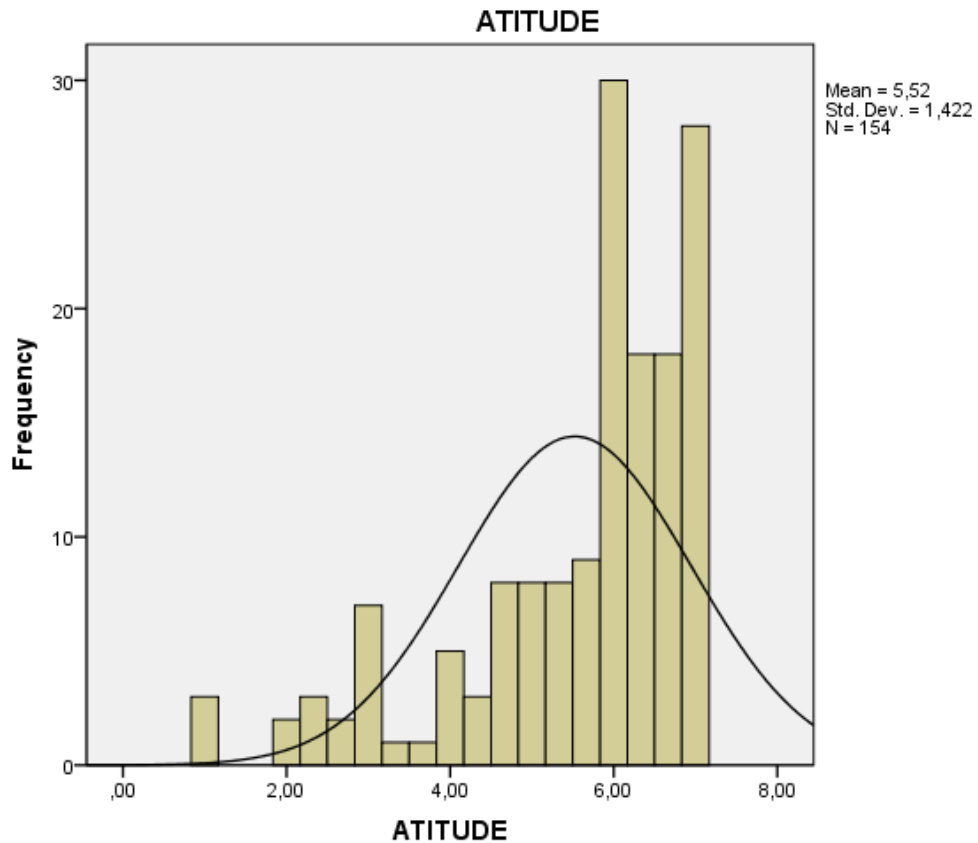
Sobre terem várias opções e poder escolher ser empreendedor 30,8% disse que sim à 100% e 2,6% não acham que seria a melhor escolha.

Sobre criar um negócio capaz de gerar postos de trabalhos 35,9% disse que sim para a pontuação 7 e 2,6% optou pela pontuação mínima.

Sobre poder escolher entre ser empregado ou dono do próprio negócio 87,6% disse que prefere ser dono do próprio negócio enquanto 12,4% preferem trabalhar por conta de outrem.

Já sobre a questão de se obtivessem recursos criaria um negócio 51,9% disse que sim à 100%, o que vai de encontro com a última questão sobre os fatores que fazem com que as pessoas não criem negócios e a maioria mencionou a falta de recursos.

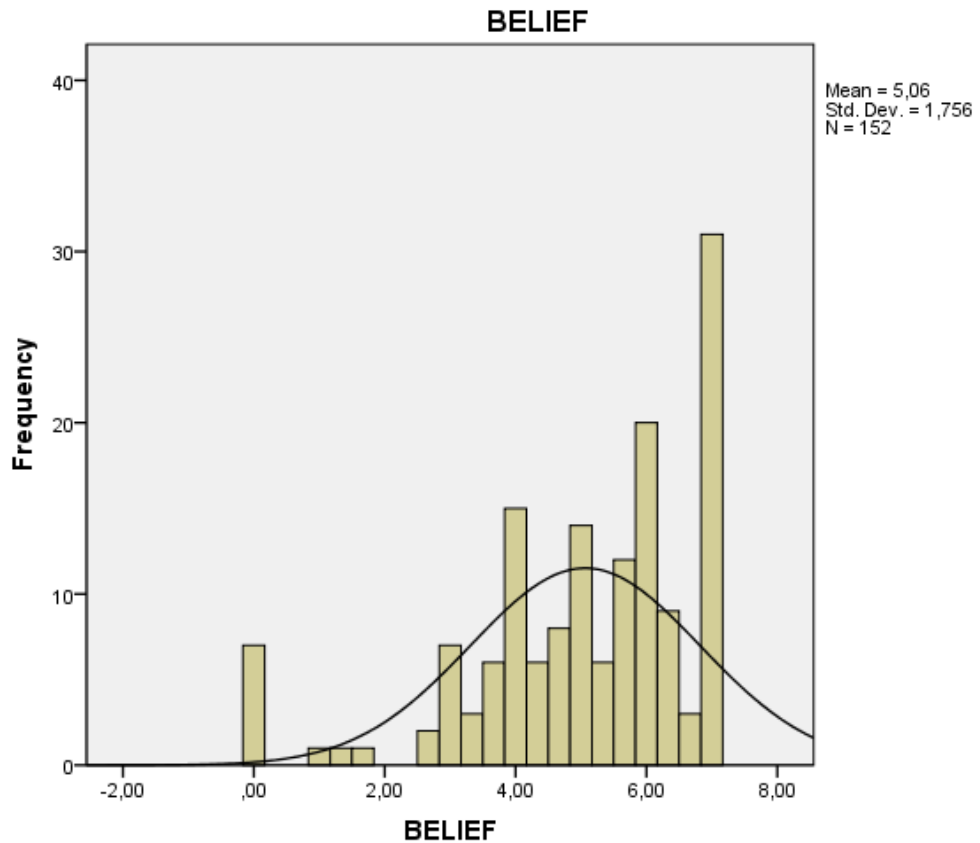
Obtivemos então no final em 154 pessoas, uma média de respostas de 5,52 num máximo de 7.



Crença

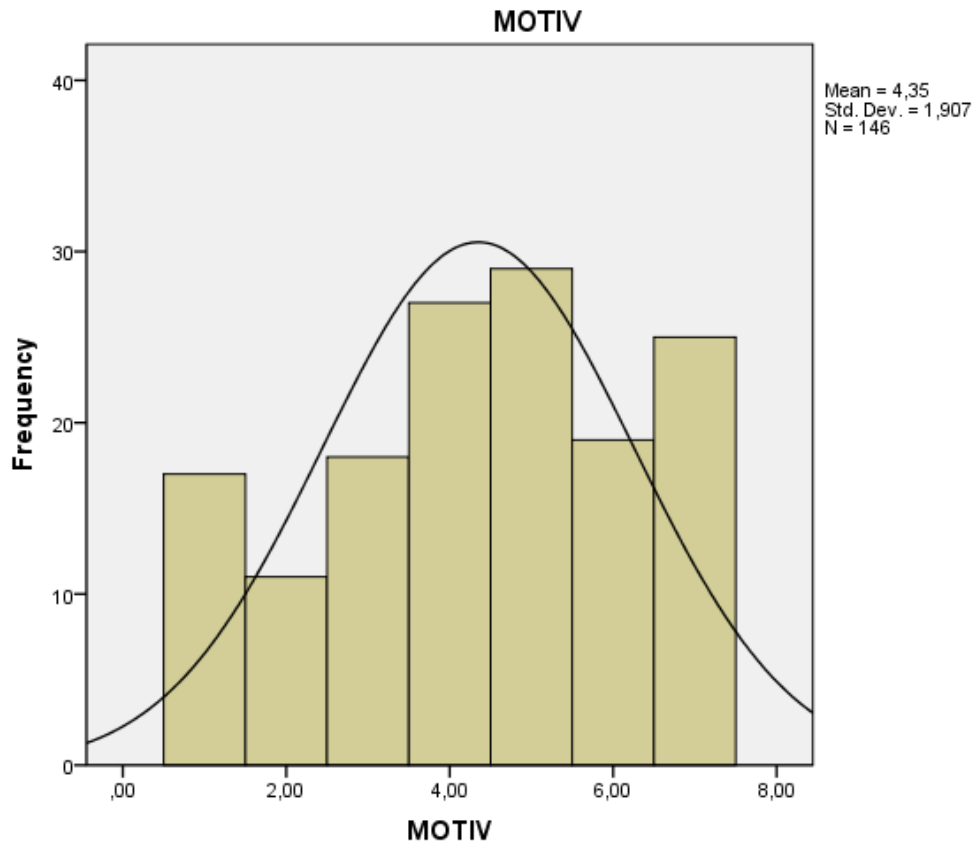
Sobre a crença em si mesmos e sobre as pessoas mais próximas apoiar ou não a carreira de empreendedorismo, a nossa amostra mostrou em sua grande maioria acreditar que as famílias mais próximas apoiariam a carreira com um total de 39,7% respondendo que sim à 100% e só 2,1% responderam que pessoas próximas não apoiariam a carreira de empreendedorismo. Sobre os amigos 35,4% concordou 100% e sobre colegas 26, 2% respondeu que sim.

A variável teve uma amostra de 5,6%, um desvio-padrão de 1,75 numa amostra total de 152 pessoas que responderam à questão.



Motivação

Sobre o impacto da opinião das pessoas importantes e mais próximas na decisão de criarem ou não um negócio a maioria, um total de 19,6% classificou com 5 e 12,2% classificou com 1 como pontuação mínima, a questão gerou uma media de 4,35 numa amostra de 146 pessoas que responderam à questão. O que mostra que a maioria das pessoas nesta amostra depende da motivação de outrem para a decisão de se tornar ou não um empreendedor.

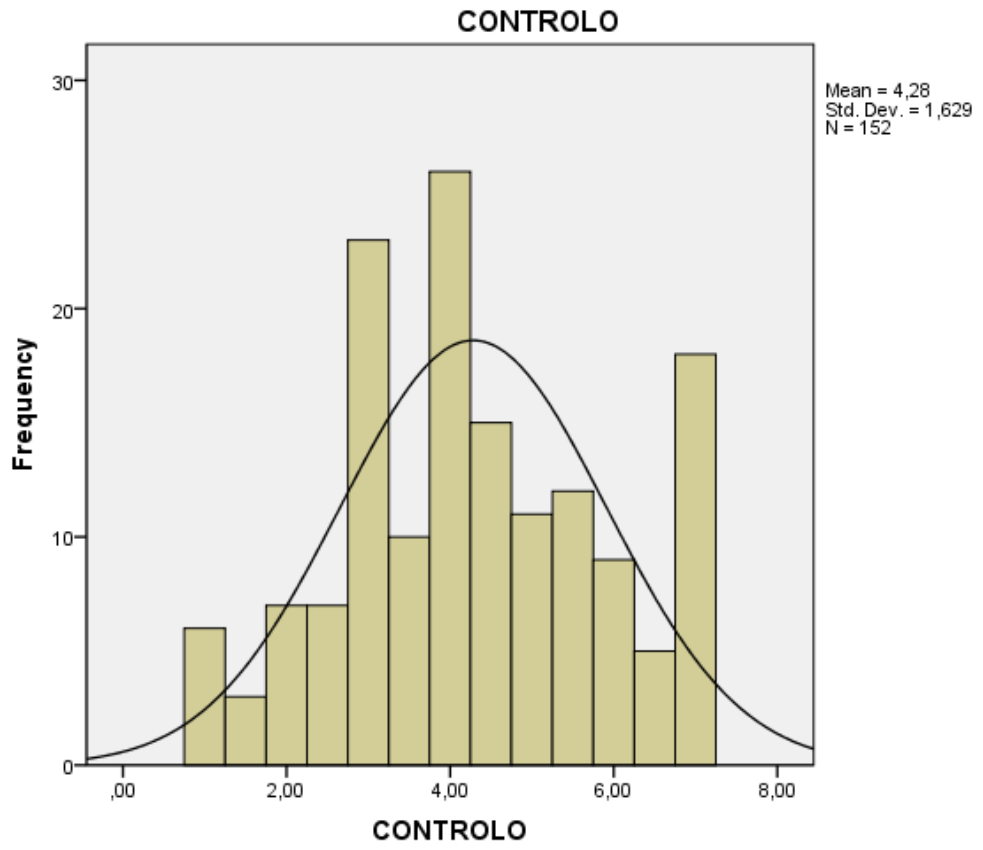


Controle comportamental

Sobre o comportamento da nossa amostra, 23,4% classificou com 3 o facto de se quisessem se tornariam facilmente empreendedores o que representou a percentagem máxima, 8,3% nega tal afirmação ao classificar com 1 que é a pontuação mínima.

Sobre a afirmação “Tornar-me empreendedor depende apenas de mim” a maioria, um total de 22,1% classificou a questão com 4 o que leva a pontuação mais ou menos ao meio, 20,8% respondeu sim à 100% e 7,1% classificou com a pontuação mínima.

Obteve-se uma média de 4,28, um desvio padrão de 1,62 num total de 152 pessoas.



Conclusões

A pesquisa científica é um empreendimento social, da qual se exige dela uma contribuição não só para a área de conhecimento na qual o projeto se insere, mas também para a sociedade em geral.

Este estudo contribuirá dependentemente do resultado de pesquisa a importância do apoio às startups como empreendedorismo jovem e criativo, e sua ligação com um problema que é o desemprego, pretendo assim usando métodos de pesquisa chegar a uma resposta ou explicar o problema.

No seguimento da minha revisão da literatura, este estudo também poderá ajudar a dar resposta ou contribuir apenas sobre a incógnita, “existe, ou não a relação empreendedorismo e criação de emprego” sendo que está provado que afeta sim o crescimento económico.

Em modo de conclusão segundo teorias tratadas neste estudo, as startups criam empregos no geral e existe a teoria de que leva pelo menos 10 anos para que as startups afetem na criação de emprego e tenham um impacto na economia, tal teoria se verifica, pois na maioria das startups estudadas sendo que as maiores startups do mundo têm mais ou um pouco menos de 10 anos de existência.

Em 2007, o número da população desempregada tinha um total de 517,40 milhares, em 2016 tinha um total de 573,0 e em 2017 um total 462,8 milhares. O que mostra as oscilações durante os anos, em 2012 e 2013 os anos em que sobreviveram menos empresas houve também maior número de desempregados com um total de 853,2 e 855,2 respectivamente, os maiores números durante este intervalo de 2007 e 2017.

O estudo pôde também observar o número de novas startups crescer de 2010 à 2015 (dados disponíveis) com um crescimento de quase 43.478 empresas, o número de mortes 178,148 e 177,890 respetivamente, com uma diferença de 0,258, morreram menos empresas em 2015.

Mas quando tratado em número de população empregadas em milhares, o ano de 2007 apresentava um total de 5.092 milhares de pessoas empregadas com um número total de população ativa de 78,7%, até 2017 o número foi descendo e não chegou a

voltar no mesmo número de 2007. Em 2017 com uma população ativa de 78,2% o número total de empregados era de 4.756,6 milhares. Segundo estes dados, não há demonstração de que a criação destes negócios aumentou o número de pessoas empregadas em Portugal apesar de em 2017 ter menos 0,5 % de população ativa.

As startups criaram um quinto (18%) do novo emprego gerado entre 2007 e 2014 no tecido empresarial.

As startups e as empresas jovens até aos cinco anos de idade formam juntos uma percentagem de 46% de criação de emprego estando assim com uma diferença de 8% atrás das empresas adultas e maduras que formam juntas 54% da criação de emprego.

O meu estudo teve ainda entrevistas com algumas startups Portuguesas onde responderam perguntas como, empregos criados, nível académico, idade, a situação profissional dos funcionários antes da integração nestas startups. Os dados obtidos nestas entrevistas foram de que as startups criam auto empregos e alguns por outrem, são empregos que exigem talentos pois são desenvolvimentos de projetos que exigem alguma experiencia, o que torna o mercado, um mercado restrito. Segundo esta amostra também, não foram contratadas pessoas em situação de desemprego mais sim, pessoas que saiam de um emprego para se juntar a estes projetos o que não contribui na diminuição do número de desemprego do país.

- Limitações e Futuras investigação

A principal limitação que encontrei escrevendo sobre este tema foi a falta de resposta da maioria das organizações com quem entrei em contacto, foram mais de 200 contactos tentados que no caso algumas não fornecem informações para pessoas singulares e o facto de nos sites dessas plataformas não terem a informação sobre a criação de emprego.

Para futuras investigações, eu sugiro a investigação do porquê de ter poucas mulheres a criarem negócios e a serem empregadas por estes novos negócios, penso que tenha um contexto histórico e que era interessante estudar sobre. Sugiro também entrevistas com os criadores de startups para saber das dificuldades de financiamento em Portugal.

BIBLIOGRAFIA

- Alves-Jesus, S., Azevedo, J., Boas, E., Carvalho, A., Dornelas, j., Fina, R.,... Rocha, A. (2013). *Portugal Empreendedor*. Lisboa: Imprensa nacional casa da moeda.
- Amorim, G. (2017) *Portuguese scale-ups reports*. Building Global innovators
- Antunes, Maria (2013) *O empreendedorismo e os apoios ao autoemprego: uma aplicação ao programa de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego*: Faculdade de Economia- Universidade de Coimbra (FEUC)
- Barroca, João (2012). *O sucesso das startups em tempo de crise*: Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE)
- Bernardo, Maria (2015) *Inflação e desemprego*. Artigo: Inflação e desemprego. Universidade Aberta, Lisboa
- Caetano, E. (2017, 3 de Abril) Portugal com a segunda maior queda da taxa de desemprego na zona euro *OBSERVADOR*.
- Carrilho, Tiago (2014) Formação e dinâmica das parcerias para a integração social e o emprego. *CIEO-Centro de investigação sobre o espaço e as organizações*, 39-40, 2014, 41-54.
- Contente, Luís (2011) *Criação de empresas e alterações no emprego a nível regional: avaliando os níveis de empreendedores e tipos de educação*: Universidade Técnica de Lisboa.
- Costa, N (2016, 27 de Agosto). como obter financiamento para uma startup. *Ekonomista*. Recuperado <http://www.e-konomista.pt/artigo/financiamento-para-startup/>
- Dalfovo, Michael et. Al. (2008). *Métodos quantitativos e qualitativos: um resgate teórico*.
- Dinis, Pedro (2015) *Empreendedorismo-estagiar numa startup*: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Dornelas, José (2008). *“Empreendedorismo na prática. Sobrae*: São Paulo: Ministério da ciência e tecnologia.
- Empreendedorismo em Portugal 2007-2015 (2016, julho). Informa D&B. Recuperado de http://biblioteca.informadb.pt/files/files/Estudos/SE_Retrato-Empreendedorismo-Portugal.pdf

Empreendedorismo em Portugal Retrato do tecido empresarial (2017, Maio). Análise Informa D&B. Recuperado de <http://biblioteca.informadb.pt/read/document.aspx?id=2529>

Espírito empresarial na Europa (2003, 1 de janeiro). *livro verde*, p.27. recuperado de <http://www.gesventure.pt/newsletter/pdf/n97-livro-verde.pdf>

European Startup Monitor- *Country report Portugal*
Faculdade de ciências e tecnologia- Universidade Nova de Lisboa
https://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/country_reports/Portugal_CountryReport.pdf

Ferrão, S., Souza, J., Morais., R., Prior., H., Tomé., R., Moraes., T., et al. (2013) Boletim de Sociologia Militar Anual.

Ferreira, M. J. & Serra, F. (2010). *Ser empreendedor pensar, criar e moldar a nova empresa*. Lisboa : Edições Sílabo.

Fretish, M. & Mueller, P. (2004). *The effects of new business formation on regional development over time. Discussion papers on entrepreneurship, Growth and public policy*. Germany: group entrepreneurship, Growth and Public Policy . Recuperado de

Gil, A. (1999). *Métodos e técnicas de pesquisas social*. São Paulo: Atlas

Gomides, Eduardo (2002) *Definição do problema de pesquisa a chave para o sucesso do projeto de pesquisa*.

Grisi, C. C. H.; Britto, R. P. (2003) *Técnica de cenários e o Método Delphi: Uma aplicação para o ambiente brasileiro*. Seminários em administração FEA-USP
<http://www.doingbusiness.org/en/rankings> acessado à 9 de janeiro de 2019 (00h07)
<https://papers.econ.mpg.de/egp/discussionpapers/2004-36.pdf>
<https://www.startupranking.com> acessado à 7 de janeiro de 2019

Lisboa e Porto têm mais turistas por residente do que Londres e Barcelona

Longhi, F. (2011) A história da revolução das startups. Imasters. Disponível em: <https://imasters.com.br/artigo/20027/mercado/a-historia-da-revolucao-das-startups?trace=1519021197&source=single> . Acesso no dia: 16.08.2017

Lundstrom, A. & Stevenson, L. (2005) *On the road to entrepreneurship policy. Theory and practice*. New York: Springer

Muniz, C. N. (2008) *Atitude empreendedora e suas dimensões: Um estudo em micro e pequenas empresas, Pós graduação em Administração. Universidade de Brasília*.

Negas, Mário & Lobão, Maria (2014) *Ética e empreendedorismo*: Repositório aberto UAb.

Nogueira, Nuno (2009) *A importância do empreendedorismo no desenvolvimento pessoal e organizacional*: Portal Gestão

Pereira, Ariana (2012) *Um projeto empreendedor: startup Pirates*: Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP)

Publico 4 de Abril de 2018 acessado á 7 de janeiro 2019-01-08

Recuperado de <http://observador.pt/2017/04/03/> consulta no dia 25.08.2017

Reis, E., Melo, P., Andrade, R., & Calapaz, T. (1999). *Estatística aplicada*. Lisboa: *Edições Sílabo*.

Rosa, M. V. & Arnoldi, M. A. (2006) *A entrevista na pesquisa qualitativa: mecanismos para a validação dos resultados*. Belo Horizonte: Autêntica Editora.

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

Shumpeter, J (1961) *The Theory of economic Development: Na inquiry into capital, credit, interest and the bussiness cycle*. New York: Oxford University Press.

Sistema de incentivos ao empreendedorismo e ao emprego (2017, 20 de junho). *Turn around consulting*. Recuperado <http://taconsulting.pt/si2e-sistema-incentivos-ao-empreendedorismo-ao-emprego/>

Souza, Francisê & Souza, Dayse (2011) *Formular questões de investigação no contexto do corpus latente*.

Startup loans Lisboa. *Caixa Económica Montepio Geral*. Recuperado <https://www.montepio.pt/startup-loans>

Startups foram responsáveis pela criação de 46% do novo emprego (16 Agosto 2017) recuperado <http://news.pbs.up.pt/noticias/418/start-ups-foram-responsaveis-pela-criacao-de-46-do-novo-emprego>

Startups ranking

TESCH, R. *Quality reearch: analysis types and software tools*. Basingstoke: the Falmer press, 1990.

The world bank

Timmons, J. (1994) *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st century* Universidade Northwestern: Irwin

Vergara, Sylvia C. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas, 1997

Wright, J. & Giovinazzo, R. (2000) *Delphi Uma ferramenta de apoio ao planeamento prospectivo*. Caderno de pesquisas em administração, São Paulo, 54-65

Webgrafia

www.startupranking.com

www.rcaap.pt

<http://economico.sapo.pt/>

<http://www.significados.com.br/startup/>

<https://www.portal-gestao.com/>

www.Google.com

<https://scholar.google.pt/>

www.publico.pt

<http://www.e-konomista.pt/artigo/financiamento-para-startup/>

<http://taconsulting.pt/si2e-sistema-incentivos-ao-emprededorismo-ao-emprego/>

<https://papers.econ.mpg.de/egp/discussionpapers/2004-36.pdf>

<http://news.pbs.up.pt/noticias/418/start-ups-foram-responsaveis-pela-criacao-de-46-do-novo-emprego>

Anexos



Entrevista ao Codavel (Streambolico)

1. Quantos empregos foram criados pela codavel desde a sua criação?
R: foram criados 10 novos postos de trabalho desde a criação da empresa em 16 de agosto de 2018

2. Qual o nível académico das pessoas empregadas pela codavel?
R: temos 3 doutorados, 5 com mestrado e dois licenciados.

3. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?
R: 8 do sexo masculino e dois do sexo feminino

4. As pessoas empregadas pela codavel estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?
R: estavam todas empregadas. Passaram todos de outra empresa.

5. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país?
R: existe criação de emprego por via das startups mas é muito focado na área do software.

Entrevista ao GuestU

6. Quantos empregos foram criados pela GuestU desde a sua criação?

R: A GuestU emprega neste momento 10 pessoas

7. Qual o nível académico das pessoas empregadas pela GuestU?

R: Nível médio: mestrado

8. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

R: Idade média: 29 anos. 70% homens e 30% mulheres

9. As pessoas empregadas pela GuestU estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

R: na sua maioria são pessoas que estavam empregadas e decidiram mudar de projeto para se juntar à GuestU, e algumas poucas pessoas estavam desempregadas.

10. Qual vocês acham que é o impacto das *startups* na diminuição da taxa de desemprego no país?

R: Apesar de ainda não representar um volume de postos de trabalho muito significativo, parece-nos que as *Startups* têm um papel importante na criação de emprego jovem, e que são também uma fonte de motivação para algumas pessoas decidirem lançar projetos próprios (autoemprego).

Entrevista à Startup HEEL TRADE

1. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?
4
2. Qual o nível académico das pessoas empregadas?
Licenciados
3. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?
41, 40 e 30 masculino e 30 feminino
4. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?
Desemprego.
5. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?
Muito importante

Entrevista à Startup VEEDEEO

1. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?
Foram criados 4 novos postos de trabalho, mas entretanto reduzidos para 2.
2. Qual o nível académico das pessoas empregadas?
Formação superior (licenciatura)
3. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?
Idade: entre os 25 e os 35 anos. 50% sexo masculino e 50% sexo feminino.
4. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?
75% Jovens à procura de primeiro emprego. 25% em situação de desemprego.
5. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?
O impacto das startups é importante na criação de emprego, naturalmente, como qualquer empresa que seja criada. Startup = empresa recentemente criada. O empreendedorismo é muito importante para a renovação do tecido empresarial, com novas ideias e métodos de gestão / operacionais mais modernos e eficientes. Este facto é ainda mais importante num país como Portugal em que a maioria dos gestores e empreendedores têm uma formação muito baixa e uma visão pobre do que é criar uma empresa e expandir o seu negócio. A maior parte das vezes a empresa é vista como uma forma de melhorar o seu rendimento – a qualquer custo – e não uma forma de gerar riqueza para todos quantos lá trabalham. O empreendedorismo é, sempre foi e sempre será crucial para o desenvolvimento e criação de valor em qualquer sociedade. Mas em muitas vezes é também uma ilusão errada que é passada para a sociedade, no sentido de fazer acreditar que qualquer pessoa pode ser

empreendedor, o que é muito errado e leva muitas vezes à destruição de valor e a perdas de tempo e desilusões nos pretendentes a empreendedores. Isto é sobretudo fomentado pela mídia actuais que pintam o mundo das startups como um mundo mágico em que tudo é possível e que qualquer pessoa tem uma ideia genial ao virar da esquina e se torna milionário de um dia para o outro. Uma triste realidade é que essa “história” não existe nem nunca existiu.

Entrevista à Startup Oficina Craftware Company

1. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?

R: 6

2. Qual o nível académico das pessoas empregadas?

R: 5 com licenciatura/mestrado e 1 com frequência universitária

3. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

R: Por acaso são todos do sexo masculino.

No passado já convidamos algumas colegas para integrarem o projeto. Mas apesar de o acharem muito interessante, declinaram por serem mães e terem receio de não conseguirem conciliar a vida familiar com os desafios da uma Startup.

4. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

R: 5 Empregadas e 1 em período sabático

5. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?

R: Mínimo, uma startup para ter sucesso necessita de talento (pessoas altamente qualificadas e com bastante experiência). Talento esse que normalmente já se encontram a trabalhar.

O maior impacto verifica-se na qualidade de vida, é muito gratificante viver um projeto inovador quer do ponto de vista profissional quer do ponto de vista pessoal.

Entrevista à Startup Pedro Pires Coaching

1. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?

Foi criado um 1 posto de trabalho.

2. Qual o nível académico das pessoas empregadas?

O nível académico da pessoa empregada é Pós-graduação em Política de Desenvolvimento de Recursos Humanos.

3. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

Idade do trabalhador é de 40 anos e do sexo masculino.

4. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

Esse trabalhador transitou de outra empresa para a nossa empresa.

5. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?

As startups entre 2016 e 2018 contribuíram para a criação de 25.084 postos de trabalho.

A importância do empreendedorismo é decisiva para a economia nacional, o ecossistema empreendedor português representou vendas e serviços oferecidos pelas startups e pelos empreendedores nacionais em 2018 chegaram aos 2,2 mil milhões de euros, o correspondente a mais de 1% do PIB de Portugal (201,6 mil milhões de euros).

Entrevista à Startup Infinite Foundry

1. Qual a vossa empresa/Startup?
Infinite Foundry
2. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?
5
3. Qual o nível académico das pessoas empregadas?
Licenciados
4. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?
23, 23, 23, 24, 25
4 homens, 1 mulher
5. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?
Primeiro emprego todas
6. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?
Startups podem constituir um importante fator para diminuição da taxa de desemprego mas problema é que na esmagadora maioria das startups os empregos são precários e mal pagos, dada a sua débil situação financeira. Mercado interno é limitado tanto do ponto de vista de clientes como investidores.

Entrevista à Startup Delta Soluções

1. Qual a vossa empresa/Startup?

Delta Soluções

2. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?

6 - 8

3. Qual o nível académico das pessoas empregadas?

Superior

4. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

80% M

20% F

25 a 35 anos em média

5. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

Recém-licenciadas desempregadas

6. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?

Grande impacto.

Entrevista à Startup Ignition Program

1. Qual a vossa empresa/Startup?

Ignition Program

2. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?

50 (no Ignition Program) + nós fazemos recrutamento para startups (onde já encontramos emprego a +1000 pessoas)

3. Qual o nível académico das pessoas empregadas?

Licenciatura / Mestrado

4. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

50/50 homens e mulheres. Average age: 28. 22-37 years in range.

5. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

empregadas + recent graduate

6. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?

hmm... pouco. startups procuram perfis muito específicos e com grande expertise. Depende se é uma startup B2B ou B2C. Se for B2C é possível que encontrem empregos menos qualidades para pessoas desempregadas.

Entrevista à Startup A Própria

1. Qual a vossa empresa/Startup?

A Própria | Co-investimento Imobiliário, criou um novo modelo de compra de habitação que pretende afirmar-se no mercado imobiliário como uma solução viável para o problema habitacional. Ver em <https://propria.pt/>

2. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?
Directos 1.

3. Qual o nível académico das pessoas empregadas?
Mestrado.

4. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?
56 anos, Masculino.

5. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?
Empregadas.

6. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?
Impacto muito forte na redução do desemprego através de empregos directos e indirectos. O Empreendedorismo é essencial à economia (inovação, criação de emprego, criação de riqueza, satisfação pessoal, ...).

Entrevista à Startup Buy In

1. Qual a vossa empresa/Startup?

BUYIN.PT - Comércio Electrónico S.A.

2. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?

Mais de 10

3. Qual o nível académico das pessoas empregadas?

Todos Licenciados

4. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

90% 22 - 25 anos

10% feminino

5. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

90% foi primeiro emprego

6. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?

Importância em quantidade é reduzida, mas é de muita qualidade.

Empreendedorismo, talvez a coisa mais importante para Portugal.

Entrevista à Startup Homy animation

1. Quantos empregos foram criados pela vossa startup desde a sua criação?

Dois

2. Qual o nível académico das pessoas empregadas?

Técnico/Superior

3. Qual a idade e sexo das pessoas empregadas?

55 anos, masculino.

4. As pessoas contratadas pela vossa startup estavam em situação de desemprego ou já estavam empregadas?

Uma empregada, outra desempregada.

5. Qual vocês acham que é o impacto das startups na diminuição da taxa de desemprego no país e a importância do empreendedorismo?

Relevante

Questionário

O empreendedorismo e a criação de emprego

O objetivo desta investigação é de averiguar o interesse das pessoas no empreendedorismo sendo uma das formas de se chegar ao pleno emprego.

*Obrigatório

Endereço de email *

O seu email

Idade *

A sua resposta

Sexo *

Feminino

Masculino

Nível de escolaridade *

Secundário

Licenciatura

Pós graduação/Mestrado

Doutoramento

Relativamente às seguintes questões, indique o seu grau de concordância, assinalando a sua resposta.

Tendo em conta que a escala vai de 1 a 7, em que 1 representa "Discordo totalmente" e 7 representa "Concordo totalmente".

Eu penso seriamente em criar um negócio

Ser empreendedor (a) implica para mim mais vantagens do que desvantagens

Ser empreendedor é uma carreira atrativa para mim

Se eu tivesse recursos, eu gostaria de criar um negócio

Entre várias opções, eu escolheria ser um empreendedor

Eu pretendo criar um negócio capaz de gerar novos postos de trabalho

Se você pudesse ser empregado ou dono de um negócio, (trabalhar em seu próprio negócio ou ser empregado por alguém, o que preferias?)

Prefiro ser empregado

Prefiro ser dono do meu próprio negócio

Se eu decidisse criar um negócio as pessoas mais próximas à mim aprovariam esta decisão

Indica de 1 a 7 onde 1 indica "reprovação total" e 7 "aprovação total"

Minha família mais próxima

Meus amigos

Meus colegas

Importo-me com o que as pessoas mais próximas pensam sobre eu decidir considerar a carreira de empreendedor (a)

Na escala de 1 a 7, onde 1= Não me importo nada e 7= me importo muito

Se eu quisesse, eu poderia facilmente me tornar um empreendedor (a)

Tendo em conta que a escala vai de 1 a 7, em que 1 representa "Discordo totalmente" e 7 representa "Concordo totalmente".

Tornar-me um empreendedor depende apenas de mim

Tendo em conta que a escala vai de 1 a 7, em que 1 representa "Discordo totalmente" e 7 representa "Concordo totalmente".

Tem alguns factores fora do meu controle que podem me impedir de me tornar um empreendedor (a). *

Cite alguns factores que podem ou lhe impedem de criar um negócio

A sua resposta

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfY28SKD-QaZxIHSvGorwezXOKFmxLYTi04D8WXPYG3ZDc4VQ/viewform>