

Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Selma Emanuela Lopes Martins

**Perceções sobre o Empreendedorismo
em Enfermagem: Perspetivas, incentivos e
obstáculos à atividade empreendedora no
contexto nacional.**



Universidade do Minho

Escola de Economia e Gestão

Selma Emanuela Lopes Martins

**Perceções sobre o Empreendedorismo
em Enfermagem: Perspetivas, incentivos e
obstáculos à atividade empreendedora no
contexto nacional.**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Gestão das Unidades de Saúde

Trabalho realizado sob a orientação da
Professora Doutora Maria Emília Pereira Fernandes

DECLARAÇÃO

Nome: Selma Emanuela Lopes Martins

Endereço eletrónico: selmmartins@gmail.com

Número cartão cidadão: 12779584

Título da dissertação:

Perceções sobre o Empreendedorismo em Enfermagem: Perspetivas, incentivos e obstáculos à atividade empreendedora no contexto nacional.

Orientadora: Professora Doutora Maria Emília Pereira Fernandes

Ano de conclusão: 2013

Designação do Mestrado:

Mestrado em Gestão das Unidades de Saúde

Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho, ___/___/___

Assinatura: _____

Aquele que quer aprender a voar um dia precisa primeiro aprender a ficar de pé, caminhar, correr, escalar e dançar; ninguém consegue voar só aprendendo voo.

(Friedrich Nietzsche)

AGRADECIMENTOS

Durante a fase que antecedeu a construção deste texto, fiz uma viagem no tempo e retrocedi até ao momento em que decidi inscrever-me neste projeto de mestrado.

Recordo que muitas foram “as vozes a favor” desta aventura, mas que, para outros, foi um ato de pura “loucura racional”.

Assim, o agradecimento que aqui quero manifestar é para todos aqueles que, de uma forma ou de outra, me incentivaram a percorrer este caminho...este caminho que eu escolhi.

Quero deixar um abraço sincero e agradecido a todos os meus colegas pela disponibilidade, compreensão, interajuda e carinho demonstrados...um abraço eternamente agradecido à sempre disponível, forte e ternurenta, Vânia Lobo, pelos *cappuccinos* demorados, tranquilos e motivadores; outro abraço sincero e grato à determinada Márcia Vieira pelo apoio, partilha e conversa despreocupada. Vocês tornaram esta aventura possível.

Um forte e sentido abraço a todos os meus amigos pelo incentivo, preocupação e motivação constantes. A minha admiração e amizade é um crescendo temporal.

Às minhas colegas de trabalho, Daniela, Maria, Verónica e Sofia, o meu mais sincero e profundo obrigado pela compreensão, ajuda e disponibilidade demonstradas. Este projeto foi possível, também, graças à vossa ajuda.

Um abraço a todos aqueles que aceitaram participar neste estudo e que me proporcionaram momentos de crescimento, reflexão, admiração e me fizeram acreditar que ainda podemos e devemos sonhar, porque às vezes os sonhos tornam-se realidade.

Um abraço especial à Professora Emília Fernandes com quem tive o privilégio de me cruzar e que me ajudou a dar os primeiros passos enquanto investigadora. Obrigado pela disponibilidade, carinho, preocupação e dedicação a este meu/nosso trabalho. Obrigado Professora Emília, pelo “crescimento académico” que sinto quando olho para trás. Obrigado por ser um estímulo e incentivo constantes. Obrigado por tornar este caminho menos solitário.

Em último lugar, mas não menos importante, à minha família, aqueles que mais sentem as minhas “ausências”:

À minha irmã, a minha companheira em todas as batalhas, a minha melhor amiga, confidente e o meu apoio incondicional. Sim Vânia é para ti que reservo o meu agradecimento mais autêntico e profundo. Obrigado, maninha...por sempre estares aí para mim.

A ti Teresa, ainda que de forma inconsciente, um beijinho sentido pelo sorriso sincero e pela despreocupação sobre as “coisas sérias do mundo” que te tornam a menina linda e carinhosa que és.

Aos meus pais, os meus modelos, aqueles a quem devo o que sou e o que “conquistei”. Sem o seu apoio, carinho, atenção, comprometimento e ajuda desinteressada nada disto seria possível...Obrigado por estarem aí para mim e por mim.

Às minhas avós...obrigado pelo carinho e apoio. A ti, Diana, pela ajuda “técnica” e disponibilidade. Obrigado.

A todos vós, que participais na minha estória de vida...Um beijinho especial de agradecimento e admiração.

Título: Perceções sobre o Empreendedorismo em Enfermagem: Perspetivas, incentivos e obstáculos à atividade empreendedora no contexto nacional.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Saúde, Enfermagem, Emprego, Empreender em Enfermagem, Incentivos, Obstáculos.

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo abordar as perceções do empreendedorismo em Enfermagem, no sentido de conhecer quais os principais incentivos e obstáculos à sua implementação. Dada a importância que se tem dado ao empreendedorismo como forma de amenizar as dificuldades que surgem no mercado de trabalho, marcadas pela elevada taxa de desemprego, pela escassez de ofertas de emprego e pela precariedade dos contratos laborais. A emergência de uma atividade empreendedora é, então, percebida como uma forma de recuperar a economia e resolver o problema do desemprego. Esta instabilidade faz-se sentir, também, no âmbito da saúde onde as medidas governamentais visam uma redução de custos que afeta, impreterivelmente, a contratação de profissionais de saúde, o que parece criar alguma legitimidade “para se falar” de empreendedorismo em Enfermagem. Considerando o objetivo central e o carácter exploratório do estudo, utilizamos uma metodologia qualitativa com recurso a 18 entrevistas realizadas a Enfermeiros empreendedores da zona norte de Portugal. O empreendedorismo em Enfermagem parece apresentar uma relação paradoxal quando confrontado com a perspetiva económica, surgindo a ideia de um conceito *híbrido* que se depara com a necessidade de obtenção de lucro mas também com a necessidade de prestar serviços sociais como resposta a necessidades concretas da população. Claro está que o empreendedorismo em Enfermagem não deixa de ser uma atividade económica em que é importante a sua viabilidade financeira. Assim, os apoios mais valorizados pelos empreendedores entrevistados referem-se: ao apoio logístico; ao acesso ao financiamento; ao processo de desburocratização e às estratégias de *marketing*. Por outro lado, os obstáculos mais mencionados centram-se: na incapacidade de resposta por parte dos serviços; no excesso de burocracia; na elevada carga tributária a que as empresas estão sujeitas e na conjuntura económica que o país atravessa. Este estudo vem, assim, contribuir para o desenvolvimento do conhecimento do empreendedorismo em Enfermagem e poderá promover a implementação de políticas de empreendedorismo, mais adequadas às necessidades dos empreendedores, por parte das organizações responsáveis.

Title: Perceptions about Entrepreneurship in Nursing: Perspectives, incentives and barriers to entrepreneurial activity in the national context.

Keywords: Entrepreneurship, Health, Nursing Jobs, Nursing Entrepreneur, Incentives, Barriers.

ABSTRACT

The present study aims to address the perceptions of entrepreneurship in nursing, in order to know what the main incentives and barriers to implementation. Given the importance that has been given to entrepreneurship as a way to ease the difficulties that arise in the labor market, marked by high unemployment, scarcity of jobs and the precariousness of labor contracts. The emergence of entrepreneurial activity is then perceived as a way to revive the economy and solve the unemployment problem. This instability makes also sense in the context of health where government measures aimed at reducing costs affecting the latest, the recruitment of health professionals, which seems to create some legitimacy "to speak" of entrepreneurship in nursing. Whereas the main objective and exploratory nature of the study, we used a qualitative methodology using 18 interviews with entrepreneurs Nurses northern Portugal. Entrepreneurship in nursing seems to have a paradoxical relationship when faced with the economic perspective, the emerging idea of a *hybrid* concept that is faced with the need to make a profit but also with the need to provide social services in response to specific needs of the population. Is clear that entrepreneurship in nursing is nonetheless an economic activity that is important to their financial viability. Thus, support most valued by entrepreneurs interviewed refers: logistical support; access to financing; to reduce bureaucracy and marketing strategies process. On the other hand, the most mentioned obstacles focus: the inability to answer by the services; in the excessive bureaucracy; the high tax burden that companies are subject and the economic situation facing the country. This study has thus contribute to the development of knowledge of entrepreneurship in nursing and may promote the implementation of more appropriate to the needs of entrepreneurs by the organizations responsible for policy entrepreneurship.

ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS.....	v
RESUMO	vii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GERAL	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE TABELAS.....	xvii
ABREVIATURAS	xix
INTRODUÇÃO	1
Capítulo 1	5
1. DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDOR/EMPREENDEDORISMO: UMA EVOLUÇÃO CONCEPTUAL	5
1.1. Empreendedorismo: conceitos e abordagens teóricas	5
1.1.1. Abordagem económica.....	8
1.1.2. Abordagem individual	12
1.1.3. Abordagem cultural	18
Capítulo 2	23
2. CONTEXTUALIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL E NA ENFERMAGEM	23
2.1. A atividade empreendedora no contexto nacional.....	23
2.1.1. Incentivos à implementação da atividade empreendedora.....	27
2.1.2. Obstáculos na implementação da atividade empreendedora.....	28
2.2. O empreendedorismo no contexto da enfermagem	29

Capítulo 3	37
3. ANÁLISE METODOLÓGICA	37
3.1. Objetivos do estudo e justificação da metodologia.....	37
3.2. A entrevista como técnica de recolha de informação da pesquisa qualitativa	39
3.3. Escolha dos participantes no estudo	44
Capítulo 4	47
4. ESTUDO EMPÍRICO: QUAL A REALIDADE DOS ENFERMEIROS EMPREENDEDORES DO NORTE DE PORTUGAL.....	47
4.1. Uma análise mensurável dos empreendedores entrevistados.....	47
4.2. Características sociodemográficas dos empreendedores entrevistados	48
4.3. Características das empresas criadas pelos empreendedores entrevistados	49
4.4. Análise e discussão dos resultados	52
4.4.1. Perceções de Empreendedor/Empreendedorismo.....	52
4.4.1.1 Perspetiva económica e individual	52
4.4.1.1.1 A formação do empreendedor.....	65
4.4.1.1.2 Empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade	68
4.4.1.2 Perceções de empreendedorismo e perspetiva cultural	70
4.4.2. Apoios/condições que facilitam e/ou promovem a atividade empreendedora: aspetos positivos associados ao empreendedorismo.....	75
4.4.3. Obstáculos na atividade e empreendedora.	81
4.4.4. Expectativas e aprendizagens realizadas ao longo do percurso empreendedor ...	89
Conclusões	94

Limitações e Investigações Futuras	100
Bibliografia	102
Anexos	112

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Localização das empresas consideradas no estudo (Fonte: Elaboração própria)	48
Figura 2: Relação Sexo/Idade (Fonte: Elaboração própria)	48
Figura 3: Idade da primeira experiência empreendedora (Fonte: Elaboração própria)	49
Figura 4: Ramo de atividade da Empresa (Fonte: Elaboração própria)	50
Figura 5: Idade da Empresa (Fonte: Elaboração própria).....	50
Figura 6: Fundadores da empresa (Fonte: Elaboração própria)	51

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Grelha de análise.....	43
----------------------------------	----

ABREVIATURAS

ANJE	Associação Nacional de Jovens Empresários
CE	Comissão Europeia
ERS	Entidade Reguladora da Saúde
EUA	Estados Unidos da América
GAIPE	Gabinete de Apoio à Inserção Profissional e Empreendedorismo
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IAPMEI	Instituto Nacional de Estatística
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
INE	Instituto Nacional de Estatística
OCDE	Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico
OE	Ordem dos Enfermeiros
OPSS	Observatório Português dos Sistemas de Saúde
PAECPE	Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Negócio
PSD	Partido Social Democrata
QREN	Quadro de Referência Estratégica Nacional
SIPIE	Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais
UCC	Unidades de Cuidados Continuados
UE	União Europeia

INTRODUÇÃO

A realização deste estudo pretende abordar a problemática do empreendedorismo na área da saúde, em Portugal, e na área da Enfermagem, no sentido de conhecer quais os principais incentivos e obstáculos à sua implementação.

O empreendedorismo tem sido um tema bastante debatido na atualidade considerando as dificuldades que surgem no mercado de trabalho, caracterizadas pela elevada taxa de desemprego e pela escassez de ofertas de emprego, sendo aquele interpretado como uma forma de superar tais dificuldades.

Na atualidade, o empreendedorismo torna-se relevante, uma vez que a propagação dos efeitos negativos da crise económica atual tem afetado consideravelmente a atividade económica portuguesa, com grande impacto na taxa de desemprego do País. Assim, é necessário e urgente combater estes fatores no sentido de se recuperar e desenvolver a economia. A emergência de uma atividade empreendedora, que consiga identificar interessantes oportunidades de negócio, é então percebida, em Portugal, pelos órgãos governamentais e pela sociedade, como uma forma de recuperar a economia e resolver o grave problema do desemprego. Por outro lado, no discurso político, o empreendedorismo surge como uma forma do Estado deslocar a sua responsabilidade com a segurança social e empregabilidade para a responsabilidade individual. Destaca-se, ainda, o empreendedorismo como propulsor da criatividade, inovação e competência no setor empresarial.

A relevância deste tema torna-se, ainda mais, crucial quando se reconhece a escassez de estudos nesta área.

No âmbito da saúde e mais especificamente da Enfermagem, o empreendedorismo surge como uma forma de resposta à redução das vagas de emprego nos hospitais e nos serviços de saúde, devido às crises financeiras do setor e à privatização da saúde. De forma mais detalhada, o empreendedorismo nesta área tem demonstrado uma crescente importância na medida em que as condições de empregabilidade com contrato de trabalho permanente, vinculação efetiva e reduzida mobilidade associada a uma elevada taxa de certeza na gestão da carreira estão a ser reformuladas e novas formas de contratação estão a emergir contrariando todas as características de trabalho anteriormente referidas.

Posto isto, a investigação proposta terá um carácter exploratório, fazendo uso de uma metodologia qualitativa, através de uma técnica de recolha de entrevistas a micro e pequenos e médios empreendedores Portugueses, no âmbito dos cuidados de Enfermagem. Esperamos com este estudo contribuir para um aprofundamento da atividade empreendedora na área da Enfermagem em Portugal e conhecer quais os incentivos e obstáculos à sua implementação. Atendendo ao referido, a questão central deste estudo será entender quais as perceções empreendedoras dos Enfermeiros da zona norte de Portugal.

Tendo em conta o supracitado, ao longo deste estudo foi nosso propósito dar a conhecer a “realidade empreendedora” dos Enfermeiros da região norte do país. Não pretendemos criar hipóteses nem verdades absolutas, mas conhecer um pouco mais os objetivos, incentivos, dificuldades e desafios de empreender em Enfermagem. Saber em que medida empreender em saúde (em Enfermagem) difere das outras áreas de negócio e, sobretudo, conhecer a realidade da Enfermagem enquanto atividade empreendedora em Portugal. Será possível empreender em Enfermagem em Portugal? Com esta pergunta retórica iniciamos a nossa viagem pelo mundo empreendedor dos Enfermeiros na região norte do país.

Gostaríamos, deste modo, que este estudo desse “voz” ao empreendedorismo em Enfermagem e que despertasse o desejo, muitas vezes latente, de todos aqueles que, em algum, momento pensaram criar algo novo, diferente e criativo nesta área tão única e autêntica que é a arte de cuidar.

Para levar a cabo tais objetivos, na *primeira parte* deste estudo, fazemos uma abordagem às perspetivas teóricas referentes à definição do termo empreendedorismo/empreendedor, no sentido de apresentar um maior esclarecimento/conhecimento conceptual do tema em estudo.

Na *segunda parte*, debruçamo-nos sobre a contextualização do empreendedorismo em Portugal e depois, mais concretamente, na área da Enfermagem apresentando os incentivos e obstáculos que mais interferem e/ou influenciam a decisão de enveredar pelo empreendedorismo, uma vez que são aqueles incentivos e obstáculos que facilitam e/ou dificultam a “vida empreendedora”.

No *terceiro momento*, realizamos uma análise dos propósitos da investigação, explicamos a técnica metodológica escolhida (entrevista), a forma como foi elaborado o guião da

entrevista e a forma como procedemos ao contacto com os 18 Enfermeiros empreendedores que participaram neste estudo. Tudo isto com o propósito de atingirmos o objetivo inicialmente proposto.

O *quarto momento*, é reservado ao trabalho empírico onde revelamos o conteúdo dos momentos qualitativos (Fernandes, 2011) que foram realizados aos 18 Enfermeiros empreendedores da região norte do país. Neste momento do estudo pretendemos “dar a conhecer” as perceções dos Enfermeiros enquanto empreendedores e quais as dificuldades e apoios encontrados na sua atividade empreendedora. Neste sentido, os apoios mais valorizados pelos empreendedores entrevistados referem-se: ao apoio logístico; ao acesso ao financiamento; ao processo de desburocratização e às estratégias de *marketing*. Por outro lado, no que diz respeito aos obstáculos mais mencionados pelos empreendedores estes centram-se: na incapacidade de resposta por parte dos serviços; no excesso de burocracia; na elevada carga tributária a que as empresas estão sujeitas e na conjuntura económica que o país atravessa.

O empreendedorismo em Enfermagem parece apresentar uma relação paradoxal quando confrontado com a perspetiva económica, surgindo a ideia de um conceito *híbrido* que se depara com a necessidade de obtenção de lucro mas também com a necessidade de prestar serviços sociais como resposta a necessidades concretas da população. Claro está que o empreendedorismo em Enfermagem não deixa de ser uma atividade económica em que, também, é importante a sua viabilidade financeira.

Capítulo 1

1. DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDOR/EMPREENDEDORISMO: UMA EVOLUÇÃO CONCEPTUAL

1.1. EMPREENDEDORISMO: CONCEITOS E ABORDAGENS TEÓRICAS

O empreendedorismo a nível académico tem sofrido muitas alterações e apesar da escassez de estudos, trata-se de um tema muito debatido na atualidade, cuja relevância será tratada noutra subponto.

Tendo em conta vários estudos, (Dinis & Ussman, 2006; Palma, Cunha & Lopes, 2007; Palma, 2008; Torres, 2010) é possível identificar uma evolução na definição do conceito de empreendedorismo: No século XVIII, este é pela primeira vez apresentado por Richard Cantillo, que define o empreendedor como alguém que toma decisões sobre a melhor forma de obter e utilizar os recursos tendo subjacente o risco empresarial (Sarkar, 2010). Mais tarde, o economista Jean Baptiste Say aborda o empreendedor como um individuo que favorece o progresso económico, na medida em que descobre formas mais eficazes e adequadas para

realizar determinada atividade, ou seja, como alguém que acrescenta valor (Dees, 2001)¹. Posteriormente, surge Knight que reconhece o empreendedor como um ser detentor de um conjunto de competências e capacidades que lhe permitem analisar estrategicamente a realidade assumindo o risco dessa análise (Sarkar, 2010). Por fim, no século XX, surge outro pensador, Joseph Schumpeter, que introduz a noção de que o empreendedor é um ser com a capacidade única para efetuar novas combinações capazes de introduzir rupturas no equilíbrio do sistema económico e produzir inovação, introduzindo a noção do processo “criativo-destrutivo”.

Schumpeter é considerado o autor central na definição de empreendedorismo. Este autor considera que os empreendedores são encarados como agentes de mudança na economia (Dees, 2001, p.1), ou seja, identifica os empreendedores como catalisadores e inovadores no mundo dos negócios, sendo esta a definição que reúne no momento atual mais consenso (Dees, 2001; Sarkar, 2010). Esta abordagem realizada por Schumpeter, para além de introduzir o conceito de inovação evidenciou o papel dos empreendedores no desenvolvimento económico (Filion, 1999). Assim, atendendo a esta definição o empreendedor é alguém que provoca o processo de destruição criativa no setor económico (Sarkar, 2010, p.123).

Dinis & Ussman (2006), por sua vez, questionam a definição de empreendedor exposta por Schumpeter. Para estes autores, esta definição não esclarece se essa inovação implica, ou não, a criação de uma nova organização. Este é também um dos motivos que contribui para a falta de consenso na comunidade científica no que se refere à definição daquele conceito.

Na sequência do referido, torna-se pertinente para Dinis & Ussman (2006) criar um novo termo, que se distinga do empreendedorismo. Surge, assim, o termo “empresarialidade” que remete para a ideia de empresa como empreendimento e empresa como organização económica, enquanto o empreendedorismo, no entender daqueles autores, deve remeter-se para o espírito de iniciativa que pode existir em qualquer atividade não sendo exclusivo da área empresarial. Posto isto, o termo “empresarialidade” engloba os processos de criação e desenvolvimento de projetos empresariais, sendo o empresário o principal “motor” desses processos (Dinis & Ussman, 2006).

A Comissão Europeia (CE) define o empreendedorismo como a capacidade de um indivíduo para transformar ideias em ação, incluindo criatividade, inovação e aversão ao risco, assim como

¹ Todas as traduções de publicações estrangeiras são da responsabilidade da investigadora.

a capacidade de planear e gerir projetos com vista a alcançar objetivos, nos mais diversos contextos, nomeadamente: no emprego, na sociedade, nas atividades do dia-a-dia (Comissão Europeia, 2006, p. 4).

Apesar deste debate conceptual a propósito da definição de “empreendedorismo” é só na década de 70 que o empreendedorismo emerge como campo de estudo integrado numa grande variedade de disciplinas como economia, psicologia, sociologia, gestão, ciência política (Sexton & Landström, 2000), atingindo o auge nos anos 80 com uma avalanche de estudos, conferências, cursos, investigações (Palma *et al.*, 2007). Em consonância com o referido, Sarkar (2010) afirma que o empreendedorismo como área de investigação é um conceito muito recente, cujo seu desenvolvimento traçou caminhos muitas vezes divergentes, pelo que a falta de consenso associada a este conceito “é talvez, um dos principais obstáculos à criação de um quadro conceptual de referência a uma área científica” (p.47).

Perante este cenário, existem autores que acreditam que o problema da definição do empreendedorismo prende-se com a dimensão multidisciplinar subjacente a este conceito (Low & MacMillan, 1988; Sarkar, 2010). Neste sentido, a multidisciplinaridade associada a este fenómeno é entendida, por alguns autores como tendo um efeito contraproducente no âmbito do empreendedorismo, uma vez que, segundo estes autores, não acrescenta valor à descrição e explicação deste fenómeno, considerando que cada disciplina tende a conceber uma visão única do empreendedorismo, o que pode conduzir a um entrave na sua definição (Sexton & Landström, 2000; Palma *et al.*, 2007; Palma, 2008).

No entanto, outros autores consideram que é na multidisciplinaridade do conceito que assenta a sua riqueza conceptual (Steyaert, 2004; Sarkar, 2010) pelo que muitos estudiosos têm-se debruçado sobre esta temática emergente.

É neste sentido que Sarkar (2010) defende uma abordagem integracionista das várias disciplinas na definição do empreendedorismo, sendo este um fenómeno dinâmico que pode ser estudado em vários contextos, pelo que o grande desafio colocado aos estudiosos do empreendedorismo será a sua disposição para se depararem com uma enorme variedade de conhecimentos, factos, teorias, experiências e percepções. Por tais motivos, considera-se o estudo do empreendedorismo como um processo complicado e complexo (Gartner, 2010).

Do conjunto de conceptualizações de empreendedorismo, que têm sido alvo de uma evolução e/ou reformulação constantes ao longo do tempo até aos dias de hoje, constatamos, assim, o seu carácter diverso e por vezes contraditório.

Nas próximas páginas iremos, então, explorar o conceito de empreendedorismo a partir da sua diversa natureza conceptual.

1.1.1. Abordagem económica

Na perspetiva económica, o empreendedorismo é considerado como uma procura de oportunidades independentes dos recursos disponíveis (Krueger & Brazel, 1994), levando ao aparecimento de uma nova atividade económica, que inclui imitação e inovação (Davidsson, Low & Wright, 2001), explicando e facilitando o papel da nova empresa no desenvolvimento do progresso económico (Gartner, 2001).

Tendo em conta o referido, Torres (2010) defende que o termo empreendedorismo aparece, quase sempre, associado à inovação, ao início de novos projetos, à criação de organizações e conseqüentemente à criação de valor. É, portanto, perante esta definição que se consideram as oportunidades como o “motor” do empreendedorismo, uma vez que empreender envolve a correlação de oportunidades e recursos disponíveis (Krueger & Brazel, 1994; Shane & Venkataraman, 2000; Marques, 2007) e a identificação objetiva da fonte onde se podem obter os recursos pretendidos (Torres, 2010).

Na mesma linha de pensamento, Shane & Venkataraman (2000) defendem que o empreendedorismo está intimamente relacionado com a identificação e exploração de oportunidades económicas pelo que a sua abordagem deve incluir o tipo de oportunidades, os processos de descoberta, a avaliação e exploração dessas oportunidades e as características das pessoas que as descobrem, avaliam e exploram (Shane & Venkataraman, 2000, p. 218).

Também o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2010) se revê nesta definição de empreendedorismo quando o define como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos” (p.4).

Assim, tendo por base a perspectiva económica, a importância do empreendedorismo pode ser explicada por 3 razões fundamentais: a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza (Henrekson, 2005; Eiriz, 2007). As transformações que ocorrem no mercado de trabalho e os padrões atuais de empregabilidade têm revelado a importância do empreendedorismo aos agentes políticos, empresariais e educativos, uma vez que a criatividade e a competência empreendedora são, cada vez mais, características básicas dos profissionais de sucesso (Filion, Lago, Oliveira, Cabral & Cheng, 2005). Segundo o GEM (2010) o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, uma vez que contribui para a criação de uma cultura empresarial dinâmica, onde as empresas procuram progredir na cadeia de valor, num ambiente económico global.

Sicsú (2001) dá ênfase às diferenças económicas e culturais entre países que podem conduzir a diferentes níveis de empreendedorismo. Assim, numa tentativa de compreender a influência da economia na formação do empreendedor, esta autora destaca dois aspetos fundamentais: os incentivos do mercado, referindo-se às necessidades sociais emergentes, como por exemplo a privatização; e o *stock* de capital, que aponta como sendo necessário ao financiamento dos novos projetos.

Reynolds, Camp, Bygrave, Autio & Hay (2001)² corroboram a ideia anterior, na medida em que veem o empreendedorismo como um fenómeno global com diferenças acentuadas entre países. Para aqueles autores, os países em desenvolvimento são os que apresentam maior prevalência da taxa de empreendedorismo, pelo que fazem uma distinção das condições que levam ao *empreendedorismo por oportunidade (Opportunity entrepreneurship)* e ao *empreendedorismo por necessidade (Necessity entrepreneurship)*. Assim, aqueles autores consideram que o *empreendedorismo por oportunidade* é favorecido pela baixa produtividade nacional; por políticas governamentais pouco intrusivas; pelo apoio de investidores informais e pelo respeito pela atividade empresarial. Em contrapartida, o *empreendedorismo por necessidade* surge quando há um reduzido crescimento económico; quando se dá pouca importância à atividade empresarial; e quando existe uma elevada desigualdade de género no mercado laboral (Reynolds *et al.*, 2001, p.5). Assim sendo, os *empreendedores por oportunidade* aproveitam uma oportunidade de negócio que surja no mercado e os *empreendedores por necessidade* surgem da falta de emprego, para os quais a criação de uma empresa é a única

² Terceiro relatório anual do Global Entrepreneurship Monitor promovido pelo conselho Empresarial da Organização das Nações Unidas (Reynolds *et al.*, 2001).

alternativa plausível (Sarkar, 2010). Assim, a diferença entre *empreendedorismo por necessidade* e *empreendedorismo por oportunidade* depende da motivação que leva um indivíduo a iniciar um negócio tendo em conta que os *empreendedores por oportunidade* são aqueles que iniciam um negócio com o objetivo de procurar uma oportunidade no mercado; e os *empreendedores de necessidade* veem essa motivação como uma exigência (Reynolds *et al.*, 2005).

Como referido anteriormente, o *empreendedorismo por necessidade* envolve pessoas que começaram um negócio pela falta de outras alternativas de emprego, onde a decisão de enveredar pelo empreendedorismo é entendida como a melhor possível. São geralmente fundadores de pequenas empresas e este tipo de empreendedorismo está correlacionado com aumentos subsequentes no crescimento económico (Hechavarria & Reynolds, 2009). Por tudo isto, o *empreendedorismo por necessidade* associa-se muitas vezes à ideia de que um empreendedor é alguém que trabalha por conta própria (Sarkar, 2010).

No pólo oposto, o *empreendedorismo por oportunidade* envolve todos aqueles que optaram por iniciar o seu próprio negócio aproveitando uma oportunidade empreendedora que foi percebida no mercado. Este tipo de empreendedorismo representa a natureza voluntária da decisão de enveredar por esta área, pelo que os empreendedores por oportunidade aspiram a que as suas empresas atinjam altos níveis de crescimento com a possibilidade de criarem postos de trabalho. Está fortemente relacionado com empresas de alto crescimento e alta tecnologia (Hechavarria & Reynolds, 2009).

Não obstante, Hechavarria & Reynolds (2009) consideram que, apesar das diferenças motivacionais entre os *empreendedores por oportunidade* e *empreendedores por necessidade*, ambos têm a mesma probabilidade de sucesso.

Todavia, Block & Sandner (2009) defendem que os *empreendedores de oportunidade* permanecem mais tempo ligados à atividade empreendedora quando comparados com os *empreendedores por necessidade*. Para corroborar esta ideia, que os autores levaram a cabo um estudo com o intuito de demonstrar quais os fatores que podem interferir no tempo de sobrevivência de um negócio quando levado a cabo por *empreendedores por necessidade* e por *empreendedores por oportunidade*. Assim, verificaram que fatores como a formação e as motivações monetárias podem conduzir a diferentes tempos de permanência no mercado (Block & Sandner, 2009).

Neste estudo, os autores perceberam que, no que se prende com a necessidade de formação, os *empreendedores por oportunidade* investem mais na sua formação (em áreas como gestão, experiência empresarial, planeamento do negócio) do que os *empreendedores por necessidade*.

Daí que o seu sucesso e permanência no mercado seja maior, isto é, como os *empreendedores por oportunidade* preparam melhor a sua entrada no mercado a probabilidade de sucesso é maior. No entanto, os autores afirmam que este aspeto pode ser controlado diminuindo as diferenças educativas entre os dois tipos de empreendedorismo (Block & Sandner, 2009).

Acentuando ainda mais as diferenças entre os dois tipos de empreendedorismo Block & Sandner (2009) argumentam que como os *empreendedores por necessidade* estão mais suscetíveis a enveredarem pelo empreendedorismo por razões monetárias. Ora, quando enfrentam situações de crise económica ou insatisfação do cliente podem sentir-se mais predispostos para abandonarem o negócio. No *empreendedorismo de oportunidade* tal fator não é tão evidente.

Block & Sandner (2009) consideram que o tempo de sobrevivência de um negócio é um dos fatores que merece especial atenção, pelos órgãos governamentais, que veem o empreendedorismo como forma de combater o desemprego, assim como pelos próprios investidores financeiros. Para aqueles autores, o conhecimento das taxas de *empreendedorismo por necessidade e oportunidade* são um fator de avaliação importante, uma vez que podem fornecer, aos decisores políticos, informações úteis para melhorar as recomendações propostas pelos programas governamentais no que se prende com o incentivo da atividade empreendedora (Block & Sandner, 2009), atendendo a que a criação e o crescimento de novas empresas, *por necessidade ou oportunidade*, são a essência do empreendedorismo (Reynolds *et al.*, 2001).

É portanto, compreensível que nos países desenvolvidos as taxas de empreendedorismo apresentem uma relação de proporcionalidade inversa relativamente à oferta de emprego existente por conta de outrem. Assim, quando se observa uma diminuição da oferta de emprego por conta de outrem ocorre um aumento da taxa de empreendedorismo, pelo que o inverso também se aplica (Navarro, Camelo, García-Pastor, Martínez & Justo, 2010).

Posto isto, e tendo em conta as abordagens associadas à definição de empreendedorismo, pode-se verificar que numa primeira análise o empreendedorismo foi identificado segundo uma abordagem económica sendo definido como algo benéfico e imprescindível para o progresso económico e, subseqüentemente, autores mais comportamentalistas tentaram entender o empreendedor como pessoa (Filion, 1999).

Atendendo ao referido, pode-se verificar que a perspetiva económica assume a criação de um negócio ou o desenvolvimento de negócios já existentes como processos inerentes ao empreendedorismo tendo sempre subjacente os conceitos de oportunidade, criação de riqueza e inovação, assim como a influência e/ou relação com o mercado. Esta perspetiva surge, também, muito ligada a uma perspetiva centrada no sujeito empreendedor, ou seja, a uma visão individualista do empreendedorismo.

1.1.2. Abordagem individual

Na perspetiva individualista, que se articula frequentemente com a perspetiva anterior (perspetiva económica), o centro de análise é o sujeito empreendedor atendendo a uma dimensão psicológica e pessoal. Neste sentido, tem-se dado muita ênfase ao indivíduo empreendedor devido à precária situação económica atual que está a conduzir as pessoas à criação do seu próprio negócio com o objetivo de combaterem a falta de emprego existente (Silva S., Silva A., Vilas Boas & Dan, 2008).

Sicsú (2001) admite que a mudança é a premissa básica para evitar a estagnação e sendo o empreendedor um ser detentor da capacidade de criação e inovação é, portanto, o principal agente de mudança. Partindo deste pressuposto, afirma que o empreendedor promove o progresso.

De acordo com o texto supracitado, Ferreira, Santos & Serra (2010) defendem que apesar de não existir um perfil único de empreendedor, existem características que parecem mais evidenciadas em pessoas empreendedoras.

Assim, o empreendedor é encarado como um profissional que define as suas metas e persiste na sua concretização faz aquilo que gosta, tem conhecimentos básicos de gestão e administração e competências para trabalhar em equipa (Cunha & Ferla, 1997). É, portanto, um

estratega que desenvolve métodos inovadores para a criação de oportunidades no mercado, transformando possibilidades em probabilidades (Gerber, 2004).

Para Leite (2009), os empreendedores são pessoas que procuram sempre fazer o melhor no sentido de garantirem o sucesso do seu negócio através de uma gestão simples, eficiente e eficaz. Para tal, segundo aquele autor, é imprescindível uma postura comportamental assente numa atitude mental positiva, persistente no tempo e no objetivo a alcançar. O empreendedor é visto como alguém ambicioso, metódico e determinado que pensa a longo prazo e questiona sempre as suas atitudes. São pessoas que procuram, constantemente a perfeição, estão orientados para o mercado e que pormenorizam a implementação dos projetos (Eiriz, 2007).

Para Torres (2010) o empreendedor assume riscos; persegue um objetivo; inova, identifica e cria oportunidades; estabelece e coordena novas combinações de recursos; propõe novas formas de realizar as coisas. Para esta autora, o empreendedor é alguém capaz de tomar decisões críticas sobre a coordenação de recursos escassos; que aproveita as oportunidades e que atua de forma correta perante situações adversas e de incerteza. O empreendedor é algo mais que um ser detentor de novas ideias e criador de novos produtos, é também aquele que implementa e vende as suas ideias e é capaz de trabalhar em equipa (Silva *et al.*, 2008, p.7).

Em consonância com o referido, Reynolds et al. (2001) referem que as principais características de um empreendedor devem assentar na autoconfiança, na elevada autonomia e no forte *locus* de controlo interno, pelo que perante uma mudança o empreendedor é um ser capaz de detetar ou criar uma oportunidade assim como os mecanismos para a implementar (Sicsú, 2001). O empreendedor é, portanto, alguém capaz de criar algo novo, que acrescente valor, através do seu esforço e dedicação, assumindo riscos (Ferreira *et al.*, 2010).

Atendendo ao referido, alguns autores afirmam que o conceito de empreendedorismo mais aceite, atualmente, é o que foi proposto por Robert Hisrich que defende que o empreendedorismo traduz a capacidade de criar algo diferente e com valor através da dedicação, do esforço pessoal e coletivo e da capacidade de assumir riscos, recebendo, em contrapartida, as recompensas da satisfação pessoal e económica (Erdmann *et al.*, 2009).

Nesta tentativa de definir o empreendedor, Baumol (1993) propõe a definição de dois tipos de empreendedores: os empreendedores organizadores de negócios, que criam, organizam

e fazem funcionar uma nova empresa existindo ou não algo inovador; e os empreendedores inovadores que são pessoas que transformam ideias em entidades economicamente viáveis, independentemente de existir a criação de uma empresa ou não. Assim, aquilo que caracteriza um empreendedor inovador são fatores relacionados com o forte desejo de sucesso, o trabalho árduo, a criatividade, a capacidade para formar uma equipa de sucesso e o pensamento próprio (Sarkar, 2010).

Numa visão mais abrangente e numa tentativa de traçar um perfil psicológico do empreendedor de sucesso, Miner (1996) classificou os empreendedores em quatro categorias: o *Real Manager*, o *Idea Generator*, o *Empathic Super-salesperson* e o *Personal Achiever*, depois da aplicação de uma série de testes a uma amostra de cem empreendedores de sucesso.

Assim, os empreendedores *Real Manager* caracterizam-se pelo desejo de exercer poder e de realizar atividades de gestão rotineiras, apresentando uma elevada capacidade de comunicação e supervisão. São pessoas com uma forte necessidade de promoção e de exercer autoridade. Os empreendedores *Idea Generator* são inovadores, inteligentes, com grande capacidade de resolução de problemas e avessos ao risco. Os empreendedores *Empathic Super-salesperson* têm o desejo de ajudar os outros, valorizam o processo social, têm empatia e estilo cognitivo assim como habilidade para construir alianças estratégicas. O empreendedor *Personal Achiever* está motivado para alcançar os seus próprios objetivos; preocupa-se em ter sucesso e não na possibilidade de falhar; mostra preferência por situações cujo mérito possa ser atribuído ao seu esforço pessoal, situações sobre as quais ele pode exercer influência e controlar os resultados (Miner, 1996).

Para Miner (1996) o empreendedor *Personal Achiever* é o que melhor descreve o verdadeiro empreendedor e as restantes definições apresentadas referem-se a intraempreendedores, cuja intervenção também é muito valorizada no mundo organizacional.

Partilhando desta opinião, Sicsú (2001) afirma que a complexidade, diversidade e constante mudança do ambiente organizacional exige a implementação de um conjunto de estratégias eficazes para fazerem frente a uma realidade muitas vezes exigente. Perante isto, aquela autora defende que a inovação, flexibilidade, mudança e o espírito empreendedor dos colaboradores pode ser um ponto de partida para o sucesso de uma organização. É, portanto, neste contexto de incertezas e riscos, que surge o conceito de *intrapreneuring*, que se refere à

criação de empreendedores na própria empresa (Sicsú, 2001, p.11). Os intraempreendedores são, portanto, pessoas que trabalham com êxito numa organização já existente ou estabelecendo parcerias com outros empreendedores no sentido de se obterem sinergias das competências e capacidades das pessoas envolvidas nesta interação (Sarkar, 2010).

Atendendo ao referido, Ferreira et al. (2010) consideram que as empresas que têm algum nível de empreendedorismo interno se diferenciam das empresas mais conservadoras porque são mais pró-ativas, inovadoras e assumem riscos conseguindo criar mecanismos de estímulo individuais e coletivos.

Todavia, o intraempreendedorismo, tal como o empreendedorismo, tende a ser encarado a partir de um perfil individual.

Considerando as diferentes abordagens apresentadas, podemos verificar uma certa unanimidade na tentativa de compreender o empreendedor como um indivíduo com um desejo permanente/constante de realização que propõe novas formas ou ideias numa tentativa de acrescentar valor ao seu negócio.

Este perfil tem sido também descrito como associado a um sentido masculino na medida em que se considera que esta é uma área predominantemente masculina uma vez que ainda se associa a imagem da mulher à sua responsabilidade para com a família e com os filhos o que leva a que adie a sua decisão de se tornar empreendedora. Por outro lado também se verifica uma maior dificuldade por parte da população do sexo feminino na obtenção de financiamento o que faz com que se pondere ainda mais esta alternativa (Delmar & Davidsson, 2000).

A questão que continua a ser um desafio para os investigadores é o facto de os empreendedores terem características inatas ou existir a possibilidade de se formarem (Sarkar, 2010). Isto porque há outros autores que defendem uma visão inatista do empreendedorismo. (Silva & Bassani, 2007).

Então existem, autores que defendem o empreendedorismo enquanto resultado de uma aprendizagem e que ultrapassa as questões individuais (Delmar & Davidsson, 2000; Ferreira *et al.*, 2010). Isto é, estes autores consideram que as características individuais do empreendedor, por si só, não são sinónimo de sucesso das atividades empreendedoras, uma vez que a equipa

de trabalho e o meio organizacional também têm grande influência neste tipo de atividade (Silva *et al.*, 2008, p.7).

Tendo em conta o referido Ferreira *et al.* (2010), afirmam que o empreendedor é “definido em termos de comportamentos e atitudes” (p.42), afastando a ideia de que existem traços da personalidade inatos. Para aqueles autores é a relação entre as motivações pessoais e os fatores externos (desemprego, por exemplo) que podem conduzir ao empreendedorismo.

Surgem assim vários estudos que indicam algum tipo de influências externas na decisão de enveredar pelo empreendedorismo como, por exemplo, a influência família e do círculo de amigos. Acredita-se que existe uma relação positiva na decisão de se tornar empreendedor quando os pais são empreendedores de sucesso, uma vez que os filhos estão mais predispostos a serem também eles empreendedores (Delmar & Davidsson, 2000).

Ainda como influência externa, associa-se o desemprego a um fator motivador para empreender na medida em que estimula a procura de uma atividade que permita subsistência e que “obriga” o indivíduo a tomar decisões que não teria tomado numa situação de estabilidade económica, por exemplo (Delmar & Davidsson, 2000).

Pela análise do supracitado pode-se deduzir que a decisão de empreender, para além das características pessoais pode sofrer, também, a influência de fatores externos como a estória familiar, uma situação de desemprego e até mesmo uma diferença de género.

No seguimento do referido, Moreira (2011) defende que a emergência do conceito de empreendedorismo traz mais desafios para a universidade, que deverá formular novas estratégias no sentido de inculcar à população estudantil o espírito e cultura empreendedora, assim como o espírito criativo e inovador, o que poderá implicar a incorporação de novas atividades e metodologias de aprendizagem, que devem ser transversais a todos os planos de estudo. Segundo aquela autora, existe uma relação dinâmica entre competências e empreendedorismo, pelo que se devem valorizar, para além das aptidões formais, as aptidões não formais no estímulo da iniciativa empresarial.

A educação é, assim, encarada como um fator positivo no desempenho de uma atividade empreendedora, essencialmente em atividades que exijam um conhecimento especializado (Delmar & Davidsson, 2000; Abreu, 2007; Ferreira *et al.*, 2010;).

Neste sentido, Carneiro (2007) considera a influência da escola fulcral para a formação de jovens empreendedores, assim como a influência da envolvente (família, pessoas do dia a dia), da cultura e a motivação intrínseca e objetivos pessoais. A educação apresenta-se, deste modo, como a grande solução para uma mudança de atitudes culturais face ao empreendedorismo em Portugal, uma vez que uma formação que fomente a inovação, a criatividade e a competitividade poderá reduzir os obstáculos políticos, sociais e estruturais que se interpõem na criação de novos negócios (Reynolds *et al.*, 2001). Daí que a educação e formação em negócios e gestão, no ensino superior, sejam considerados aspetos positivos e de extrema importância (GEM, 2010).

Perante tais benefícios, a Comissão Europeia (2013) proclama que é urgente a criação de medidas que visem o incentivo de atividades educativas e defendem a implementação do ensino e prática do empreendedorismo nos programas escolares; a redução dos processos burocráticos relativos à criação de novas empresas (licenças; autorização; processos de falência); a promoção do empreendedorismo entre a população feminina, idosa, desempregados e trabalhadores imigrantes; a facilitação no acesso ao financiamento; a disponibilidade formativa às empresas emergentes em áreas como a gestão, rede de contactos, acesso a clientes e fornecedores.

Considerando os argumentos anteriormente expostos, Sarkar (2010) defende que há um benefício evidente na aproximação das universidades ao mercado de trabalho, pelo que estas devem investir na formação e/ou promoção de uma cultura empreendedora uma vez que, atualmente, as universidades ainda estão muito direcionadas para ensinar os seus alunos a gerir e não a criar empresas.

É neste sentido que Torres (2010) considera que o desafio da educação em empreendedorismo consiste na formação de indivíduos capazes de assumir riscos moderados, ter iniciativa para desenvolver novos projetos, estimular a mudança e o crescimento de benefícios coletivos. É neste sentido que o autor defende que a formação em empreendedorismo se deve afastar do conceito de *empreender por necessidade*, por sobrevivência económica e por criação de riqueza.

O facto de existirem fatores externos que influenciam o ato empreendedor e de que este pode ser uma aprendizagem vem por em causa a perspetiva estritamente individual/ista. É com esta noção que introduzimos a perspetiva cultural.

1.1.3. Abordagem cultural

A cultura e as normas sociais apresentam um forte impacto na atividade empreendedora (Reynolds *et al.*, 2001). Segundo o relatório GEM (2010), a cultura Portuguesa está pouco orientada para o empreendedorismo e valoriza-se pouco o esforço individual do empreendedor, assim como se dá pouca ênfase à criatividade e inovação.

Segundo Reynolds et al. (2001) as questões culturais exercem grande influência na forma como a atividade empreendedora é percebida em cada país e cujos estereótipos a ela associados se devem, essencialmente, a um desconhecimento daquele conceito/atividade. Sendo assim, a cultura pode apresentar-se como uma variável de incentivo ao empreendedorismo mas também como um fator de resistência à mudança, dependendo dos valores e características culturais subjacentes (Silva, 2002).

Deste modo, os estímulos empreendedores externos, como a educação e a cultura, são favoráveis ao empreendedorismo e ao aparecimento de novos empreendedores independentemente das suas características individuais (Sarkar, 2010).

Tendo em conta o referido, os valores culturais podem refletir a medida em que uma sociedade valoriza, ou não, os comportamentos empreendedores pelo que as normas sociais têm impacto no “estilo” cognitivo e no comportamento da população. Assim, uma cultura que promove tais comportamentos apresenta uma maior tendência para a inovação. O efeito contrário verifica-se, todavia, em culturas mais conformistas. Nesta linha de pensamento, as diferentes motivações implicadas na atividade empreendedora podem ser previstas tendo em conta os valores culturais (Hechavarria & Reynolds, 2009).

No seguimento do texto supracitado, se considerarmos que as normas sociais/culturais se referem à atitude da população face ao empreendedorismo, nomeadamente face à sua importância para a sociedade, torna-se perceptível que uma sociedade que valorize aspetos como a inovação, a criatividade, a mudança, que assume o erro como algo normal e aceitável e que

tenha uma reduzida aversão ao risco apresente um maior número de pessoas com intenções empreendedoras (Reynolds *et al.*, 2001, p.32). Assim, uma cultura que aceita o erro como algo normal promove o aparecimento de projetos inovadores e aumenta a probabilidade das pessoas assumirem riscos, isto é, de apostarem pelo empreendedorismo (Sarkar, 2010).

Neste sentido, é compreensível que o impacto da cultura, das normas sociais, do financiamento e das políticas governamentais sejam aspetos que preocupem e influenciem a implementação do empreendedorismo numa dada sociedade (Reynolds *et al.*, 2001). O empreendedorismo pode, deste modo, refletir-se na forma como os diferentes indivíduos, em diferentes contextos, podem iniciar/construir diferentes tipos de negócios, pelo que se considera a diversidade algo inerente ao conceito de empreendedorismo (Gartner, 2008).

Nesta linha de pensamento, a abordagem ao empreendedorismo deve compreender a correlação de três dimensões possíveis: a atitude empreendedora, que se refere à medida em que as pessoas acreditam que existem boas oportunidades para iniciarem um negócio; a atividade empreendedora, que diz respeito ao grau em que as pessoas estão comprometidas para levar a cabo novas atividades de negócio; e a aspiração empreendedora, que é o reflexo da qualidade da atividade empreendedora (GEM, 2010).

É neste contexto que se torna evidente a distinção entre a decisão de ser empreendedor, que é uma decisão individual e a decisão de levar a cabo uma atividade empreendedora, que resulta da interação de fatores individuais e ambientais onde a cultura pode assumir um papel preponderante (Suddle, Beugelsdijk & Wennekers, 2010).

Na análise dos parágrafos supracitados deparamo-nos com autores que admitem a existência de uma cultura que pode ser indicadora de uma maior ou menor predisposição para atos empreendedores, pelo que, através de uma mudança dos valores culturais, é possível educar/formar empreendedores.

Num outro ponto de vista, mas ainda dentro de uma abordagem cultural, o empreendedorismo pode emergir, como uma prática sócio-simbólica em resultado das relações e transformações sociais (Steyaert, 2004).

Steyaert (2004) defende a possibilidade de se analisarem os processos empresariais como práticas de diálogo quotidiano introduzindo, assim, o conceito de “quotidiano do

empreendedorismo” (p.8). Aquele autor afirma que ao encararmos o empreendedorismo a partir de uma abordagem quotidiana este emerge como resultado das estórias coletivas onde as experiências de vida estão interligadas através das expressões do quotidiano.

Neste sentido, o empreendedorismo deve ser, também, entendido como uma atividade de transformação sócio-cultural questionando-se, deste modo, as abordagens clássicas e funcionalistas e dando lugar ao estudo dos processos de diálogo que representam o dia-a-dia empresarial (Steyaert, 2004, p.9). Esta forma de analisar o empreendedorismo parte do pressuposto que o quotidiano é o cenário onde a mudança social e a criatividade individual ocorrem como resultado de uma interação social. Esta interação é entendida como um processo sempre inacabado, único no momento em que ocorre, havendo uma influência mutua entre as pessoas intervenientes nesta relação (Steyaert, 2004, p.10).

Na sequência do referido, a “abordagem prosaica” do empreendedorismo sugere um “olhar” filosófico, social e estético sobre a estória de cada empreendedor tendo por base uma análise discursiva única, irrepitível e de inspiração metafórica. Partindo deste pressuposto, o empreendedorismo é “construído” através das atividades diárias e das interações sociais. Trata-se, portanto, de um processo social que ocorre no momento exato de uma conversa, de uma experiência de vida, de um desempenho, isto é, no dia-a-dia de cada um (Steyaert, 2004).

Partindo desta premissa Steyaert & Katz (2004) realizaram um estudo na tentativa de explicar como o empreendedorismo, nas suas diferentes matizes (formas e práticas), interfere na criação de uma sociedade. Exploraram este conceito tendo em conta a diversidade de contextos sociais, discursos e geografias, com o intuito de orientar a definição de empreendedorismo para uma geopolítica quotidiana, isto é, admitem que o empreendedorismo pode assumir diferentes espaços/lugares, que não são mais que espaços políticos formados por uma panóplia de discursos. O empreendedorismo é encarado, segundo estes autores, como um processo que se desenvolve socialmente. Não se trata, portanto, de um conceito estático ou unitário, sofrendo a influência do contexto envolvente (Steyaert & Katz, 2004, p.186).

Steyaert & Katz (2004) enfatizam, ainda, o empreendedorismo como catalisador das transformações sociais e não apenas das transformações económicas. Por outro lado, deixa de ser pensado como um ato etilista e passa a ser encarado como um processo inerente às rotinas diárias e às relações humanas. Aqueles autores defendem que quando se assume a ideia do

empreendedorismo como um quotidiano este pode surgir em todos os processos sociais. Consideram, portanto, que o estudo do empreendedorismo deve contemplar, para além da abordagem dos benefícios económicos, os processos pelos quais os cidadãos constroem e transformam a sociedade através da sua vida quotidiana (Steyaert & Katz, 2004, p.194).

É nesta linha de pensamento que Watson (2013) introduz o conceito de “etnografia quotidiana” (p.3), para o estudo do empreendedorismo. Esta abordagem ao conceito de empreendedorismo defende o estudo da multidisciplinaridade dando ênfase aos estudos culturais (Steyaert & Katz, 2004).

Tendo por base esta postura, o empreendedorismo é considerado como uma construção sócio-simbólica e como um ato de transformação diária inerente a todas as sociedades e, conseqüentemente, presente na vida dos indivíduos numa relação contínua, constante e permanente.

É, neste âmbito, que Sarkar (2010) defende que se o empreendedorismo for um termo de moda não se deve resumir, única e exclusivamente, ao processo de criação de empresas mas passar a inserir-se, cada vez mais, nos comentários populares. Assim, se considerarmos que a cultura se refere a padrões de atividade humana e à capacidade de classificar experiências e comunicá-las simbolicamente então parte-se do pressuposto que a cultura de um país, na sua totalidade, é empreendedora por natureza (Suddle *et al.*, 2010).

Face ao exposto, e nesta segunda perspetiva cultural, o empreendedorismo engloba um vasto leque de discursos (sociais e simbólicos; textuais e discursivos; antropológicos e literários) onde o empreendedorismo surge como um processo cultural baseado na interação de discursos inseridos num determinado contexto (Steyaert & Katz, 2004, p.189).

É neste sentido, que Steyaert & Katz (2004) defendem que quando se analisa unicamente a vertente económica associada a este termo apenas se valoriza um pequeno grupo de empreendedores e perde-se o valor da sociedade que se traduz numa grande variedade de setores, domínios e espaços (p. 193).

Todavia, se é verdade que existem várias diferenças no modo de compreender o empreendedor/ismo, atendendo a cada uma das três perspetivas apresentadas, é também frequente que estas surjam em simultâneo nos textos académicos, sobretudo a perspetiva

económica e individualista. Mais recente é uma argumentação que favorece a perspetiva cultural na definição de empreendedorismo (cf. Hjorth & Steyaert, 2004).

No capítulo seguinte iremos debruçar-nos sobre a atividade empreendedora no contexto nacional e posteriormente no desenvolvimento desta atividade na área de Enfermagem.

Capítulo 2

2. CONTEXTUALIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO EM PORTUGAL E NA ENFERMAGEM

2.1. A ATIVIDADE EMPREENDEDORA NO CONTEXTO NACIONAL

A instabilidade verificada, atualmente, no mercado de trabalho reflete as difíceis condições que a economia Portuguesa atravessa pelo que o aumento do desemprego, constitui um dos principais problemas económicos e sociais da nossa sociedade (Observatório Português dos Sistemas de Saúde (OPSS), 2011)³. De acordo com Henrique & Cunha (2008), as transformações que estão a ocorrer no mercado de trabalho, no que concerne às novas condições de empregabilidade e às alterações da gestão de carreira, associadas ao aumento da precaridade, podem conduzir à necessidade de se encontrarem outras alternativas de colocação profissional. Deste modo, tem-se verificado uma aposta crescente no autoemprego, que pode ser justificada pelo aparecimento de empreendedores involuntários, representados principalmente por recém-licenciados e por trabalhadores demitidos das suas empresas.

³ O Observatório Português dos Sistemas de Saúde (OPSS) é uma parceria entre a Escola Nacional de Saúde Pública da Universidade Nova de Lisboa (ENSP), o Centro de Estudos e Investigação em Saúde da Universidade de Coimbra (CEISUC) e a Universidade de Évora (OPSS, 2011).

Atendendo ao referido, os jovens licenciados são vistos, atualmente, como agentes ativos na construção do seu percurso, no sentido de ultrapassarem as dificuldades que o mundo profissional lhes apresenta, nomeadamente a realidade do desemprego. Assim, perante um quadro onde se verifica a escassez de emprego, a criação do próprio negócio assume-se como uma via escapatória para os recém-licenciados na procura do primeiro emprego (Moreira, 2011). Para Eiriz (2007), os jovens licenciados são, de facto, potenciais empreendedores, pois estão dotados de originalidade, com ideias de negócio de qualidade. Não obstante estes, carecem de conhecimentos ao nível da gestão de recursos e da potencial evolução e desenvolvimento do negócio.

Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE, 2009a) Portugal apresenta uma elevada predisposição para a criação de novos negócios, pelo que só no ano de 2007 surgiram cerca de 167 475 novas empresas. Numa análise comparativa com a União Europeia (UE), em 2006, Portugal apresentava a terceira maior taxa de criação de empresas (INE, 2009a, p.8).

Esta aposta pelo empreendedorismo demonstra a forma como este fenómeno se tem assumido como um aspeto preponderante para a economia nacional, constituindo-se como um fator de eficiência, inovação, produtividade e criação de emprego (INE, 2009a, p.1). Neste sentido, se considerarmos os dados fornecidos pela Comissão Europeia (2007), nos países pertencentes à União Europeia, incluindo Portugal, verificamos que o empreendedorismo surge, na maioria das vezes, associado à criação de emprego e riqueza.

No caso de Portugal, em particular, uma grande percentagem das pessoas que participaram naquele estudo concordaram com a ideia de que os empreendedores são criadores de emprego (89% das respostas) e que o empreendedorismo constitui um pilar para a criação de riqueza (87% das respostas). Não obstante, 52% das pessoas inquiridas responderam que os empreendedores são pessoas que exploram o trabalho dos outros, o que nos pode demonstrar uma certa ambivalência da imagem do empreendedorismo em Portugal (Comissão Europeia, 2007).

Daí que o empreendedorismo tem despertado também a atenção dos agentes políticos, empresariais e educativos (Filion *et al.*, 2005), pelo facto de se acreditar que através dele será possível desenvolver a economia e potenciar a criação de emprego (Low & MacMillan, 1988; Sexton & Lanström, 2000; Palma *et al.*, 2007).

Este interesse pelo empreendedorismo tem-se tornado constante não só no discurso político mas também ao nível de outros governos europeus (Mueller & Thomas, 2001; Batista, 2006).

Ao nível nacional, e a título de exemplo, o Vice-Presidente do Partido Social Democrata (PSD), Jorge Moreira da Silva, numa entrevista ao Jornal Público referia, que Portugal está a precisar de um “choque de empreendedorismo” considerando-o o seu maior combustível de Portugal (Botelho & Ferreira, 2012). A mesma posição é assumida em Espanha. Num artigo publicado no *Executive Excellence*, Alan D. Solomont (Embaixador dos Estados Unidos em Espanha e Andorra), defendia a ideia de que o empreendedor é o responsável pelo desenvolvimento de um país (Solomont, 2011). Mantendo esta linha de pensamento, Elena Correias (Diretora do Programa de Seleção e Apoio a Empreendedores Sociais de Ashoka em Espanha), numa entrevista publicada no Diário de Sevilha, salientava a importância do empreendedorismo e da inovação social no desenvolvimento de um país, tendo subjacente a crise económica e social a que se assiste (Mediavilla, 2011).

Por sua vez, o governo socialista francês e o governo liberal inglês, sublinhavam a importância estratégica do empreendedorismo para o desenvolvimento económico, social e das organizações dos seus países (Raposo & Silva, 2000). Também, a Comissão Europeia (CE) e a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (OCDE) têm dado particular atenção ao empreendedorismo como forma de dar resposta à globalização (Palma, 2008).

Com base nesta convicção na atividade empreendedora a Comissão Europeia (2013) lançou um plano de medidas para incentivar tal atividade a nível Europeu, com o objetivo de aumentar a criação de emprego e estimular o crescimento económico, uma vez que se parte do pressuposto de que são as novas empresas (pequenas e médias empresas), em fase de arranque, as responsáveis pela criação de 4 milhões de postos de trabalho, na Europa, anualmente.

Em Portugal, têm sido várias as iniciativas para fomentar a atividade empreendedora: a tentativa de diminuir os processos burocráticos; o incremento de iniciativas como o *Startup Lisboa*; o apoio das Universidades; a rede de incentivos fiscais criada pelo Governo; a especialização em áreas tecnológicas, de informação, indústrias criativas, turismo e transportes;

o investimento em países emergentes (Brasil, Angola, Moçambique), sendo o idioma um elemento facilitador (Pinto, 2012).

Acrescente-se ainda como aspetos a ter em conta na implementação e/ou promoção da atividade empreendedora: a importância da responsabilidade coletiva no crescimento económico; a necessidade de melhorar a educação/comportamento do empreendedor e a promoção da atividade empreendedora feminina (Reynolds *et al.*, 2001, p. 5).

Por sua vez, o Relatório GEM (2010) apresenta um conjunto de dez condições estruturais que podem influenciar o empreendedorismo: 1) o apoio financeiro, aspeto considerado importante no início da atividade empreendedora principalmente para os mais novos; 2) as políticas governamentais, uma vez que podem servir de incentivo à criação de empresas, com incentivos fiscais entre outras políticas de encorajamento; 3) os programas governamentais, que se referem a programas nacionais, municipais e regionais de apoio ao empreendedorismo; 4) a educação e a formação, fatores importantes para o desenvolvimento da atividade empreendedora; 5) a transferência dos resultados da Investigação e Desenvolvimento associada a uma aproximação das universidades com o mercado de trabalho e/ou empresas, que permitem o acesso às melhores tecnologias e processos; 6) as infraestruturas comerciais e profissionais que permitem a promoção dos novos negócios ou dos negócios em crescimento; 7) a abertura do mercado e as barreiras à entrada que podem indicar a maior ou menor dificuldade da inserção dos empreendedores; 8) o acesso às infraestruturas físicas, uma vez que mais importante que existirem infraestruturas adequadas é importante que todos possam ter acesso às mesmas; 9) as normas culturais e sociais que podem ser um estímulo ou uma inibição para as atividades empreendedores; 10) e, por fim, a proteção de Direitos de Propriedade Intelectual que deve ser aplicada com vista a proteger a propriedade intelectual das novas empresas e das empresas em crescimento.

Face a esta valorização da atividade empreendedora, no próximo subponto será dado destaque com mais pormenor aos incentivos concretos que têm sido implementados a nível nacional para apoiar os novos projetos empreendedores.

2.1.1. Incentivos à implementação da atividade empreendedora

Atendendo aos aspetos anteriormente focados, têm surgido um vasto leque de incentivos e apoios económicos, técnicos, financeiros e estruturais, que visam facilitar e/ou promover a inserção de novos empreendedores no mercado e/ou na sociedade.

Nos últimos anos os incentivos ao empreendedorismo têm-se centrado na facilidade de acesso a infraestruturas físicas (recursos físicos; comunicações; matérias primas) e no apoio dos serviços comerciais, como por exemplo, serviços de contabilidade, jurídicos, de consultoria (GEM, 2010) e o surgimento de linhas de crédito para apoios a projetos empreendedores⁴.

Foi também no seio desta conjuntura que surgiu, em 1986, a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), que se caracteriza por ser uma associação privada, de utilidade pública, pioneira na promoção do empreendedorismo jovem em Portugal, cuja ação assenta na inovação, investigação e desenvolvimento (ANJE, 2012). Partindo desta premissa, esta associação centra as suas ações no empreendedorismo qualificado, no sentido de contribuir para o progresso do país tendo por base um modelo económico privado, apoiando e incentivando os jovens na conversão do seu conhecimento em valor empresarial. Para tal, leva a cabo atividades como a divulgação de incentivos ao empreendedorismo, a prestação de serviços de aconselhamento empresarial a jovens empresários e o apoio à internacionalização de empresas, entre outras (ANJE, 2012).

Uma outra associação empresarial que surge para apoiar projetos empreendedores é o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) que é classificado como o principal instrumento das políticas económicas orientadas para micro, pequenas e médias empresas dos setores industrial, comercial, de serviços e construção (IAPMEI, 2013a).

O Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), tem também desenvolvido um Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), que visa o apoio técnico à criação e consolidação de projetos no que se prende com investimentos, formação, acompanhamento e consultoria (IEFP, 2013).

⁴ 1) Microinvest; (2) Invest*; 3) Sistemas de Incentivo do Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN); 4) Investe QREN; 5) Impulso Jovem; 6) Microfinanciamento; 7) Linha PME Crescimento; 8) Medida Estimulo 2012; 9) MICROSOFT BIZSPARK (Ordem dos Enfermeiros, 2013); 10) A INOVCAPITAL, (INOVCAPITAL, 2013); 11) O FINICIA; 12) O FINICIA (IAPMEI, 2013b); 13) A Bolsa do Passaporte para o Empreendedorismo (IAPMEI, 2013c); 14) O Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais (SIPIE) (IAPMEI, 2013d).

As instituições universitárias têm também promovido a criação de unidades curriculares e outras iniciativas cujo propósito é desenvolver a prática empreendedora junto dos seus alunos. A título de exemplo refira-se o caso da Universidade do Minho que criou um gabinete de apoio ao empreendedorismo (Liftoff) responsável pelo desenvolvimento de atividades que incentivam e apoiam os alunos a procurarem novas estratégias de inserção no mercado de trabalho.

Um outro exemplo é a Universidade dos Açores com o seu centro de empreendedorismo cuja finalidade é criar e colocar novas ideias de negócio no mercado (Centro de Empreendedorismo da Universidade dos Açores, 2010).

Apesar dos incentivos anteriormente referidos existem igualmente vários obstáculos à atividade empreendedora. Este será o tema a destacar no subponto seguinte.

2.1.2. Obstáculos na implementação da atividade empreendedora

Apesar desta recente valorização do empreendedorismo, em Portugal existe aquilo a que se designa o *empreendedorismo latente*, isto é, verifica-se uma vontade de empreender que não é posta em prática devido a fatores como: 1) a elevada aversão social ao risco, uma vez que um investimento mal sucedido é entendido com um fator de constrangimento; 2) o *deficit* de competências/conhecimentos por parte dos empreendedores; 3) as barreiras financeiras e administrativas (Comissão Europeia, 2007; Marques, 2007); 4) a falta de conhecimento sobre como iniciar um negócio (Comissão Europeia, 2007); 5) a possibilidade de insucesso que assombra uma provável falência da empresa (Carneiro, 2007); 6) e a predominância do *empreendedorismo por necessidade* (Comissão Europeia, 2007; Marques, 2007).

Na sequência do referido, um estudo realizado pela revista *Forbes*, revelou que os principais obstáculos que se verificam em Portugal na implementação de atividades empreendedoras estão relacionados com a elevada taxa de impostos exigida às *Start-ups*, que se assume como um fator de desencorajamento; com a crise vivenciada no país que conduz a um atraso no pagamento a fornecedores; e com a pouca liquidez dos bancos nacionais (Pinto, 2012).

No que se refere ao apoio financeiro, tendo por base as opiniões de diferentes especialistas nacionais, o fraco apoio financeiro ao empreendedorismo em Portugal pode ser

explicado pela inadequada divulgação de informação a possíveis investidores e pela elevada burocracia que atrasa o processo para a obtenção desses fundos disponíveis (Sarkar, 2010, p. 121).

Para além dos obstáculos anteriormente referidos, outros autores consideram, ainda os seguintes fatores: 1) um sistema educacional inadequado (Filion *et al.*, 2005; Carneiro, 2007); 2) a pouca ambição individual e a pouca influência familiar na promoção da atividade empreendedora (Carneiro, 2007); 3) a fraca integração entre as iniciativas empreendedoras existentes e a informação divulgada (Filion *et al.*, 2005); 4) a forte cultura da procura de emprego no setor público e nas grandes empresas privadas (Filion *et al.*, 2005; Henrekson, 2005); 5) a aversão ao risco por parte da sociedade (Carneiro, 2007); 6) a ausência de programas de apoio ao empreendedorismo; 7) e os impostos elevados (Filion *et al.*, 2005; Henrekson, 2005).

Atendendo ao referido, o INE (2006) alerta ainda que um dos principais obstáculos à atividade empreendedora é o excesso burocracia e de regulamentos.

É de referir que tais obstáculos podem refletir as dificuldades sentidas pelos empreendedores quer no início da atividade empreendedora, quer na sua manutenção (GEM, 2010). Portanto, daqui se depreende ser ainda longo o caminho que tem que se percorrer para a remoção e/ou diminuição das dificuldades sentidas no terreno pelos empreendedores.

No ponto seguinte será abordado o empreendedorismo desenvolvido no contexto da Enfermagem.

2.2. O EMPREENDEDORISMO NO CONTEXTO DA ENFERMAGEM

Segundo o Observatório Português dos Sistemas de Saúde (OPSS, 2011) a crise financeira e económica tornou-se uma realidade cada vez mais patente na vida dos Portugueses, traduzida pelos elevados níveis de desemprego, pelo baixo poder de compra e conseqüente risco de pobreza. Perante tal situação, foram acordadas medidas de contenção de custos e reestruturação, pelos órgãos governamentais, que atingem todos os setores, sendo que a saúde não é exceção. Neste enquadramento político e económico, defendeu-se que a sustentabilidade e competitividade na saúde em Portugal passa pelo empreendedorismo e pela internacionalização

nesta área. Segundo o OPSS (2011), deve-se promover o empreendedorismo na saúde de base tecnológica e potenciar o crescimento e internacionalização das novas empresas, alargando o conceito de saúde a outros domínios como a saúde preventiva e o bem-estar (OPSS, 2011).

Neste sentido, o Observatório Português dos Sistemas de Saúde (2011) apoiou a ideia do “desenvolvimento de um modelo estratégico de definição, gestão e concessão de incentivos financeiros e fiscais” (p.68), aos esforços da Inovação e Desenvolvimento na saúde em Portugal.

Seguindo esta tendência, o processo de empreender passou a considerar outros locais, espaços e novas áreas, como, por exemplo, o setor da saúde, da sustentabilidade, educação e Universidades, não se restringindo apenas ao sector económico e comercial (Steyaert & Katz, 2004, p.182).

No caso específico da saúde, há certas mudanças verificadas neste setor como as doenças emergentes, o envelhecimento da população portuguesa e o aumento das doenças crónicas (Abreu, 2007) que, por razões de insustentabilidade financeira e funcional, levaram o hospital público a reformular a sua missão, no sentido de dar resposta às necessidades da população. Para esse efeito transferiram a sua função assistencial para outras valências da saúde. Foi neste contexto, que surgiram as Unidades de Cuidados Continuados (UCC) que mantêm uma relação mais próxima com a comunidade. Os cuidados ao domicílio assumiram igualmente um novo ímpeto na medida em que surgem utentes cada vez mais dependentes no seu domicílio, com necessidades muito específicas e que necessitam de cuidadores preparados para lhes prestar assistência sanitária. Foi, portanto, desta forma que os cuidados na comunidade ganharam uma nova dimensão e importância. Com isto, a imagem e reconhecimento do enfermeiro alterou-se no sentido de promover uma maior aproximação entre o profissional de saúde e o utente e/ou a família. Daí que também tenha surgido a necessidade por parte dos profissionais de Enfermagem de repensarem outras formas de prestação de cuidados à população e que implicam uma maior especialização e inovação tecnológica (D'Espiney, 2008).

A estas mudanças no setor da saúde acrescenta-se, ainda, a necessidade de criar novas formas de empregabilidade para a Enfermagem, uma vez que têm ocorrido uma diminuição das vagas de emprego nos hospitais e serviços de saúde públicos, como consequência da crise

financeira do setor verificada em vários países da Europa inclusive no contexto nacional (Roncon & Munhoz, 2009).

Todas estas transformações que se verificaram nestes últimos anos conduziram à diversificação da experiência do cuidar em Enfermagem e forçaram a emergência de novas estratégias de prestação de cuidados de saúde (D'Espiney, 2008; Boore & Porter, 2011).

Assim, a crescente oferta de serviços de Enfermagem, implicou uma reformulação na forma de pensar o futuro, na medida em que, no ano de 2008, a nível nacional, a média foi de 5,3 Enfermeiros por cada mil habitantes, em comparação com a proporção de 4,6 Enfermeiros/mil habitantes no ano 2005. Perante tal cenário, a emigração de Enfermeiros portugueses já é uma evidência (INE, 2009b).

Não obstante, aquela crescente oferta dos serviços de Enfermagem, associada aos recortes propostos pelos decisores políticos e às lacunas que os serviços de saúde continuam a apresentar parece evidenciar a legitimidade do empreendedorismo em Enfermagem como forma de colmatar as adversidades anteriormente descritas (Abreu, 2007).

Face ao exposto o empreendedorismo na área da Enfermagem destaca-se pelas sinergias que se podem estabelecer com os diferentes serviços na área da saúde e pelas interações que se podem produzir com os utentes, familiares e restante equipa multidisciplinar verificando-se uma panóplia de cuidados (Erdmann *et al.*, 2009). Os profissionais de Enfermagem na atualidade podem ocupar assim um papel central na sua área de intervenção quer como empreendedores sociais, quer como intraempreendedores (Boore & Porter, 2011).

É neste sentido que Wilson, Averis & Walsh (2003) defendem que o incremento de atividades empreendedoras na área da Enfermagem poderia conduzir ao aumento da satisfação no trabalho, ao desenvolvimento das práticas de Enfermagem e a que, os Enfermeiros, se esforçassem mais na sua profissão.

Deste modo, o empreendedorismo em Enfermagem constitui-se como uma forma de dar resposta às novas necessidades e cuidados de saúde cada vez mais especializados e centrados no utente.

As práticas empreendedoras em Enfermagem que têm surgido ocorrem sobretudo nas áreas como apoio telefónico, serviços de triagem (D'Espiney, 2008), clinicas privadas, cuidados

ao domicílio e auditorias na saúde (Gonçalves, Piancó & Almeida, 2010). Um estudo realizado no Canadá demonstrou que os Enfermeiros empreendedores têm projetos/negócios que oferecem serviços de Enfermagem na defesa e promoção da saúde; no atendimento direto; na educação; na investigação; em consultas; e administração. Não obstante, apesar destes serviços serem prestados por Enfermeiros, cada vez mais se nota a implicação de uma equipa multidisciplinar nos projetos desta natureza (Faugier, 2005).

Atendendo ao referido, Abreu (2007) considera que as alternativas que possam surgir em matéria de cuidados podem oferecer “ganhos a nível de acessibilidade, qualidade, segurança e proximidade dos cuidados de saúde” (p.56-57), ou seja, o empreendedorismo em Enfermagem pode trazer consigo benefícios para a população em geral. É neste sentido que aquela autora defende que a conjuntura atual é propícia ao desenvolvimento de várias atividades que podem ser levadas a cabo por Enfermeiros com vista a criarem o seu próprio emprego e a tornarem-se especialistas nessas áreas.

Todavia não se pode compreender o empreendedorismo em Enfermagem como um ato exclusivamente comercial e com propósitos unicamente financeiros e económicos.

O empreendedorismo em Enfermagem, quando confrontado com a perspetiva económica, parece assumir uma relação paradoxal. Aparentemente, quando nos referimos ao empreendedorismo em Enfermagem surge a ideia de um conceito *híbrido* que se depara com a necessidade de obtenção de lucro mas também com a necessidade de prestar serviços sociais como resposta a necessidades concretas da população.

Erdman et al. (2009) consideram o profissional de Enfermagem como um empreendedor de natureza diversa, pois este deve estar, antes de mais, motivado e orientado para a humanização dos cuidados e não apenas para a criação de uma oportunidade lucrativa.

No seguimento do referido, D'Espiney (2008) considera que a saúde em Portugal tendo em conta a tendência atual da privatização, se está a tornar uma “mercadoria a ser negociada e adquirida num mercado cada vez mais caro e menos acessível a todos” (p.17), cuja legitimidade tem que ser conquistada pelo profissional de saúde em função das competências demonstradas.

É também para reforçar esta ideia do empreendedorismo ligado a um propósito sobretudo social, que surge a definição empreendedores sociais que curiosamente é associada

aos profissionais que adotam a missão de criar e manter valor social, procurando incessantemente novas oportunidades para levar a cabo tal missão (Dees, 2001). Estes profissionais são muitas vezes descritos como apresentando soluções inovadoras para problemas associados ao envelhecimento da população e novas formas de lidar com a doença (Gonçalves *et al.*, 2010; Boore & Porter, 2011).

Atendendo à história da Enfermagem podemos subentender uma certa afinidade com o empreendedorismo social, uma vez que os Enfermeiros trabalhavam para “aliviar” a pobreza e o seu impacto sobre a saúde da comunidade. Uma análise da população de Enfermagem no Canadá enfatizou este papel social dos Enfermeiros que trabalham com pessoas mais velhas ou com pacientes com doenças crónicas considerando que estes profissionais utilizam a sua liberdade política e profissional para aumentar o acesso aos serviços essenciais para os seus pacientes. É neste sentido, que este autor afirma que o empreendedorismo em Enfermagem não se pode resumir simplesmente ao facto de se prestar um serviço privado, mas tem de oferecer algo de novo à população para aumentar a oferta de serviços. Os projetos empreendedores devem, assim, aumentar a liberdade e a flexibilidade na prestação dos cuidados (Faugier, 2005).

Perante as singularidades apresentadas, entende-se que empreender em Enfermagem tem subjacente, por um lado, uma atualização constante do conhecimento científico, uma vez que se trata de uma área em permanente progresso e atualização, e por outro lado, o conhecimento específico das necessidades humanas (Erdman *et al.*, 2009; Gonçalves *et al.*, 2010). Claro está que o empreendedorismo em Enfermagem não deixa de ser uma atividade económica em que é importante a sua viabilidade financeira.

As escolas de Enfermagem ocupam aqui um papel central na preparação destes empreendedores sociais nesta área. Para isso, é importante que a formação dos Enfermeiros os prepare para procurar novas formas de ocupar o seu espaço profissional e desenvolver um projeto empreendedor (Erdman *et al.*, 2009). Partilhando esta mesma opinião, são vários os autores que defendem a introdução de uma disciplina de empreendedorismo nas escolas de Enfermagem, na medida em que pode aumentar o interesse dos alunos e ajudá-los a olhar de forma mais criativa para a sua futura ocupação profissional (Faugier, 2005; Erdman *et al.*, 2009; Roberts, Bridgwood & Jester, 2009; Boore & Porter, 2011).

Dentro de uma perspetiva individualista, Boore & Porter (2011) são apologistas da existência de uma seleção criteriosa dos Enfermeiros que frequentem as formações em empreendedorismo uma vez que, para aqueles autores, existem determinadas características que devem estar patententes, tais como: a criatividade, a inovação, a motivação e o realismo.

Atendendo ao referido e sendo conscientes da importância do empreendedorismo na área da saúde, e concretamente, na área da Enfermagem, a Ordem dos Enfermeiros (OE) dispõe, recentemente, de um Gabinete de Apoio à Inserção Profissional e ao Empreendedorismo (GAIPE), onde se podem encontrar as principais diretrizes e apoios para a criação de uma empresa ou de um negócio (OE, 2013).

O GAIPE foi criado tendo em conta a conjuntura económica atual que conduz a uma falta de oportunidades para os jovens incrementando, deste modo, a taxa de desemprego. Neste âmbito, a criação deste espaço visa promover e apoiar o empreendedorismo na saúde, assim como fomentar o espírito empresarial e o autoemprego, pelo apoio aos Enfermeiros na garantia da qualidade dos cuidados que se propõem a prestar (OE, 2013).

Numa iniciativa semelhante, e a título de exemplo, destaca-se, a Escola São José de Cluny na Madeira, que promove palestras sobre esta temática, uma vez que a comissão organizadora acredita que a situação atual de precariedade e desemprego que vivemos pode conduzir a duas posturas distintas: o trabalho no estrangeiro ou a adoção de uma atitude empreendedora, isto é, transformar a experiência, o talento e o *know-how* em negócio (Passos, 2013).

É neste sentido que se considera que hoje, a obtenção de um título universitário, por si só, não é suficiente nem um certificado de emprego. Hoje, o profissional de saúde tem de provar, no seu campo de atuação, que possui competências para intervir de forma adequada (D'Espiney, 2008, p.11).

Pela análise do referido, a introdução do empreendedorismo na saúde e concretamente na área da Enfermagem, parece surgir por uma necessidade causada, por um lado, pelo aumento do número de Enfermeiros formados e por outro pela reorganização dos serviços de saúde tendo por base o tipo de doenças emergentes e a própria situação financeira do país.

Não obstante, para Faugier (2005), o empreendedorismo em Enfermagem está enraizado numa cultura e numa formação adversa ao empreendedorismo, pelo que esta atividade é dificultada por questões culturais e organizacionais uma vez que, quer a formação quer a cultura, não motivam a ação empreendedora nesta área. Neste sentido, a falta de valor atribuído ao empreendedorismo, pelos Enfermeiros e a falta de apoio organizacional podem ser obstáculos poderosos no aparecimento de projetos empreendedores em Enfermagem.

Apesar destes esforços que têm sido levados a cabo, em Portugal ainda há um longo caminho a percorrer para que a população receba todos os cuidados de saúde a que tem direito. Assim, segundo Abreu (2007), podemos e devemos apostar no empreendedorismo como forma de emprego e, ao mesmo tempo, como forma de criar e oferecer cuidados de saúde de qualidade e mais acessíveis à população (Abreu, 2007, p. 59).

Wilson et al. (2003) acreditam que o conhecimento das influências a que os Enfermeiros empreendedores estão sujeitos poderá ser, por um lado, um alerta para outros Enfermeiros empreendedores relativos às dificuldades que poderão encontrar neste percurso e, por outro lado, poderá fazer com que as organizações de Enfermagem e os serviços de saúde apoiem os Enfermeiros que prestam serviços na comunidade.

Aquelas autoras consideram que existe pouca informação relativa ao empreendedorismo em Enfermagem pelo que apelam à realização de novos estudos nesta área que ajudem a compreender melhor esta realidade (Wilson *et al.*, 2003).

Para outros autores o estudo sobre o empreendedorismo em Enfermagem, deve ter em consideração uma complexa interação de fatores contextuais (legislação de saúde, por exemplo), experiência profissional, de gestão e fatores demográficos (Drennan *et al.*, 2007).

Capítulo 3

3. ANÁLISE METODOLÓGICA

3.1. OBJETIVOS DO ESTUDO E JUSTIFICAÇÃO DA METODOLOGIA

Com a realização desta investigação, pretendemos estudar o empreendedorismo na área da saúde, mais concretamente na área da Enfermagem, identificando as representações sobre empreendedorismo e os obstáculos e oportunidades percebidos neste contexto de trabalho. Para o efeito, é nosso propósito analisar as perceções de um grupo de empreendedores, sobre o empreendedorismo em Enfermagem, no norte de Portugal.

Tendo em conta o referido e considerando o carácter exploratório do estudo, optamos por utilizar uma metodologia qualitativa, com recurso a entrevistas semiestruturadas.

Recorremos a esta metodologia pois o seu principal fundamento é a imersão do pesquisador no contexto e a adoção de uma perspetiva interpretativa na condução da pesquisa (Kaplan & Duchon, 1988). Por isso, não é intenção deste estudo enunciar normas/padrões mas sim analisar o comportamento empreendedor nas suas diferentes matizes, partindo do pressuposto de que a pesquisa qualitativa não se preocupa com a representatividade numérica,

mas com o aprofundamento da compreensão de um dado grupo social e de uma organização (Goldenberg, 2004).

É portanto, neste sentido que diversos autores dão ênfase ao caráter subjetivo da pesquisa qualitativa (Coutinho, 2004; Andrade & Holanda, 2010), onde o investigador é definido como um construtor de conhecimento/pensamento que pretende compreender e dar significado ao mundo pessoal dos sujeitos, ou seja, aspira saber e conhecer como esses mesmos sujeitos interpretam uma determinada situação e qual o significado que lhe atribuem (Gunther, 2006; Coutinho, 2004). A pesquisa qualitativa procura, deste modo, o contacto com o ser humano, no sentido de dar significado às coisas levando à construção de novos paradigmas (Andrade & Holanda, 2010).

Para Coutinho (2004) esta é a dimensão que afasta a metodologia qualitativa da metodologia quantitativa, uma vez que esta última visa prever, controlar comportamentos e descobrir leis ao contrário do que acontece na metodologia qualitativa. Assim, a metodologia quantitativa baseia-se num pensamento hipotético-dedutivo, onde o objetivo final será aceitar ou rejeitar hipóteses. Por sua vez, a metodologia qualitativa assume um pensamento indutivo que preconiza o estudo/conhecimento das experiências pessoais (Coutinho, 2004). Na metodologia qualitativa é, ainda, dada especial atenção à relação entre pesquisador e pesquisado, no sentido de que ambos têm uma participação ativa neste processo e são mutuamente influenciados, sendo evidente a importância do contexto cultural neste tipo de pesquisa.

Deste modo, atendendo aos objetivos propostos para este estudo, e como já foi referido, iremos orientar a nossa investigação utilizando uma metodologia qualitativa, na qual, o trabalho analítico implica uma análise contínua e aprofundada do material recolhido, que dará origem, numa fase posterior, às proposições teóricas e conceitos (Guerra, 2006), estando conscientes de que na pesquisa qualitativa sobre o empreendedorismo o investigador pode ver-se submerso numa grande variedade de informação desordenada e confusa. No entanto, pode ser no meio dessa confusão que surja o conhecimento e o aprofundamento da informação sobre a arte de compreender o empreendedorismo. Os pesquisadores qualitativos podem, portanto, ser o veículo para a construção do conhecimento nesta área, na medida em que estudam uma ampla diversidade de situações em que o empreendedorismo se desenvolve (Gartner & Birley, 2002, p.394).

Como referido, o uso desta metodologia qualitativa, nesta investigação, operacionalizou-se através do uso do método da entrevista semiestruturada. É a este método que se dará particular atenção no próximo subponto.

3.2. A ENTREVISTA COMO TÉCNICA DE RECOLHA DE INFORMAÇÃO DA PESQUISA QUALITATIVA

O período de realização destes encontros qualitativos (Fernandes, 2011) decorreu de Novembro de 2012 a Agosto de 2013, tendo na sua maioria ocorrido nos locais de trabalho dos participantes no estudo. As entrevistas tiveram uma duração média de 46 minutos.

Antes da realização das entrevistas, foram apresentados aos participantes no estudo os objetivos/propósitos da investigação e foi garantida a confidencialidade, pois como defende Guerra (2006) estes princípios éticos devem ser mantidos e preservados neste tipo de pesquisa.

Esta disponibilização prévia de informação sobre os propósitos do estudo levou a que alguns participantes manifestassem, de forma deliberada, a sua aprovação com projeto de investigação e uma disponibilidade, quase imediata, em colaborar no mesmo, mostrando-se interessados e curiosos pelos resultados que serão obtidos numa fase posterior, uma vez que consideram que se trata de uma área, ainda, pouco valorizada, esquecida e até desconhecida. Assim, no seguimento do referido uma das participantes no estudo não se coibiu em manifestar a sua opinião sobre o que espera do estudo:

(...) mas dou, dou os parabéns, pelo facto de querer saber o que é que, de facto, motiva e leva as pessoas a quererem desenvolver, áreas dentro da Enfermagem, que não Enfermagem pura, assistência médica hospitalar ou centro de saúde, portanto de assistência, no fundo assistência na área da saúde, direta ao doente, do cuidado. O querer saber o que é que motiva as pessoas e ver se realmente há alguma coisa que possa, depois de feita isto, se você nos pode dar, também, o contributo, aquilo que toda a gente, o que é que se calhar falta aqui, em termos de transmissão, de mensagem, que é fácil ou não ser empreendedor nesta área e o que é que as pessoas podem seguir ou com quem podem falar, que eu acho que era importante que isso acontecesse. Depois quem tivesse alguma vontade de criar um negócio próprio ou desenvolver alguma das suas áreas nisto, era que pudesse ter a possibilidade de contactar com alguém que

lhes pudesse dar uma ajuda, direta ou indireta, mas....se calhar com a sua própria experiência que iria ajudar. (Entrevista 17).

Neste estudo, mais concretamente, foram realizadas 18 entrevistas, face-a-face, a Enfermeiros empreendedores da zona norte de Portugal orientadas por um guião semiestruturado embora com formato aberto e reflexivo (Fernandes, 2011). A realização das entrevistas cessou quando se verificou a repetição de informação relativa às principais questões colocadas, ou seja, a partir do momento em que se percebeu que o seu conteúdo não acrescentava aumento significativo de valor ao estudo atingindo-se a saturação (Guerra, 2006, p.42).

A entrevista é uma técnica onde ocorre o encontro entre duas pessoas, o entrevistador e o entrevistado, na qual o primeiro formula perguntas para obter dados de interesse, permitindo o acesso a informação relativa a aspetos da vida social e do comportamento humano suscetíveis de classificação e quantificação (Gil,1995). A entrevista assume-se, deste modo, como uma técnica de recolha de informação que nos permite conhecer as decisões, os comportamentos e os valores dos entrevistados de uma forma holística, pela articulação do sujeito com a sociedade e pela análise da diversidade (Bertaux citado por Guerra, 2006).

Para tal, o pesquisador deve escolher os entrevistados que, à partida, têm maior domínio sobre o tema em estudo. Não obstante, o investigador pode e deve ir mais além, atrevendo-se a entrevistar quem “nunca é ouvido” (Goldenberg, 2004, p.85).

As qualidades da entrevista tornam-se evidentes pela maior motivação por parte das pessoas e maior flexibilidade para assegurar a resposta pretendida. Trata-se de um instrumento adequado para lidar com assuntos complexos e com as emoções permitindo tratar os temas com mais profundidade e manter o respeito pelos quadros de referência do entrevistado. Esta relação de confiança que se estabelece, entre pesquisador e pesquisado, possibilita o aparecimento de novos dados, assim como a existência de um contacto mais direto e pessoal (Goldenberg, 2004; Pocinho, 2012).

É por este motivo, que as entrevistas face-a-face têm sido a principal técnica de pesquisa qualitativa, apesar do dispêndio de tempo, uma vez que permitem uma comunicação sincronizada no tempo e no espaço, conduzindo a uma resposta espontânea por parte do entrevistado (Opdenakker, 2006).

Contudo, aquele contacto direto pode ser visto como um fator que pode intimidar/afetar o entrevistado conduzindo à perda de objetividade. A condução da entrevista está, portanto, muito dependente do entrevistado na medida em que depende da sua vontade de participar e no tipo de informação que deseja partilhar (Goldenberg, 2004). É neste sentido, que Noy (2008) define a entrevista como uma interação complexa entre entrevistador e entrevistado, uma vez que ambos podem ter percepções diferentes deste encontro.

Assim, como forma de iniciar a entrevista era colocada uma questão central “o que significa para si ser empreendedor?” com o intuito de entender as diferentes percepções atribuídas a este conceito. Num segundo momento foi nosso interesse conhecer a forma como surgiu a oportunidade do Enfermeiro se tornar empresário; como sucedeu este momento inicial; os apoios que foram importantes; e os obstáculos com que se deparou. Foi também nosso desejo conhecer a fase em que o projeto empreendedor se encontra atualmente, a forma como o enfermeiro vê o seu negócio e, numa fase posterior, os objetivos futuros que aspira alcançar com o seu projeto.

Convém referir que todas entrevistas foram transcritas na íntegra, sendo o tempo de transcrição compreendido entre 2 e 3 dias. Oliver, Serovich & Mason (2005) referem que a transcrição da entrevista é um aspeto fundamental na pesquisa qualitativa, uma vez que influencia a forma como os participantes são compreendidos, as informações que são partilhas e as conclusões que se obtêm. Como forma de assegurar o anonimato e confidencialidade a cada uma das entrevistas realizadas, foi atribuído, a cada uma delas, um número que não corresponde à ordem cronológica da sua realização.

Neste estudo, optou-se pela transcrição naturalista das entrevistas realizadas pois consideramos que seria o método que melhor se adequava aos objetivos centrais desta investigação. No método naturalista, segundo o qual cada entrevista é transcrita de forma pormenorizada dando ênfase à descrição empírica e à análise de conteúdo (Oliver *et al.*, 2005).

De referir que, daquele número total de entrevistas fazem parte duas entrevistas exploratórias, que foram realizadas previamente e que permitiram um primeiro contacto com os contextos dos Enfermeiros empreendedores, constituindo-se como uma oportunidade para melhorar o guião da entrevista, isto é, mais ainda estas entrevistas exploratórias permitiram refletir sobre a forma de colocação das questões, pois o sucesso das entrevistas depende, por

um lado, das perguntas de partida previamente estabelecidas e, por outro, da habilidade do entrevistador em conduzir a mesma (Pocinho, 2012). Sendo assim, dada a riqueza do conteúdo das entrevistas exploratórias foi nossa decisão integrá-las no estudo principal.

Apesar de ser necessário estudar a forma como se conduz a entrevista e como as questões que são colocadas (Pocinho, 2012), isto não significou que as perguntas fossem colocadas obrigatoriamente na mesma ordem temporal a todos os participantes. No decorrer das entrevistas os momentos foram pautados pela flexibilidade, introspeção, análise e descrição do percurso profissional, pessoal e organizacional, o que permitiu uma conversação fluida, livre e construtiva. A este propósito é de salientar a integração de uma entrevista a um empreendedor cujo negócio já não se “encontra no mercado” pelo que este encontro qualitativo (Fernandes, 2011) foi orientado tendo em conta o passado empreendedor deste Enfermeiro.

Tal guião semiestruturado permitiu que os entrevistados se expressem, de forma livre, sincera, autêntica e profunda em relação a determinada experiência, tema ou situação, partindo de um número restrito de perguntas abertas que foram feitas a todos os participantes (Pocinho, 2012). Todavia foi deixado espaço para, no decorrer da entrevista, formular novas questões, que de algum modo permitissem aprofundar o conhecimento sobre as perceções empreendedoras. Assim, como forma de enriquecer o estudo e de aproveitar o contributo dos entrevistados, fomos melhorado e reformulado o guião no decorrer das entrevistas. Seguimos, deste modo, o conselho de Guerra (2006) que considera que o guião pode ser completado ao longo do tempo quando se trata de uma investigação de carácter exploratório.

O Anexo 1 apresenta a estrutura da versão final do guião da entrevista utilizado nesta investigação.

Numa fase posterior procedeu-se à análise do conteúdo do material obtido, tendo em conta que na metodologia qualitativa parte-se do pressuposto que a construção teórica implica um processo evolutivo, isto é, o trabalho do investigador começa no terreno pela análise continua e aprofundada do material recolhido para, posteriormente, construir conceitos e proposições teóricas quando se verifique a saturação dos casos analisados (Guerra, 2006, p. 25).

A análise de conteúdo tem, assim, como objetivo a descrição das situações e a sua interpretação tendo em conta o contexto. Neste tipo de tratamento de dados a teoria é construída pelo questionamento indutivo dos dados empíricos (Guerra, 2006).

Para Bardin (2008) a análise por categorias é, dentro das várias técnicas de análise de conteúdo, a que mais se utiliza na prática. Trata-se de uma técnica de “desmembramento do texto em unidades, em categorias segundo reagrupamentos analógicos” (p.199).

Assim, as categorias são classes que agrupam um conjunto de elementos com características comuns, as unidades de registo, sob um título mais abrangente (Bardin, 2008, p.145). A análise categorial implica a identificação de variáveis que explicam e descrevem um determinado fenómeno para uma futura análise (Guerra, 2006).

Tendo em conta o supracitado, neste estudo, como processo de análise das entrevistas, socorreu-se à análise categorial através da identificação de unidades explicativas e pertinentes para a investigação (Guerra, 2006). Assim, a análise de conteúdo que teremos a oportunidade de abordar irá desenvolver-se tendo por base as seguintes categorias:

Tabela 1: Grelha de análise

Categorias	Temas	Sub-Temas	Argumentos
I Perceções sobre o empreendedor	Definição de empreendedor/ Empreendedorismo; Perspetiva económica, individual e cultural; O empreendedorismo na Enfermagem (paradoxo e significados). Influências externas, familiares educacionais; Empreendedorismo de necessidades empreendedorismo por oportunidade.	A imagem/conceito associado ao empreendedor/ Empreendedorismo Importância das influências sociais, familiares e pessoais; Necessidade Vs oportunidade	(Excertos das entrevistas)
II Apoios e condições favoráveis à atividade empreendedora	Descrição dos apoios mais valorizados: apoios de natureza económica, técnica/institucional e relacional; Profissão paralela; Intervenção da Ordem dos Enfermeiros.	Importância dos apoios na atividade empreendedora	(Excertos das entrevistas)
III Obstáculos à atividade empreendedora	Descrição dos obstáculos: obstáculos de natureza económica técnica/institucional e relacional.	Influência dos obstáculos na atividade empreendedora	(Excertos das entrevistas)
IV Expectativas e aprendizagens	Expectativas e aprendizagens no percurso empreendedor	Expectativas face à atividade empreendedora no futuro; conselhos a jovens empreendedores	(Excertos das entrevistas)

Fonte: Elaboração própria

Convém referir que na análise de conteúdo das entrevistas recorreremos ao software NVIVO, pois como referem Mays & Pope (1995) o software informático pode ser utilizado como meio facilitador da análise de conteúdo das entrevistas transcritas.

3.3. ESCOLHA DOS PARTICIPANTES NO ESTUDO

Tendo em conta o referido, os participantes foram identificados atendendo às características que apresentavam e à sua relevância para a pesquisa. Optamos por uma amostra sistemática, uma vez que permite a identificação de grupos específicos de pessoas que possuem determinadas características ou que vivem em circunstâncias pertinentes para o estudo (Mays & Pope, 1995).

Assim, para esta pesquisa, numa fase inicial, foram abordados Enfermeiros empreendedores, com negócios por conta própria na área da Enfermagem, na zona norte de Portugal. A partir dos primeiros participantes entrevistados, foi possibilitado o acesso a novos intervenientes no estudo, pois como referem Mays & Pope (1995) a abordagem sistemática pode permitir que o investigador tenha acesso a novos participantes pelas referências fornecidas pelos participantes já entrevistados, surgindo assim o efeito bola de neve (Noy, 2008). Segundo aquele autor, esta técnica pode potenciar o conhecimento social pela qualidade das interações estabelecidas, tratando-se de um método bastante utilizado na metodologia qualitativa e podendo surgir como método principal no acesso a novos participantes ou como forma de enriquecer o grupo de participantes (Noy, 2008), como foi o caso deste estudo.

Para a construção deste grupo de intervenientes, recorreu-se a mais duas fontes de identificação dos participantes que correspondiam ao perfil definido de acordo com os propósitos do estudo. Assim sendo foram também obtidos contactos de alguns participantes através da Entidade Reguladora da Saúde (ERS) e Ordem dos Enfermeiros (OE) que nos facultou uma lista de Enfermeiros com atividades empreendedores na área da saúde. Por outro lado, recorreremos ainda à pesquisa na internet de contactos de empresas de prestação de cuidados de saúde que eram posteriormente contactados para solicitar informação acerca do perfil dos sócios-gerentes ou administradores.

Este estudo contou, deste modo, com a participação de 18 empreendedores, na sua maioria licenciados em Enfermagem à exceção de dois Enfermeiros com mestrado (Mestrado em Enfermagem e Mestrado em Gestão das Organizações; três Enfermeiros especialistas (Especialidade em Reabilitação e Especialidade em Saúde Materna e Obstetrícia) e dois empreendedores licenciados em contabilidade. Estes últimos foram inseridos no estudo com o intuito de largar a amostra uma vez que as clinicas prestam serviços de Enfermagem.

No decurso do referido no capítulo 4 teremos a oportunidade de falar mais detalhadamente sobre a constituição da nossa amostra.

Capítulo 4

4. ESTUDO EMPÍRICO: QUAL A REALIDADE DOS ENFERMEIROS EMPREENDEDORES DO NORTE DE PORTUGAL

4.1. UMA ANÁLISE MENSURÁVEL DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS

Neste estudo, foram realizadas 18 entrevistas, no período compreendido entre Novembro de 2012 e Agosto de 2013, na região norte do país (Santo Tirso; Guimarães; Póvoa de Varzim; Matosinhos; Braga; Barcelos e Porto), como demonstra a Figura 1.⁵

⁵ Os dados apresentados foram recolhidos através da informação contida na ficha técnica preenchida pelos entrevistados, disponível em Anexo 2.

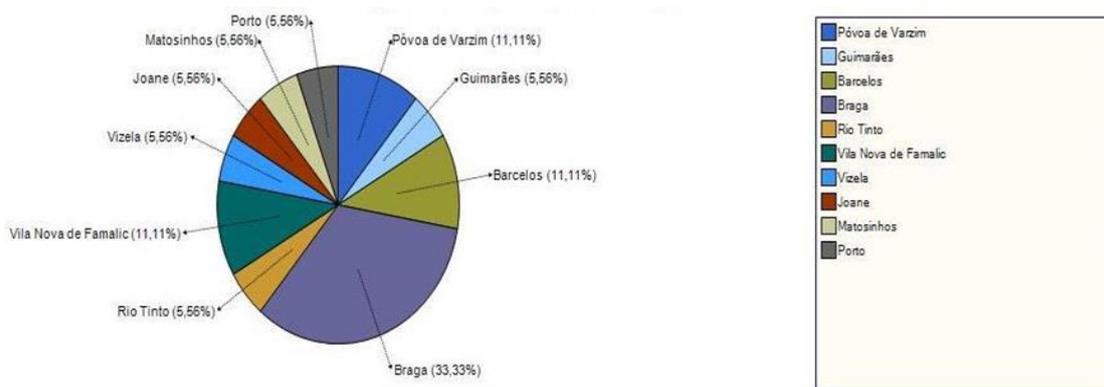


Figura 1: Localização das empresas consideradas no estudo (Fonte: Elaboração própria)

4.2. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS

Os 18 participantes deste estudo revelam uma idade média próxima dos 40 anos e são, predominantemente do sexo masculino. É possível confirmar tal caracterização sociodemográfica na Figura 2.

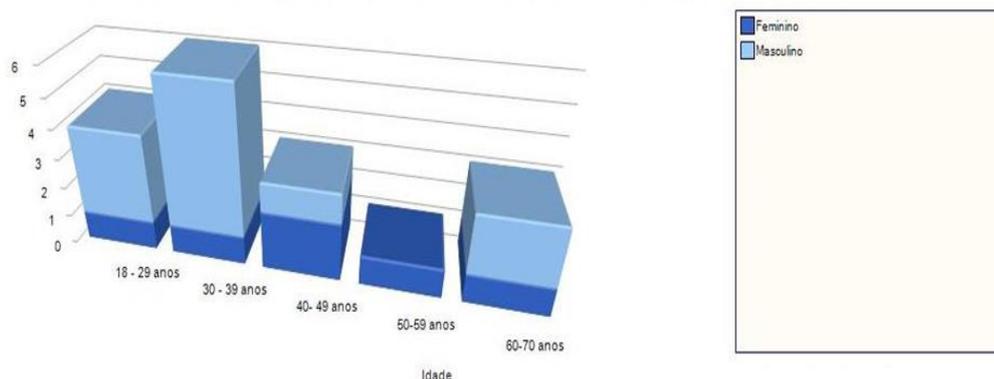


Figura 2: Relação Sexo/Idade (Fonte: Elaboração própria)

De acordo com a Figura 2, a grande percentagem dos empreendedores entrevistados se encontra na faixa etária entre os 30 e os 39 anos e a média de idades aproxima-se dos 40 anos. De acordo com outros estudos, a idade média para empreender situa-se, normalmente, por volta dos 30 anos, o que se justifica pela necessidade de o empreendedor, antes de iniciar o seu negócio, sentir necessidade de ter alguma experiência profissional de modo a garantir a credibilidade e apoio financeiro para levar a cabo o seu projeto de negócio (Ferreira *et al.*, 2010).

No que se refere ao género são, na sua maioria, empreendedores masculinos, o que numa primeira análise nos suscita especial interesse, uma vez que a Enfermagem é considerada uma profissão predominantemente feminizada e ligada ao simbólico feminino. Todavia a atividade empreendedora, ao contrário da Enfermagem tem sido descrita como uma atividade predominantemente masculina e masculinizada uma vez que esta continua associado ao sexo masculino e ao poder. Por outro lado, há estudos que revelam uma maior dificuldade das mulheres em obter financiamento para os seus projetos empreendedores (Delmar & Davidsson, 2000).

Ao nível do estado civil são, na sua maioria, casados e com filhos seguidos de empreendedores solteiros e, em minoria, pessoas que vivem em união de facto.

Ao nível escolar e profissional os participantes do estudo são, maioritariamente licenciados em Enfermagem cuja primeira experiência empreendedora foi nesta mesma área. A idade da primeira ocupação profissional remunerada situa-se entre os 14 e os 19 anos. Relativamente à idade da primeira experiência como empreendedor podemos observar na Figura 3 que está situada entre os 20 e os 29 anos (64,71%).

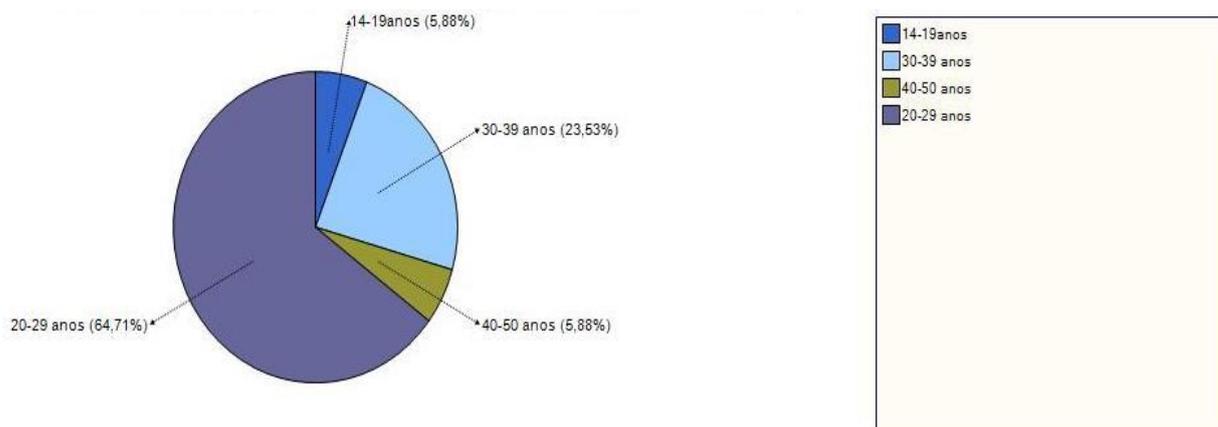


Figura 3: Idade da primeira experiência empreendedora (Fonte: Elaboração própria)

4.3. CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS CRIADAS PELOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS

As empresas/projetos levados a cabo pelos participantes do estudo localizam-se na zona norte do país, com maior prevalência na cidade de Braga. Estas empresas, prestam, na sua

maioria, serviços de saúde em geral (44,44%) e apenas 22,22% estão direcionados, unicamente, para os cuidados de Enfermagem tal como demonstra a análise da Figura 4.

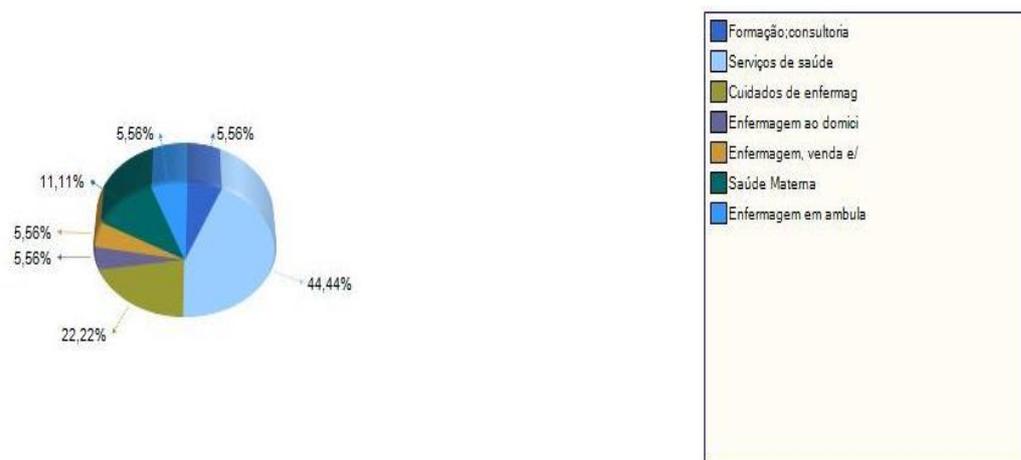


Figura 4: Ramo de atividade da Empresa (Fonte: Elaboração própria)

As empresas foram criadas, na sua maioria, pela constituição de uma sociedade por quotas, cujo tempo de inserção no mercado se situa entre 1 e 5 anos (Figura 5).

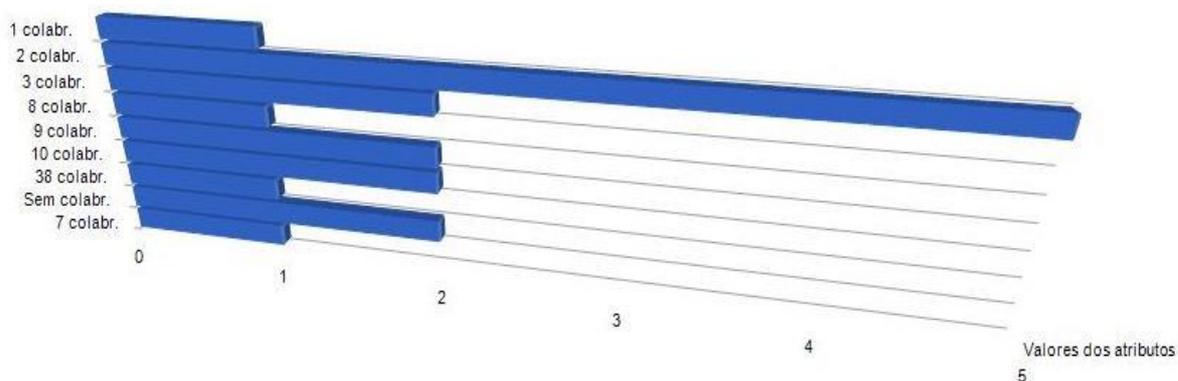


Figura 5: Idade da Empresa (Fonte: Elaboração própria)

No processo de criação da empresa, podemos verificar que uma grande percentagem conta com o envolvimento de vários Enfermeiros (55,56%), seguida de apenas um Enfermeiro (22,22%). Tal poderá evidenciar a necessidade de interação grupal e multidisciplinar no momento de criação da iniciativa empreendedora na área Enfermagem.

No que concerne ao número de colaboradores verifica-se que estas empresas apresentam uma percentagem relativamente pequena de colaboradores, maioritariamente 2 colaboradores,

sendo que o número mínimo é de 1 colaborador e o número máximo são 38 colaboradores (verificado em apenas uma empresa). Em relação à dimensão das empresas é de referir que existem estudos que evidenciam o facto do trabalho em pequenas empresas estimular o interesse pelo desenvolvimento do próprio negócio (Delmar & Davidsson, 2000), pelo que estas empresas podem ser o estímulo a novos projetos empreendedores.

Para corroborar esta ideia o excerto seguinte é referente à citação de um dos entrevistados que mencionou que vê alguns dos seus colaboradores serem empreendedores num futuro próximo, pois a postura profissional que apresentam indica uma vertente pessoal voltada para esta área.

Eu não me espanta nada que, daqui a uns tempos, algum desses Enfermeiros, pela aprendizagem que fez connosco, se queira lançar no mercado sozinho, seguindo um bocado as nossas vertentes (...) eu acho que sim, acho que, pelo menos, estou-me a lembrar de um enfermeiro, que trabalha connosco e que, pela forma que muitas vezes, aborda algumas questões...se o mercado fosse mais favorável, atualmente, eu não tenho duvidas que ele nos tivesse já deixado e lançado o seu próprio negócio. (Entrevista 13).

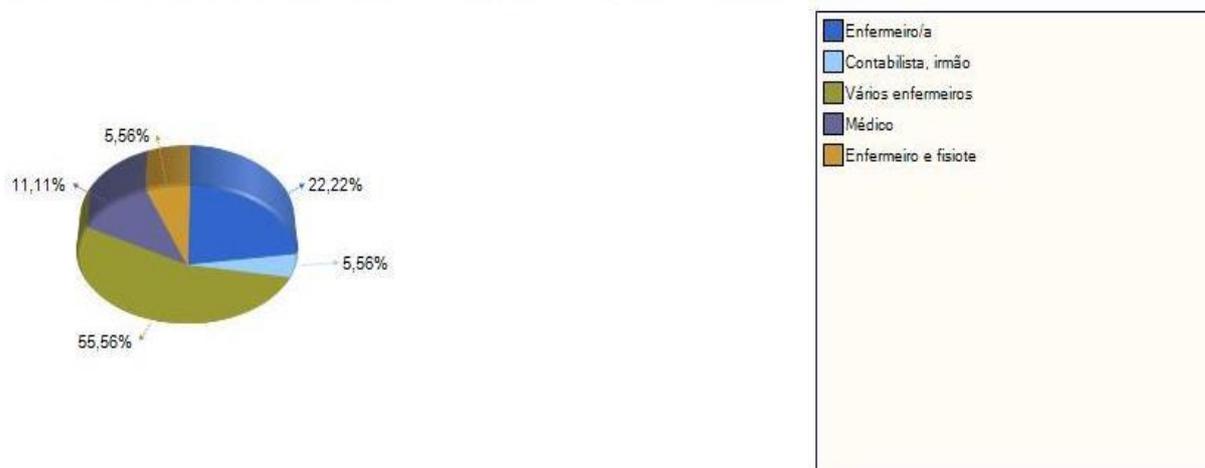


Figura 6: Fundadores da empresa (Fonte: Elaboração própria)

Depois da análise das características dos entrevistados e dos seus negócios, procedemos a uma análise mais detalhada do conteúdo das entrevistas realizados tendo em

conta o objetivo central deste estudo e de acordo com a grelha de análise anteriormente apresentada.

4.4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.4.1. Perceções de Empreendedor/Empreendedorismo

4.4.1.1 Perspetiva económica e individual

Analisando a categoria referente às “perceções de empreendedor e empreendedorismo”, podemos constatar a prevalência das abordagens económica e individual/psicológica associadas à atividade empreendedora. Assim, quando os entrevistados foram interpelados quanto à sua definição de empreendedorismo/empreendedor, surgiu uma interpretação dominante que favoreceu uma perspetiva de mercado, tendo subjacente a obtenção de lucro e riqueza pela renovação/ inovação, e associada à ideia de negócio (abordagem económica) e à noção de satisfação pessoal (abordagem individual).

A título exemplificativo refiram-se os excertos seguintes:

(...) Será criar algo de novo, algo inovador e acima de tudo algo que depois de uma análise da perspetiva, falamos de uma perspetiva mercantil, se sinta que há uma lacuna que há uma falta de qualquer coisa, eu costumo de dizer que ao contrário do que muita gente diz, está tudo inventado eu não acredito, está tudo criado, falta inventar e acima de tudo reinventar qualquer coisa (...)//(...) Uma forma de se introduzirem e diferenciarem no mercado (...)//(...) ser empreendedor é, de facto, fazer qualquer coisa novo, diferente e que nos coloca no patamar do mercado de uma forma e de uma perspetiva diferente (...).(Entrevista 13);

(...) É um termo que agora está na moda...Eu diria que empreendedor é aquela pessoa que é capaz de ter iniciativa para desenvolver algo para além daquilo que faz habitualmente. É capaz de ter criatividade, de criar o seu próprio espaço, o seu próprio negócio, numa determinada área, basicamente é essa a noção que eu tenho associada a esse palavra. (Entrevista 6);

(...) E como uma forma de criação de riqueza empresarial (...)//(...) conseguir juntar isso a uma componente de negócio e de enriquecer também, a minha, vá, a minha cultura empresarial e a

minha experiência, junto, pronto, neste caso, numa...num negócio próprio em que posso desenvolver na mesma a parte da Enfermagem (...)//.(Entrevista 18).

Esta perspetiva económica vem também associada à criação de emprego, de riqueza empresarial e à inserção no mercado de trabalho. Neste sentido, alguns entrevistados abordaram o empreendedorismo como uma forma de garantir o posto de trabalho, ou seja, uma forma de subsistência que permite a inserção no mercado de trabalho quando o desemprego e a contratação por parte de outrem são uma realidade difícil de enfrentar e ultrapassar.

Assim, numa primeira análise, surge uma definição de empreendedorismo baseada na noção da criação de emprego.

O combater o desemprego só poderia ser, e o empreendedorismo só poderia existir e ter um...e ser capaz de avançar se houvesse marcação de diferença (...) Inovação que é isso que nós estamos em constante procura aqui dentro (...) Claro que sim, porque é como eu digo aos Enfermeiros que me vêm aqui pedir emprego. Quando eles vêm cá eles dizem: “Ó senhor Enfermeiro precisava de trabalhar” e eu digo: “no momento eu não tenho capacidade para ter mais Enfermeiros”. Agora se este Enfermeiro me dissesse assim: “não, Senhor Enfermeiro eu tenho uma solução para este problema que existe nesta região e que mais nenhum outro Enfermeiro é capaz de o fazer”. Todos os Enfermeiros sabem dar injetáveis, todos os Enfermeiros, eu estou a falar em partes técnicas, todos os Enfermeiros sabem avaliar tensões, eu que eu preciso de mais, quer dizer. Agora se aquele Enfermeiro me dissesse assim: “não ó Senhor enfermeiro, olhe, eu sei lidar com doentes altamente descompensados nesta área”. “ok, Traz o projeto e vamos para a frente”. Quantas vezes eu não digo aos colegas isto: “façam, venham que eu ajudo, vamos para a frente com esses projetos, eu aposto nesses projetos (...). (Entrevista 15);

(...) empreender é fazer algo de uma forma criativa, nova, estar sempre a pensar sobre estratégias melhores para fazer a mesma coisa, essencialmente é ser criativo e estar...e ser proativo, tentarmos sempre fazer mais e melhor diariamente (...).(Entrevista 14);

(...) O posto de emprego e o salário ao fim do mês (...). (Entrevista 10).

Dentro da abordagem dominante (económica e individual) a figura do empreendedor tornou-se central. Neste sentido, a definição de empreendedor apresentada pelos participantes do estudo transmite a ideia de que o empreendedor ideal é alguém capaz de sair da sua “zona de conforto”, de se aventurar, de correr riscos para conseguir realizar os seus sonhos e obter

satisfação pessoal. O empreendedorismo emerge, assim, através destes atributos individuais, como materialização de um sonho, de algo idealizado e desejado. Esta figura é ainda descrita através da proatividade, determinação, iniciativa, criatividade e esforço individual.

(...) Realmente por o pezinho fora daquele quadradinho mágico, que é a nossa zona de conforto, e que nos deixe ir mais além (...). (Entrevista1);

(...) O sonho começou por aí, portanto, no fundo, para mim, isto foi um bocadinho um sonho (...)//(...) Uma pessoa dinâmica, com vontade de trabalhar, com vontade de aprender continuamente (...). (Entrevista 17);

(...) Mas isso a gente tem que correr riscos e temos que avançar e temos...e acima de tudo correr atrás dos sonhos, é um bocado isso não é? E concretizar algo que é nosso. (Entrevista 8).

Ainda nesta linha de pensamento, os entrevistados definiram o empreendedor como alguém que gosta daquilo que faz, que tem motivação intrínseca, que é detentor de um conhecimento aprofundado de si mesmo, das suas capacidades, ou seja que eventualmente com um elevado *locus de controlo interno* associado à iniciativa e implementação das suas ideias, o que requer uma disponibilidade total, quase exclusiva, na atividade empreendedora.

(...) acreditarmos em nós próprios, que somos capazes, que dentro de nós temos o conhecimento, temos a energia (...)//(...) um ponto-chave muito importante, (...) existem outras coisas acima do empreendedor, que eu acho que é muito importante: que é a paixão. A paixão que nós temos por aquilo que fazemos, não adianta sermos empreendedores se não lutarmos com paixão, ah, mas também temos de ter o sentido crítico bem apurado (...). (Entrevista 1);

(...) uma realização pessoal...ah, trabalha-se muito (...). (Entrevista 12);

(...) uma área que requer muita, (...) muita dedicação, bastante dedicação, não é uma dedicação presente mas uma dedicação exclusiva (...) isto também é uma escravatura (...). (Entrevista 16).

Associada a esta dimensão pessoal/psicológica, alguns entrevistados associam o empreendedor a alguém jovem, sem responsabilidades acrescidas, pelo que consideram que os recém-licenciados estão numa fase privilegiada para enveredar por uma atividade empreendedora, uma vez que estão numa fase de idealismos e ânsia pela concretização dos sonhos e projetos.

(...) portanto os jovens que saem agora é a oportunidade exata, porque a maior parte eles não têm, realmente, outras pessoas para tomar conta, então é aquele ponto ideal. (Entrevista 1);

Agora entendo que alguém que sai da faculdade vem cheio de garra, cheio de vontade, deve mantê-la mas não chega. Mas não chega. (Entrevista 13).

Isto é, verifica-se assim uma correspondência entre a percepção dominante sobre empreendedorismo apresentada por este grupo de entrevistados e a visão igualmente dominante de uma literatura *mainstream* dedicada ao empreendedorismo e que o tende a explicar com base em 3 principais premissas: a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza (Henrekson, 2005).

Pela análise dos excertos supracitados verifica-se uma aproximação com a teoria centrada na figura do empreendedor, onde o empreendedor é definido como alguém que assume riscos; persegue um objetivo; inova, identifica e cria oportunidades; estabelece e coordena novas combinações de recursos; propõe novas formas de realizar as coisas. O empreendedor é alguém capaz de tomar decisões críticas sobre a coordenação de recursos escassos; que aproveita as oportunidades e que atua de forma correta perante situações adversas e de incerteza (Torres, 2010). São pessoas com objetivos e aspirações profissionais bem definidas, que despendem muito tempo no seu trabalho uma vez que este passa a ser a sua grande prioridade, com forte influência na autoestima de cada empreendedor (Abreu, 2007).

O empreendedorismo é encarado por alguns dos entrevistados como um agente de mudança que os faz evoluir e querer atingir novos objetivos. Este aspeto é reforçado por Sicsú (2001) que acredita que a mudança é a premissa básica para evitar a estagnação. Ora, sendo o empreendedor um ser detentor da capacidade de criação e inovação é, portanto, o principal agente de mudança.

É neste sentido que, pelo menos, dois entrevistados veem o empreendedorismo como uma forma útil de viver a reforma.

(...) Continuei, porque eu já estou reformada.(...)//(...)Trabalhar...não ficar estagnada. (Entrevista 12).

Outros empreendedores destacam o empreendedorismo como uma permanente evolução e aprendizagem que lhes permite, por um lado aplicar o seu saber e por outro ocupar de forma construtiva o tempo disponível.

Eu aqui consigo, desenvolver-me tanto profissionalmente, numa área de investigação (...//(...)) conseguimos desenvolver, também, áreas da profissão que noutros sítios não têm capacidade para o fazerem ou não dão a oportunidade(...).(Entrevista 15);

O facto de estar num centro de Enfermagem permitiu que eu tivesse contacto com colegas e que fizesse outro tipo de atividades dentro da Enfermagem que não fazia no meu dia-a-dia e não estagnei e nesse ponto foi a coisa, a melhor coisa que eu fiz, não é? (Entrevista 7);

Surgiu, efetivamente da necessidade de ocupar mais o tempo, porque o meu serviço na (...) não é a tempo inteiro, é a recibos verdes. E a crise leva a precariedade de empregos e a precariedade leva ao facto de termos que ser mais criativos, mais dinâmicos e eu pensei....bem, espera aí eu podia fazer mais qualquer coisa com este tempo todo que tenho, não é? (Entrevista 3).

Outros entrevistados veem no empreendedorismo uma oportunidade para desenvolver a sua atividade profissional com base nas suas próprias crenças e valores e, de certa forma, demonstrar a capacidade de autonomia muitas vezes posta em causa na área da Enfermagem.

(...) em primeiro lugar foi o facto de eu poder implementar as minhas ideias, o facto de eu não ter que perguntar a A e a B ou a C, será que posso fazer o que não posso fazer (...) eu poder implementar as minhas ideias e aquilo que eu achava que se calhar seria interessante fazer, ser eu o gestor disso, isso é bom, é sinal que a gente tem algo na nossa mão e que tentamos pegar naquilo e fazer uma coisa maior. (Entrevista 1);

(...) sempre sonhei, não em ser gestor, mas em ter, em poder dizer que presto cuidados de Enfermagem segundo o meu cunho pessoal, segundo aquilo que eu delineeii, planeei (...). (Entrevista 13);

(...) Nós na Enfermagem, temos áreas muito autónomas e que podemos, e devemos desenvolver para mostrar a nossa autonomia, e aquilo que nós somos capazes de fazer e aquilo sabemos fazer muito bem, porque sabemos (...). (Entrevista 17).

Estes aspetos também são referidos na teoria do empreendedorismo centrada na figura do empreendedor, na medida em que se acredita que o desejo de ter o próprio emprego e o desejo de autonomia são fatores que impulsionam as ações empreendedoras manifestados pela necessidade de assumir novas responsabilidades, de definir novas estratégias, de implementar

novos métodos de trabalho, de gerir o próprio tempo e o horário de trabalho e de trabalhar de acordo com os seus objetivos e valores pessoais (Abreu, 2007).

Nesta linha de pensamento e comparativamente a outro estudo realizado na área do empreendedorismo em Enfermagem, as vantagens mais valorizadas pelos participantes em relação à atividade empreendedora, prendem-se com a capacidade de demonstrarem autonomia na sua profissão, a maior flexibilidade pessoal e de trabalho e a oportunidade de contribuir para a prestação de cuidados de qualidade melhorando, conseqüentemente, os resultados em saúde (Wilson *et al.*, 2003). Para muitos empreendedores o dinheiro não é a principal razão que os leva a empreender, valorizando mais aspetos como a polivalência adquirida, a possibilidade de realização pessoal e de implementação das próprias ideias (Block & Sandner, 2009).

É nesta linha de pensamento que a capacidade de prestar um serviço à comunidade, para benefício da população, numa tentativa constante de partilha do conhecimento adquirido é assumida, por alguns dos entrevistados, como um aspeto de plena satisfação e enriquecimento pessoal, uma vez que os serviços prestados permitiram ganhos em saúde para a população.

(...) é a capacidade que os Enfermeiros têm de extrapolar para fora do serviço público um serviço privado no sentido, também, de ajudar. E é assim, nós neste campo desenvolvemos muito aquilo a que eu designo por ensino...educação para saúde. Porque nós quando estamos aqui a atender uma pessoa ou um cliente estamos sempre a tentar fazer com que ele perceba o que lhe estamos a fazer e dizer e fazemos muitas vezes, depois...fazemos muitas vezes a correção de procedimentos que eles têm. (Entrevista 9);

(...) aquilo que nós sabemos expandir e fazer com que muitas mais pessoas consigam beneficiar desse conhecimento. (Entrevista 2);

(...) mas é que aquilo que eu dou de mim de conhecimento, aquilo que eu aprendi ao longo da vida para ajudar alguém (...). (Entrevista 17).

Nos testemunhos deste grupo de empreendedores também surge uma abordagem individual do empreendedor centrada em características não exclusivamente económicas e técnicas/institucionais mas também expressivas e relacionais.

Tendo em conta o referido, o empreendedorismo apesar de implicar a resposta a uma necessidade do mercado com criação de valor, é também percebido como tendo que ser útil e necessário para a população. Nesta perspetiva, dá-se ênfase à importância do trabalho na

comunidade e à ideia de servir os outros. O empreendedorismo é, portanto, encarado como algo benéfico e necessário na sociedade.

(...) mas efetivamente é das coisas, a mim pessoalmente me tem enriquecido, é (...) perceber que mesmo depois da crise nós, efetivamente, estamos aí, conseguimos não só ajudar, perceber que conseguimos ajudar aquelas pessoas, que fizemos alguma coisa por aquelas pessoas, por isso eu acho que gratifica-nos por todas as dificuldades que a gente possa ter (...)//(...) Se nós conseguimos, efetivamente, ser mais empreendedores não só conseguimos benefícios para nós mas também conseguimos benefícios para a população. (Entrevista 6);

(...) e eu gosto muito de ser Enfermeira eu adoro a Enfermagem, adoro ajudar, eu adoro colaborar na (...) comunidade (...). (Entrevista 12);

(...) portanto, sempre com a perspectiva de fazer alguma coisa, mas também...mas também aqui porque criamos postos de trabalho. Estamos a servir, também, a comunidade (...). (Entrevista 9).

Mais uma vez verifica-se o encontro com aquilo que é postulado teoricamente, pois como defende Ferreira et al. (2010) as novas empresas devem ser conscientes do impacto que têm na sociedade e os empreendedores devem procurar um equilíbrio razoável entre a obtenção de riqueza e a implementação de um comportamento ético e responsável para com a mesma.

Esta afirmação traduz a ideia apresentada por alguns dos entrevistados na medida em que considera que o empreendedor deve procurar o equilíbrio entre a obtenção de lucro e a perspectiva de servir o outro, o cliente, a comunidade. Na sequência desta análise, alguns empreendedores veem os seus centros como uma forma de servir os outros, os seus clientes.

(...) ser empreendedor é, pronto, é aquela pessoa que depois de desenvolver conhecimentos numa determinada área vai tentar pô-los em prática da melhor forma e tentando, sempre com a perspectiva de...duas perspectivas: uma financeira ter lucros, e a outra de servir e portanto, tentar, tem que tentar e procurar ser o mais eficiente possível para rentabilizar o...rentabilizar o negócio (...). (Entrevista 9);

(...) Servir. Acima de tudo isso é. Acima de tudo isso servir. (Entrevista 17);

Servir o Ser Humano, não é? Neste caso as pessoas e é por aí, centramo-nos nelas, não tiramos qualquer tipo de partido que não seja o melhor para elas e é por aí que defino (...)" (Entrevista 11).

Aliada à perspetiva do cuidar, surgem também dúvidas sobre a empresa como exclusivamente ligada a uma vertente económica, pelo que para alguns entrevistados o empreendedor deve ver mais além da perspetiva económica. Neste sentido, torna-se pertinente referir a análise defendida por alguns entrevistados que o foco na obtenção de lucro inviabiliza qualquer atividade empreendedora e que um empreendedor que se debruce apenas na obtenção de lucro e poder económico está condenado ao fracasso.

(...) porque tudo o resto que tem à volta do empreendedorismo, subjacente existe todo um poder económico, que nem sempre a gente consegue mobilizar e que é difícil mas, portanto, eu penso, que parte do querer fazer algo, para alguém e arriscar. (...) porque nós queremos apoiar as pessoas, como o nosso objetivo major não é ficar ricos (...) Porque eu acho que, acho que sermos ricos, é sermos corretos com os outros, eu acima de tudo tenho esta forma de estar na vida (...). (Entrevista 17);

O empreendedor que se...acho que o empreendedor que vir só o aspeto financeiro falha. (Entrevista 9);

(...) nós não podemos, nem vemos isto, como sei lá, as minas de Salomão ou aquilo (...) que nos vai enriquecer mas também em termos pessoais, em termos de ego, percebemos que fazemos, fazemos bem e que, e que estamos a ajudar, às vezes podíamos ajudar mais, mas o suporte financeiro, às vezes não o deixa (...). (Entrevista 18);

Nesta linha de pensamento, alguns dos Enfermeiros manifestaram uma certa incapacidade de ver a saúde como um negócio, defendendo a necessidade de encarar o utente para além da perspetiva comercial e de obtenção de lucro. É por este motivo que o valor da prestação dos cuidados de saúde e a remuneração dos profissionais são temas de difícil discussão (Abreu, 2007).

(...) nós temos que seguir aquela coisinha muito bonita que a gente aprende na escola e que ninguém liga nenhuma, que é olhar para o ser humano de forma holística, ok? E não olhar só para o ser humano de forma comercial (...). (Entrevista13);

(...) é uma empresa não consegue dissociar o negócio da prestação de Enfermagem e para aquilo que nós fomos habituados e fomos formados, e acho que cada um, cada enfermeiro tem um bocadinho de humanismo em si e (...) // (...) E acho que o facto de cada um de nós ter um bocadinho de humanismo em si e na própria prestação de cuidados acho que faz a diferença. Não é o sentimento, nem é isso que nós incutimos aos nossos profissionais, não é o sentimento

de negócio, é o sentimento de prestação de cuidados. Tudo bem é um negócio é verdade, mas o sentimento inicial é: vamos fazer o melhor pelo menor., para conseguirmos ter, primeiro, satisfação do cliente, segundo a continuidade do cliente pela satisfação (...). (Entrevista 18);

(...) porque subjacente á Enfermagem é o ajudar o outro. E maior parte das pessoas quando são empreendedores querem montar algo que dê dinheiro. Quando nós vemos o empreendedorismo, grande parte das pessoas liga o empreendedorismo a algo que vai ser um projeto fantástico que vai gerar dinheiro. Na área da saúde, mais que gerar dinheiro é gerar cuidados, é gerar bem-estar, é gerar saúde e portanto, não é uma área que as pessoas se dediquem assim tanto (...). (Entrevista 17).

Atendendo a esta “incapacidade de ver a saúde como um negócio” e às dúvidas relativas à imagem de uma empresa baseada unicamente na perspetiva económica, emerge o conceito de empreendedorismo social muitas vezes associado ao empreendedorismo em saúde e, neste caso concreto, ao empreendedorismo em Enfermagem.

Partindo desta premissa, os participantes deste estudo consideram que empreender em Enfermagem tem características específicas e que trazem algumas limitações a esta área. Encontramos Enfermeiros empreendedores que consideram que tais especificidades se devem ao facto do “produto” ser diferente. Assim, para alguns entrevistados, um dos aspetos que reforça a singularidade de empreender em Enfermagem prende-se com o facto de se “lidar com pessoas” numa fase delicada e frágil que é o estado de doença, o que implica empatia e humanização na forma de abordar o outro.

(...) Portanto, eu acho que o “produto”, não é...tão diferente, tão específico, não é? Nós ao fim e ao cabo estamos a vender saúde. Estamos a vender bem-estar. Não estamos a vender uma peça de roupa, portanto, eu acho que tem que ser diferente. Eu acho que temos que ser Enfermeiros e estar a trabalhar a área empresarial, mas acima de tudo ser Enfermeiros (...). (Entrevista 2);

(...) é...porque nós lidamos com seres humanos, nós lidamos com pessoas. Lidamos com pessoas tristes, alegres, mas lidamos fundamentalmente com uma coisa que as pessoas se esquecem, é com a pessoa na fase mais sublime da vida delas. (...) e por isso empreender em Enfermagem é muito mais difícil do que qualquer outra área porque nós apanhamos a pessoa, de facto, numa fase...na sua máxima fragilidade e no momento menos bom da vida dela (...). (Entrevista 13);

É capaz de ser um bocadinho diferente pela parte humana que envolve. Empreender é sempre, é sempre um aspeto proactivo e construtivo e contínuo e positivo, mas nós trabalhamos muito com ganhos em saúde com, com, com áreas muito relacionais, muito ligadas à parte humana e como tal de maior sensibilidade. Nesse sentido, precisamos de ter, precisamos de ter uma sensibilidade apurada na minha modesta opinião acho que sim. (Entrevista 14).

Assim, segundo a abordagem teórica, o empreendedorismo na área da Enfermagem destaca-se pelas sinergias que se podem estabelecer com os diferentes serviços na área da saúde e pelas interações que se podem produzir com os utentes, familiares e restante equipa multidisciplinar verificando-se uma panóplia de cuidados (Erdmann *et al.*, 2009).

Os profissionais de Enfermagem na atualidade podem ocupar assim um papel central na sua área de intervenção como empreendedores sociais (Boore & Porter, 2011), os quais são definidos como profissionais que adotam a missão de criar e manter valor social, procurando incessantemente novas oportunidades para levar a cabo tal missão (Dees, 2001). Estes profissionais são muitas vezes descritos como apresentando soluções inovadoras para problemas associados ao envelhecimento da população e novas formas de lidar com a doença (Gonçalves *et al.*, 2010; Boore & Porter, 2011).

Esta “afinidade” com o empreendedorismo social remonta para os primórdios da história da Enfermagem na qual os profissionais trabalhavam para “aliviar” a pobreza e o seu impacto sobre a saúde da comunidade (Faugier, 2005).

Estes aspetos corroboram aquilo que é defendido por Erdman *et al.* (2009) que consideram o profissional Enfermagem como um empreendedor de natureza diversa, pois este deve estar, antes de mais, motivado e orientado para a humanização dos cuidados e não apenas para a criação de uma oportunidade lucrativa.

Verifica-se, assim, que perspetiva individualizada do empreendedor não o associa exclusivamente à criação de um novo negócio mas relaciona-o com o comportamento autónomo associado à prática profissional, ou seja, ao intraempreendedorismo, como forma de melhorar a *performance* da própria empresa/negócio.

Foi neste sentido que numa das entrevistas realizadas se mencionou o facto, ou a necessidade, das pessoas se tornarem empreendedoras dentro da sua própria equipa multidisciplinar (intraempreendedorismo), apelando cada vez mais à flexibilidade, polivalência, iniciativa, autonomia e audácia dentro da equipa de trabalho.

(...) o ideal era que toda a gente pudesse ser um bocadinho, mas é assim, há pessoas mais acomodadas pessoas que precisam mais de, de supervisão e daí que se adaptam mais a uma, a uma, a uma perspectiva de Taylor e Fayol (...)//(...) esse tipo de mentalidade a mim incomoda-me um bocadinho e não é possível estarem numa equipe como a nossa porque mesmo a função dos Enfermeiros, somos multifacetados, somos flexíveis, fazemos uma série de coisas mas para mim não faz sentido andar sempre atrás de alguém a ver se realmente cumpriu isto ou não cumpriu (...). (Entrevista 14).

Esta ideia individual está também presente na literatura pelo que há teóricos, que defendem que o empreendedorismo pode existir dentro das organizações (Intraempreendedorismo), considerando que todas as empresas que têm algum nível de empreendedorismo interno se diferenciam das empresas mais conservadoras, uma vez que são mais pró-ativas, inovadoras, que assumem riscos e que conseguem criar mecanismos de estímulo individuais e coletivos (Ferreira *et al.*, 2010).

No decurso dos encontros qualitativos (Fernandes, 2011) os Enfermeiros entrevistados deixaram transparecer a ideia de que os cuidados ao domicílio podem ser a área onde a Enfermagem poderá encontrar o seu lugar no mercado.

Olhe aqui, aqui vemos muitas empresas de cuidados ao domicílio. Empresas que eles criam fictícias na internet, com os números das pessoas e tal e acho que sim, que coisas assim (...). (Entrevista 10);

Vai para longe, investe nos domicílios, não há legislação é tudo muito ambíguo, pá (...). (Entrevista 18).

É neste sentido que Abreu (2007) defende que os Enfermeiros têm um “nicho de mercado”, ainda que seja em contextos menos institucionalizados. Acredita que o sucesso do empreendedorismo em Enfermagem pode acontecer em áreas como os cuidados domiciliários, pela criação de empresas nas autarquias locais, pois defende que os Enfermeiros devem apostar nas “dimensões holísticas, na ética, na humanização dos cuidados, na prevenção ou na reabilitação” (p.47).

Atendendo ao referido, as práticas empreendedoras que têm surgido em Enfermagem ocorrem sobretudo nas áreas como apoio telefónico, serviços de triagem (D'Espiney, 2008), clínicas privadas, cuidados ao domicílio e auditorias na saúde (Gonçalves, *et al.*, 2010).

Não obstante, é de referir a intervenção de um dos Enfermeiros entrevistados que defende que não existe “mercado” para os Enfermeiros empreendedores porque o serviço nacional de saúde se “aproximou” mais da população e porque outras valências da saúde (como farmácias, por exemplo) estão a oferecer cuidados de Enfermagem reduzindo a área de atuação empreendedora e a sua permanência no mercado.

Não. Ninguém procura a Enfermagem neste momento. Porque é assim, a farmácia já pode ter lá o gabinete com o Enfermeiro para dar as injeções, não é? O centro de saúde, com as novas USF's já se consegue desdobrar e ter um apoio mais localizado. Portanto ninguém procura os centros de Enfermagem a não ser em casos fora de horas, tipo durante a noite, fins-de-semana, em horas menos próprias eles vão procurar, só que essa procura não é suficiente para termos um negócio aberto, isso está completamente fora de questão, não é? (Entrevista 7).

Esta postura contradiz aquilo que defende Abreu (2007), uma vez que considera que as alternativas que possam surgir em matéria de cuidados podem oferecer “ganhos a nível de acessibilidade, qualidade, segurança e proximidade dos cuidados de saúde” (p.56-57), ou seja, o empreendedorismo em Enfermagem pode trazer consigo benefícios para a população em geral. É neste sentido que aquela autora defende que a conjuntura atual é propícia ao desenvolvimento de várias atividades que podem ser levadas a cabo por Enfermeiros com vista a criarem o seu próprio emprego e a tornarem-se especialistas nessas áreas.

Nesta linha de pensamento, salienta-se o testemunho de outro Enfermeiro entrevistado que defende que haverá sempre o negócio da saúde, que esta é uma área que “vai existir sempre”:

(...) está numa área que é a saúde e que a saúde é um negócio que vai sempre existir, nunca vai acabar o negócio da saúde, porque as pessoas vão sempre ficar doentes, as pessoas vão sempre precisar de cuidados de saúde, vão sempre precisar de prevenir isso a população está a envelhecer, a tendência é ter que prestar cuidados de saúde, portanto, é possível empreender em Enfermagem? É. É diferente? É. (Entrevista 1).

Nesta aposta pelo empreendedorismo em saúde, são vários os entrevistados que opinam que a satisfação dos clientes é o principal objetivo a alcançar, associando a eficiência e eficácia dos serviços prestados.

Assim, quando questionados sobre a forma como veem e caracterizam o seu negócio, a primeira palavra que surge é a qualidade dos serviços prestados pois, acreditam que só assim é possível e viável a sua permanência no mercado.

Sim, a qualidade é um aspeto essencial. A nossa preocupação major é sempre o cliente, o cliente tem que ser, tem que estar sempre satisfeito e quando ele reclama, o ideal é que ele não reclame, mas acima de tudo é que ele fique satisfeito. Se reclama temos que...cada vez que há uma reclamação nesta casa para tudo e eu vou analisar e vou falar com as pessoas, e vamos falar em equipe e vamos falar em reuniões e vamos fazer com que aquela reclamação nunca mais, nunca mais aconteça (...). (Entrevista 14);

(...) sempre na qualidade. Tendo em conta a qualidade. Que isso é outra prioridade nesta clinica, é a qualidade do serviço. Às vezes não basta ser novo, mas para ser novo também temos de ter a capacidade pra, nessa área em que vamos lançar ter qualidade para concretizarmos. (Entrevista 5);

Qualidade, sobretudo. (...) Sim, porque acho que sobretudo, sobretudo acho que existe muita qualidade e muita competência em todos os serviços, e foi uma das coisas que eu sempre preservei (...). (Entrevista 16).

No seguimento do referido, e para manter aquela qualidade dos cuidados prestados, um dos empreendedores entrevistados sublinhou a importância de não estagnar, caracterizando a sua empresa como uma empresa que “vê mais além” que procura constantemente inovar e melhorar os serviços que presta apesar da conjuntura económica atual.

(...) estamos a pensar numa outra coisa, que é na certificação dos cuidados de Enfermagem. Certificar a empresa, que é uma coisa que, pelos vistos, é muito complexa porque não é algo quantificável e é difícil para haver certificação, mas estamos já estudar a possibilidade (...) fazermos a certificação da nossa empresa em termos dos cuidados, por isso nós estamos sempre preocupados, nunca satisfeito e à sombra, à espera de, ok, atingimos os objetivos e agora é só faturar. Por muito que temos faturado cada vez menos, mas preocupados cada vez mais com o futuro. (Entrevista 13).

Ainda nesta categoria relativa às perceções de empreendedor/empreendedorismo iremos dar especial destaque à necessidade de formação e à noção de *empreendedorismo por necessidade* e *empreendedorismo por oportunidade* que serão tratados nos subpontos seguintes.

4.4.1.1.1 A formação do empreendedor

Dentro da perspectiva individual será dado particular destaque à formação enquanto forma de desenvolver e melhorar a figura individualizada do empreendedor.

Na sequência do referido, e atendendo à análise das entrevistas, foi notória uma valorização da formação no desenvolvimento do projeto empreendedor. Neste sentido, os participantes no estudo revelaram dar uma grande importância na obtenção de formação, certificada ou não, afirmando que se trata de um aspeto que foi/é constante na sua vida, profissional e enquanto empreendedores pois, só assim podem fazer frente às exigências do mercado e dos clientes/utentes. Assim, para além de uma preocupação em aprofundarem os seus conhecimentos na área de Enfermagem sentiram necessidade de obter conhecimentos em áreas como a gestão, *marketing*, comunicação, entre outras.

(...) fui tirando realmente algumas formações nesta área, fui sempre atualizando a minha formação enquanto enfermeiro, eu sempre gostei muito da área de emergências e terei formações na área de emergência, mas ao mesmo tempo sabia que eu tinha que pensar de maneira diferente e então comecei a tirar outros cursos diferentes, gestão, marketing, pequenos cursinhos que me iam dando algumas ferramentas (...) depois passei para o coaching, tirei a certificação internacional de coaching, então ainda veio mais aquela corrente motivadora e corrente empreendedora. Tirei um curso de como comunicar com o impacto, também muito importante hoje em dia, ah e acho que se essas formações, pequenas formações dessas, fossem implementadas nas faculdades, por exemplo, as pessoas começavam a pensar maneira diferente (...). (Entrevista 1);

Tanto eu como o (...), somos pessoas muito dadas a crescer, a pesquisar, a participar em congressos a participar não sei quê, não sei que mais e sempre coisas novas... não fizemos nenhum curso de base mas houve, de facto, eu recorde-me que compramos 5 ou 6 livros cada um de gestão e (...) e começamos a estudar um bocado técnicas de gestão, de marketing e disto, portanto, houve essa necessidade, embora que a gente gostaria de fazer mais mas depois a vida não permite fazer mais nenhum curso, mas houve algum cuidado, pelo menos, eu não digo nenhum curso, nenhuma licenciatura, nenhuma pós-graduação, mas algum cuidado em perceber um bocado como é que eram estes meandros da gestão. Claro que fomos muito leigos,

muitas asneiras cometemos no início mas aprendemos e foi uma aprendizagem rápida. (Entrevista 13);

É assim eu fui tendo sempre formação, porque entretanto depois, felizmente a Enfermagem foi uma profissão que teve uma evolução muito grande, desde que eu...desde que eu entrei no curso de base de Enfermagem até aos dias de hoje (...) E a formação...a formação contínua isso...Eu nunca deixei de fazer formação. Eu fiz depois a pedagogia e administração que foi um complemento da especialidade. Fiz o curso de administração, administração para Enfermeiros...administração em Enfermagem, portanto, foram cursos que foram sendo criados no sentido de evoluir. (Entrevista 9).

Atendendo ao referido, e de acordo com a abordagem teórica, ter um negócio por conta própria pode conduzir à necessidade de se desenvolverem competências individuais em áreas financeiras e administrativas que se podem conciliar com as competências clínicas adquiridas, constituindo uma mais-valia para a população (Abreu, 2007), pelo que muitos empreendedores sentem necessidade de formação em áreas como a gestão, *marketing*, finanças, liderança (Ferreira *et al.*, 2010) e/ou a necessidade de se tornarem especialistas nos serviços que prestam (Abreu, 2007).

Atendendo ao supracitado, a maioria dos participantes no estudo consideram que a Universidade não os preparou e não os motivou para a área do empreendedorismo. Salientam a aquisição de competências técnicas, mas afirmam que o ensino em Enfermagem ainda está muito direcionado para o trabalho nos centros de saúde e hospitais. Contudo, consideram que, atualmente, existe uma necessidade urgente de se pensar e olhar em diferentes direções na busca de uma oportunidade no mercado e que as Universidades estão a integrar esta área do empreendedorismo devido à necessidade de alargar o leque de saídas profissionais.

Nada, a única coisa que a formação, que a minha formação na Universidade me preparou realmente foi enquanto Enfermeiro, competências técnicas (...). (Entrevista 1);

Hoje em dia as pessoas têm que pensar noutras áreas, têm que pensar noutras, noutras saídas, portanto, desenvolver esse espírito acho importante (...). (Entrevista 14);

Agora eu acho que sim, que as pessoas estão a preparar Enfermeiros para essas áreas....agora é muito pela necessidade (...). (Entrevista 17).

Os entrevistados sentem, de facto, esta necessidade na formação, uma vez que afirmam que, atualmente, conseguir um lugar no mercado de trabalho implica imigrar ou empreender.

Realmente a formação nesta área é nula e se calhar as Universidades deviam de nos preparar mais para isto. Porque cada vez mais, ou vamos para fora, ou temos que criar os nossos empregos. Portanto a área da Enfermagem, é uma área necessária (...). (Entrevista 2).

Perante a análise dos excertos supracitados, verificamos um afastamento da perspetiva inatista, uma vez que a maioria dos entrevistados acredita que o empreendedor se pode formar e necessita dessa formação para enfrentar o mercado com mais segurança e maior probabilidade de sucesso.

Neste sentido, é de referir o facto de um dos entrevistados ter mencionado que, durante a sua licenciatura em Enfermagem, esta área já foi abordada, reconhecendo esta mudança de mentalidade e estratégia no ensino.

Já, já conhecia, fizemos um trabalho, portanto, enquanto...no 4º ano sobre empreendedorismo e tivemos que criar, de forma fictícia, uma empresa. (Entrevista10).

Esta postura é apoiada pela teoria na medida em que se considera que existe uma tendência crescente de pessoas altamente qualificadas a enveredarem pelo empreendedorismo pelo que a formação se torne imprescindível para ensinar os empreendedores a gerir problemas e a adquirir conhecimentos específicos úteis à sua atividade empresarial (Ferreira *et al.*, 2010).

Não obstante, um dos entrevistados considera que não é necessária formação para ser empreendedor mas espírito de liderança apresentando, deste modo, uma postura mais próxima da vertente inatista.

Primeiro tem que ter, tem que ter ambição...se me perguntar se é preciso ter alguma formação para ser empreendedor eu digo que não (...) mas sim é preciso ser líder é preciso há vários fatores que são essenciais não é. (...) É preciso ter ideias ah...saber tomar decisões, não é, firmes. (...) Ter uma ideia e aplica-la...não ter...não chega só ter a ideia. (Entrevista 11).

Após esta análise da necessidade de formação por parte dos empreendedores, e como já foi referido anteriormente, a designação de *empreendedorismo por oportunidade* e *empreendedorismo por necessidade* também foram aspetos que mereceram algum destaque dentro desta abordagem individual do empreendedorismo pelo que será o tema que trataremos no subponto seguinte.

4.4.1.1.2 Empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade

Assim, numa outra categoria surge o conceito de empreender por necessidade que é explícito pelo excerto transcrito da entrevista realizada ao Enfermeiro empreendedor mais jovem que participou no estudo (26 anos), para o qual a atividade empreendedora foi “imposta”, uma vez que não encontrou outra forma de subsistência. O empreendedorismo, para este entrevistado, surgiu como uma necessidade que lhe permitiu contornar a situação de desemprego.

(...) isto foi-me empurrado, não é? Isto ia fechar, houve essa possibilidade de, de eu ficar com isto, que sou eu e mais dois...mais dois sócios e pronto...e, e foi-nos empurrado porque é assim, se a porta fechasse íamos todos para a rua e assim estamos naquela perspetiva, de como a casa já estava montada, etc., etc., pronto, aventuramo-nos (...) não tinha mais nada. (...)//(...)"Pensei sempre que o meu objetivo era um hospital (...). (Entrevista 10).

Esta referência enfatiza a ideia de que o *empreendedorismo por necessidade* parece ser uma realidade emergente no seio dos jovens licenciados que não encontram, uma oportunidade no mercado de trabalho e veem na atividade empreendedora uma forma de imersão no mundo profissional. Tal corrobora os dados teóricos que afirmam que o *empreendedorismo por necessidade* envolve pessoas que começaram um negócio pela falta de outras alternativas de emprego, onde a decisão de enveredar por esta área é entendida como a melhor possível (Hechavarria & Reynolds, 2009). A situação de desemprego surge, assim, como um fator motivador que obriga um indivíduo a tomar decisões na procura de uma forma de subsistência (Delmar & Davidsson, 2000), apresentando-se como um fator positivo na decisão de empreender.

Numa posição oposta surge, também, a noção de *empreender por oportunidade*. Para alguns dos Enfermeiros entrevistados a decisão de ter um negócio por conta própria foi quase uma “exigência” do mercado, na medida, em que perceberam uma oportunidade e implementaram um projeto como resposta a essa mesma necessidade (oportunidade).

A oportunidade foi por causa dos utentes mesmo...eles é que me obrigaram praticamente eu abrir porque eles iam a minha casa...na minha casa não era esse sitio ideal para eu os receber e dar uma injeção, fazer um tratamento, ver uma grávida, não tinha. (Entrevista 12);

(...) comecei a ouvir comentários do tipo: “ah o Sr. Enfermeiro é tão bom enfermeiro porque é que não vai a casa, porque é que não sei quê”...casa, casa, casa, casa, casa. E então, eu tinha um outro meu amigo que também era enfermeiro do trabalho, curiosamente, e um dia fomos tomar um café, por acaso, a falar de tudo menos disto e ah porque é que a gente não idealiza aí uma empresa. Foi algo que foi muito bem pensado, estivemos mais de meio ano a amadurecer a ideia (...). (Entrevista 13);

O hospital que fazia tudo, o hospital fazia tudo mas que não dava resposta...muitas vezes não dava resposta. Mesmo até a nível de, de tratamentos a sinistrados as companhias de seguros, não conseguia dar a resposta que as companhias pretendiam e mesmo em relação à população, em relação à população (...). (Entrevista 16);

Ah, é assim a oportunidade surgiu um pouco casualmente, após ter adquirido a formação em preparação para o parto, somos especialistas há alguns aninhos largos...não tinha essa formação, embora sempre tivesse o bichinho da formação, foi sempre uma área que eu gostei imenso e na altura, a convite de uma colega de serviço (...). (Entrevista 6).

Estas abordagens aproximam-se mais do conceito de *empreender por oportunidade*, na medida em que este tipo de empreendedorismo refere-se a todos aqueles que optaram por iniciar o seu próprio negócio aproveitando uma oportunidade empreendedora que foi percebida no mercado. O *empreendedorismo por oportunidade* representa a natureza voluntária da decisão de enveredar por esta área (Hechavarria & Reynolds, 2009).

Por outro lado, verifica-se uma certa aproximação com aquilo que defendem alguns autores, mais economicistas, que admitem que o empreendedorismo está intimamente relacionado com a identificação e exploração de oportunidades económicas pelo que a sua abordagem deve incluir o tipo de oportunidades, os processos de descoberta, a avaliação e exploração dessas oportunidades (Shane & Venkataraman, 2000, p. 218).

Ainda nesta linha de pensamento, para outros empreendedores que participaram no estudo, esta oportunidade surgiu de um desejo pessoal associado a uma insatisfação pelo trabalho que realizavam, pelo que encararam o empreendedorismo como um meio para implementarem as suas ideias e levarem a cabo os seus objetivos. Um dos empreendedores referiu insatisfação com as condições de trabalho a que estava sujeito, sentindo-se explorado pela entidade empregadora, o que o impulsionou a tomar “as rédeas da sua vida”.

Surgiu lá está, de uma vontade própria de (...) eu acho que dentro de mim sempre existiu um empreendedor (...) não consigo ser explorado, como a maior parte de quem nos dá emprego nos explora, tenho um bocado de dificuldade com isso, eu acho, eu acredito muito na liberdade e na nossa vontade e então surgiu um bocadinho (...). (Entrevista 1);

Surgiu pela necessidade, porque a mim, na altura quando nasceu, quando surgiu, foi porque eu queria ajudar as mães no processo de amamentação e queria ter algo que me permitisse receber as mães, conversar com elas, ajudá-las (...) eu queria criar qualquer coisa nesse sentido. O sonho começou por aí, portanto, no fundo para mim isto foi um bocadinho um sonho. (Entrevista 17);

(...) agora eu de facto tinha um espírito empreendedor e portanto, desde sempre tive com...tinha como objetivo que só seria capaz de fazer mais alguma coisa na profissão se saísse para fora do âmbito do público. (Entrevista 9).

Ainda que minoritária surge também uma perspetiva que entende o empreendedorismo aliado a uma visão coletiva que se aproxima mais da perspetiva cultural.

4.4.1.2 Perceções de empreendedorismo e perspetiva cultural

Uma outra perceção de empreendedorismo/empreendedor surge associada à ideia da atividade empreendedora como consequência da ação coletiva, partilhada e um sentido de pertença.

(...) e eu entendo que realmente nós sozinhos, por muito bem que façamos, não conseguimos ir mais longe e o facto de termos uma equipe com quem possamos conversar e discutir para mim era um aspeto importante (...)//E valorizar, valorizar toda a gente, porque todo o trabalho, todas as pessoas que aqui estão, são extremamente importantes e sem elas a casa não funciona...pessoas que estejam, eventualmente, a fazer trabalhos que não seja necessários, portanto se toda a gente faz falta, porque é que toda a gente não se há-de sentir bem?(...). (Entrevista 14);

Sim, sim, tínhamos uma equipe...Eu formei uma equipe. Eu, eu fiz uma estrutura de trabalho com principio, meio e fim...a...a dar assistência, pelo menos, 14 horas por dia, até às 10-11 horas e depois fazer descanso, tínhamos uma equipe de Enfermagem e uma equipe médica....depois tivemos necessidade de abrir aqui consultórios de clinica geral. (Entrevista 12);

“E isso é importante....o sucesso deve-se a toda a gente, eu tenho, eu tenho aqui uma equipe de sete Enfermeiros, a trabalhar, sete Enfermeiros porque o volume de trabalho (...). (Entrevista 16); (...). Este crescer em conjunto é fundamental hoje em dia, ninguém vive sozinho, ninguém vive isolado. Numa área como a saúde há realmente, ramificações muito diretas que podem ser aproveitadas, no sentido desta mais-valia. Em conjunto, crescer, ambos, as diferentes organizações envolvidas. (...). (Entrevista 6).

De uma forma pragmática, a relevância dada ao empreendedorismo como ação coletiva, é bem visível no excerto de um entrevistado quando este refere que existe alguma escassez de Enfermeiros a apostarem por esta área (desde há alguns anos atrás) e considera que a falta de associativismo verificada entre os Enfermeiros empreendedores é uma desvantagem, uma vez que é da opinião de que com um ambiente de cooperação e interajuda podem ser atingidos objetivos mais ambiciosos.

Sim. Ora bem é assim, os...os, infelizmente não havia assim muitos Enfermeiros vocacionados para isto. E também nunca houve, também nunca houve muito espírito associativo nessa área. Eu aos 15 ou 16 anos tentei fazer isso com outros Enfermeiros que tinham centros de Enfermagem e nunca conseguia, porque, quer dizer...se tivesse havido associativismo se calhar tinha-se tido outro impacto. Tinha-se tido outro peso (...). (Entrevista 9).

Dentro da perceção do empreendedorismo como ação coletiva destaca-se ainda a referência à importância de uma cultura empreendedora, ou seja, à necessidade de valorização do empreendedorismo como uma forma coletiva de estar e fazer.

Neste âmbito, e ainda dentro desta perceção cultural minoritária, alguns dos excertos dos entrevistados deixam transparecer a importância das redes de apoio e afetivas que parecem ser determinantes no entendimento do ato empreendedor. A este propósito refira-se como exemplo, alguns excertos que salientam a falta de apoio da rede familiar para a tomada de decisão num projeto empreendedor.

Alguns empreendedores sentem que a falta de apoio, por parte da família e/ou sociedade, deve-se a um medo instalado e enraizado na sociedade. Esta noção, retrata aquilo que é defendido na literatura na medida em que se afirma que as questões culturais exercem grande influência na forma como a atividade empreendedora é percebida em cada país e cujos estereótipos a ela associados se devem, essencialmente, a um desconhecimento daquele conceito/atividade (Reynolds *et al.*, 2001), pelo que a cultura pode apresentar-se como uma

variável de incentivo ao empreendedorismo mas também como um fator de resistência à mudança, dependendo dos valores e características culturais subjacentes (Silva, 2002).

(...) a primeira coisa que ouvi foi tu és tolo tu és maluco, tu agora vais-te lançar assim numa coisa, não, deixa-te estar. As pessoas muitas vezes não se colocam no nosso lugar (...) e então julgam-nos, nós vivemos numa sociedade que julga muito, julga tudo e todos, qualquer atitude que a gente tenha é julgada (...) // (...) Nunca me disseram não faças isso tu és maluco, mas nunca me motivaram para tal...disseram se precisares de apoio nós estamos aqui para te ajudar (...) mas também sei que se corresse mal também sabia que ia ouvir eu disse-te, eu avisei-te, não queres querer...não fazes ouvidos aos teus pais agora desenrasca-te, é assim (...) mas não tive assim muito, muito apoio, em termos de vai, vai em frente tu consegues, com certeza, tu és um jovem dinâmico, não, aí tive que ir buscar um bocadinho cá dentro. (Entrevista 1);

Eu sempre disse que me ia aventurar e eles sempre disseram que não, aí não te metas nisso, não te metas nisso, que está crise, está mau...não te metas nisso, não te metas nisso (...). (Entrevista10);

Antes de tomar a decisão de ser sócio com o Enfermeiro "X", sem dúvida nenhuma tive que consultar a família e que tive que ter o apoio da família, quanto mais não seja ainda que eu tenha algumas ideias e algumas delas são difíceis de remover por toma lá dá cá. Oh pá, se me dizes que eu não devo investir num negócio diz-me porquê, não me digas só que é por medo, pá porque medo eu também tenho mas diz-me porquê, pronto. E claro que houve vozes a favor, houve vozes contra, e nomeadamente as do contra normalmente eram do medo (...) As pessoas não conhecem e as pessoas pensam de forma geral, toda a gente já ouviu uma sociedade que deu mal ou uma sociedade que saiu o fulano tal prejudicado e não sei quê, pronto. É válido ter esse tipo de sentimento, agora isso eu acho que acaba por ser um bocadinho interior, temos que ser nós que temos...pode correr mal na mesma, mas temos que ser nós que tomamos a consciência, que confiamos, acreditamos, nesse aspeto vou ter medo na mesma mas tenho que começar (...). (Entrevista18).

Um exemplo contrário surge através da interpretação de outros empreendedores que integram o empreendedorismo no seu quotidiano, isto é, o empreendedorismo é percebido, para alguns entrevistados, como algo "normal", intrínseco e enraizado no seu dia-a-dia. Assim, quando questionados sobre possíveis influências na tomada de decisão pela aposta numa

atividade empreendedora, os entrevistados referiram a influência e o apoio de familiares empreendedores, surgindo assim a noção de que “alguém os empurrou para esta atividade”.

A decisão de empreender é, assim, percebida como uma “herança familiar”, cujo apoio foi imprescindível para se “aventurarem” num projeto por conta própria. O apoio familiar é “visto” como um “porto de abrigo”, alguém experiente, a quem podiam recorrer, tendo em conta que “transportam” uma mais-valia importante: a experiência prática neste setor. Devido a esta influência o “ambiente empreendedor” é percebido por alguns entrevistados como um ambiente “normal” onde cresceram e, desde a infância, se foram familiarizando com o negócio e com a ideia de se tornarem empreendedores.

Esta oportunidade surgiu...o meu pai é um dos fundadores, é Enfermeiro, eu depois, entretanto, também fiz o curso de Enfermagem e (...) e segui os passos. O meu pai é o fundador deste centro de Enfermagem (...) //(...) “Se eu não tivesse o meu pai não conseguia ir para a frente. (Entrevista 15);

A oportunidade foi de facto de família, não é? O meu pai é que estava cá com o pai do meu sócio, eram 3 sócios, e a gente desde pequeninos que andamos aqui a lidar um bocado com isto e a ver que, de facto, por algum motivo, as pessoas procuravam, não é? (...) //(...) Claro que o meu pai uma vez que já estava aqui deu-me um empurrão para eu seguir obviamente (...). (Entrevista 8);

Foi um apoio porque percebia da área, fundamentalmente, percebia da área. Porque no fundo também me apoiou sempre no desenvolvimento daquilo que ele achava que para mim era um sonho e que ele podia dar uma ajuda no sentido de o realizar, a mim (...). Portanto ele sempre me apoiou, sempre e é fundamental (...) Agora o que eu acho é que se não fosse o meu marido, realmente, porque eu não preciso muito de me preocupar (...). (Entrevista 17).

Estas citações reforçam aquilo que é defendido por alguns autores no que se refere às influências externas na decisão de empreender, na medida em que se considera que a integração de um indivíduo numa cultura empreendedora pode ter uma forte influência na sua decisão em se tornar empreendedor. Assim, existe a convicção que muitos indivíduos não escolheram ser empreendedores porque não foram influenciados para desenvolver ideias e ambições empreendedoras ao longo da sua vida (Sarkar, 2010, p. 80).

É neste sentido que encontramos autores que acreditam que há uma relação positiva na decisão de se tornar empreendedor quando os pais são empreendedores de sucesso, inculcando

nos seus filhos uma maior predisposição para se tornarem, também eles, empreendedores (Delmar & Davidsson, 2000).

Ainda nesta linha de abordagem, e no que se refere à "existência" de um sócio, houve alguma unanimidade nas opiniões partilhadas. A maioria dos participantes considerou importante o apoio e/ou colaboração de outra pessoa no projeto, isto é, não viver este processo sozinho e partilhar decisões e responsabilidades. É neste sentido que os empreendedores são vistos como pessoas que procuram oportunidades, formulam ideias e, sozinhos ou em parceria com outros, tentam implementar essas ideias (Ferreira *et al.*, 2010). A existência de, pelo menos, duas pessoas envolvidas no projeto é, assim, entendida como uma situação ideal.

Neste caso específico salienta-se, também, o apoio dos sócios onde o empreendedorismo é, mais uma vez, entendido como uma atividade coletiva.

(...) eu acho que haver duas cabeças a pensar, mesmo sendo duas pessoas diferentes, como é o meu caso e o da minha colega, somos, efetivamente duas pessoas completamente diferentes em termos de postura dentro do espaço, é bom, normalmente complementamo-nos e às vezes também servem para melhorar (...) se se entenderem, se se conseguirem entender eu acho que é o ideal, também muito mais gente....Aliás nós nunca quisemos mais gente....Porque penso que, depois mais gente torna-se mais difícil gerir as coisas, gerir as decisões, gerir as opiniões. Duas pessoas, é mais fácil. (Entrevista 6);

E depois, o facto do Pedro ter vindo para aqui também, o meu sócio ter vindo, na altura, também me puxou um bocado a vir para aqui, porque se fosse eu sozinho a vir para aqui, para um meio que não era um bocado...eu se calhar não tinha optado (...) Tanto eu sozinho, como ele sozinho tínhamos que procurar outras parcerias...porque uma pessoa sozinha conseguir gerir a situação toda não é fácil, não é? É, de facto, foi ter um apoio que desse esse empurrão. (Entrevista 8);

Sim, é importante, é importante até porque um dos sócios tem várias...tem muita experiência do mundo dos negócios e dá sempre alguma segurança, não é, algumas situações...algum...alguma situação que uma pessoa possa ter alguma dúvida, ele se calhar é mais frio (...). (Entrevista 11).

De algum modo estes últimos excertos rementem-nos para o pronto seguinte que irá abordar os incentivos e obstáculos percebidos à atividade empreendedora.

4.4.2. Apoios/condições que facilitam e/ou promovem a atividade empreendedora: aspetos positivos associados ao empreendedorismo

Na análise da categoria referente “aos apoios e condições que facilitam e/ou promovem a atividade empreendedora”, destacam-se apoios de **natureza económica e técnica/institucional**, relacionados com uma perspetiva económica e **apoios relacionais** que se enquadram com aquilo que é postulado pela perspetiva cultural.

Atendendo ao referido, um dos apoios mais valorizados pelos entrevistados está relacionado com o **apoio logístico**, isto é, a “presença” de alguém ou alguma instituição que os ajude e oriente nos meandros do “mundo dos negócios” que é desconhecido para muitos dos entrevistados. Deste modo, os participantes no estudo sentem necessidade de “alguém” que os aconselhe naquilo que devem fazer e como devem fazer, para minimizar os riscos associados a uma tomada de decisão por falta de conhecimentos teórico-práticos.

Depois, quem nos orientou foi o contabilista. Pronto é um senhor assim, já cota, e que já fez várias...já abriu várias empresas na área da saúde abriu “prai” uma ou duas e foi ele que deu essa (...). (Entrevista 10);

Sim, precisava de...se calhar de alguém com experiência em marketing, ah...para além de marketing comunicacional que pudessem fazer um marketing de gestão, que me ajudasse a pegar na minha ideia, a reorganizá-la, voltar a fazer um plano, um plano de negócio, avaliar novamente (...). (Entrevista 1).

Com base no supracitado e como forma de responder a esta necessidade por parte dos empreendedores, foram criados projetos, por algumas entidades, nomeadamente o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), como é o caso do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), que visam o apoio técnico à criação e consolidação de projetos em relação a investimentos, formação, acompanhamento e consultoria (IEFP, 2013). É neste sentido que surgem instituições de apoio ao empreendedorismo como é o caso da ANGE que centra as suas ações no empreendedorismo qualificado. Pretende contribuir para o progresso do país tendo por base um modelo económico privado, apoiando e incentivando os jovens na conversão do seu conhecimento em valor empresarial. Para tal, leva a cabo atividades como a divulgação de incentivos ao empreendedorismo, a prestação de serviços de aconselhamento empresarial a jovens empresários, o apoio à internacionalização de empresas, entre outras (ANJE, 2012).

Outros apoios ou incentivos realçados pelos participantes prendem-se com a ajuda económica e a necessidade do estabelecimento de parcerias que lhes permita e/ou possibilite a expansão e o crescimento do seu negócio. Os entrevistados, sentem que, numa fase inicial, a ajuda económica é necessária mas, numa fase posterior, quando o negócio já está implementado, precisam de apoios que facilitem a expansão do negócio. O estabelecimento de parcerias é, assim, percebido como um meio de divulgação credível dos serviços prestados o que poderá conduzir um aumento da carteira de clientes. É aqui que se torna necessária uma aposta nas técnicas de divulgação/ *marketing* para se fazerem “chegar” a um maior número de pessoas.

Na fase inicial o que eu precisei mais foi ajuda económica, sem dúvida alguma, mas é assim essas situações, agora, muito fomentadas de ser empreendedor das microempresas e que surgiram, efetivamente não é assim tão fácil de obter ajudas a nível bancário. (Entrevista 17);

Apoio financeiro e provavelmente uma parceria. (Entrevista 7);

(...) É assim se me disser o que é que nós achamos importante para ter sucesso na nossa área era sem sombra de dúvida a divulgação em massa (...). (Entrevista 6).

Deste modo, os apoios valorizados pelos empreendedores vão de encontro às recomendações do Livro Verde da Comissão Europeia (2003) que aponta, precisamente, para a necessidade de se facilitar o acesso das empresas ao financiamento, nas diferentes fases da sua vida e nos mais diversos setores.

Neste sentido, e com o intuito de obter financiamento para a manutenção do seu projeto empreendedor, a quase totalidade dos participantes, mantem **uma profissão paralela** que lhes permite, por um lado assegurar a viabilidade económica do seu projeto, numa fase de arranque e, por outro lado, assegurar a sua própria estabilidade financeira, tendo em conta que, naquela fase inicial, o rendimento obtido através da empresa criada era bastante reduzido.

Primeiro porque isso é garante do ordenado que levo para casa. Eu preciso dele. Eu preciso muito do meu ordenado do hospital, não posso abdicar dele (...). (Entrevista17).

(...) felizmente trabalhava noutra situação, e só isso fez que fosse possível eu ser sócio nesta empresa (...) Efetivamente, se eu não tivesse o suporte, o meu emprego, digo o principal, se não tivesse esse suporte, provavelmente, teria que, que rever a minha postura aqui. (Entrevista 18).

Ainda nesta linha de pensamento, aquela necessidade em manter uma profissão paralela como um meio de obter financiamento para o seu projeto pode advir do facto da grande maioria dos entrevistados não ter recorrido a créditos bancários como forma de financiamento. Estes demonstram, assim, uma certa aversão a este tipo de ajuda pelo que as empresas foram criadas com o capital próprio dos participantes.

(...) nós, por exemplo, aqui investimos com poupanças, não recorremos a créditos e eu acho que isso, isso para nós foi uma grande vantagem porque se amanhã qualquer coisa correr mais é só fechar as portas, está tudo bem. (...) Também conheço pessoas que puseram projetos, foram aprovados, tiveram financiamento e agora veem-se gregos para (...) Para cumprir os compromissos não é? (Entrevista 11);

(...) Que cada um tem. Eu tenho alguma dificuldade em investir, por exemplo, muito dinheiro, sabendo, à partida que esse dinheiro vem do apoio de um banco que é um crédito, muitas vezes (...) Exorbitante. E por mais que digam, é para pequenas e médias empresas ou para micro empresas....Depois as contrapartidas são, são enormes (...)//(...) ok, sim senhor, investimos e temos que pensar numa coisa, à la long, nunca pensar antes dos 5 anos, e não pensar antes dos 5 anos, para quem faz um investimento, e o investimento ainda é relativo de dinheiro, não é fácil. Já quando eu fiz, ou quando eu me junto na sociedade, há um investimento inicial (...). (Entrevista 18);

(...) não tive financiamento nenhum, usei sempre as minhas, as minhas, poupançazinhas (...). (Entrevista 1).

O esforço adicional por parte dos empreendedores na obtenção de financiamento para o seu projeto, leva a que questionem a viabilidade do negócio uma vez que não sabem até quando poderão abdicar do seu salário (rendimento obtido através da profissão paralela) para investir no seu negócio por conta própria.

(...) se tivesse descrente não tinha investido, não tinha iniciado. Mas na altura em que as coisas ficam mais, mais difíceis, claro que nós pensamos: Até quando é que eu consigo? Até quando é que eu consigo pegar no dinheiro que estou a ganhar, no dinheiro que tenho de parte para deixar ali? Não se trata pela viabilidade mas trata-se pela disponibilidade monetária (...). (Entrevista 18).

Este aspeto foi, também, mencionado num estudo realizado sobre o empreendedorismo em Enfermagem onde os participantes consideraram desejável e importante a manutenção de um nível de rendimento mínimo que lhes permitisse suportar os gastos da empresa pelo que

muitos tiveram a opção de iniciar esta atividade a tempo parcial embora fossem conscientes que isso pudesse afetar a viabilidade do seu negócio (Wilson *et al.*, 2003).

Outro apoio abordado pelos participantes no estudo, prende-se com **o processo de desburocratização** no momento de criação da empresa. No excerto seguinte a participante classificou este aspeto como “fácil, prático e facilitador”:

Bem, a facilidade de criar a empresa, num primeiro momento, não é? (...) foi empresa na hora, portanto, a gente naquela tarde, foi muito fácil, muito, muito, muito prático. Não tivemos qualquer dificuldade nesse aspeto, achamos que a parte de criação da empresa pela “empresa na hora” está facilitadora, e as pessoas é muito simples, muito prático. (Entrevista 2).

Convém referir o facto de um dos empreendedores mencionar a **pertinência das iniciativas levadas a cabo pelos órgãos governamentais**, embora defina esses benefícios como temporários e precários na medida em que só são viáveis enquanto a ajuda existe. Este entrevistado sente que depois de terminado o tempo destinado a essa ajuda governamental, a empresa não é capaz de suportar gastos e a situação volta ao ponto de partida.

É assim, as iniciativas até...os apoios eles até estão a criar alguns, nomeadamente, com os estágios, com o “InovJovem” (...) os passaportes e isso tudo. Só que lá está, depois é sempre um problema que enquanto o estágio...o apoio estiver a decorrer (...) Chega ao final, ou se fica com o funcionário ou se manda embora. E a situações que eu tenho visto aí (...) Vai embora. A situação não está fácil. E claro enquanto houver esse apoio do estado a situação ainda (...) é comportável, quando deixa de haver esse apoio já é um bocado mais difícil. (Entrevista 5).

Na sequência do referido, o relatório GEM (2010), num conjunto de dez condições estruturais que podem influenciar a atividade empreendedora inclui 3 apoios centrais: 1) apoio financeiro, aspeto considerado importante no início da atividade empreendedora, principalmente para os mais novos; 2) as políticas governamentais, uma vez que podem servir de incentivo à criação de empresas, com incentivos fiscais; 3) e os programas nacionais, municipais e regionais de apoio ao empreendedorismo.

No decorrer das entrevistas foi notória a necessidade do **apoio da Ordem dos Enfermeiros**, pelo que, quando questionados sobre uma possível intervenção da Ordem dos Enfermeiros na dimensão empreendedora da Enfermagem, foi perceptível que este é um apoio desejado por muitos dos Enfermeiros entrevistados. Estes defendem que, a Ordem dos

Enfermeiros, como órgão regulador da atividade profissional, deveria ser conhecedora e ter um “olhar mais atento” sobre os cuidados que se prestam de forma autónoma.

A participação da Ordem é, assim, entendida como um meio de estimular e ajudar este tipo de atividade, uma vez que acreditam que os centros privados são uma mais-valia para a sociedade dado que são mais baratos e que estão mais próximos das pessoas. Esta noção é manifestada por Abreu (2007) que afirma que se deve apostar no empreendedorismo como forma de emprego e, ao mesmo tempo, como forma de criar e oferecer cuidados de saúde de qualidade e mais acessíveis à população (p. 59).

É assim, acho que se devem preocupar com a qualidade dos cuidados que se prestam, porque se a função deles é regular e proteger o cliente de eventuais profissionais menos competentes, se calhar poderão, eventualmente, perceber que tipo de qualidade de cuidados se prestam porque às vezes as coisas com o mesmo nome não são exatamente a mesma coisa, pensando, nunca pensei muito nisso, mas acho que a qualidade do serviço que lhes deve preocupar (...). (Entrevista 14);

(...) quando a gente faz este tipo de projetos, se no fundo ao conversar com a Ordem eles nos dissessem, ok, tudo bem, no que precisarem de nós a gente está cá, ou vamos ficar com o registo de que existe este espaço, ou de que existe este tipo....Eu achava bem (...) E até, inclusivamente, devia passar...não era projetos que a Ordem aprovasse, é dizer: “vou fazer isto”. “Ok, sim senhora”. Até eventualmente, então faz não faz, o que é que faz. Acho que sim, acho que devia. (Entrevista 17);

(...) Podia, podia facilitar muito mais no processo, todo o processo de licenciamento a ordem podia estar, no mínimo, um bocadinho mais ao corrente da situação (...) Mas podia-nos ajudar muito mais neste tipo de informação e porque não, já que falamos nisso ainda à bocado em ajudas a jovens empresários e empreendedorismo, porque não a ordem ter, não sei se tem, às tantas estou a meter uma bacorada, porque não a ordem ter uma....um protocolo com alguma instituição financeira para proporcionar uma maior facilidade ao crédito, uma maior possibilidade de novas empresas no âmbito da Enfermagem e legalizar ou formalizar ou estratificar um bocadinho práticas de, de....Tabelas de preços (...)// (...) Portanto, podia ter uma ação mais interventiva na parte, também, nalguma gestão dos centros até, de ajudar, porque não, as legalidades (...)//(...) e também tentarem defender um bocadinho mais e dignificarem um bocadinho mais a classe que representam. (Entrevista 18).

Atendo ao referido e sendo conscientes da importância do empreendedorismo na área da saúde e concretamente, na área da Enfermagem, a Ordem dos Enfermeiros dispõe, recentemente, de um Gabinete de Apoio à Inserção Profissional e ao Empreendedorismo (GAIPE), onde se podem encontrar as principais diretrizes e apoios para a criação de uma empresa ou de um negócio. Este gabinete tem como missão o acompanhamento e a promoção da inserção profissional dos Enfermeiros assim como despertar o seu potencial empreendedor (OE, 2013).

Nesta sentido, o GAIPE foi criado tendo em conta a conjuntura económica atual que conduz a uma falta de oportunidades para os jovens incrementando, deste modo, a taxa de desemprego. Neste âmbito, a criação deste espaço visa promover e apoiar o empreendedorismo na saúde, assim como fomentar o espírito empresarial e o autoemprego, pelo apoio aos Enfermeiros na garantia da qualidade dos cuidados que se propõem a prestar (OE, 2013).

Remetendo-nos para a análise dos **apoios relacionais**, que se articulam com a perspetiva cultural do empreendedorismo, para alguns participantes no estudo, uma vantagem associada ao empreendedorismo, prende-se com o **aumento da qualidade das relações no trabalho**, nomeadamente com os sócios e colaboradores, na medida em que se acredita que este processo é relacional, que implica uma relação constante com o outro.

Um momento positivo....Relacional também, acaba-se por se conhecer melhor as pessoas, claro que no início existe sempre...é uma sociedade vamos partilhar alguma coisa com alguém, eu conheço bem mas não sei se conheço tão bem até aí. E pronto, e, pelo menos, a relação com o Enfermeiro X, que não era tão próxima, realmente, além de eu acho que também é isso que faz com que as coisas deem certo, além de ser meu sócio é meu amigo e somos amigos e temos uma relação bastante, bastante positiva e evoluiu bastante mais a partir do momento em que decidimos nos tornarmos sócios, uma relação de confiança bastante grande, só assim também é que determinadas coisas também são possíveis e temos um espírito de camaradagem um com o outro bastante grande também (...). (Entrevista 18).

Após a análise dos apoios, económicos, técnicos/institucionais e relacionais, enfatizados pelos entrevistados segue-se a análise dos principais obstáculos que os empreendedores sentiram na implementação e desenvolvimento do seu negócio de saúde.

4.4.3. Obstáculos na atividade e empreendedora.

Quando nos reportamos para as dificuldades encontradas no decorrer da atividade empreendedora, à semelhança dos apoios, também aqui podemos fazer uma distinção entre obstáculos de natureza económica e técnica/institucional e obstáculos de natureza relacional.

Assim relativamente aos **obstáculos de natureza económica e técnica/institucional**, um dos aspetos referidos pelos empreendedores entrevistados refere-se **à pouca divulgação das oportunidades e projetos de incentivo ao empreendedorismo**, considerando que não existe uma “acessibilidade” de informação igual para todos, o que pode conduzir à perda de uma ajuda e/ou incentivo valioso.

(...) a maior parte das pessoas nem sequer sabiam que estavam abertas as candidaturas para o POPH, ou seja, e quem sabe, e quem está dentro dessas instituições, muitas vezes aproveita para, e, pronto, e a gente quando vai já nem sequer sabia que existiam essas ajudas (...)
(Entrevista1);

Mas são desconhecidas e quando nós...Deveria existir algo que nos dissesse, podemos aceder a alguém, a dizer o que é que há, como é que se pode pedir, como que se pode fazer, o que é que é importante fazer, que projetos é que há. Portanto, não existe nada assim tão fácil, de acesso tão fácil, pelo menos, ao consumidor final dizendo o que é que pode fazer, porque nós não sabemos (...)//(...) Provavelmente é capaz de haver quem está muito nestes meandros e sabe ou que tem alguém dentro destas áreas que os possa ajudar. Eu não...Também não conhecia ninguém, portanto foi com capital próprio e pedi algum ao banco. (Entrevista 17).

Ainda nesta abordagem dos obstáculos de natureza económica e técnica/institucional, muitos dos entrevistados referem a ausência ou **incapacidade de resposta por parte dos serviços** que atrasa e dificulta o processo empreendedor, uma vez que implica um esforço e desgaste pessoal importante na busca de informações necessárias para a implementação e desenvolvimento do negócio.

Olhe o portal da empresa que há na internet é muito bonito, também liguei para lá, as pessoas que falaram comigo também não me souberam dizer nada, absolutamente nada.(...)// (...) Ah, lembro-me que para pedirmos o numero de CAI, que é o número atribuído à empresa que indica a atividade principal dessa empresa, eu liguei para o INE não sabiam dizer qual era o número

que eu tinha que por e, portanto, e são eles que fazem essas tabelas, esses números...Não me sabiam dizer. Portanto, é muito difícil. (Entrevista10);

É preciso é ir ter aos sítios corretos e hoje em dia apanhar uma pessoa que esteja, minimamente, disponível para lhe explicar, porque muitas vezes é...ahhh, ahhhh, use o formulário...ahhh, preenche, ah segundo a lei não sei das quantas, ah isso é fácil é o artigo não sei das quantas, depois vamos ao artigo, que pronto, para quem não está habituado, aquele tipo de artigos que temos que olhar e depois ele manda para outros, não sei quê (...). (Entrevista18);

(...) porque eu recorri a algumas associações, inclusive ao centro de emprego de maneira a esclarecer-nos um bocadinho o que é que poderíamos fazer, o que não poderíamos fazer e às vezes noto, realmente, uma falta de, não sei de, não digo competência, mas...eu acho que as pessoas que estão á frente dessas instituições também estão de tal maneira desmotivadas, ah que também não sentem motivação para motivar, para ajudar (...). (Entrevista1).

Associada a esta ausência de resposta por parte dos serviços, os participantes no estudo também salientaram o **excesso de burocracia** exigida que pode condicionar o processo de abertura e a implementação do negócio, uma vez que consideram que, para além da morosidade dos procedimentos burocráticos, estes são, muitas vezes, dispendiosos o que implica uma elevada disponibilidade de capital que, numa fase inicial, não é assim tão abundante para a grande maioria das pessoas.

A papelada. Muita. Muita papelada. Desde fazer o registo disto que envolve uma série de papelada que eu não fazia ideia. Infelizmente, quem trata desses assuntos, nomeadamente, o registo civil, não percebe nada daquilo, até menos que nós, então a gente tem que fazer tudo sozinho, porque eles não sabem como é que as coisas se fazem (...)//(...) É mesmo a papelada que é preciso e o tempo que as coisas demoram e os custos. Porque fazer uma mera, digamos, licenciamento é caríssimo (...)//(...) Olhe o cartãozinho que lhe dão com o nome da empresa e os números de CAI e aquelas coisas todas, no registo civil vai pagar 360 euros. Pelo pedido desse número de CAI vai pagar 150. Pronto isto é basicamente aquilo com ah...a empresa está feita...a empresa. Depois tem a renda...Mas a nível fiscal é isso...é esse os custos que tem. Se for feito por um advogado vai pagar praí mil ou mil e tal euros. (Entrevista 10);

Há muitas burocracias, cada vez mais burocracias, da Entidade Reguladora da Saúde. //Estamos sempre, sempre, constantemente, a ter que fazer atualizações....Ainda agora vamos ter que fazer uma daqui até Setembro (...)//(...) São processos caros, são processos caros

porque às vezes têm que sofrer alterações físicas dentro da própria na clínica e depois sofrem...é necessário outras...Outros apêndices externos, ter que vir cá para tomar conhecimento, por exemplo, a higiene e segurança no trabalho., e essas coisas. Portanto, tudo engloba depois outras áreas que se tornam mais caras, não é, como é óbvio. (Entrevista 15);

Um bocado. E para além das verbas, acho que são caras para quem quer criar um negócio e ter tudo direitinho, é tudo muito caro. (Entrevista 11).

Para além do excesso de burocracia os empreendedores entrevistados consideram que existe **pouca informação sobre estes processos burocráticos** a seguir o que, também, implica um empenho e esforço adicional por parte da pessoa responsável pelo projeto/negócio para cumprir com as exigências requeridas.

Existe alguma, existe pouca informação acerca dessa burocracia, quando nós queremos saber alguma coisa para ter as coisas como devem de ser, somos quase evadidos por, por “N” de piranhas à face do caminho que temos que tomar. Piranhas essas que estão a tentar fazer o seu negócio (...). (Entrevista18);

Tive que ir conhecendo, tive que ir buscar, tive que procurar, tive que falar com pessoas, advogados, com técnicos de contas, etc., tive de falar com eles para perceber. (Entrevista 15).

Os entrevistadores acrescentam a necessidade da informação burocrática ser igualmente congruente e aplicada a todos os setores de atividade económica, fazendo com que a inserção no mercado seja um processo semelhante a todos os empreendedores, uma vez que, para muitos participantes, **a falta de critério e rigor nas regulamentações exigidas** torna a concorrência desleal apresentando-se como mais um obstáculo à ação empreendedora.

(...) É difícil referir tipo de apoios. Institucionais não conto que tenha nenhum, pelo menos que nos seja reconhecido (...) mas se exigem legislações, se exigem (...) algum rigor, algum em todo o processo de ter um negócio destes abertos, que sejam, pelo menos, transversais, que sejam iguais para todos, (...) em termos de apoios que sejam, que seja uma transversalidade e uma transparência igual para todos e pronto e acho que no facto de podermos investir numa legalidade, naquilo que diz respeito também à prestação de serviços de Enfermagem no domicílio acho que é importante não só pelo sentido de organização de empresa mas também pela qualidade dos serviços que se podem oferecer. (Entrevista 18).

De referir que, um dos intervenientes no estudo deu mais importância à simplificação dos processos burocráticos em detrimento do estímulo financeiro, no sentido de se promover e/ou facilitar a inserção no mercado. Este considera que aquela simplificação dos processos é, de facto, necessária para a implementação de um projeto e que a fase de arranque é crucial para a permanência no mercado.

(...) Eu nunca, nunca pensei em apoios e até sou um bocado contrário a que haja apoios financeiros e que haja apoios dessas coisas para quem quer empreender e quem quer fazer um negócio. Aquilo que deveria acontecer era, os procedimentos administrativos serem muito mais facilitados, não é. E não serem demorados, como... nós nomeadamente temos um quadro, ainda, de referência que é altamente complexo e que está muito longe da realidade e isto foi uma coisa que foi criada há pouco tempo embora houvesse um regulamento de centros de Enfermagem desde há muito anos (...). (Entrevista 9).

Os aspetos mencionados pelos empreendedores entrevistados são corroborados pela opinião de diferentes especialistas nacionais, que defendem que o fraco apoio financeiro ao empreendedorismo em Portugal pode ser explicado pela inadequada divulgação de informação a possíveis investidores e pela elevada burocracia que atrasa o processo para a obtenção desses fundos disponíveis (Sarkar, 2010, p. 121). Assim, a necessidade de reduzir a regulamentação das novas empresas, como por exemplo a minimização dos impostos, é um dos aspetos que deve ser considerado na promoção do empreendedorismo (Reynolds *et al.*, 2001).

A **excessiva carga tributária** a que as empresas estão sujeitas também foi um fator que mereceu a atenção dos entrevistados, pelo que valorizam, mais que um possível apoio financeiro, ajudas no sentido da redução de custos com a segurança social para poderem aumentar o número de colaboradores na empresa.

Sobrecarrega as empresas. (Entrevista 7);

(...) e ainda estamos a pagar os nossos impostos, e estar aqui, não é. Nesse aspeto, somos muito amigos do estado, não é? E o estado às vezes podia-nos reconhecer mais isso e não reconhece, pelo contrário não é? (...). (Entrevista 8);

A mim não me faz sentido balões de oxigénio. Aliás o meu pai não começou com balões de oxigénio, o meu pai e o sócio. As grandes empresas, que nós trabalhamos com grandes empresas, felizmente, e que...e que iniciaram, nunca iniciaram com balões de oxigénio. As empresas que iniciaram com balões de oxigénio é o que nós estamos a ver, infelizmente,

porquê? Porque é dinheiro fácil não há luta para adquiri-lo, percebe? Agora não digo que não seja essencial ajuda económica no aspeto de nos termos mais empregados, ou mais colaboradores, eu não gosto do termo empregado, colaboradores nas empresas. Por exemplo, da segurança social, ter ajuda do estado para não pagar a segurança social, etc (...). (Entrevista 15).

Para além de outros obstáculos, a revista Forbes, também revela que um dos principais obstáculos que se verificam em Portugal na implementação de atividades empreendedoras prendem-se com a elevada taxa de impostos exigida às *Start-ups* (Pinto, 2012).

Outros aspetos abordados pelos participantes no estudo prendem-se com a dificuldade na **divulgação dos serviços** que prestam; na **dificuldade do estabelecimento de parcerias** e, conseqüentemente, **na dificuldade em transmitir uma imagem credível** e de confiança aos clientes e aos parceiros, o que se apresenta como um obstáculo na construção da sua carteira de clientes.

(...) a publicitação da empresa versus a credibilidade, porque é assim, uma coisa é abrir uma empresa de Enfermagem outra coisa é as pessoas ligarem para nós e acharem que somos credíveis ou que estamos a vender gato por lebre (...). (Entrevista 13);

O primeiro obstáculo é a imagem, portanto é a imagem, isto é, de uma direção, de uma administração com uma pessoa muito nova. No aspeto físico, sem experiência, por vezes, em cuidar de doentes, e por outro lado, isto tem a ver com os nossos clientes (...)//(...) por outro lado tem a ver com as parcerias que nós temos com os seguros, que chegariam aqui não teriam, se calhar, olhavam para mim e não tinham um nome de referência que tinham anteriormente, não é. Simplesmente por isso. (Entrevista15).

Neste momento, estamos a, a portanto, a pensar e já estamos nessa fase de protocolos com companhias de seguros, portanto, que neste momento é difícilimo, portanto porque eles cortam cada vez mais e temos que...ah basicamente isso e ah...e penso que por aí que a gente é capaz de se safar. (Entrevista 10).

No seguimento da abordagem dos obstáculos económicos e técnicos/institucionais diretamente relacionados com a criação e/ou implementação do projeto empreendedor, **a conjuntura económica atual** é, também, entendida, por muitos dos entrevistados, como um fator com grande influência na viabilidade do negócio. A crise instalada, na opinião de muitos participantes, pode afetar o poder de compra da população e, conseqüentemente, a procura dos serviços prestados, levando a que muitos clientes entrem em incumprimento de pagamento o

que implica, não só a perda do valor monetário, mas também a perda desse mesmo cliente que não volta a procurar os serviços da empresa.

Completamente. Completamente. É assim um serviço privado, um serviço privado de saúde as pessoas solicitam mediante aquilo que têm capacidade de pagar sem intenção de pagar. (Entrevista 14);

Sim, pode e está a influenciar //(...)// (...) Negativa, no sentido de que realmente as pessoas têm menos poder de compra, e como têm menos poder de compra, não gastam tanto e preferem cortar em certos...em vez de fazerem fisioterapia duas vezes por semana passam a fazer só uma (...)//nota-se que as pessoas têm menos poder de compra, mesmo, nós sabemos de pessoas interessadas nos nossos curso, profissionais de saúde, e que, pronto, devido dificuldades, apesar de nós já termos preços muito baixos relacionados com o mercado, têm dificuldades e é normal, nós tentamos sempre ajudá-los, nem que paguem mais tarde (...)//A crise afetou negativamente aí, sobretudo na mentalidade das pessoas; no receio de fazer isto; no receio de investir num curso; no receio de aliar-se á nossa marca, nota-se bastante isso (...). (Entrevista 1);

Os mesmos clientes, aqueles fidelizados, já não ligam e fazem com que os doentes fiquem sem cuidados de Enfermagem, pensos ou outro tipo de situações, 3, 4, 5 dias o período que durar o fim de semana, ou os feriados, ou o período de Natal, ou outro tipo festas (...). (Entrevista 13).

Este panorama conduz, em muitas ocasiões, a um **baixo rendimento** obtido através dos projetos empreendedores que é entendido como uma desvantagem e talvez um obstáculo para aqueles que pensem dedicar-se, única e exclusivamente à atividade empreendedora.

Sim. Porque...sim...isto acaba por não ser uma fonte de rendimento. Não é uma fonte de rendimento. Gostaria que fosse um dia mas não vejo, não vejo forma de sê-lo. (Entrevista13).

Este aspeto é reforçado pela literatura, uma vez que há autores que salientam como desvantagens no processo empreendedor o baixo e incerto retorno monetário obtido com a atividade empreendedora (Wilson *et al.*, 2003).

Remetendo-nos, mais concretamente, para a **área da Enfermagem** os participantes revelaram alguma **dificuldade no que se refere à “abertura do mercado” face ao valor quantificável dos cuidados de Enfermagem**, uma vez que sentem que as pessoas estão reticentes em pagar um valor, que eles consideram justo, para receber cuidados de Enfermagem

de qualidade. Os Enfermeiros empreendedores encaram este fator como um obstáculo na subsistência do seu negócio. É por este motivo que, para Abreu (2007), o valor da prestação de cuidados de saúde, assim como a remuneração dos profissionais, são temas de difícil discussão.

(...) porque de facto o mercado...as pessoas querem bons serviços de Enfermagem mas não estão, não estão ainda...ou seja, é fácil dar a um médico 100 euros por uma consulta, mas é muito difícil dar 10 euros a um enfermeiro por dar um injetável (...). (Entrevista 13).

É, porque as pessoas, muitas delas têm dificuldade, não é só em pagar mas é em perceber o valor que pagam (...). (Entrevista 18).

Os gastos em saúde sem os proveitos necessários, percebe. Porque isso é vulgar, ainda hoje, ver pessoas que vão a 3 e 4 médicos no mesmo dia, ou a 3 e 4 lugares no mesmo dia. Porquê? Porque, de facto, é barato. Quer dizer, eles não tinham que pagar nada e por aí fora. Pronto. A consciencialização do ato e o custo é muito importante. Eu tenho visto que alguns hospitais, algumas administrações têm estado a, a divulgar custos por cada ato, não com o intuito que sejam pagos mas para consciencializar...que as pessoas tenham consciência de que aquilo tem um custo. (Entrevista 9).

Reportando-nos para a análise dos **obstáculos de natureza relacional e/ou pessoal**, e como já visto na perspetiva cultural a **falta de uma cultura empreendedores** e a **ausência de uma rede de apoio afetiva** pode frustrar o projeto empreendedor. Tais obstáculos de algum modo já ficaram visíveis quando se abordou a perceção de empreendedorismo a partir de uma perspetiva cultural.

A **dimensão afetiva** é também visível nas **reações emocionais** dos entrevistados face a atividade empreendedora. Assim, os entrevistados referiram que muitas vezes se sentiram **frustrados, desmotivados e cansados** questionando se, de facto, o esforço aplicado seria justificado. Sentem que o negócio implica muito tempo investido e uma dedicação quase exclusiva.

Isto no início não é fácil, e como não é fácil nós temos objetivos, que muitas vezes, não alcançamos e sentimo-nos frustrados (...)//(...) Como é lógico dei os meus tombos, na altura essas quedas para mim foram...desmotivaram-me um bocadinho e aí quando a gente cai, é que então vem tudo para cima “eu avisei-te, eu disse-te que isto não era fácil” e aí se calhar a gente fica um bocadinho triste (...). (Entrevista1);

Como empreendedor, com altos e baixos, também passei por momentos muito difíceis sou sincero, quando estive doente, passei por momento, muito mas muito difíceis, muito difíceis e posso dizer que até abandonei um bocadinho a gestão disto, mas também era mais fácil gerir, agora é mais difícil, agora é mais difícil, antes era mais fácil gerir (...). (Entrevista16);

(...) portanto, eu tenho muita coisa e vejo-me um bocado aflita com o tempo. A minha guerra é o tempo. E portanto, é isso que me custa mais é eu não conseguir chegar a mais. E nesta fase o que é que acontece, às vezes eu penso se eu tivesse sossegada no meu canto, se eu não tivesse feito isto, e já pensei isto, estava sossegada no meu canto, não trabalhava tanto, não andava tão exausta (...). (Entrevista 17).

A maioria dos empreendedores, ou quase a totalidade, sente que a dedicação ao seu projeto faz com que tenham que **abdicar de muitos momentos e planos familiares**. Face ao exposto consideram que a família é a principal prejudicada com esta decisão encarando este fator como um aspeto negativo na decisão de empreender que numa fase posterior se poderá tornar um obstáculo pessoal no sentido de perseverar na decisão tomada.

(...) Depois quem acaba por sofrer um bocadinho, que é um aspeto negativo, família, que acaba por ficar um bocadinho penalizada, adiam-se projetos, pronto, retira-se tempo para a família e pronto, isso acaba por ser um bocadinho negativo, não foi referido há pouco mas é importante porque (...). (Entrevista 18);

Sim (...) Porque perco muito tempo e porque o meu telefone toca 24 horas sobre 24 horas e não é agradável para a família receber uma chamada às 4 da manhã e eu levantar-me da cama, ok, tenho que ir. (Entrevista 13);

Foi importante, foi muito muito importante, foi. A minha esposa é enfermeira, também, e também colaborou muito, não é, colaborou muito, portanto, no crescimento de tudo isto, porque a gente passou por muitas dificuldades, não é? (Entrevista16).

Por último seria importante dar conta das expectativas dos entrevistados relativamente ao seu projeto empreendedor aspeto que será abordado no subponto seguinte.

4.4.4. Expectativas e aprendizagens realizadas ao longo do percurso empreendedor

Quando questionados sobre as ambições e expectativas em relação aos seus projetos empreendedores, os entrevistados manifestaram o desejo de um dia poderem **ver o seu negócio expandir-se** e, como consequência disso, poderem **criar mais postos de trabalho** (na área da Enfermagem). Esta atitude parece deixar transparecer uma certa preocupação com a falta de oportunidades que existe atualmente na área da Enfermagem. De referir que alguns empreendedores consideram mesmo a possibilidade de **poderem ajudar outras pessoas a avançar com este tipo de iniciativas**. Tais expectativas parecem inscrever-se dentro de uma perspetiva social do empreendedorismo.

(...) imagino a minha empresa com um espaço próprio, com um espaço ao qual nós temos umas ideias engraçadas direcionadas muito para crianças. Ambiciono, realmente, ter um espaço onde possa ter outros profissionais a trabalhar, que lhes possa criar condições para isso.//(...)// gostava, realmente, de ter uma empresa sólida, que fosse uma referência em cuidados de saúde, que fosse uma referência enquanto entidade formadora, mas sobretudo que as pessoas olhassem para ela como uma empresa de confiança, que sentissem bem com os seus profissionais e que possa ajudar, lá está, a dar emprego, também. Que possa, também, daqui a 10 anos, estar dar o exemplo de que é possível e, até mesmo, ajudar outras pessoas a fazê-lo. (Entrevista 1);

Não, não tenho, a nível pessoal, não tenho assim aquela ideia de ser grande, não apenas, portanto, ter a minha vida normal, modesta, mas ficava feliz de dar emprego a várias pessoas, isso sim. (Entrevista 10);

Sim, porque isto a crescer, de facto, eu espero que tenha alguém mais para dividir isto comigo em termos de responsabilidade e de trabalho. No futuro penso que sim, ter mais alguém, neste momento eu não tenho capacidade de resposta para ter aqui assim uma colega comigo, no período da tarde ou dividir....não tenho. No futuro, gostava de...porque dava, também no fundo também dava algum dinheiro a ganhar a alguém, libertava-me a mim um bocado e dinamizava porque eu gostava muito (...). (Entrevista 17).

Outros entrevistados esperam que a prática empreendedora lhes permita **marcar a diferença na área da Enfermagem pela qualidade humana e competência na**

prestação dos cuidados atendendo sempre às necessidades da pessoa, isto é, pretendem que “o mercado” valorize e reconheça a qualidade dos serviços prestados.

Gostava que fosse identificada como, efetivamente uma empresa de excelência nos cuidados. Que fosse identificada como isso. Se alguém perguntar, o que é... é pá, são uns tipos porreiros e que para além de prestarem bons cuidados, para além de prestarem bons cuidados, são pessoas competentes e que olham para o ser humano globalmente, acho que gostaria muito de morrer com essa identificação (...) eu gostava que de facto as pessoas sentissem que nós somos humanos porque prestamos cuidados que vão de encontro ao que elas querem, não ao que eu quero, ao que elas querem, e a nossa perspetiva deveria ir nesse sentido, ouvir cada vez mais os clientes para responder melhor às suas necessidades. (Entrevista 13).

Não obstante o referido, existem empreendedores que “olham” para o futuro com alguma **incerteza**, pois estão conscientes das dificuldades que podem surgir devido à situação financeira que o país atravessa.

Não sei...não sei, sabe que o mercado, é muito, muito, muito incerto eu não sei qual vai ser o futuro disto//(...)// Também é uma incógnita ...a gente não sabe...na altura haver alguém que substitua//(...) //Gostava, gostava de dar....que houvesse alguém que continuasse este projeto, gostava, não sei (...) não sei o que vai acontecer...o que vai acontecer não sei (...). (Entrevista 16);

De futuro, é assim, eu, eu dou um bocadinho....Deixo, um bocadinho, a resposta ao incerto, ao destino mesmo, porque, porque eu gostava de pensar que nós temos uma margem para progredir dentro daquilo que estamos assentes, mas por outro lado eu acho que não vamos ter. Cada vez mais nós olhamos para o nosso lado e vemos que pequenas clínicas, como as nossas, incorrem num risco de ficarem desertificadas para o acesso ao serviço de saúde (...). (Entrevista 18).

Quando questionados pelos conselhos que dariam a um jovem empreendedor os empreendedores entrevistados realizaram uma retrospectiva da sua experiência e salientaram a necessidade de, antes de se iniciar qualquer atividade, se **realizar um estudo aprofundado do mercado** uma vez que isso se irá repercutir no sucesso do negócio.

Apontam, ainda, como aspeto crucial para a inserção no mercado a existência de uma **ideia criativa** que responda a uma necessidade do mercado e, subjacente a isso, muito

empenho e esforço na concretização dessa ideia tendo sempre presente a **qualidade dos serviços prestados**, considerando que este critério deve ser uma premissa básica no planeamento e execução de qualquer negócio.

Mas eu acho que eles não devem perder a força, porque nós também trabalhamos...nós quando iniciamos a vida também era difícil na altura, era difícil, quer dizer, isto não era muito fácil, mas a gente começou foi indo, foi indo, e as coisas foram melhorando, foram subindo, pronto e agora estamos nesta situação. (Entrevista 15);

(...) Primeiro selecionar bem a área de atividade, acho que é o meu conselho maior...agora porque selecionar uma área de atividade que toda a gente faz e que já há ao pé da porta isso vai ser um fracasso e depois ser bom naquilo que se está a fazer, não é. Também é um facto, se houver muita concorrência mas os nossos serviços forem muito melhores de certeza que vai ter resultados também, não é isso é mesmo assim. Pronto é um bocado isso (...). (Entrevista 8);

(...) tenta de alguma forma usares a tua imaginação e tua criatividade, mas... pega nessa imaginação, pega nessa criatividade, formulando uma ideia, mas depois de ter essa ideia põe o mais importante: que é trabalho...trabalha duro, sonha grande... sonhar só sem trabalhar, não vamos lá (...). (Entrevista 1);

(...) Uma coisa que nós temos que saber é o que queremos fazer. Primeiro decidir o que é que queremos fazer e depois fazer uma análise da situação, uma análise do mercado, um pouco disso, para saber se, efetivamente, temos ou não temos (...) Possibilidades de sucesso. Porque arrancar no ar sem ter, minimamente, a noção do que é que vamos encontrar no terreno a probabilidade de não ter sucesso é maior. (Entrevista 6).

Os participantes deste estudo também consideram que o jovem empreendedor deve **apostar numa área que goste** porque só assim conseguirá esforçar-se na concretização do seu projeto e a motivação monetária não deve ser o principal objetivo.

Tinha que ser empreendedor numa área que gostasse muito. E que a área lhe fizesse sentido e que gostasse daquilo que fazia, porque assim ele ia dar de si, senão não. Se está á espera de ser empreendedor só para ganhar dinheiro, não vale a pena. Não na área da saúde. Sinceramente é a primeira coisa. Mesmo porque isto está tão mau (...). (Entrevista 17);

Ó pá, eu poder-lhe-ia dizer que se quiser ser mas que não viesse já pensar que ia ter grande lucro, grande futuro, assim nestes primeiros tempos (...). (Entrevista 15).

Para além de se realizar uma adequada e exaustiva análise de mercado é importante a **colaboração de outros técnicos de saúde**, ou seja, não estar sozinho no mercado, pois como defendem alguns teóricos, apesar destes serviços serem prestados por Enfermeiros cada vez mais se nota a implicação de uma equipa multidisciplinar nos projetos desta natureza (Faugier, 2005).

Estratégia. E depois ver se havia concorrência ou não havia concorrência, não é. E trabalhar com outros técnicos também da área da saúde. (Entrevista 9).

De referir a opinião de alguns entrevistados que veem **na falta de poder económico dos recém-licenciados** um fator que pode inviabilizar a implementação da ideia empreendedora.

(...) e eu digo...e eu hoje tinha a ideia e agora tenho a certeza absoluta, que nenhum recém-licenciado sai do curso e consegue fazer uma empresa ele sozinho, mesmo que junte a um colega, ou eles têm uma capacidade monetária muito grande para fazer o investimento e não têm que estar à espera do retorno desse investimento que fizeram para a empresa arrancar, ok, agora se nós terminamos o curso, não tivemos hipótese financeira, recorrermos ao crédito, iniciamos a empresa e estivermos preocupados em pagarmos o crédito, vai ser muito complicado(...). (Entrevista 18).

Na análise teórica relativa à inserção dos recém-licenciados no mercado, podemos verificar uma certa oposição de ideias/opiniões, na medida que para alguns autores embora se assista a um aumento do nível de empreendedorismo em Enfermagem, esta não é a área de eleição dos recém-licenciados como forma de alternativa ao trabalho tradicional (Abreu, 2007). Para outros autores o empreendedorismo pode ser uma porta aberta para a inserção no mercado de trabalho para os jovens recém-licenciados (Ferreira *et al.*, 2010).

Esta análise demonstra que as expectativas dos empreendedores entrevistados não são apenas de origem económica, mas denota-se uma preocupação com a criação de emprego e com a qualidade dos serviços de Enfermagem prestados. Tais expectativas podem ser inscritas numa visão do empreendedorismo como uma construção social.

Verificamos que os empreendedores entrevistados valorizam, enquanto aprendizagem, a realização prévia de um estudo de mercado, a implementação de um projeto criativo e a interdisciplinaridade no empreendedorismo em Enfermagem.

Subjacente ao referido, é perceptível a emergência de um constructo mútuo que envolve as várias perspetivas do empreendedorismo (económica, individual e social).

Conclusões

Este trabalho de investigação pretendia analisar as percepções do empreendedorismo em Enfermagem, considerando os incentivos e obstáculos que podem surgir e de certa forma estimular ou inibir a atividade empreendedora.

Trata-se de um estudo atual cuja relevância e pertinência se fazem notar pela importância que se tem atribuído ao empreendedorismo, também demonstrada pelo discurso político, atendendo à conjuntura económica que o país atravessa, marcada pela elevada taxa de desemprego, pela escassez de ofertas de emprego e pela precariedade dos contratos laborais. O empreendedorismo emerge, assim, como forma de combater ou amenizar aquelas dificuldades que surgem no mercado de trabalho.

Esta pertinência é alastrada ao âmbito da saúde onde as medidas governamentais são implementadas no sentido de uma redução de custos que afeta, impreterivelmente, a contratação de profissionais de saúde, nomeadamente de Enfermeiros. Neste sentido, e associado a esta redução na contratação de profissionais, verifica-se uma oferta crescente dos serviços de Enfermagem o que parece criar alguma legitimidade “para se falar” de empreendedorismo em Enfermagem como forma de fazer frente a tais adversidades.

Face ao referido foi nosso propósito, com este estudo, dar a conhecer os incentivos e obstáculos à atividade empreendedora em Enfermagem por forma a que as instituições responsáveis melhorem/adequem as suas iniciativas, de modo a facilitarem e/ou promoverem a atividade empreendedora atendendo às necessidades e/ou dificuldades percebidas pelos empreendedores nas várias etapas da implementação do seu projeto/negócio.

Atendendo ao referido, e tendo por base as 18 entrevistas, realizadas verificou-se uma visão dominante relativa à perceção de empreendedor/empreendedorismo centrada na abordagem económica e individual, uma vez que, segundo a análise realizada, o empreendedor para ter sucesso no seu negócio é percebido como necessitando de possuir um conjunto de aptidões que contribuem para a viabilidade económica do mesmo.

Não obstante, a perceção do empreendedor, numa abordagem individual, surge centrada em características não exclusivamente económicas e técnicas/institucionais mas também expressivas e relacionais, atribuindo-se especial importância ao trabalho na comunidade e à ideia de servir os outros. O empreendedorismo é, portanto, encarado como algo benéfico e necessário na sociedade. Esta noção evidencia a ideia de que o empreendedor deve procurar o equilíbrio entre a obtenção de lucro e a perspectiva de servir o outro, o cliente, a comunidade.

Assim, aliada a esta perspectiva do cuidar surgem também dúvidas sobre a empresa como exclusivamente ligada a uma vertente económica e à ideia de que o empreendedor deve ver para além da perspectiva económica. Esta visão, associada à incapacidade demonstrada pelos entrevistados em verem a saúde como um negócio, faz emergir o conceito de empreendedorismo social muitas vezes relacionado com o empreendedorismo em saúde e, neste caso concreto, ao empreendedorismo em Enfermagem.

Partindo desta premissa, emergiu a ideia de que o empreendedorismo em Enfermagem tem características específicas e particulares que podem trazer algumas limitações a esta área. Tais especificidades devem-se ao facto do “produto” ser diferente e ao facto de se “lidar com pessoas” numa fase delicada e frágil que é o estado de doença, o que implica empatia e humanização na forma de abordar o outro.

Face ao exposto, o empreendedorismo em Enfermagem parece apresentar uma relação paradoxal quando confrontado com a perspectiva económica, surgindo a ideia de um conceito *híbrido* que se depara com a necessidade de obtenção de lucro mas também com a necessidade de prestar serviços sociais como resposta a “carências” concretas da população. Claro está que

o empreendedorismo em Enfermagem não deixa de ser uma atividade económica em que é importante a sua viabilidade financeira (Zahra, Gedajlovic, Neubaum & Shulman, 2009).

Não obstante, torna-se relevante referir que o empreendedorismo em Enfermagem é considerado, por alguns entrevistados, uma forma de se demonstrar o lado autónomo desta profissão que muitas vezes é posta em causa.

Nesta luta pela inserção no mercado, os cuidados ao domicílio parecem ser a área onde os Enfermeiros ainda podem ter o seu “nicho de mercado”. Não obstante, independentemente da área de atuação, a qualidade dos cuidados deve ser uma preocupação constante na implementação e desenvolvimento da atividade empreendedora.

Para tal e, atendendo à análise das entrevistas, foi notória uma valorização da formação no desenvolvimento do projeto empreendedor enquanto forma de desenvolver e melhorar a figura individualizada do empreendedor. A formação é, assim, percebida como um fator importante para o sucesso empreendedor, pelo que se valoriza a obtenção de conhecimentos em áreas como a gestão, *marketing*, comunicação, entre outras.

Nesta linha de pensamento considera-se que a Universidade deverá ter uma intervenção na preparação e/ou orientação dos alunos para a atividade empreendedora. Não obstante, considera-se que o ensino em Enfermagem ainda está muito direcionado para o trabalho nos centros de saúde e hospitais, pelo que se apela a uma necessidade urgente de se pensar e olhar em diferentes direções na busca de uma oportunidade, pelo que as Universidades deverão integrar o “ensino do empreendedorismo” como forma de alargar o leque de saídas profissionais dos alunos.

Quando se aborda a questão de *empreender por necessidade* ou por *oportunidade* verifica-se, atualmente, a emergência de um *empreendedorismo por necessidade* no seio dos recém-licenciados que parece apresentar uma certa ambivalência de opiniões face à sua possível decisão de empreender. Assim, existem empreendedores que consideram que os recém-licenciados se encontram num momento privilegiado para enveredar por uma atividade empreendedora, uma vez que estão numa fase de idealismos e ânsia pela concretização dos seus sonhos e projetos e outros que acreditam que a falta de poder económico e experiência profissional podem ser fatores que inviabilizam a atividade empreendedora quando levada a cabo por jovens recém-licenciados.

Ainda minoritária, surge uma outra percepção do empreendedorismo, mais centrada numa perspetiva cultural onde se enfatiza a ideia da atividade empreendedora como consequência de uma ação coletiva e partilhada. Nesta forma de representar o empreendedorismo, deixa-se transparecer a importância das redes de apoio e afetivas que parecem ser determinantes no entendimento do ato empreendedor, dando-se especial destaque ao apoio da rede familiar, amigos e sócios nesta tomada de decisão.

De referir, ainda, que, apesar da ênfase atribuída à perspetiva económica e individual, os entrevistados, quando questionados sobre as expectativas futuras enfatizam uma dimensão afetiva e relacional do empreendedorismo que se coaduna mais com a perspetiva cultural associada ao mesmo.

Esta análise demonstra que as expectativas dos empreendedores entrevistados não são apenas de origem económica, mas denota-se uma preocupação com o bem comum pela criação de emprego e atenção dada à qualidade dos serviços de Enfermagem prestados.

Por outro lado, verificamos que os empreendedores entrevistados valorizam, enquanto aprendizagem, a realização prévia de um estudo de mercado, a implementação de um projeto criativo e a interdisciplinaridade no empreendedorismo em Enfermagem.

De uma forma geral este estudo vem evidenciar várias facetas do empreendedorismo, reforçando a noção de um constructo multidimensional, baseado nas perspetivas económica, individual e cultural do empreendedorismo.

É nesta linha de pensamento que Kenny & Scriver (2012) apresentam o empreendedorismo como um “conceito vazio”, sendo este o motivo para a dificuldade na sua definição, que só faz sentido quando inserida num contexto social. Admitem, inclusive, que o empreendedorismo pode atuar como uma “cortina fantasma”, na medida em que se vende como uma “utopia atraente” para a população. Afirmam que a falta de consenso que envolve a definição daquele termo, traduz igualmente a sua natureza paradoxal, sombria e incompreensível (Kenny e Scriver, 2012, p. 617).

Remetendo-nos para a análise dos apoios e condições que facilitam e/ou promovem a atividade empreendedora, destacam-se apoios de natureza económica e técnica/institucional, relacionados com uma perspetiva económica, e apoios relacionais que se enquadram com aquilo que é postulado pela perspetiva cultural.

Mais especificamente, foi dada especial importância aos seguintes apoios económicos e técnicos/institucionais: 1) o apoio logístico, ou seja, à presença de alguém ou alguma instituição que aconselha os empreendedores naquilo que devem fazer e como devem fazer, para minimizar os riscos associados a uma tomada de decisão por falta de conhecimentos teórico-práticos; 2) a ajuda económica, numa fase inicial, e a necessidade do estabelecimento de parcerias como um meio de divulgação credível dos serviços prestados, o que poderá conduzir a um aumento da carteira de clientes; 3) a necessidade de ter uma profissão paralela que assegure a viabilidade económica do projeto e a estabilidade financeira do empreendedor, uma vez que os lucros são bastante reduzidos numa fase inicial; 4) o processo de desburocratização na criação da empresa; 5) a pertinência das iniciativas levadas a cabo pelos órgãos governamentais, embora esses benefícios sejam considerados temporários e precários; 6) e o apoio da Ordem dos Enfermeiros.

Debruçando-nos sobre a análise dos apoios relacionais, que se articulam com a perspetiva cultural do empreendedorismo, para alguns participantes no estudo, uma vantagem associada ao empreendedorismo, prende-se com o aumento da qualidade das relações no trabalho, nomeadamente com os sócios e colaboradores, na medida em que se acredita que este processo é antes de tudo relacional, ou seja, que implica uma relação constante com os outros.

Por outro lado, quando nos reportamos para as dificuldades encontradas no decorrer da atividade empreendedora, à semelhança dos apoios, também aqui podemos fazer uma distinção entre os obstáculos de natureza económica e técnica/institucional e os obstáculos de natureza relacional.

Assim, relativamente aos obstáculos de natureza económica e técnica/institucional foram referidos: 1) a pouca divulgação das oportunidades e dos projetos de incentivo ao empreendedorismo, considerando que não existe uma “acessibilidade” de informação igual para todos, o que pode conduzir à perda de uma ajuda e/ou incentivo valioso; 2) a incapacidade de resposta por parte dos serviços que atrasa e dificulta o processo empreendedor; 3) o excesso de burocracia exigida que pode condicionar o processo de abertura e a implementação do negócio; 4) a pouca informação sobre estes processos burocráticos o que, também, implica um empenho e esforço adicional por parte da pessoa responsável pelo projeto; 5) a falta de critério e rigor nas regulamentações exigidas que torna a concorrência desleal; 6) a excessiva carga tributária a que

as empresas estão sujeitas; 7) a dificuldade na divulgação dos serviços que prestam; 8) a dificuldade do estabelecimento de parcerias e, conseqüentemente, a dificuldade em transmitirem uma imagem credível e de confiança aos clientes e aos parceiros, o que se apresenta como um obstáculo na construção da sua carteira de clientes; 9) a conjuntura económica atual entendida, como um fator com grande influência, negativa, na viabilidade do negócio; 10) e o baixo rendimento obtido através dos projetos empreendedores.

Reportando-nos para a análise dos obstáculos de natureza relacional e/ou pessoal, salienta-se: 1) a falta de uma cultura empreendedora e a ausência de uma rede de apoio afetiva que pode frustrar o projeto empreendedor; 2) a dimensão afetiva, pelo que os entrevistados referiram que, muitas vezes, se sentiram frustrados, desmotivados e cansados questionando se, de facto, o esforço aplicado seria justificado; 3) e a necessidade de abdicar de momentos e projetos familiares para se dedicarem, de forma quase exclusiva, ao seu projeto empreendedor.

Após a análise dos resultados deste estudo é perceptível de repensar o empreendedorismo em Enfermagem, o que implica uma nova forma de olhar este tema “a partir de dentro”, isto é, implica uma alteração na forma como os profissionais e as instituições de saúde veem o empreendedorismo e, por outro lado, uma valorização da sociedade face aos cuidados de saúde prestados por entidades autónomas e/ou privadas. Há a necessidade evidente de implementação de uma cultura empreendedora nesta área.

Seguindo esta linha de abordagem, estudos realizados nos Estados Unidos da América (EUA) demonstram que a Enfermagem irá sofrer transformações consideráveis devido ao aparecimento de novas tecnologias, novos medicamentos, pela diminuição da população ativa e pelas mudanças comportamentais da população em relação à saúde o que implicará o reinventar da profissão. Assim, o empreendedorismo em Enfermagem, num futuro próximo, exige o desenvolvimento de habilidades interpessoais, de liderança e inteligência emocional. Atendendo ao referido o futuro da saúde passa por formar/educar líderes que promovam a inovação, que tenham elevados níveis de inteligência emocional e sentido crítico sendo capazes de desenvolver e liderar organizações flexíveis (Faugier, 2005, p.52).

Limitações e Investigações Futuras

Relativamente às limitações encontradas no decorrer deste estudo de investigação é de referir o facto de, numa fase inicial a proposta para este projeto de investigação ter tido como objetivo principal a comparação do nível de empreendedorismo, em Enfermagem, em Portugal e Espanha, com o intuito de perceber qual a influência de diferentes culturas neste processo. No entanto, tal objetivo não foi passível de ser levado a cabo, dada a impossibilidade de encontrar Enfermeiros Empreendedores no país vizinho, o que num primeiro momento, pode estar relacionado com a organização do Sistema de Saúde Espanhol, que faz com que estes profissionais não encontrem um “nicho de mercado” para os seus serviços autónomos/empreendedores.

Como consequência desta limitação o título deste trabalho de investigação teve de ser alterado e procedeu-se ao estudo das perceções sobre o empreendedorismo em Enfermagem no contexto português.

Não obstante, e dada a semelhança da conjuntura económica que a Espanha atravessa neste momento, é visível a necessidade de estudos comparativos com outras realidades, que nos

permitem conhecer em que medida diferentes culturas e/ou sociedades incentivam ou inibem as atividades empreendedoras.

Outra questão pertinente a mencionar, prende-se com uma certa dificuldade, numa fase inicial, em encontrar Enfermeiros empreendedores pelo que a realização de entrevistas se prolongou muito no tempo, uma vez que os participantes foram “surgindo” à medida que as entrevistas se foram realizando (efeito bola de neve). Na sequência do referido é perceptível a extensão temporal da realização dos encontros qualitativos (Fernandes, 2011), que, também, pode ser explicado pela distância geográfica a que a investigadora se encontrava em relação ao local escolhido para a realização das entrevistas, o que implicou um esforço e flexibilidade de horários, quer por parte da investigadora, quer por parte dos empreendedores que aceitaram participar/colaborar neste projeto.

Para a realização de estudos futuros, poderá ser pertinente considerar o empreendedorismo em função da idade dos empreendedores, uma vez que os empreendedores mais jovens parecem apostar no empreendedorismo por uma questão de necessidade e os empreendedores que estão há mais tempo no mercado o fizeram devido a uma oportunidade que foi percebida no mercado. Nesta linha de pensamento, seria interessante avaliar os fatores que provocaram e/ou estimularam estas mudanças na decisão de enveredar por um projeto empreendedor.

Acreditamos que seria, também, uma mais-valia para o incremento de estudos nesta área, um estudo mais aprofundado das perceções de empreendedor/empreendedorismo presentes neste grupo social uma vez que se verifica uma panóplia de ideias, (pre) conceitos e (re) definições que merecem especial destaque em possíveis estudos futuros.

Bibliografia

Abreu, M.N. (2007). *Empreendedorismo em Enfermagem: Da Autonomia à Definição de Projetos de Sucesso*. Coimbra: Formasau.

Andrade, C. C. & Holanda, A. F. (2010). Apontamentos sobre pesquisa qualitativa e pesquisa empírico-fenomenológica. *Estudos de psicologia*. Campinas, 27 (2), 259-268.

Associação Nacional de Jovens Empresários (2012). Apresentação. *Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE) Web site*. Acedido Setembro 24, 2012, em www.anje.pt.

Bardin, L. (2008). *Análise de Conteúdo* (4ª ed.). Lisboa: Edições 70.

Batista, R., (2006). Panorama do Empreendedorismo em Portugal. In *Tecnologias para o futuro: XIII Semana Informática do Instituto Superior Técnico, Centros de Estudos em Inovação, Tecnologia e Políticas de Desenvolvimento*, Lisboa, 6-10 Março 2006.

Baumol, W.J. (1993). Formal Entrepreneurship Theory in economics existence and bounds. *Journal Business Venturies*, 8 (3), 197-210.

Block, J. & Sandner, P. (2009). Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9 (2), 117-137.

Boore, J. & Porter, S. (2011). Education for entrepreneurship in nursing. *Nurse Education Today*, 31 (2), 184-191.

Botelho, L. & Ferreira, L. (2012, junho 23). Jorge Moreira Silva: “Portugal está a precisar de um choque de empreendedorismo”. *Público*. Acedido Julho 8, 2012, em <http://www.publico.pt/Política/jorge-moreira-da-silva-portugal-esta-a-precisar-de-um-choque-de-empreendedorismo-1551712>.

Carneiro, V.S. (2007). *Empreendedorismo: o contexto nacional*. Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social, Centro de Investigação em Ciências Sociais - Universidade do Minho, Portugal.

Centro de Empreendedorismo da Universidade dos Açores (2010). Quais os obstáculos com que se deparam as organizações que tentam disseminar o conceito de intraempreendedorismo dentro das mesmas? *Centro de Empreendedorismo da Universidade dos Açores Web site*. Acedido em Julho 8, 2012, em http://www.empreendedorismo.uac.pt/empreendedorismo/faq_empreendedorismo#.

Comissão Europeia (2003). *Livro Verde: Espírito Empresarial na Europa*. Acedido em Julho 8, 2012, em http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2003/com2003_0027pt01.pdf.

Comissão Europeia (2006). *Implementing the Community Lisbon Programme: fostering entrepreneurial mindsets through education and learning*. Acedido em Julho 3, 2013, em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0033:FIN:en:PDF>.

Comissão Europeia (2007). Entrepreneurship Survey of the EU (25 Members States), United States, Iceland and Norway. *Eurobarometer Flash EB: The Gallup Organization.Series*, (192), 2-185.

Comissão Europeia (2013). *Plano para incentivar o Empreendedorismo na Europa*. Acedido em Janeiro 11, 2013, em http://ec.europa.eu/news/business/130110_pt.htm.

Coutinho, C.P. (2004). Quantitativo Vs Qualitativo: Questões paradigmáticas na pesquisa em avaliação. In *A Avaliação de Competências. Reconhecimento e Validação das Aprendizagens Adquiridas Pela Experiência: Actas do XVIII Colóquio ADMEE*, Europa, 18-20 Novembro 2004 (436-448).

-
- Cunha, C.A. & Ferla, L. A. (1997). *Iniciando seu Próprio Negócio*. Florianópolis: Instituto de Estudos Avançados.
- D'Espiney, L. (2008). Enfermagem: de velhos percursos a novos caminhos. *Revista de Ciências da Educação*, (6), 7-20. Acedido Julho 10, 2013, em <http://sisifo.fpce.ul.pt>.
- Davidsson, P., Low, M. B. & Wright, M. (2001). Achievements and future directions for entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), 5-16.
- Dees, J.G. (2001). *The meaning of Social Entrepreneurship*. Acedido Abril 18, 2013, em <http://www.redalmarza.cl/ing/pdf/TheMeaningofsocialEntrepreneurship.pdf>.
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 1–23.
- Dinis, A. & Ussman, A.M. (2006). Empresarialidade e empresário: Revisão da literatura. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12 (1), 95-114.
- Drennan, V., et al. (2007). Entrepreneurial nurses and midwives in the United Kingdom: an integrative review, *Journal of Advanced Nursing*, 60, (5), pp. 459–469.
- Eiriz, V. (2007). *Empreender e criar empresas FOCUS*. Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social, Centro de Investigação em Ciências Sociais - Universidade do Minho, Portugal.
- Erdmann, A.L., et al. (2009). Formando Empreendedores na Enfermagem: Promovendo competências e aptidões sócio-políticas. *Revista electrónica-Enfermería Global*, (16), 1-10.
- Faugier, J. (2005). Developing a new entrepreneurs. *Nursing Standard*, 19 (30), 49-53.
- Fernandes, M.E.P. (2011). *Permanência e mudança nas “performatividades” de género e empresariado. (Re)interpretando os registos discursivos de um grupo de empresárias, a partir da “posicionalidade” feminista pós-moderna*. Tese de Doutoramento, Escola de Economia e Gestão - Universidade do Minho, Portugal.
- Ferreira, M.P., Santos, J.C. & Serra, F.R. (2010). *Ser Empreendedor: Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa*. Lisboa: Edições Sílabo.

- Filion, L., Lago, M., Oliveira, L., Cabral, P. & Cheng, L. (2005). O estímulo ao empreendedorismo nos cursos de Química: Formando Químicos. *Química Nova*, 28, 18-25.
- Filion, L.J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, 34 (2), 5-28.
- Gartner W.B. & Birley S. (2002). Introduction to the special issue on qualitative methods in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 17, 387-395.
- Gartner, W. B. (2001). Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), 27-39.
- Gartner, W.B. (2008). Variations in entrepreneurship. *Small Business Economics*, 31 (4), 351-361.
- Gartner, W.B. (2010). A new path to the water fall: A narrative on use of entrepreneurial narrative. *Internacional Small Bussiness Journal*, 28 (6), pp.6-19.
- Gerber, M. E. (2004). *Empreender fazendo a diferença*. São Paulo: Fundamento Educacional.
- Gil, A. C. (1995). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Atlas.
- Global Entrepreneurship Monitor (2010). *GEM Portugal 2010: Estudo sobre o Empreendedorismo*. Acedido Julho 17, 2012, em <http://www.gemconsortium.org/docs/2271/gem-portugal-2010-report>.
- Goldenberg, M. (2004). *A arte de pesquisar: como fazer uma pesquisa qualitativa em Ciências Sociais* (8ªed.). Rio de Janeiro: Record.
- Gonçalves, C.C., Piancó, I.M.F.G. & Almeida, I.B. (2010). *Empreendedorismo em enfermagem: Relatos de sucesso*. Acedido Julho 3, 2013, em <http://189.75.118.67/CBCENF/sistemainscricoes/arquivosTrabalhos/I26976.E9.T5152.D5AP.pdf>.
- Guerra, I. C. (2006). *Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo: Sentidos e formas de uso*. Cascais: Principia Editora.
- Günther, H. (2006). Pesquisa Qualitativa Versus Pesquisa Quantitativa: Esta É a Questão? *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 22 (2), 201-210.

Hechavarria, D.M. & Reynolds, P.D. (2009). Cultural Norms & Business Start-ups: The Impact Of National Values on opportunity and Necessity Entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5 (4), 417-437.

Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State? *Industrial and Corporate Change*, 14 (3), 437-467.

Henrique, D.C. & Cunha, S.K. (2008). Práticas Didático-Pedagógicas no Ensino de Empreendedorismo em Cursos de Graduação e Pós-Graduação Nacionais e Internacionais. *Revista de administração Mackenzie*, 9 (8), 112-136.

Hjorth, D. & Steyaert, C. (2004). *Narrative and discursive approaches in entrepreneurship: a second movements in entrepreneurship book*. Northampton: Edward Elgar.

INOVCAPITAL (2013). Caracterização da empresa. *Sociedade de Capital de Risco, SA (INOVCAPITAL)* Web site. Acedido. Julho 24, 2013, em http://www.dgtf.pt/ResourcesUser/SEE/Documentos/see_inovcapital/inovcapital_21_12_2012_ficha_sintese_2011.pdf.

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (2013a). Sobre o IAPMEI. *Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI)* Web site. Acedido Julho 24, 2013, em <http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-02.php>.

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (2013b). Empreendedorismo e criação de empresas - Financiamento à criação de novas empresas - Programa FINICIA. *Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI)* Web site. Acedido Julho 24, 2013, em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=318&temaid=33>.

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (2013c). Empreendedorismo e criação de empresas. Bolsa do Passaporte para o Empreendedorismo. *Instituto de Apoio às pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI)* Web site. Acedido Julho 24, 2013, em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=2806>.

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (2013d). SIPIE - Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais. *Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI)* Web site. Acedido Julho 24, 2013, em <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=1980>.

Instituto do Emprego e Formação Profissional (2013). Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego. *Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) Web site*. Acedido Setembro 4, 2013, em <http://www.iefp.pt/Paginas/pesquisa.aspx?k=PAECPE>.

Instituto Nacional de Estatística (2006). Fatores de Sucesso das Iniciativas Empresariais. DEE/Serviço de Estatísticas das Empresas. Portugal. *Instituto Nacional de Estatística (INE) Web site*. Acedido Julho 8, 2012, em www.ine.pt.

Instituto Nacional de Estatística (2009a). O Empreendedorismo em Portugal: Indicadores em Portugal. Indicadores sobre a Demografia das Empresas (2004-2007). *Instituto Nacional de Estatística (INE) Web site*. Acedido Julho 4, 2012, em www.ine.pt.

Instituto Nacional de Estatística (2009b). Estatísticas do Pessoal de Saúde: Enfermeiros por 1000 habitantes (Nº) por local de trabalho. *Instituto Nacional de Estatística (INE) Web site*. Acedido Julho 8, 2012, em www.ine.pt.

Kaplan, B. & Duchon, D. (1988). Combining qualitative and quantitative methods information systems research: a case study. *Management Information Systems Quarterly*, 12 (4), 571-586.

Kenny, K. & Scriver, S. (2012). Dangerously empty? Hegemony and the construction of the Irish entrepreneur. *Organization*, 19 (5), 615-633.

Krueger, N. F. Jr. & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (3), 91-104.

Leite, E. F. (2009). Primeiro Emprego? Não. Primeira Empresa! Na perspetiva da Lei da Inovação. *Revista de Gestão e Empreendedorismo*, 1 (1), 49-72.

Low, M., & MacMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 14 (2), 139-161.

Marques, A.P. (2007). *Mercados e Estratégias de inserção de jovens licenciados*. Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social, Centro de Investigação em Ciências Sociais - Universidade do Minho, Portugal.

Mays, N. & Pope, C. (1995). Qualitative Research: Rigour and Qualitative Research. *British Medical Journal*, 311, 109-112.

Mediavilla, M. (2011, dezembro, 1). La mayor red de emprendedores apoya dos proyectos españoles. *Diário de Sevilla*. Acedido Julho 16, 2012, em <http://www.diariodesevilla.es/article/salud/1128480/la/mayor/red/emprendedores/apoya/dos/proyectos/espanoles.html>.

Miner, J. B. (1996). *Evidence for the Existence of a Set of Personality Types, Defined by Psychological Tests, that Predict Entrepreneurial Success*. Acedido em Outubro 21, 2013, em www.babson.edu/entrep/fer/papers96/miner/.

Moreira, R. (2011). *Empreendedorismo na Universidade do Minho: O Caso dos Diplomados das Ciências Sociais*. Working Paper 4, Centro de Investigação em Ciências Sociais - Universidade do Minho, Portugal.

Mueller, S. & Thomas, A. (2001). Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16 (1), 51-75.

Navarro, J.R., Camelo, C., García-Pastor, I.V., Martínez, A.C. & Justo, R. (2010). *Mujer y desafío emprendedor en España*. Instituto de Empresa, Business School - Universidade de Cádiz, Espanha.

Noy, C. (2008). Sampling Knowledge: The Hermeneutics of Snowball Sampling in Qualitative Research, *Internacional Journal of Social Research Methodology*, 11 (4), 327-344.

Observatório Português dos Sistemas de Saúde (2011). *Relatório de Primavera: Da Depressão da Crise para a Governação Prospetiva da Saúde*. Acedido em Julho 19, 2012, em <http://www.observaport.org/rp2011>.

Oliver, D.G., Serovich, J.M. & Mason, T.L. (2005). Constraints and Opportunities With Interview Transcription: Towards Reflection in Qualitative Research. *Social Forces*, 84 (2), 1273-1289.

Opendakker, R. (2006). Advantages and Disadvantages of Four Interview Techiques in Qualitative Research. *Forum: Qualitative Social Research*, 7 (4). Acedido Setembro 27, 2013, em <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/175/392>.

Ordem dos Enfermeiros (2013). Gabinete de Apoio à Inserção Profissional e ao Empreendedorismo. *Ordem dos Enfermeiros (OE)* Web site. Acedido Abril 24, 2013, em

<http://www.ordemenfermeiros.pt/InsercaoProfEmpreendedorismo/Paginas/Empreendedorismo.aspx>.

Palma, P.J., Cunha, M.P. & Lopes, M.P. (2007). Comportamento organizacional positivo e empreendedorismo: Uma influência mutuamente vantajosa. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 13 (1), 93-114.

Palma, P.J.T.M. (2008). *Todos diferentes ou todos iguais? O desenvolvimento da identidade nas organizações empreendedoras de baixo e de elevado crescimento*. Tese de doutoramento, Psicologia Aplicada - Universidade Nova de Lisboa, Portugal.

Passos, E. (2013, julho 22). Emigrar ou empreender são as saídas na área da saúde. *Jornal regional Da Região Autónoma da Madeira*. Acedido Julho 23, 2013, em <http://www.dnoticias.pt/actualidade/madeira/397607-emigrar-ou-empreender-sao-as-saidas-na-area-da-saude>.

Pinto, M. A. (2012, outubro 24). Somos um bom país para investir? Como nos veem lá fora. *Dinheiro Vivo*. Acedido Setembro 4, 2013, em <http://www.dinheirovivo.pt/Buzz/Artigo/CIECO066107.html>.

Pocinho, M. (2012). *Metodologia de Investigação e Comunicação do Conhecimento Científico*. Lisboa: LIDEL- Edições técnicas, Lda.

Raposo, M. & Silva, M. J. (2000). Entrepreneurship: Uma Nova Área do Pensamento Científico. *Revista de Gestão e Economia*, 0, 57-64.

Reynolds, P. D., Camp, S.M., Bygrave, W. D., Autio, E. & Hay, M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor 2001. Executive Report*. London: Babson College, IBM, London Business School and Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

Reynolds, P.D., et al. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24, 205–231.

Roberts, P., Bridgwood, B. & Jester, R. (2009). Development of Entrepreneurial Activity in nurse education. *Nursing Standard*, 23 (28), 35-41.

Roncon, P. & Munhoz, S. (2009). Estudantes de enfermagem têm perfil empreendedor? *Revista Brasileira de Enfermagem*, 62 (5), 695-700.

- Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e Inovação* (2ª ed.). Lisboa: Escolar Editora.
- Sexton, D. L., & Landström, H. (2000). *The Blackwell handbook of entrepreneurship*. Oxford: Blackwell Business.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.
- Sicsú, A. (2001). Empreendedorismo: O diferencial competitivo do futuro. *Lato & Sensu*, 2 (3-4), 90-92.
- Silva, H. (2002). *Empreendedorismo: o caminho para o sucesso no século XXI*. Acedido Julho 8, 2012, em <http://200.252.248.103/sites/revistasebrae/04/artigos01.htm>.
- Silva, L. F. & Bassani, C.L.(2007). Evolucionismo: a face oculta do empreendedorismo. *Brazilian Business Review*, 4 (1), 60-73.
- Silva, S.S., Silva, A.M.M., Vilas Boas, A.A. & Dan, E. (2008). Características comportamentais empreendedoras: um estudo comparativo entre empreendedores e intra-empreendedores. *Revista Cadernos de Administração*, 1 (2), 1-14.
- Solomont, A.D. (2011, dezembro 1). Por qué florecen los emprendedores en Estados Unidos. *Executive Excellence*. Acedido Julho 16, 2012, em http://eexcellence.es/index.php?option=com_content&view=article&id=669:alan-d-solomont&catid=38:mano-a-mano&Itemid=55.
- Steyaert, C. & Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 16 (3), 179-196.
- Steyaert, C. (2004). The prosaics of entrepreneurship. In Hjorth & Steyaert, *Narrative and discursive approaches in entrepreneurship: a second movements in entrepreneurship book*. (8-21).Northampton: Edward Elgar.
- Suddle, K., Beugelsdijk, S. & Wennekers, S. (2010). Entrepreneurial culture and its effect on the nascent entrepreneurship. In Freytag, A. & Thurik, A. R., *Entrepreneurship and Culture*. (227-244). New Work: Springer.

Torres, C. T. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26 (117), 41-64.

Watson, T.J. (2013). Entrepreneurship in action: bringing together the Individual, organizational and Institutional dimensions of entrepreneurial action. *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal*, 25 (5-6), 1-19.

Wilson, A., Averis, A., & Walsh, K. (2003). The influences on and experiences of becoming nurse entrepreneurs: A delphi study. *International Journal of Nursing Practice*, 9 (4), 236–245.

Zahra, S.A.; Gedajlovic, E.; Neubaum, D.O. & Shulman, J.M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24 (5), 519–532.

Anexos

ANEXO 1 – GUIÃO DA ENTREVISTA 116

ANEXO 2 – FICHA TÉCNICA..... 122

ANEXO 1 – GUIÃO DA ENTREVISTA

Nota Introdutória

Caro responsável pela empresa X,

A presente entrevista serve de base a um projeto de investigação com o tema, Perceções sobre o Empreendedorismo em Enfermagem: Perspetivas, incentivos e obstáculos à atividade empreendedora no contexto nacional.

Com este estudo pretendemos abordar a problemática do empreendedorismo na área da saúde, em contexto nacional, na área da Enfermagem, no sentido de conhecer quais os principais incentivos e obstáculos à sua implementação, através da análise das perceções empreendedoras.

Atendendo ao referido, é perceptível a importância da experiência profissional empreendedora levada a cabo por Vossa Excelência, sendo este o motivo pelo qual venho convidá-lo a participar na realização de uma entrevista, com a duração sensivelmente de uma hora.

De referir que esta entrevista visa apenas e exclusivamente fins académicos.

Subscrevo-me com a mais elevada consideração,

Selma Martins

Agradecimento e Apresentação do investigador e do estudo

Consentimento informado: informar verbalmente:

Solicitar autorização para gravar, garantindo o anonimato e confidencialidade da entrevista

1. Representações do empreendedorismo:

- a) O que significa para si ser empreendedor(a)?
- b) O que significa para si empreendedorismo?

2. Início da atividade empreendedora:

- a) Conte-me como se iniciou a sua estória como empresária/empresário?
- b) Como surgiu a hipótese de se tornar empresário (a)? Quer falar-me um pouco sobre este momento inicial?
 - Como começou esta fase sua vida?
 - Durante a fase escolar ou quando já se encontrava a trabalhar?
- c) Qual o contributo da sua escolaridade para levar a cabo esta fase da sua vida?
 - Pensa que a Universidade/formação académica o preparou para este desafio?
 - Em que medida a sua experiência de trabalho contribui para iniciar esta fase da sua vida? Porquê?
 - Teve necessidade de alguma formação acrescida?
- d) Ter este projeto e esta vida de empreendedor é o que sempre quis, é o que realmente gosta de fazer ou foi uma necessidade?
- e) Qual/ais os momentos críticos (se existiu) positivos ou negativos, que o conduziu à criação do seu próprio negócio? (contem situações; dificuldades e como as resolveu) Porquê?

- f) Quais os acontecimentos positivos que geraram oportunidades, motivação?
- g) Que apoios considera que deveriam ter sido considerados numa fase inicial de um projeto?
- h) Quais os incentivos que considerou mais importantes? (explorar o momento crítico)
- i) Quais as principais dificuldades que sentiu numa fase Inicial? Essas dificuldades estão ainda presentes?
- j) Para as empresárias que criaram o seu negócio recentemente (período igual ou inferior a 4 anos):
- Em que medida o discurso político (o discurso sobre empreendedorismo) os levou a tomar esta decisão de iniciar um negócio na área da saúde? Porquê?
- l) Que pessoas/instituições considera foram muito importantes para si nesta fase inicial? Porquê?
- m) Considerou importante o apoio da família, amigos...?
- n) Em que medida esta fase inicial mudou a sua ideia do que significava ser empreendedor?
- Nesta fase inicial qual era a ideia que tinha do que significava ser empreender? E porquê?
- o) Em que momento sentiu que este projeto seria viável? Porquê?

3. Fase atual da atividade empreendedora

- a) Como caracteriza a sua empresa?
- Que adjetivos usaria para caracterizar o seu negocio e porquê? (Mais valia...)
- b) Qual o fator que considera mais importante para se manter no mercado (diferenciação, profissionalismo, atender a um nicho de mercado específico)?
- c) Conte-me um seu dia-a-dia de trabalho...

- O que faz na sua empresa?
- Que funções desempenha regularmente?
- Onde ocupa a maior parte do seu tempo?
- Quais considera serem as suas funções mais importantes? E porquê?

d) Quais as maiores dificuldades que encontra na gestão do seus dia a dia como empresário? Porquê?

e) Os lucros (benefícios económicos) são suficientes para se manter no mercado?

f) Quem é o seu braço direito? Porquê?

g) Qual o momento crítico que viveu na gestão da sua empresa? Fala-me um pouco sobre isso...

h) Atualmente, que apoios necessitaria para desenvolver ou manter a sua empresa?

i) Tem uma função/profissão paralela? Se sim, porquê?

j) Acha uma mais valia poder criar postos de trabalho com esta atividade?

l) Acha que o trabalho em equipa multidisciplinar é importante para manter este negócio?

m) Em termos legais, o que é que faz falta para abrir uma empresa na área da saúde?

n) Qual é a principal forma de divulgação deste serviço/centro?

o) Acha que há uma relação entre inovação e empreendedorismo?

4. Balanço da atividade empreendedora e expectativas:

a) Arrepende-se de ter enveredado por este caminho?

b) Como se imagina no futuro? Daqui a 10 anos? E a sua empresa?

- c) Como é que acha que a crise financeira que atravessamos influencia e irá influenciar o seu negócio? Porquê?
- d) Que ocupações/formações considera importantes para o seu percurso profissional num futuro próximo?
- f) Acha que a Ordem dos Enfermeiros podia colaborar ou ajudá-lo neste processo?
- g) Que recomendações daria a uma jovem enfermeiro que estivesse neste momento interessado em desenvolver o seu projeto empresarial nesta área?
- h) Como caracteriza o empreendedorismo em Enfermagem é diferente?
- i) Tem outras ideias de negócio?
- j) Acha que os clientes, hoje, são mais exigentes?

5. Contributo do entrevistado para o projeto:

- a) Num projeto deste género que questões gostaria que lhe tivessem sido colocadas? Que temas acha que seria interessante termos abordado e que ainda não o fizemos?
- b) Que sugestões gostaria de fazer para melhorar este projeto de investigação
- c) Conhece algum(a) enfermeiro empresário que tenha uma empresa na área da saúde?

Agradecimento

Informar que final do projeto será contactado(a)

Preenchimento da ficha técnica

ANEXO 2 – FICHA TÉCNICA**Número da Entrevista:** ____**Data da entrevista** ____ / ____ / ____**Local** _____**Tempo de duração da entrevista** _____**(Início ____ h ____ min. / Final ____ h ____ min.)****1. Dados gerais relativos à entrevistada:**

a) Dados demográficos

Idade: _____

Estado civil: _____

Pessoas com quem partilha a sua vida privada (pais, irmãos, amigos, filhos, marido/companheiro...), idades, escolaridade e profissão:

Profissão e escolaridade dos pais:

Mãe: _____ Hab. Literárias: _____

Pai _____ Hab. Literárias: _____

Número de irmãos: _____

b) Grau académico:

Até ao 1º ciclo ____ 2º ciclo ____ 3º ciclo ____ Ensino Secundário ____

Bacharelato ____ Licenciatura ____ Mestrado ____ Doutoramento ____

Área de formação: _____

c) Percurso profissional:

Quando surgiu a necessidade/desejo de iniciar este projeto? Logo após terminar a sua formação acadêmica ou depois de ingressar no mercado de trabalho?

Qual foi a primeira ocupação profissional remunerada: _____

idade: _____

Organização Empregadora: _____

Que ocupações/formações anteriores que considera importantes para o seu percurso profissional (atividade profissional e organização empregadora):

Com que idade teve a sua primeira experiência como empreendedor: _____

Em que área de formação: _____

Qual a sua ocupação atual (função e estatuto hierárquico):

d) Formação profissional:

Cursos de formação frequentados (mencionar os mais importantes para a atividade profissional atual):

2. Empresa:

a) Informação geral

Idade da empresa: _____

Qual o ramo de atividade:

Quem são/foram os fundadores da empresa:

Atividade-primária (negócios):

Tipo de sociedade juridicamente constituída (estrutura formal de direção das empresas):

Localização: _____

b) Recursos humanos:

Porcentagem (ou número) de funcionários: _____

Média de idade dos funcionários: _____

Habilitações médias dos funcionários: _____

Área de formação dos funcionários: _____

Número de Cargos de chefia e responsabilidade: _____

Enumere, caso existam, o grau de parentesco de familiares que exercem atividade profissional na sua empresa e quais as funções que desempenham:

Identificação dos sócios e percentagem da sociedade:
