



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Senioridade e empreendedorismo: O caso do Norte de Portugal

Trabalho Final na modalidade de Dissertação
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Gestão

por

Cláudia Sofia Ramos Pinto

sob orientação de
Professor Doutor Ricardo Morais

Católica Porto Business School
abril 2017

Agradecimentos

Finalizado mais um marco importante do meu percurso acadêmico e pessoal, resta-me agradecer a todos aqueles, que de alguma forma contribuíram para que tudo isto fosse possível.

Aos meus pais, pelo apoio e oportunidade de estudar e pelo orgulho e confiança que têm em mim. À minha mãe porque desde cedo me motivou a não desistir dos meus objetivos. Ao Bruno pela companhia de todos os dias.

Ao Professor Doutor Ricardo Morais pela orientação, sentido crítico e disponibilidade constante.

À CH Business Consulting pela oportunidade de realizar o estágio em paralelo com a dissertação. Obrigada a toda a equipa por estarem sempre disponíveis para me ajudar. Um obrigado especial à Lurdes Morais, Raquel Ribeiro, Arabela Fabre, Joel Nascimento e João Freitas pelos conselhos, material de apoio e colaboração.

Ao Dr. Rafael Cerveira Pinto e ao Eng.^o Luís Roberto pela partilha de experiências que me permitiram enriquecer este trabalho e, acima de tudo pela disponibilidade imediata.

Ao Duarte, pelo apoio incondicional e alegria.

A todos os meus amigos e equipa de estágio – obrigada pela companhia e espírito de entreatajuda.

Resumo

O presente estudo pretende responder à questão de investigação – Como é que a senioridade influencia o empreendedorismo? - foi feito um enquadramento teórico que aborda pontos fulcrais como a caracterização dos empreendedores seniores e a respetiva categorização, os fatores motivadores *pull* e *push factors* e, em contrapartida, os fatores que podem limitar a atividade empreendedora. Esta contextualização serve de suporte à metodologia de investigação adotada: numa primeira fase, foi realizado um inquérito, de forma a proceder a uma análise quantitativa da informação, resultante do cruzamento de variáveis como a idade com as motivações e os constrangimentos à criação de um negócio. O inquérito foi complementado com duas entrevistas semiestruturadas com dois empreendedores seniores.

O desejo de alcançar maior autonomia, independência e flexibilidade é indicado como a motivação mais preponderante para os diferentes grupos etários em análise, à exceção do grupo com idades superiores a 60 anos. Como constrangimentos percebidos, a esmagadora maioria indicou a dificuldade em identificar uma falha de mercado que originasse a criação de um negócio – à exceção do grupo dos 45 aos 50 anos. No que refere aos apoios mais valorizadas na criação do próprio negócio, constata-se que não há um padrão – diferem consoante o grupo etário em questão.

Palavras-chave: senioridade; empreendedorismo; inquérito; Norte de Portugal

Abstract

This study aims to answer the research question - How does seniority influence entrepreneurship? - a theoretical framework was elaborated that addresses key points such as the characterization of the senior entrepreneurs and their categorization, pull and push motivators factors, and, on the other hand, the factors that can limit the entrepreneurial activity. This contextualization supports the research methodology adopted: in the first phase, a survey was carried out, in order to do a quantitative analysis of the information, resulting from the crossing of variables such as age with the motivations and constraints to the creation of a business. The survey was complemented with two semi-structured interviews with two senior entrepreneurs.

The desire to achieve greater autonomy, independence and flexibility is indicated as a more pre-eminent motivation for the different groups in analysis, with the exception of the group aged over 60 years. As perceived constraints, the overwhelming majority has indicated a difficulty in identifying a market failure that leads to a business creation - with the exception of the 45-50 age group. In relation to the most valued supports in the creation of the business, it is verified that there is no standard – it depends according the group in question.

Keywords: seniority; entrepreneurship; survey; North of Portugal

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo.....	v
Abstract	vii
Índice	ix
Índice de figuras	x
Índice de tabelas.....	xiii
1. Introdução.....	19
2. Revisão de literatura	21
2.1 Empreendedor sénior.....	21
2.2 Características dos empreendedores seniores.....	22
2.3 Fatores motivadores para iniciar uma start-up.....	24
2.4 Diferentes tipos de empreendedores seniores	27
2.5 Fatores determinantes da intenção empreendedora dos seniores	28
3. Método	34
3.1 Estratégia de investigação	34
3.2 A escolha dos instrumentos	34
3.3 Caracterização do inquérito	35
3.4 Caracterização das entrevistas.....	38
4. Discussão de resultados.....	39
4.1 Informação recolhida: inquérito	39
4.2 Informação recolhida: entrevistas	51
5. Conclusão.....	66
5.1 Contributo teórico	66
5.2 Limitações.....	69
5.3 Recomendações.....	70
Bibliografia.....	71
Apêndice I - figuras e tabelas.....	81
.....	83
Apêndice II – entrevistas	133
Apêndice III – guião	146

Índice de figuras

Figura 1: Cruzamento posição quanto à criação do próprio negócio e idade	44
Figura 2: Ranking de motivações (1ª entrevista)	54
Figura 3: Ranking de motivações (2ª entrevista)	55
Figura 4: Classificação de constrangimentos (1ª entrevista)	57
Figura 5: Classificação de constrangimentos (2ª entrevista)	58
Figura 6: Género dos inquiridos	81
Figura 7: Idade dos inquiridos	81
Figura 8: Distrito de residência	82
Figura 9: Habilitações académicas	82
Figura 10: Profissão/cargo	83
Figura 11: Anos de experiência de profissional	83
Figura 12: Ao longo da sua carreira frequentou cursos de formação/atualização?	84
Figura 13: Áreas dos cursos de formação/atualização	84
Figura 14: Motivo/causa do desemprego	84
Figura 15: Duração da situação de desemprego (anos)	85
Figura 16: Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?	85
Figura 17: Qual o motivo que o levaria a criar o seu próprio negócio?	85
Figura 18: Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes? (1ª frase)	86
Figura 19: Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes? (2ª frase)	86
Figura 20: Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes? (3ª frase)	87

Figura 21: No caso de apoio a um projeto empreendedor de criação de negócio, assinale as 3 opções mais relevantes para si	87
Figura 22: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego.....	89
Figura 23: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador	90
Figura 24: Cruzamento idade com motivação - desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	91
Figura 25: Cruzamento idade com motivação - vontade de ser proativo na procura de resultados	92
Figura 26: Cruzamento idade com motivação - obtenção de rendimentos mais elevados	93
Figura 27: Cruzamento idade com motivação - concretização de um sonho	94
Figura 28: Cruzamento idade com motivação - aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (networking) ..	95
Figura 29: Cruzamento idade com motivação - alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	96
Figura 30: Cruzamento idade com motivação - alavancagem de competências técnicas e de gestão.....	97

Índice de tabelas

Tabela 1: Fatores motivadores e tipo de empreendedorismo	25
Tabela 2: População desempregada: total e por nível de escolaridade superior (indivíduo – milhares).....	37
Tabela 3: Desemprego registado - ao longo do período 2015 e 2016.....	38
Tabela 4: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio	88
Tabela 5: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego.....	88
Tabela 6: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador.....	89
Tabela 7: Cruzamento idade com motivação - desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	90
Tabela 8: Cruzamento idade com motivação - vontade de ser proativo na procura de resultados	91
Tabela 9: Cruzamento idade com motivação - obtenção de rendimentos mais elevados.....	92
Tabela 10: Cruzamento idade com motivação - concretização de um sonho	93
Tabela 11: Cruzamento idade com motivação – aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (networking) ..	94
Tabela 12: Cruzamento idade com motivação - alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	95
Tabela 13: Cruzamento idade com motivação - alavancagem de competências técnicas e de gestão.....	96

Tabela 14: Cruzamento idade com limitação - não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio.....	97
Tabela 15: Cruzamento idade com limitação - desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo.....	98
Tabela 16: Cruzamento idade com limitação - clima económico pouco oportuno.....	98
Tabela 17: Cruzamento idade com limitação - dificuldades de análise da exequibilidade da oportunidade de negócio.....	99
Tabela 18: Cruzamento idade com limitação - dificuldades de desenvolvimento de relações/contactos.....	99
Tabela 19: Cruzamento idade com limitação - dificuldades ao nível de gestão do negócio.....	100
Tabela 20: Cruzamento idade com limitação - fraco conhecimento em criação de empresas.....	100
Tabela 21: Cruzamento idade com limitação - reduzida capacidade financeira.....	101
Tabela 22: Cruzamento idade com limitação - dificuldades de acesso a financiamento, em particular junto da banca.....	101
Tabela 23: Cruzamento idade com limitação – idade.....	102
Tabela 24: Cruzamento idade com limitação - receio de falhar/aversão ao risco.....	102
Tabela 26: Cruzamento idade com apoio em consultadoria especializada para a criação da empresa.....	103
Tabela 25: Cruzamento idade com apoio no desenvolvimento da idade de negócio.....	103
Tabela 27: Cruzamento idade com apoio em formação específica.....	104
Tabela 28: Cruzamento idade com apoio em mentoria de acompanhamento do negócio.....	104

Tabela 29: Cruzamento idade com apoio em programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior	105
Tabela 30: Cruzamento idade com apoio em mecanismos de financiamento	105
Tabela 31: Cruzamento idade com apoio na disponibilização de infraestruturas físicas	106
Tabela 32: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - criação próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego	107
Tabela 33: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador	108
Tabela 34: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	109
Tabela 35: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - vontade de ser proativo na procura de resultados.....	110
Tabela 36: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação – obtenção de rendimentos mais elevados	111
Tabela 37: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação – concretização de um sonho	112
Tabela 38: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (networking)	113
Tabela 39: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio.....	114

Tabela 40: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - alavancagem de competências técnicas e de gestão.....	115
Tabela 41: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio.....	116
Tabela 42: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	117
Tabela 43: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - clima económico pouco oportuno.....	118
Tabela 44: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldade de análise e da exequibilidade da oportunidade de negócio.....	119
Tabela 45: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldades de desenvolvimento de relações/contactos	120
Tabela 46: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldades ao nível de gestão do negócio.....	121
Tabela 47: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - fraco conhecimento em criação de empresas	122
Tabela 48: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - reduzida capacidade financeira	123
Tabela 49: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldades de acesso a financiamento, em particular junto da banca	124
Tabela 50: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação – idade	125
Tabela 51: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - receio de falhar/aversão ao risco	126

Tabela 52: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio no desenvolvimento da ideia de negócio	127
Tabela 53: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em consultoria especializada para a criação da empresa.....	128
Tabela 54: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em formação específica	129
Tabela 55: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em mentoria de acompanhamento do negócio	130
Tabela 56: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior	131
Tabela 57: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em mecanismos de financiamento.....	132

1. Introdução

Nos últimos anos, tem sido dada especial atenção à questão do empreendedorismo inclusivo devido, essencialmente, a alterações sociodemográficas como o aumento das taxas de desemprego e o envelhecimento da população na Europa. O apoio ao empreendedorismo inclusivo destina-se a grupos desfavorecidos da população, como as mulheres, os jovens, as minorias étnicas, pessoas com deficiências e idosos, e tem como objetivo final ajudar e incentivar estes grupos a participar em atividades empreendedoras. Estas iniciativas partilham o objetivo final de garantir que todos, independentemente das suas características e condições socioeconómicas, têm a mesma oportunidade de iniciar e gerir os seus próprios negócios (OECD/EU, 2013). O empreendedorismo sénior é parte integrante do empreendedorismo inclusivo, uma vez que os idosos (normalmente definidos com idades entre os 55 e os 64 anos), são considerados desfavorecidos devido essencialmente à discriminação da idade (Loretto & White, 2006). Este estudo analisa, portanto, a seguinte questão de investigação: Como é que a senioridade influencia o empreendedorismo? Em particular, a forma como o fator idade afeta a intenção empreendedora e quais as motivações e os constrangimentos que incentivam ou impedem os seniores de criarem o seu próprio negócio. Esta é uma caracterização de extrema relevância pois pode indiciar soluções que promovam o espírito empreendedor dos mais velhos e contribuam para contrariar as elevadas taxas de desemprego. De acordo com dados do (INE,

2015), a maior fatia de desempregados pertencia à faixa etária daqueles com 45 ou mais anos (mais de um terço do número de desempregados em Portugal).

De modo a dar resposta à questão de investigação acima referida, a estratégia de investigação utilizada neste trabalho de investigação é o inquérito, complementado com duas entrevistas a empreendedores seniores.

O presente trabalho encontra-se dividido em cinco principais capítulos. No segundo capítulo revê a literatura sobre empreendedorismo sénior. O terceiro capítulo apresenta a metodologia utilizada nesta dissertação – o inquérito e as entrevistas semiestruturadas que o complementam. O quarto capítulo apresenta e analisa os resultados. O quinto e último capítulo sintetiza resposta deste trabalho empírico à questão de investigação, assim como as suas limitações e implicações.

2. Revisão de literatura

2.1 Empreendedor sénior

A evolução da sociedade e da economia têm sido profundamente marcadas pelo envelhecimento da população, com repercussões notórias nos recursos públicos, no mercado de trabalho, nos sistemas de proteção social e na alteração da estrutura do corpo da sociedade (AEP¹ & Portugal Quatenaire, 2013). Tendo presente esta tendência, constata-se que o número crescente de trabalhadores com mais de 50 anos tem suscitado, na comunidade científica e no Governo, interesse em estudar o tema: trabalho numa fase mais avançada da vida dos trabalhadores (Duval, 2004). Como consequência, são vários os termos que têm vindo a ser utilizados na literatura para definir empreendedores mais velhos, contudo, ainda não existe consenso quanto ao termo mais aceitável. Entre as terminologias mais utilizadas para descrever empreendedores de idade mais avançada, destacam-se as seguintes: *“grey/gray entrepreneur”*, *“senior entrepreneur”*, *“seniorpreneur”*, *“third age entrepreneur”*, *“elder/older entrepreneur”*, *“second career entrepreneur”*, *“later-life entrepreneur”*, *“long-term self-employed”* e *“mature entrepreneur”*. De facto, as múltiplas expressões utilizadas denotam a existência de diferentes conceitos de empreendedor sénior, não obstante as diferenças verificadas serem separadas por uma linha muito ténue. O enfoque da discussão está predominantemente no marco etário, isto é, a idade a partir

¹ Associação Empresarial de Portugal

da qual o empreendedor começa a ser considerado sénior, e, ainda, a idade que tinha aquando da criação do negócio. De acordo com a AEP e Portugal Quaternaire (2013), regra geral, o intervalo de idades definido para designar um sénior varia entre os 45 e os 65 anos. No que refere à idade em que o indivíduo iniciou o negócio, Kautonen (2013) define o empreendedor sénior como um indivíduo com 50 ou mais anos, que está a planear começar o seu negócio; está, de momento, no processo de iniciar um, ou, iniciou-o recentemente. Já a AEP e a Portugal Quaternaire (2013) não consideram relevante a idade com a qual o empreendedor iniciou/adquiriu o negócio.

De modo a garantir um alinhamento entre a metodologia utilizada neste estudo e os restantes capítulos, definiu-se empreendedor sénior como o indivíduo com idade igual ou superior a 45 anos, que gere o seu próprio negócio, criado de raiz ou adquirido a outros, por conta própria ou como empregador, independentemente da idade que tinha quando iniciou o negócio (AEP & Portugal Quaternaire, 2013).

2.2 Características dos empreendedores seniores

Estudos anteriores têm demonstrado que empreendedores seniores são mais capazes de iniciar e gerir um negócio do que os empreendedores jovens, devido ao capital financeiro, humano e social que foram acumulando ao longo da carreira (Singh & Denoble, 2003; Weber & Schaper 2004). E, de facto, existem evidências de que as taxas de sobrevivência das empresas criadas por empreendedores seniores são superiores às criadas por jovens empreendedores (Storey & Cressy, 1996). Por outro lado, dois recentes estudos empíricos sobre empreendedorismo sénior, indicam, que, de um modo geral, as pessoas mais velhas são significativamente menos propensas a envolverem-se em atividades

empresariais, contrariamente aos mais jovens (Curran & Blackburn, 2001). Tais estudos permitem concluir que a capacidade para criar e gerir um negócio é superior numa idade mais avançada, mas a motivação para um comportamento empreendedor é inferior. A mesma conclusão é verificada num estudo norueguês, relativo a empreendedores com mais de 18 anos, segundo o qual as competências empresariais aumentam com a idade, mas as intenções empreendedoras tendem a diminuir (Rotefoss & Kolvereid, 2005).

Como atributos referidos e, por vezes, assumidos à priori (Weber & Schaper, 2004; Patel & Gray, 2006), como sendo trunfos para os seniores, na criação de um negócio, destacam-se os seguintes:

- De acordo com o *Older Workers Survey* (realizado em 2003 por SHRM/NOWCC/CED²), as principais razões para contratar ou reter os trabalhadores mais velhos são: experiência valiosa, *networking*, forte ética de trabalho, lealdade com a empresa, diversidade de abordagens e sugestões e, *mentoring* com os jovens trabalhadores (Collison, 2003).
- A sabedoria dos trabalhadores seniores é visível através da experiência, orientação, liderança e conforto (Peterson, 1999).
- *Background* de *skills* pessoais e profissionais, experiências e conhecimentos (Platman, 2003);
- Maior confiança, autonomia e motivação (Fraser et al., 2009; Kean et al., 1993);
- Mais oportunidades de aprendizagem (Patel & Gray, 2006);
- Maior probabilidade de acumulação de recursos financeiros (nomeadamente capital e ativos) (Hart et al., 2004);

² Society for Human Resource Management (SHRM), National Older Worker Career Center (NOWCC) e Committee for Economic Development (CED)

- Melhor preparação (nomeadamente na preparação de um plano de negócios, na elaboração de orçamentos ou pesquisa de mercado) (Barclays Bank, 2001 apud Lewis & Walker, 2011, p.8);
- Menor propensão ao excesso de confiança (Forbes, 2005);
- *Networking* mais alargado (Rogoff, 2008; Cannon, 2008);

Para além destes fatores motivadores à criação de empresas, os autores Weber & Schaper (2003), apontam como principais dificuldades, a saúde dos trabalhadores seniores, o ciclo de vida familiar, os baixos níveis de energia e os baixos níveis de educação. O fator saúde é indicado como a causa mais comum para quem opta por se reformar da atividade profissional ou não procura emprego de forma ativa (Curran & Blackburn, 2001). Muito embora a condição de saúde possa dificultar os empreendedores seniores a fornecer energia suficiente para ajudar a empresa a sobreviver e a crescer, Staudinger (1999) defende que as vantagens de uma maior experiência e conhecimento podem equilibrar essas preocupações, e, de acordo com os autores De Bruin & Firkin (2001), nesses casos, o declínio na produtividade tenderá a tardar.

2.3 Fatores motivadores para iniciar uma start-up

2.3.1 *Pull e push factors*

Na literatura, é comum identificar dois tipos de motivação para iniciar um negócio: *pull* e *push factors* (Stanworth & Curran, 1973; Basu & Goswami, 1999). Os *pull* e *push factors* podem, também, ser designados como motivações internas ou motivações externas, respetivamente. As motivações internas, conduzem ao denominado empreendedorismo por oportunidade – o espelho do empreendedor clássico que procura independência e realização pessoal (IFDEP, 2015), ou, como define Reynolds et al. (2005), a criação de um negócio na

expectativa de explorar uma oportunidade. Por outro lado, as motivações externas, também designadas por empreendedorismo por necessidade, definem os indivíduos que procuram alternativas perante uma situação de desemprego de longa duração (IFDEP, 2015). Em suma, segue-se uma tabela exemplificativa:

Fatores Motivadores	Tipo de Empreendedorismo
Pull Factors/Motivações Internas	Empreendedorismo por Oportunidade
Push Factors/Motivações Externas	Empreendedorismo por Necessidade

Tabela 1: Fatores motivadores e tipo de empreendedorismo

No sentido de simplificar a abordagem aos fatores que motivam os indivíduos no início de uma *start-up*, adotemos a terminologia *pull* e *push factors*. Assim sendo, os *pull factors* são caracterizados como fatores positivos que atraem as pessoas para o domínio de um negócio, tais como, uma maior independência, a possibilidade de aumentar os rendimentos e a oportunidade de realizarem as suas ideias. Indivíduos que se aproximam da idade da reforma poderão encarar a atividade empreendedora de pequena escala, como uma forma positiva de os manter ativos e, por conseguinte, contribuir para uma maior inclusão social e um maior benefício para a sociedade, dado o capital humano e social que possuem (Webster & Walker, 2005; Kautonen et al., 2008). Por outro lado, os *push factors* compreendem impulsos negativos como o desemprego, a falta de oportunidades de carreira e a insatisfação com o atual trabalho (McClelland et al., 2005; Singh & Denoble, 2003). A falta de oportunidades de emprego no mercado de trabalho, assim como a insatisfação perante as reformas dos mais velhos, dá destaque ao autoemprego, tornando-se esta uma solução mais atrativa (Dyer, 1994; Singh & Denoble, 2003). Weber & Schaper (2004) acrescentam que, numa situação de insuficiência de fundos de pensões, assim como, perante desajustamentos no direito às mesmas, os

indivíduos podem ser motivados para a atividade empreendedora através de *push factors*. A insatisfação com o atual emprego e com as oportunidades de desenvolvimento de carreira, são particularmente importantes para o segmento da terceira idade, uma vez que os mais velhos podem enfrentar problemas de discriminação e acesso limitado a oportunidades de formação no mercado de trabalho (Webster & Walker, 2005).

De forma mais pormenorizada, vejamos os contributos do Eurofound (2012), European Commission (2010), OECD/EU (2012) e Sinead Shannon (2012), os quais defendem que *push* e *pull factors* são os *drivers* de necessidade e oportunidade que influenciam a escolha de um sénior iniciar uma *start-up*. Como *pull factors*, os autores definem a abertura cultural, a vontade de ser trabalhador independente, uma maior autonomia e horários de trabalho mais flexíveis, o desejo de contribuir para a sociedade, a possibilidade de conhecer outras pessoas e, conseqüentemente ampliar redes de contacto, o acesso mais facilitado a financiamento, o desejo e a possibilidade de aprender novas *skills* e a motivação para um rendimento extra. Alternativamente, como *push factors* identificam as escassas poupanças, as necessidades familiares (pressão financeira), os baixos salários, o desemprego, a ausência de alternativas para aumentar as fontes de rendimento, assim como baixos (ou mesmo nenhuns) benefícios sociais. Por fim, políticas fiscais, seguros de saúde e condições de saúde podem atuar como *push* ou *pull factors*.

Embora estas duas vertentes do empreendedorismo – empreendedorismo por oportunidade ou necessidade – estejam presentes em todos os grupos etários, o dilema oportunidade ou necessidade é mais evidente em faixas etárias mais avançadas. Tal evidência decorre da dificuldade acrescida em sair de uma situação de desemprego e/ou da motivação em iniciar um negócio próprio e aplicar a experiência que foi sendo adquirida ao longo da carreira profissional

(IFDEP³, 2015). A vasta experiência que possuem, as bases de *networking* e o tempo de preparação dos empreendedores, são fatores influenciadores que vão determinar a procura de novas oportunidades a empreender (Block & Wagner, 2010).

2.4 Diferentes tipos de empreendedores seniores

Singh & Denoble (2003) distinguem três grupos de empreendedores seniores, tendo por base uma comparação de acordo com a propensão ao risco. Os autores concordam que cada tipo de empreendedor demonstra diferentes manifestações numa situação de autoemprego (pós carreira).

Definem *constrained entrepreneurs* como indivíduos que partilham o desejo de iniciar o seu próprio negócio e possuem tendências empreendedoras relativamente elevadas, mas têm sido incapazes de agir devido aos constrangimentos percebidos, como a atual profissão, a falta de capital e/ou inflexibilidade familiar.

Os *rational entrepreneurs* são indivíduos que decidem tornar-se empreendedores, tendo por base uma comparação racional entre os benefícios oferecidos pela sua posição atual e eventuais benefícios futuros provenientes da atividade empreendedora. Embora os autores reconheçam uma série de motivos inerentes a essa escolha racional, como o prestígio, o respeito e a honra, o principal motivo é a possibilidade de obter uma fonte de rendimento certa e constante. Este tipo de empreendedores encara o autoemprego como uma forma de progredir na carreira e acumular riqueza.

Se, por um lado, os *constrained entrepreneurs* e os *rational entrepreneurs* são atraídos para o empreendedorismo tendo por base *pull factors*, o mesmo não se

³ Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal

verifica com o último grupo de empreendedores. Os *reluctant entrepreneurs* são trabalhadores por conta própria por necessidade, devido à falta de alternativas: falta de oportunidades de emprego viáveis no mercado de trabalho e falta de recursos financeiros que os impedem de reformar e manter o estilo de vida que desejam.

2.5 Fatores determinantes da intenção empreendedora dos seniores

Uma conclusão relevante de um estudo sobre *grey entrepreneurship* revela que os trabalhadores seniores são menos propensos a agir de forma empreendedora (Blanchflower et al., 2001; Curran & Blackburn, 2001; Praag & Ophem, 1995).

Como o número de trabalhadores acima dos 50 anos está a aumentar (Duval, 2004), e os mesmos tendem a ser menos empreendedores (Blanchflower et al., 2001), há, por parte das empresas, a necessidade em desenvolver um plano de contingência baseado na idade, de forma a identificar e gerir trabalhadores empreendedores. Um fator chave de contingência poderá ser a identificação com o trabalho, o qual é conhecido por diminuir as intenções de *turnover*, assim como intenções empreendedoras. O modelo econométrico desse estudo, investiga não só a idade, mas também a identificação com o trabalho, e a combinação desses fatores – os quais são responsáveis por influenciar a intenção empreendedora dos trabalhadores (Hatak et al., 2015b).

2.5.1 Idade

Embora os mais velhos sejam mais capazes de exibir comportamentos que se desviam da maneira habitual de fazer negócios, uma vez que possuem melhores meios e oportunidades para o fazer (Weber & Schaper, 2004; Curran

& Blackburn, 2001), o certo é que, quando comparados com os mais jovens, são menos propensos a agir de forma empreendedora (Hart et al., 2004) e mais reticentes na criação de empresas (Kautonen, 2008). Lévesque & Minniti (2006) explicam o efeito-idade perante a intenção empreendedora, como resultado do custo de oportunidade tempo. Os autores argumentam que as pessoas mais velhas estão menos dispostas a investir tempo em atividades que têm um longo e incerto período de retorno (Fung et al., 2001) e tendem a preferir atividades de lazer, ao invés do trabalho (Singh & Denoble, 2003). Curran & Blackburn (2001) descrevem os seniores como menos flexíveis, menos comprometidos e menos capazes de lidar com a nova tecnologia.

Proposição 1. O fator idade apresenta uma relação negativa com a intenção empreendedora (Hatak et al., 2015a).

2.5.2 Identificação com o trabalho

De acordo com Krueger & Deborah Brazeal (1994), a atividade empreendedora não ocorre no 'vazio', pelo contrário, está, profundamente, enraizada no contexto cultural e social.

Enquanto modelos económicos anteriores de tomada de decisão empresarial foram baseados na utilidade esperada de futuros fluxos de receitas, Eisenhauer (1995) incluiu explicitamente a utilidade esperada das condições do atual trabalho e do desejo de agir de forma empreendedora (Lee et al. 2011). Autores como Brockhaus (1980), Cromie & Hayes (1991) e Henley (2007) têm demonstrado que trabalhadores satisfeitos com os seus atuais empregos, revelam uma menor probabilidade de considerar o empreendedorismo uma alternativa.

Tendo em consideração a utilidade que deriva das condições de trabalho, a análise da intenção empreendedora dos trabalhadores deve considerar o contexto de trabalho no qual os trabalhadores se encontram. Um fator chave é a

identificação com o trabalho, dimensão pela qual o indivíduo percebe se faz parte do trabalho que realiza (Sargent, 2003; Luhtanen & Crocker, 1992). Quando há uma forte identificação dos trabalhadores perante os seus empregos, a tendência é interpretar positivamente as condições relacionadas com o trabalho (Chen et al., 2013). Tal identificação tem por base a satisfação que deriva do trabalho (Baum & Youngblood, 1975), importância que é atribuída ao mesmo (Luhtanen & Crocker, 1992) e à duração do emprego na organização (Schneider et al., 1995; Thomas W. H. Ng & Feldman, 2010). Trabalhadores que se identificam fortemente com o trabalho são mais prováveis de criar laços com a organização em que estão envolvidos – o que faz reduzir a intenção de *turnover* (Van Dick, Christ, et al., 2004; Van Dick, Wagner, et al., 2004; Mael & Ashforth, 1995) e a intenção empreendedora em particular. Deste modo, assume-se o seguinte:

Proposição 2: A identificação com o trabalho apresenta uma relação negativa com a intenção empreendedora (Hatak et al., 2015a).

2.5.3 Idade e identificação com o trabalho

A idade e a identificação com o trabalho podem apresentar um impacto combinado perante a intenção empreendedora. Trabalhadores seniores, para além de demonstrarem um comportamento menos provável pela procura de novas oportunidades (Hart et al., 2004 apud Hatak et al., 2015a, p.41), revelam também uma maior tendência em exibir atitudes mais favoráveis perante os seus empregos (Hochwarter et al., 2001; Thomas W H Ng & Feldman, 2010; Krumm et al., 2013), o que poderá contribuir para atitudes ainda menos empreendedoras.

Este forte sentimento de identificação com o trabalho por parte dos trabalhadores mais velhos pode ser explicado pela Teoria da Seletividade Socioemocional (Carstensen, 1991), a qual defende que estes trabalhadores se

adaptam ao envelhecimento, procurando maximizar ganhos sociais e emocionais e minimizando riscos sociais e emocionais. Assim, revela-se uma maior probabilidade de trabalhadores mais velhos se identificarem com os seus empregos (Carstensen, 1992). De acordo com a Teoria da Seletividade Socioemocional, os seniores, em comparação com os mais jovens, são mais propensos a experienciar emoções positivas e menos propensos a experienciar emoções negativas (Gross et al., 1997).

A Teoria da Seletividade Socioemocional também demonstra que os mais jovens têm como prioridade a aprendizagem, enquanto que os seniores enfatizam objetivos de regulação emocional (Carstensen, 1992). A divergência das metas perante as diferentes idades é resultante da perceção do tempo que ‘a vida lhes resta’. *“Younger individuals are more likely to perceive that they have plenty of opportunities in the years ahead [...] older individuals are more likely to perceive that time is running out and perceive more limitations on their future options”* (Ng & Feldman, 2010a, p.685). Como resultado de um horizonte temporal menor, os trabalhadores seniores tendem a encarar os seus atuais empregos num espírito mais positivo (Carstensen, 1991) e, como consequência, sentem-se mais satisfeitos por se identificarem com o atual emprego (Wright & Hamilton, 1978). Assim, assume-se:

Proposição 3: Quanto maior é a identificação com o trabalho, mais negativa é a relação entre idade e intenção empreendedora (Hatak et al., 2015a).

2.5.4 Aversão ao risco

Contrariamente ao que acontece em países como os EUA, cujos fracassos são encarados como oportunidades de melhoria, em Portugal esta cultura não é bem aceite, o que nos leva a apontar como principal fator impeditivo à criação de empresas - o medo de falhar (Amway GmbH, 2013; Malheiros et al., 2010). Este medo de falhar advém de fatores como: encargos financeiros, crise

económica, desemprego, falta de autoestima, fatores legais e judiciais, sentido de responsabilidade elevado, receio de perder e desiludir familiares, medo de perder reputação, ausência de segundas oportunidades, entre outros (Amway, 2014). Assim, conclui-se que, muito embora o investimento que tem vindo a ser realizado seja relevante, na medida em que permite oferecer as condições necessárias para a criação de novos negócios, nomeadamente ao nível da criação de incubadoras, do lançamento de programas de apoio ao financiamento, transferência de I&D, espaços de *coworking*, etc., o certo é que, as normas sociais continuam a desencorajar potenciais empreendedores no desenvolvimento dos seus negócios (Palma & Silva, 2014).

Proposição 4: A aversão ao risco é apresentada como principal fator a influenciar de forma negativa a intenção empreendedora (Hatak et al., 2015a).

2.5.5 Desincentivos financeiros

Os benefícios estatais e os rendimentos provenientes das reformas podem desencorajar os seniores a adotar uma atitude empreendedora, na medida em que o autoemprego poderá não oferecer rendimentos superiores aos oferecidos na reforma. De acordo com o *Flash Eurobarometer*, aproximadamente 59% dos seniores de 15 Estados Membros acreditam que não é benéfico continuar a trabalhar para além dos 55 anos devido ao sistema tributário (Eurobarómetro, 2012).

Proposição 5: Os desincentivos financeiros apresentam uma relação negativa com a atividade empreendedora (Hatak et al., 2015a).

2.5.6 Falta de informação

Uma grande percentagem da população mais velha dedicou a sua vida a trabalhar, não tendo demonstrando atenção necessária às oportunidades que o autoemprego tem para oferecer, assim como aos passos para iniciar um negócio

(Halabisky et al., 2012). Os mesmos autores defendem que existe um desafio particular para os empreendedores mais velhos, no acesso a informação relevante para a formação de empresas e na fase inicial do negócio, como resultado de informações complexas e incompreensíveis, publicadas nos *sites* de diferentes órgãos governamentais e entidades de apoio.

Proposição 6: A falta de conhecimento sobre o tema pode repercutir-se numa desmotivação para a prática da atividade empreendedora (Hatak et al., 2015a).

3. Método

3.1 Estratégia de investigação

Neste capítulo é descrita a estratégia de investigação utilizada para dar resposta à questão de investigação - Como é que a senioridade afeta o empreendedorismo? - no contexto do Norte de Portugal.

De modo a assegurar uma maior validade da informação recolhida, foi realizado um inquérito, complementado com entrevistas. Esta triangulação de dados permite integrar diferentes perspetivas perante o objeto em estudo, garantindo, assim, uma maior complementaridade (Kelle & Erzberger, 2004) e corroboração dos dados recolhidos (Mason, 2002). A abordagem inerente a esta investigação é, por um lado, quantitativa, na medida em que os dados recolhidos do inquérito são quantificados em estatísticas (Muijs, 2010) e, por outro, qualitativa, dado que a informação recolhida das entrevistas não é expressa em números, mas sim em palavras (Tesch, 1990) que retratam a experiência do entrevistado.

3.2 A escolha dos instrumentos

A escolha do inquérito advém da particularidade de permitir recolher informação de forma simples e eficiente; acresce ainda a vantagem de constituir

informação fácil de trabalhar, da qual é possível reconhecer padrões e uma análise cruzada da informação (Marshall & Rossman, 1995). Não obstante todas as vantagens inerentes ao questionário lançado, assim como a sua amostra representativa (n=1000), identificam-se algumas limitações, designadamente o facto de apresentar somente questões de resposta fechada, sendo que o inquirido não tem a oportunidade de responder uma outra opção se não as que lhe são apresentadas. Com a análise do questionário responde-se a questões como “quem”, “o quê”, “onde” e “quantos” (Yin, 1994), com as entrevistas com os dois empreendedores seniores, o âmbito de análise alarga-se para questões como “porquê” e “como”. De acordo com os autores Marshall & Rossman (1995), a técnica de recolha de informação via entrevista apresenta diversas vantagens - em particular, o facto de ser um encontro presencial, permitindo recolher informação via observação de sinais não-verbais e verbais, e ter acesso rápido a uma vasta quantidade de informação, incluindo a percepção de contexto.

3.3 Caracterização do inquérito

O grupo-alvo selecionado para responder ao inquérito obedeceu a determinados requisitos, nomeadamente: ser desempregado com mais de 45 anos, ter habilitações académicas de nível superior e ser residente no Norte de Portugal. Dada a importância do fator idade para o estudo, este foi segmentado por faixas etárias, com diferentes cores atribuídas, que são utilizadas alternadamente ao longo da discussão dos resultados: dos 45 aos 50 anos (grupo azul), dos 51 aos 55 anos (grupo verde), dos 56 aos 60 anos (grupo bege) e, por fim, com mais de 60 anos (grupo roxo).

O inquérito foi realizado entre os dias 6 de dezembro de 2016 e 5 de janeiro de 2017 e as respostas foram obtidas via *online* (96%) e através de contactos telefónicos (4%), tendo contabilizado um total de 1000 respostas.

O Trabalho Final de Mestrado foi desenvolvido no âmbito de um estágio, em sinergia com um projeto desenvolvido pela empresa CH Business Consulting⁴, designado de “Empreender 45-60”. Apesar de o questionário ter sido desenhado pela equipa da CH Business Consulting, a tarefa de divulgação do mesmo e a recolha de respostas foi levada a cabo pela Multidados⁵, tendo sido um serviço contratado. Tratam-se, portanto, de dados secundários, mas coube à autora deste Trabalho Final de Mestrado a análise dos dados recolhidos, assim como a elaboração dos gráficos resultantes do cruzamento de variáveis.

Ainda antes de divulgar os resultados obtidos, importa justificar a pertinência dos filtros aplicados aquando da seleção do target. Segundo dados do INE⁶ (2015), em 2015 estavam desempregadas 646,5 mil pessoas, das quais, 239,5 mil tinham 45 ou mais anos (mais de um terço do número de desempregados em Portugal) - representam a maior fatia dos desempregados e deparam-se com o seguinte dilema: demasiado novos para a reforma, demasiado velhos para um mercado de trabalho que não quer saber deles (Jornal de Notícias, 2009; Público, 2012; Jornal de Notícias, 2010).

A escolha do filtro “habilitações académicas de nível superior” advém da tendência crescente de população desempregada com este nível de escolaridade. Em 1992 havia registo de 4 800 pessoas desempregadas nestas condições, em 2016 esse valor aumentou para os 109 000 – o que em termos estatísticos representa uma evolução de 2.5% para 19% respetivamente, tal como é possível constatar na Tabela 2 que se segue (PORDATA 2017).

4 CH Business Consulting é a consultora de gestão onde a autora realizou o estágio, em paralelo com o desenvolvimento da dissertação

5 Empresa especializada em estudos de mercado. Mais informações em <http://multidados.com/pt>

6 Instituto Nacional de Estatística

Anos	Pop. desempregada Total	Pop. Desempregada com nível de escolaridade superior
1992	194,1	4,8
1993	257,5	8,1
1994	323,8	10,5
1995	338,2	14,0
1996	343,9	17,1
1997	324,1	13,3
1998	251,8	15,1
1999	225,7	17,6
2000	206,0	15,0
2001	214,2	17,7
2002	270,5	25,9
2003	340,4	36,4
2004	359,1	36,7
2005	414,1	44,9
2006	420,6	47,0
2007	440,6	57,6
2008	418,0	55,8
2009	517,4	54,0
2010	591,2	61,7
2011	688,2	87,9
2012	835,7	122,1
2013	855,2	136,5
2014	726,0	119,4
2015	646,5	115,4
2016	573,0	109,0

Tabela 2: População desempregada: total e por nível de escolaridade superior (indivíduo – milhares)

Fonte: PORDATA, 2017

Já o Norte de Portugal foi a região seleccionada uma vez que é a região do país que regista, constantemente, a maior taxa de desemprego, tal como é possível verificar na Tabela 3 que se segue (GEP⁷, 2016).

⁷ Gabinete de Estratégia e Planeamento

(número)	2015								2016					
	jun.	jul.	ago.	set.	out.	nov.	dez.	jan.	fev.	mar.	abr.	mai.	jun.	
total	53 650	56 697	52 955	74 412	70 194	64 695	54 033	64 934	53 632	53 464	50 136	50 006	49 496	
Norte	19 315	20 496	19 259	26 907	23 514	20 153	18 155	22 203	18 462	18 033	17 496	17 589	17 755	
Centro	11 007	11 525	11 173	15 403	14 200	11 780	10 892	12 468	10 301	10 413	9 883	10 200	10 157	
Lisboa	14 606	15 319	14 278	19 180	17 600	15 342	13 297	17 989	15 193	15 595	13 934	14 140	13 635	
Alentejo	4 177	4 872	4 176	6 098	6 388	4 716	4 637	5 247	4 264	4 603	3 707	3 864	3 788	
Algarve	2 204	2 127	1 806	3 520	5 293	9 554	4 819	4 053	2 906	2 481	2 210	2 040	1 828	
Açores	1 206	1 032	1 133	1 629	1 654	1 574	1 209	1 483	1 285	1 266	1 920	1 109	1 255	
Madeira	1 135	1 326	1 130	1 675	1 545	1 576	1 024	1 491	1 221	1 073	986	1 064	1 078	

Tabela 3: Desemprego registado - ao longo do período 2015 e 2016

Fonte: GEP, 2016

3.4 Caracterização das entrevistas

Como estratégia de investigação surgiu a oportunidade de complementar os dados recolhidos do inquérito com duas entrevistas a dois empreendedores seniores. Neste âmbito, o único requisito foi encontrar empreendedores que tivessem criado a empresa após os 45 anos e que pudessem contribuir com a sua experiência pessoal, identificando as motivações que os levaram a agir, as dificuldades que poder-se-iam ter revelado determinantes para desistir e ainda apoios que deveriam ser mais valorizados. As entrevistas foram realizadas com o Dr. Rafael Cerveira Pinto, fundador da Squadra, e o Eng.º Luís Roberto, fundador do Comunicatorium.

As entrevistas realizadas são do tipo semiestruturadas uma vez que tiveram como suporte um guião, com algumas questões chave, no entanto, perguntas adicionais foram feitas, assim como a ordem pré-definida para a entrevista foi-se alterando consoante o sentido que a mesma ia assumindo (Corbetta, 2003). A autora, no papel de entrevistadora, conduziu a entrevista da forma que lhe pareceu mais adequada, incluindo questões e explicações que considerou relevante e não estavam previstas no guião (Corbetta, 2003).

4. Discussão de resultados

É objeto deste capítulo a apresentação e discussão dos resultados obtidos no inquérito e nas entrevistas – e a respetiva relação com a literatura.

4.1 Informação recolhida: inquérito

4.1.1 Caracterização da amostra

Recorde-se que o grupo-alvo em estudo são desempregados com mais de 45 anos, com habilitações académicas de nível superior e residentes na região Norte de Portugal.

Numa primeira fase do inquérito foram analisadas as seguintes informações sociodemográficas: género, idade, distrito de residência, habilitações académicas, profissão e experiência profissional.

4.1.1.1 Género

Face a um total de 1000 inquiridos, obteve-se 566 respostas do género feminino (56.6%) e 434 respostas do género masculino (43.4%), tal como é possível evidenciar na Figura 6 em apêndice.

4.1.1.2 Idade

Uma vez que é objeto de estudo desta dissertação, dar resposta à forma como o fator idade influencia a intenção empreendedora, optou-se por apresentar a caracterização da idade dos inquiridos em diferentes intervalos – de modo a que possam ser tiradas ilações. Em estudo, contaremos com 433 participantes com idades compreendidas entre os 45 e os 50 anos; 275 participantes com idades compreendidas entre os 51 e os 55 anos; 198 participantes com idades compreendidas entre os 56 e os 60 anos e, por fim, 94 participantes com mais de 60 anos (Figura 7).

4.1.1.3 Distrito de residência

O questionário em análise, foi lançado somente na região Norte de Portugal (pelas razões já apresentadas no capítulo referente ao método), e apresentou a seguinte distribuição: Viana do Castelo (5.6%), Braga (20.1%), Vila Real (4.4%), Bragança (3.2%), Porto (40.4%), Aveiro (14.8%), Viseu (7.9%) e Guarda (3.6%) (Figura 8).

4.1.1.4 Habilitações académicas

Como o público-alvo em análise são somente pessoas com qualificações académicas de nível superior, apenas foram aceites respostas de inquiridos com bacharelatos, licenciaturas, pós-graduações, mestrados ou doutoramentos. A esmagadora maioria dos inquiridos possui a licenciatura (79.9%), ou seja, 799 participantes (Figura 9).

4.1.1.5 Profissão/cargo

Numa situação anterior à situação de desemprego, mais de 25% dos inquiridos eram profissionais liberais ou similares (Figura 10).

4.1.1.6 Anos de experiência profissional

Mais de um terço dos inquiridos desempregados qualificados detêm 10 a 15 anos de experiência profissional e 13.3% possuem mais de 35 anos de experiência (Figura 11).

4.1.2 Variáveis de enquadramento

Com base nas seguintes Figuras 12, 13 e 14 em apêndice, constata-se que mais de metade dos inquiridos afirmam ter frequentado cursos de formação/atualização, com especial enfoque para as áreas técnicas. Não obstante, 32.7% dos inquiridos indicam que o desajustamento das competências às novas exigências da função, é a principal causa do desemprego. Dos 1000 inquiridos, 544 afirmam estar numa situação de desemprego inferior a um ano, 204 numa situação de desemprego de um a dois anos e 252 numa situação de desemprego superior a dois anos (Figura 15).

4.1.3 Motivações e constrangimentos à criação do negócio

Após caracterização sociodemográfica do público-alvo, são agora apresentadas as questões e respetivos resultados direcionados à temática do empreendedorismo sénior, nomeadamente as motivações e os constrangimentos identificados na criação de um negócio e se de facto, a atividade empreendedora constitui ou não, um objetivo a alcançar. Sugere-se que a leitura seja acompanhada pela análise das figuras em apêndice, de modo a facilitar a compreensão.

De acordo com a Figura 16, verifica-se que mais de metade dos inquiridos não está motivado nem interessado em criar um negócio ou nunca pensou em iniciar um. Ainda assim, é significativo o número de pessoas que estão a pensar

iniciar um negócio/estão envolvidos numa atividade preparatória/já pensaram em iniciar um negócio mas não avançaram com a ideia – representando quase 400 pessoas.

É com base nestas estatísticas que surge o interesse em compreender quais as principais condições que motivariam a criação de um negócio e, em contrapartida quais os fatores que impedem os inquiridos de avançar.

Em resposta à questão “Qual o motivo que o levaria a criar o seu próprio negócio ⁸” (Figura 17), aferiu-se que o “desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade” foi o principal fator indicado. A “vontade de ser proativo na procura de resultados” e a “alavancagem de competências técnicas e de gestão” foram, respetivamente a segunda e a terceira motivação de maior peso. Estabelecendo uma relação com o exposto na revisão de literatura, verifica-se que os *pull factors* (fatores positivos) são indicados como principais fatores motivadores à criação de um negócio. Em contrapartida, os *push factors* (fatores negativos) são indicados como os menos preponderantes – o que significa que, para a amostra em estudo, a situação de desemprego não é reveladora de principal motivação à criação do próprio negócio. Considere-se que os resultados exibidos poderão ser explicados pelo facto de mais de metade dos inquiridos estar numa situação de desemprego inferior a um ano – pelo que, possivelmente ainda não percecionaram o empreendedorismo como necessidade.

Seguidamente colocou-se a seguinte questão: “Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes?”, sendo que era pedido aos inquiridos que seleccionassem os três

⁸ Importa esclarecer que em resposta a esta questão, os inquiridos classificaram a lista de fatores motivadores apresentada, de acordo com uma escala de 1 a 5, sendo 1 – discordo totalmente; 2 – discordo; 3 – não concordo nem discordo; 4 – concordo e 5 – concordo totalmente.

principais fatores. Curiosamente, a opção “não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio” foi o constrangimento mais referido na primeira, segunda e terceira escolha dos inquiridos – inicialmente com uma preponderância de 23.1%, e seguidamente com 11.7% na segunda e terceira escolha, tal como é possível verificar nas Figuras 18, 19 e 20.

A última questão colocada tinha como objetivo aferir quais os três fatores mais relevantes no apoio a um projeto empreendedor de criação de um negócio. Tal como é evidente na Figura 21, “o apoio no desenvolvimento da ideia de negócio” foi a opção mais escolhida, com 51.6% de respostas. Em segundo lugar a “necessidade de formação específica” com 49.5% e em terceiro lugar os “mecanismos de financiamento” com 44.9%.

4.1.4 Cruzamento de variáveis

De modo a ter uma perceção mais completa e próxima da realidade do impacto do fator idade na atividade empreendedora, neste ponto do trabalho é estabelecida uma comparação entre as variáveis idade, motivações/constrangimentos, posição quanto à criação do próprio negócio e respetivos apoios.

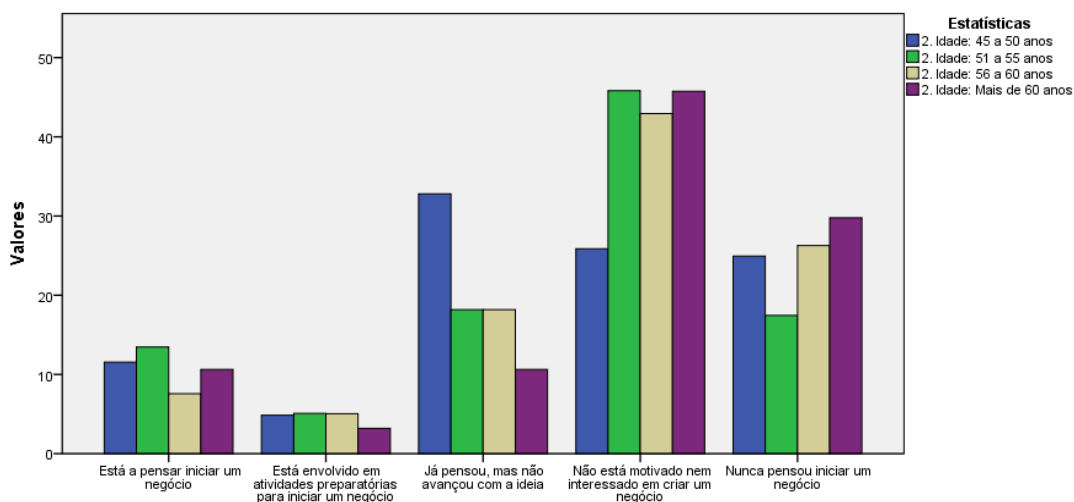


Figura 1: Cruzamento posição quanto à criação do próprio negócio e idade

De acordo com a Figura acima, os inquiridos de todas as faixas etárias responderam predominantemente que não estão motivados nem interessados em criar um negócio, à exceção dos inquiridos com idades compreendidas entre os 45 a 50 anos que responderam maioritariamente já ter pensado em criar um negócio, mas não avançaram com a ideia.

Embora as diferenças não sejam muito significativas, na posição “está a pensar iniciar um negócio” destacam-se os inquiridos de 51 a 55 anos com 13.5% de respostas (Tabela 4); No que refere à posição “está envolvido em atividade preparatórias para iniciar um negócio” os valores das diferentes faixas etárias são muito próximos e igualmente baixos; E, finalmente, em resposta à posição “nunca pensou iniciar um negócio” destaca-se a faixa etária com mais de 60 anos, com 29.8% (Tabela 4).

Da análise feita, surge especial interesse em compreender: 1) o porquê de 32.8% dos inquiridos com 45 a 50 anos já terem pensado iniciar um negócio mas não avançaram com a ideia; 2) o porquê de 29.8% do grupo etário com mais de 60 anos nunca ter pensado iniciar um negócio e ainda, 3) o porquê dos grupos verdes, beges e roxos não estarem motivados/interessados na criação do próprio negócio – com 45.8%, 42.9% e 45.7% de respostas, respetivamente

(Tabela 4). Ao longo da análise dos dados recolhidos, procurar-se-á responder às referidas questões.

Neste contexto, surge a necessidade de comparar as variáveis idade e motivações à criação do próprio negócio. Tendo como referência as Tabelas 5 a 13 e as Figuras 22 a 30 em apêndice, conclui-se que, em termos percentuais, a esmagadora maioria dos diferentes grupos etários, respondeu “4-concordo” perante as diversas motivações apresentadas (recorde-se que a pergunta feita tinha como base de resposta uma escala de 1 a 5, sendo 1-discordo totalmente e 5-concordo totalmente). De acordo com a maioria de respostas “4-concordo”, destaca-se o grupo etário com idades superiores a 60 anos em todas as motivações apresentadas, exceto no fator 13.9 - “alavancagem de competências técnicas e de gestão” – assumindo liderança o grupo etário verde, 51 a 55 anos.

Procedendo agora a uma análise com base nos extremos, isto é, apenas com base nas motivações classificadas com 1 - “discorda totalmente” e 5 - “concorda totalmente”, constata-se que:

Os grupos com idades compreendidas entre 45 e 50 anos, assim como 51 a 55 anos, indicaram como fator que mais “discordam totalmente” o 13.1 - “Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego” (6% de respostas e 4.4% de respostas, respetivamente);

O grupo com idades compreendidas entre 56 e 60 anos selecionou os seguintes fatores: 13.2 - “Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador”, 13.7 - “Aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (*networking*)” e 13.8 - “Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio” (4% de respostas em cada), como aqueles que mais “discordam totalmente” que se traduzam numa motivação;

Por fim, o grupo com idade superior a 60 anos indica como fator que mais “discorda totalmente” que seja considerado uma motivação o 13.2 – “Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador” (4.3 % de respostas).

Fazendo o mesmo raciocínio na lógica das motivações que mais “concordam totalmente”, verifica-se que para os diferentes grupos de idades, a motivação selecionada é a 13.3 – “Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade” (45 a 50 anos - 34.4%; 51 a 55 anos – 40.7%; 56 a 60 anos – 37.4% e mais de 60 anos – 29.8%).

A análise não ficaria completa se não fossem identificadas também as limitações à criação de um negócio (Tabelas 14 a 24 em apêndice). Anteriormente, conclui-se que a principal limitação selecionada (como primeira, segunda ou terceira escolha) foi a 14.1 – “não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio”, não obstante, como é objeto de estudo deste trabalho, foi feita uma análise segmentada pelas idades dos inquiridos. E, chegou-se à conclusão que, de facto, o fator “não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio” é tido como a limitação mais importante para os diferentes grupos etários, à exceção do grupo azul (com idades compreendidas entre os 45 a 50 anos). Neste último, destaca-se como principal constrangimento o “clima económico pouco oportuno” com 39.5% de respostas (171 respostas em 433⁹), muito embora a diferença verificada não seja substancial, pois 39% (169 em 433) respondeu “não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio”.

⁹ Total de inquiridos com 45 a 50 anos

Identificadas já as motivações e os constrangimentos que condicionam a prática da atividade empreendedora, importa agora conhecer quais os apoios mais valorizados por cada grupo etário (Tabelas 25 a 31 em apêndice). Numa análise de âmbito geral, verificou-se que o apoio mais valorizado foi o direcionado ao “desenvolvimento da ideia do negócio” – o que, efetivamente, coincide com o fator mais referido pelos inquiridos com 45 a 50 anos, não obstante, os restantes inquiridos consideraram como apoio mais crucial a necessidade de “formação específica”.

Até então foram cruzadas apenas duas variáveis (idade com motivações/constrangimentos/apoios), mas tal como havia sido referido, nesta fase do trabalho procurar-se-á compreender a natureza das estatísticas abaixo apresentadas. Para tal serão analisadas três variáveis simultaneamente – o fator idade, as motivações¹⁰/constrangimentos¹¹/apoios identificados e por fim, a posição quanto à criação do próprio negócio (Tabelas 32 a 57 em apêndice).

1) O porquê de 32.8% dos inquiridos com 45 a 50 anos já terem pensado iniciar um negócio mas não avançaram com a ideia

O “desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade” foi apontado como a motivação de maior preponderância na análise geral¹², contudo, importa agora cruzar as três variáveis: idade, motivação e o facto de já terem pensado iniciar um negócio, mas não terem avançado – só assim é possível ter a certeza de que a motivação acima identificada é a motivação mais valorizada nestas circunstâncias. Posto isto, e tendo em consideração as Tabelas

10 No âmbito das motivações, foram analisadas somente as classificadas com 5 - “concordo totalmente”. Recorde-se que no questionário base era pedida a classificação numa escala de 1 a 5.

11 No âmbito das limitações, analisou-se o total resultante da primeira, segunda e terceira escolha. Recorde-se que no questionário base era pedido a seleção dos 3 principais constrangimentos.

12 O termo análise geral é utilizado como referência à primeira análise e/ou à análise em que são comparadas somente duas variáveis.

32 a 40 em apêndice, confirma-se que, nestas circunstâncias, o fator “autonomia, independência e flexibilidade” continua a ser referido como o mais crucial, com 34.5% de respostas (49 respostas face a um total de 142¹³ inquiridos). De referir que o fator “vontade de ser proativo na procura de resultados” é igualmente uma motivação de destaque, com 30.3% de respostas (43 respostas face a um total de 142 inquiridos).

No que refere às limitações, verificou-se que, o “clima económico pouco oportuno” foi novamente a limitação mais relevante (como primeira, segunda ou terceira escolha) – 64 respostas perante um total de 142 inquiridos, ou seja 45% dos votos. Destaca-se, igualmente o fator “reduzida capacidade financeira” como o segundo constrangimento mais referido – 63 respostas num total de 142, ou seja, 44% (Tabelas 41 a 51).

Em suma: 32.8% dos inquiridos com 45 a 50 anos já pensaram iniciar um negócio mas não avançaram com a ideia pois consideram o clima económico pouco oportuno e possuem uma reduzida capacidade financeira. A maior motivação deste público-alvo prende-se com a possibilidade de se tornarem mais autónomos, independentes e flexíveis. Como forma de os incentivar a criar o seu próprio negócio, considera-se que a estratégia passa por valorizar os apoios indicados como mais importantes para o *target* em análise – neste caso, o apoio no desenvolvimento da ideia de negócio e os mecanismos de financiamento, com, respetivamente 85 e 84 respostas (Tabelas 52 a 57 em apêndice).

2) O porquê de 29.8% do grupo etário com mais de 60 anos nunca ter pensado iniciar um negócio

Foram identificados 28 inquiridos com mais de 60 anos, que responderam nunca ter pensado iniciar um negócio. Face a este total, 10 inquiridos desta

13 Total de inquiridos com 45 a 50 anos que afirmam já ter pensado iniciar um negócio, mas não avançaram com a ideia

amostra, identificaram como principal motivo para a criação do próprio negócio, a “vontade de ser proativo na procura de resultados”, com uma preponderância de 35.7% de respostas (Tabelas 32 a 40). Curiosamente, a motivação de maior relevância, destacada anteriormente para o *target* de todos os inquiridos com mais de 60 anos, foi o desejo de “alcançar autonomia, independência e flexibilidade”. Com a introdução da variável “nunca ter pensado iniciar um negócio”, o fator decisivo alterou-se. Embora a amostra em estudo não seja a mais significativa, é interessante constatar que à medida que se afunila a investigação, com a introdução de variáveis, os fatores motivacionais ou limitativos vão sendo alterados.

No que respeita às limitações percebidas, à semelhança do que se verificou na análise geral, o fator “não identifica nenhuma falha de mercado” mantém a liderança com 17 respostas, face a um total de 28, ou seja, 60.7% (Tabelas 41 a 51).

Em suma: 29.8% do grupo etário com mais de 60 anos nunca pensou iniciar um negócio, pois a esmagadora maioria não conseguiu identificar uma falha de mercado que originasse a criação de um negócio próprio. Como forma de contornar esta estatística, estima-se que o apoio deveria ser dirigido aos apoios mais valorizados por este público-alvo – ou seja, formação específica (16 respostas); mentoria de acompanhamento do negócio e apoio no desenvolvimento da ideia de negócio (ambas com 14 respostas), tal como é possível constatar na análise nas Tabelas 52 a 57 em apêndice. Da lista apresentada com as diversas motivações, a possibilidade de ser proativo na procura de resultados foi a mais selecionada.

3) o porquê dos grupos verdes, beges e roxos não estarem motivados/interessados na criação do próprio negócio

Nos três casos, o principal fator mais valorizado é o “desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade” – à semelhança do que já havia sido

concluído aquando da comparação com as variáveis idade e motivações. O facto de acrescentar a condicionante “não estar motivado nem interessado na criação do próprio negócio” não alterou, neste caso a conclusão. O grupo verde destaca-se com 53% de respostas (67 em 126¹⁴), o grupo bege com 40% (34 em 85¹⁵) e, por fim, o grupo roxo com 32.5% (14 em 43¹⁶) (Tabelas 32 a 40).

O mesmo se sucedeu no caso das limitações – o fator “não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio” é novamente selecionado como o mais limitativo. Do grupo verde, 62 inquiridos selecionaram este fator, perante um total de 126, o que perfaz 49% dos votos; do grupo bege, 36 inquiridos face aos 85 inquiridos e do grupo roxo, 29 face a um total de 43 inquiridos – ou seja, em termos percentuais, 42.4% e 67.4% respetivamente (Tabelas 41 a 51).

Em suma: O fator que está a limitar os grupos verdes, beges e roxos de avançarem com a criação do próprio negócio é o mesmo – advém do facto de não conseguirem identificar no mercado uma falha. Curiosamente, os apoios mais valorizados são distintos nas três faixas etárias: o grupo com idades compreendidas entre os 51 a 55 anos elegeu o apoio no desenvolvimento da ideia de negócio como fator mais relevante; já o grupo dos 56 aos 60 anos identificou o apoio em formação específica e, por fim, o grupo que abrange os inquiridos de idade superior a 60 anos, o apoio em consultoria especializada para a criação da empresa (Tabelas 52 a 57). A motivação à criação do negócio, é a mesma que a indicada na análise de âmbito geral: desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade.

14 Total de inquiridos com idades compreendidas entre os 51 e 55 anos que afirmam não estar motivados/interessados em criar um negócio

15 Total de inquiridos com idades compreendidas entre os 56 e 60 anos que afirmam não estar motivados/interessados em criar um negócio

16 Total de inquiridos com mais de 60 anos que afirmam não estar motivados/interessados em criar um negócio

4.2 Informação recolhida: entrevistas

Terminada a análise do questionário e respetivo cruzamento de dados, procede-se agora à análise das duas entrevistas realizadas.

4.2.1 Caracterização da amostra

Foram realizadas duas entrevistas a dois empreendedores seniores – a primeira ocorreu no dia 14 fevereiro 2017, presencialmente com o Dr. Rafael Cerveira Pinto, fundador da Squadra¹⁷, com uma duração aproximada de 30 minutos. A segunda entrevista foi realizada via *skype*, no dia 15 de fevereiro 2017, com o Eng.^o Luís Roberto, um dos fundadores do Communicatorium¹⁸, tendo durado sensivelmente 1h30 minutos.

De modo a garantir uma maior aproximação às entrevistas realizadas, as mesmas foram transcritas quase que integralmente, não se tendo procedido a grandes alterações no português, de modo a evitar enviesamentos das ideias a transmitir. Em anexo é possível consultar a transcrição completa. No ponto referente às “análises das entrevistas” estão as partes mais relevantes para completar o trabalho de investigação.

4.2.2 Apresentação dos entrevistados

4.2.2.1 Entrevista 1: Dr. Rafael Pinto

Dos primeiros alunos do IPAM do Porto a tirar licenciatura em Gestão de Marketing. Desde muito cedo começou a adquirir experiência na área do

17 Consultora especializada em Gestão de Marketing, com uma proposta de valor assente na aplicação integrada de Marketing e das Vendas no desenvolvimento dos negócios, mais informações em: <http://www.squadra.com.pt/>

18 Consultora de Comunicação que tem como base de trabalho uma ferramenta para analisar, definir, planear e medir a comunicação das organizações, mais informações em: <http://www.comunicatorium.com/>

marketing – uma área que, na altura era algo recente – pois conciliou os estudos em paralelo com um estágio na RAR-Refinaria de Açúcar Reunidas, S.A. Ao longo do seu percurso profissional, foi completando a sua formação, nomeadamente com um curso Geral de Gestão da Porto Business School e com um programa de Direção de empresas da AESE Business School.

Quando terminou o curso, trabalhou na UNICER, durante, aproximadamente 8 anos, tendo desempenhado funções de responsabilidade de Marketing e Vendas. Posteriormente, trabalhou durante 3 anos na Optimus, como Diretor de Vendas de um canal. Acabou por regressar à UNICER, assumindo a função de Diretor de Marketing de refrigerantes e mais tarde, como Diretor de Marketing de águas. Com a crise de 2008, as empresas começaram a fazer *downsizing* e com isto teve um acordo de saída com a empresa em que estava a trabalhar (UNICER). Aceitou esse acordo e decidiu lançar-se no mercado – sendo que tinha duas opções: continuar a carreira ou desenvolver um negócio por conta própria. Avaliou as duas e optou por desenvolver um negócio por conta própria. Tinha a ideia de que o mercado necessitava de apoio em competências de gestão de Marketing e Vendas e tem a convicção de que essas duas disciplinas devem ser vistas de forma integrada, pelo que decidiu desenhar uma *start-up* com essa proposta de valor – uma consultora especializada em Gestão de Marketing, que tem como filosofia uma integração das variáveis de Marketing e Vendas no desenvolvimento dos negócios – foi assim que nasceu a empresa, Squadra (o Dr. Rafael tinha 45 anos aquando da criação do negócio).

4.2.2.2 Entrevista 2: Eng.º Luís Roberto

Licenciado em Engenharia Informática pelo ISEL, e com uma pós-graduação em Sistemas de Informação de Gestão pela Universidade Europeia. Ao longo da sua carreira, tem vindo a fazer diversas formações, em Portugal e no

estrangeiro, essencialmente na área de Gestão. Nos últimos 3 anos concluiu o Programa PADE (Programa de Alta Direção de Empresas) pela AESE Business School.

Nos primeiros 10 anos de atividade profissional, as suas funções estiveram sempre muito ligadas às novas Tecnologias de Informação, tendo chegado a ser Diretor de Sistemas de Informação da multinacional BP. A partir de uma determinada altura decide avançar para uma área mais relacionada com projetos – inicialmente projetos mais direcionados para a área tecnológica, mais tarde para projetos de grande transformação (reestruturações/*resizings* das organizações). Nessa altura teve oportunidade de fazer uma carreira internacional (na BP), tendo desenvolvido as suas capacidades e gosto por projetos internacionais, ao longo de 8 anos. Durante esses 8 anos, andou “com a mala de cartão às costas”, de país em país (Espanha, França, Inglaterra, Itália, Turquia, Grécia e Suíça). Durante esse percurso, e tendo em consideração que eram projetos de grande *engagement*, descobriu o gosto e aptidão pela área da comunicação – hoje, acredita que o sucesso dos grandes projetos não reside tanto na capacidade técnica, mas mais na capacidade de comunicar e criar relações. É ao final de 8 anos, terminada essa fase, que descobre que gostaria de experimentar trabalhar na área de comunicação. Teve essa oportunidade nos últimos anos de trabalho na BP, passando a ser responsável pela comunicação de relações institucionais da empresa, em Portugal e, com alguma responsabilidade Ibérica. Em 2014, após um período de negociação algo complicado, decidiu sair da BP e criar o seu próprio negócio, na área da comunicação – a área pela qual se apaixonou e tinha a ambição de prosseguir, mas de uma forma mais abrangente, ou seja, a trabalhar com várias empresas e organizações, sem ficar confinado apenas a uma. É neste contexto que nasce o Communicatorium (o Eng.^o Luís tinha 50 anos aquando da criação do negócio).

4.2.3 Análise das entrevistas¹⁹

4.2.3.1 Motivações – Dr. Rafael

No que refere à questão “o que o motivou a criar o seu próprio negócio?”, o Dr. Rafael indica duas principais motivações: 1) possuía uma experiência académica e profissional relevante na área de gestão de marketing, que tinha interesse em capitalizar e 2) identificou uma falha de mercado, entendendo que a sua ideia de negócio poderia ajudar a indústria e os empresários a crescer. Face ao exposto, são identificáveis *push* e *pull factors*: *push factors*, na medida em que, a decisão de avançar com a criação do negócio advém da inexistência de possibilidades de progressão de carreira na empresa anterior e *pull factors* dadas as motivações de ordem positiva acima referidas. Posteriormente, foi apresentada uma lista com algumas motivações extraídas da revisão de literatura, pedindo que fosse classificada numa escala de 0 a 3 (sendo 0 – não representou uma motivação; 1 – motivação reduzida; 2 - motivação moderada; 3 – motivação forte). As respostas são apresentadas na seguinte tabela:

Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)	0
Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	2
Vontade de ser proativo na procura de resultados	2
Rendimentos mais elevados/extra	1
Concretização de um sonho	3
Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto	2
Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	3
Aprender novas skills	2
Vontade de ser trabalhador independente	2
Insatisfação com o emprego anterior	0

Figura 2: Ranking de motivações (1ª entrevista)

¹⁹ Entrevista completa em anexo

Após a análise das motivações apresentadas é possível tirar as seguintes conclusões: o entrevistado estava satisfeito com o emprego anterior, pelo que este fator não se revelou motivador da criação do negócio; as motivações “concretização de um sonho” e “alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio” representam as motivações de maior preponderância, face à lista apresentada; os fatores indicados como mais relevantes são os *push factors*, o que é característico do empreendedorismo por oportunidade.

4.2.3.2 Motivações - Eng.º Luís

As principais motivações referidas pelo Eng.º Luís são enquadráveis como *pull factors*, dado que são fatores de ordem positiva: 1) Gosto pelo que faz; 2) Desejo de ter a sua própria empresa; 3) Necessidade de afirmação (interesse em fazer algo fora da organização em que trabalhava) e 4) Vontade de partilha (interesse em partilhar todo o conhecimento e *know-how* adquirido ao longo dos vários anos de experiência). Seguidamente, é apresentada a mesma tabela com a lista das diferentes motivações reunidas e, seguindo a mesma lógica foi pedida a classificação dos respetivos fatores de acordo com a referida escala de 0 a 3.

Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)	0
Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	1
Vontade de ser proativo na procura de resultados	2
Rendimentos mais elevados/extra	1
Concretização de um sonho	2
Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto	2
Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	3
Aprender novas <i>skills</i>	3
Vontade de ser trabalhador independente	2
Insatisfação com o emprego anterior	0

Figura 3: Ranking de motivações (2ª entrevista)

Curiosamente, foram indicados os mesmos fatores com uma classificação de “zero”: o Eng.^o Luís também não precedia de uma situação de desemprego, pelo que automaticamente este fator se revelou uma motivação nula e, à semelhança do Dr. Rafael estava igualmente satisfeito com o emprego anterior. Aqui, surge a evidência de que a atividade empreendedora não surge apenas em situações de insatisfação profissional, ou decorrente de uma situação de desemprego.

A “alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio” é também indicada como uma motivação forte, tal como com o Dr. Rafael. Acrescenta-se ainda como motivação determinante a possibilidade “aprender novas *skills*”.

Novamente, os fatores de maior valorização são os de ordem positiva, isto é, os *pull factors*.

Uma vez conhecidos os principais fatores que incentivaram a criação do negócio, importa agora enumerar as dificuldades encontradas, que poderiam ter levado a desistir. Primeiramente a questão foi feita de resposta aberta, de modo a evitar enviesar a resposta e garantir alguma reflexão, posteriormente foi indicada uma lista com vários fatores e, pedido que respondesse apenas “sim” representou uma adversidade ou “não” representou uma adversidade.

4.2.3.3 Dificuldades – Dr. Rafael

Na pergunta de resposta aberta, foram identificadas duas dificuldades: 1) arrancar um negócio do zero – apenas existia na sua cabeça, não foi copiado/inspirado em lado algum – exigiu um esforço grande no arranque da ideia e 2) dificuldade em captar clientes. Em resposta às limitações indicadas sob a forma de lista, curiosamente apenas uma se revelou importante: “clima económico pouco oportuno”. Não obstante, o Dr. Rafael acrescentou que as

respostas dadas são justificadas pela natureza do negócio em causa – pois a criação de uma consultora não envolve um investimento muito grande no seu arranque, dado que não é necessário um grande investimento em equipamento, instalações, etc., o que fará reduzir o risco envolvido.

Idade	Não
Dificuldades de acesso a financiamento	Não
Reduzida capacidade financeira	Não
Fraco conhecimento em criação de empresas	Não
Dificuldades ao nível da gestão de negócio	Não
Clima económico pouco oportuno	Sim
Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	Não
Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio	Não

Figura 4: Classificação de constrangimentos (1ª entrevista)

De acordo com o último ponto abordado na revisão de literatura, um estudo realizado indicou como principais fatores determinantes da intenção empreendedora: idade, identificação com o trabalho, aversão ao risco, desincentivos financeiros e falta de conhecimento (Hatak et al. 2015a). Perante os fatores indicados, a autora achou pertinente questionar qual a sua opinião perante o assunto, procedendo a um *ranking* daqueles que afetam mais negativamente a intenção da atividade empreendedora, pelo que a ordem foi a seguinte: 1) identificação com o trabalho; 2) desincentivos financeiros; 3) falta de conhecimento; 4) aversão ao risco e, por último, 5) idade. Ao longo da entrevista, foi reforçada a ideia de que o fator idade não foi, nem é, uma limitação.

4.2.3.4 Dificuldades - Eng.º Luís

Seguindo a mesma sequência de respostas acima apresentadas, o Eng.º Luís identificou como principais limitações à criação do negócio: 1) Área de vendas (não conhece a área); 2) Concorrência (considerou que eram pequenos demais para fazer concorrência a quem já está instalado no mercado – contudo, independentemente da dimensão da empresa, é sempre considerado uma ameaça para aqueles que já estão no mercado) e, por último, 3) Ter a certeza de que o que estavam a fazer era bem feito – mais no âmbito de decisões estratégicas (como não havia termo de comparação, todas as decisões tomadas eram decisões novas, pelo que havia sempre a dúvida se aquilo que faziam era, de facto, a decisão mais acertada).

À semelhança do que o Dr. Rafael respondeu, também o Eng.º Luís indicou como única limitação, da lista que se segue abaixo, o “clima económico pouco oportuno”. Constata-se que, contrariamente ao que é evidenciado na revisão de literatura, o fator idade não é referido em nenhum dos casos como um constrangimento à criação do próprio negócio.

Idade	Não
Dificuldades de acesso a financiamento	Não
Reduzida capacidade financeira	Não
Fraco conhecimento em criação de empresas	Não
Dificuldades ao nível da gestão de negócio	Não
Clima económico pouco oportuno	Sim
Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	Não
Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio	Não

Figura 5: Classificação de constrangimentos (2ª entrevista)

Finalmente, no que refere à classificação dos fatores selecionados como mais determinantes da intenção empreendedora (novamente, em primeiro lugar o fator que na opinião do entrevistado afeta mais negativamente a intenção

empreendedora), a escolha foi a seguinte: 1) falta de conhecimento; 2) aversão ao risco; 3) desincentivos financeiros; 4) identificação com o trabalho e 5) idade. Acrescenta ainda que discorda totalmente que o fator idade seja considerado uma limitação. Na sua opinião, criou-se a ideia de que o empreendedorismo é uma atividade só destinada a quem é jovem, com uma única justificação: quem não consegue encontrar emprego, tem que ser empreendedor – o que, para o Eng.º Luís é uma falsa questão. Para aqueles que querem, de facto criar empresas, não é limitativo terem 20, 30, 40 ou 50 anos, têm é de perceber quais são as necessidades de mercado e saberem se com a experiência e *know-how* que têm, conseguem dar resposta a essas mesmas necessidades. Refere ainda que o facto de associarmos o empreendedorismo aos mais jovens advém da dificuldade destes em arranjam um primeiro emprego, cuja solução é ser-se empreendedor.

No que refere ao ponto 4) identificação com o trabalho, acrescenta que, embora gostasse do trabalho que fazia na BP, sabia que queria criar o seu próprio negócio, pelo que não considera que esta seja uma limitação relevante, referindo até, que não devemos mudar somente quando estamos insatisfeitos.

4.2.3.5 Opinião crítica sob alguns temas explorados na revisão de literatura

4.2.3.5.1 Fator influenciador idade

Na Revisão de Literatura conclui-se que estudos anteriores têm demonstrado que empreendedores seniores são mais capazes de iniciar e gerir um negócio do que os empreendedores jovens (...) (Singh & Denoble, 2003; Weber & Schaper, 2004). E, de facto, existem evidências de que as taxas de sobrevivência das empresas criadas por empreendedores seniores são superiores às criadas por jovens empreendedores (Storey & Cressy, 1996). Perante estas evidências,

colocou-se a seguinte questão: Porquê que o fator idade continua a influenciar negativamente a intenção empreendedora?

As pessoas mais velhas são significativamente menos propensas a envolverem-se em atividades empresariais, contrariamente aos mais jovens (Curran & Blackburn, 2001), e, de acordo com a opinião do Dr. Rafael a justificação advém da acomodação que se foi criando - as pessoas têm as suas carreiras estabelecidas e ponderam primeiramente os acordos pré-reforma.

A justificação dada pelo Eng.º Luís está, de certa forma também alinhada com a perspetiva do Dr. Rafael: as pessoas não querem sair da zona de conforto e têm dificuldades em gerir a mudança (dificuldades em gerir uma empresa, em ser-se patrão, gerir pessoas, etc.). Além do mais, habituaram-se à comodidade que adquiriram ao longo da vida, derivado do facto de atingirem um determinado patamar nas organizações.

4.2.3.5.2 Noção de empreendedor sénior

Este trabalho faz uma referência inicial às inúmeras terminologias utilizadas para descrever um empreendedor sénior, assim como à essência do conceito, sendo que um dos principais pontos de discordância persiste em definir se a idade com que o indivíduo iniciou/adquiriu a empresa é ou não relevante. Perante a falta de consenso, considerou-se pertinente pedir a opinião daqueles que são os designados empreendedores seniores, colocando-se a questão, se a idade com que o negócio é iniciado, é ou não relevante para definir um empreendedor sénior. As respostas foram distintas, o que evidencia ainda mais a discussão em torno do tema.

Na opinião do Dr. Rafael é relevante a idade para se definir um empreendedor sénior. Apenas quem iniciou o negócio após os 45 anos é que deverá ser considerado um empreendedor sénior. E, se criou o negócio antes

dos 45 anos e continua com a empresa após essa idade, na sua opinião é um empresário e não empreendedor.

Com uma opinião completamente distinta e bem vincada, o Eng.^o Luís considera que, na sua opinião, a senioridade não deverá ser definida com base nos limites definidos pela idade, mas sim de acordo com o conhecimento e êxito que este produz. Defende que a questão do conhecimento e experiência é fundamental, mais do que a idade para definir um empreendedor sénior.

4.2.3.5.3 Caracterização dos empreendedores seniores e jovens

A seguinte questão tem como objetivo validar as características que são normalmente apontadas como trunfos dos seniores na criação de um negócio – para tal procede-se a uma comparação entre jovens e seniores empreendedores.

Na perspetiva do Dr. Rafael, os empreendedores seniores diferenciam-se pela maturidade e sólidos conhecimentos – à semelhança do que autores os Peterson (1999) e Platman (2003) indicam na revisão de literatura. Acrescenta ainda como característica que associa aos empreendedores seniores – o dinamismo – característica indicada por Weber & Schaper (2003) como uma principal dificuldade. No que refere aos empreendedores jovens, distingue-os pela energia/vontade, ideias e *skills* em gestão de projetos.

À semelhança da visão do Dr. Rafael, o Eng.^o Luís indica como características diferenciadores dos empreendedores seniores a experiência e o conhecimento (Peterson, 1999; Platman, 2003). Por outro lado, atribui como elementos chave dos empreendedores seniores o gosto em aceitar novos desafios, uma maior predisposição para enfrentar novas adversidades e uma maior preparação para aceitar desafios desta economia mais global.

Posteriormente, colocou-se a seguinte questão: “Na sua ótica, quem é mais capaz de gerir um negócio: empreendedores seniores ou jovens empreendedores? Porquê?”. O Dr. Rafael reforça a ideia de que a decisão dependerá sempre da área de negócio, mas face às características acima enumeradas arrisca a sua resposta nos empreendedores seniores. Já o Eng.^o Luís acredita que ambos são capazes de gerir um negócio, não obstante defende que os fatores determinantes são a experiência, o conhecimento e a vontade de arriscar.

4.2.3.5.4 Desempregados qualificados seniores

A última questão da segunda parte da entrevista tem como foco o público-alvo em estudo: desempregados qualificados seniores. Nesta fase da entrevista pretendia-se saber se algum dos entrevistados já tivera sentido necessidade de despedir algum trabalhador com estas características e, de certa forma, compreender o porquê. Contudo, ambos nunca tiveram necessidade de o fazer. Nesse sentido, a questão foi colocada de outra forma: “Admitindo a necessidade de um recurso qualificado, a sua escolha recairia sobre um sénior ou jovem?”. Há uma certa concordância na resposta, na medida em que ambos defendem que a escolha do recurso não deverá ser feita tendo por base a idade do empregado – não devendo ser este um fator de exclusão num processo de recrutamento. O Dr. Rafael acrescenta ainda que a escolha irá depender sempre da área de negócio e do perfil do cliente, assim como o Eng.^o Luís que justifica que as pessoas devem ser avaliadas pela experiência, capacidade e inteligência e que a seleção por via do fator idade é uma forma de sermos pouco diversificados. Condena as empresas que fazem o recrutamento para as empresas tendo em consideração a idade dos trabalhadores e defende que a seleção deverá ser feita de acordo com o valor que o trabalhador trará para a organização. Partindo de um pressuposto de igualdade de circunstâncias, o Dr.

Luís afirma que não teria qualquer entrave em escolher um sénior pois transmitem segurança e têm outra confiança e espírito (tal como indicado por Fraser, McKenna, Turpin, Allen, & Liddle (2009) e Kean, Maupin, & Van Zandt (1993)) - mas reforça que a escolha não dependerá da idade do recurso, mas sim da pertinência que o mesmo tem para o projeto.

4.2.3.5.5 Importância da aposta no empreendedorismo sénior

A entrevista termina com a partilha da seguinte estatística: De acordo com dados do INE (2015) estavam desempregadas 646,5 mil pessoas, das quais, 239,5 mil tinham 45 ou mais anos (mais de um terço do número de desempregados em Portugal) - representam a maior fatia dos desempregados e deparam-se com o maior dos dilemas: demasiado novos para a reforma, demasiado velhos para um mercado de trabalho que não quer saber deles (Jornal de Notícias, 2009; Público, 2012; Jornal de Notícias, 2010). Posteriormente lançou-se uma questão que apela à reflexão da importância da aposta no empreendedorismo sénior, nomeadamente o que falta ser feito neste campo - que incentivos faltam para que os nossos desempregados seniores qualificados encarem a atividade empreendedora como uma opção para contornar esta situação.

4.2.3.6 Sugestões de apoios/medidas – Dr. Rafael

O Dr. Rafael acredita que muitos desses desempregados possam arriscar uma “pista empreendedora”, desde que essa “pista empreendedora” esteja a mais formatada possível, como por exemplo através de um *franchising*. Considera que deveriam haver apoios para este tipo de negócios, pois na sua

opinião maior seria a adesão – quanto mais formatado for o negócio, de certa forma menor será o risco associado.

Por outro lado, considera relevante a aposta no *mentoring* e formação como forma de ajudar as pessoas, acarinhando e aconselhando-as, de modo a facilitar a “levantarem o voo”. Não obstante acrescenta que o sénior poderá posicionar-se como profissional independente, mas de uma forma mais informal, por exemplo, com recibos verdes – o facto de perderem o emprego não deverá ser sinónimo de ficar desocupado, poderão ficar em casa a trabalhar de uma forma mais informal e flexível.

Refere ainda que o empreendedorismo não deve ser forçosamente a única opção. Há que dar importância ao perfil da pessoa e reconhecer que nem toda a gente tem perfil de empreendedor. Nesse sentido, ainda antes de dar apoio às pessoas, importaria, numa fase inicial fazer uma “categorização” das mesmas, de modo a facilitar o apoio a dar.

Finalmente, indica que há um trabalho mais sociológico a percorrer – no mundo oriental, a idade é sinónimo de sabedoria e em Portugal não é tanto assim.

4.2.3.7 Sugestões de apoios/medidas - Eng.º Luís

Na perspetiva do Eng.º Luís, o caminho deverá passar por uma revisão, por parte do Governo e do Estado Social deste país, das condições dadas às pessoas que ficam desempregadas. Se analisarmos em detalhe, a grande maioria das pessoas desempregadas com idade superior a 45 anos, continua em casa. O sistema de apoio que o Governo dá a quem está desempregado, necessita de ser revisto – ou seja, hoje em dia, parte dessas situações continua a existir porque o Estado atribui um subsídio de desemprego (às pessoas desempregadas) que na grande maioria das situações é superior àquilo que as iriam receber ao voltar ao

mercado de trabalho – situação que se revela aliciante para que continuem no desemprego, sem que ambicionem voltar à vida ativa.

Por outro lado, em situações de reestruturação das organizações, aquilo que as organizações procuram, é colocar fora dos seus quadros trabalhadores mais velhos porque em teoria são aqueles que têm um maior encargo para as empresas – havendo preferência em ficar com os mais novos, pois são aqueles que ganham menos.

No que refere aos incentivos, começa por defender que, na sua opinião, a atividade empreendedora não deve ser encarada necessariamente como a salvação deste país. Sugere a criação de um Centro de Formação ou Sensibilização a nível nacional, para quem efetivamente quer apostar no empreendedorismo, com o objetivo de sensibilizar a forma de gerir um negócio, informando de forma mais cautelosa as oportunidades, vantagens/desvantagens inerentes, etc.

5. Conclusão

5.1 Contributo teórico

Na revisão de literatura, Hatak et al., (2015a) defendem que há uma relação negativa entre o fator idade e a intenção empreendedora. De modo a confirmar tal evidência, foram analisados os dados obtidos do inquérito e das entrevistas. No que refere ao questionário, verificou-se que o fator idade não é indicado como um constrangimento relevante na criação de uma empresa – revelando-se até dos fatores menos valorizados na análise de âmbito geral. Contudo, confirma-se o fator idade é mais valorizado pelos grupos etários mais velhos – tal como é possível constatar na Tabela 23²⁰.

A opinião revelou-se bastante clara e precisa para os dois empreendedores entrevistados - ambos partilham da opinião que o fator idade não foi, nem é um constrangimento à criação de um negócio, e inclusive na questão em que é pedida a construção de um *ranking* com fatores indicados como mais determinantes da atividade empreendedora, o fator idade fica posicionado em último lugar na perspetiva dos dois empreendedores. Na opinião do Eng.^o Luís não é limitativo ter 20, 30, 40 ou 50 anos, o importante é perceber quais são as necessidades de mercado e saber se com a experiência e *know-how* que têm,

²⁰ 17.8% do grupo dos 45 a 50 anos, 19.6% do grupo dos 51 a 55 anos, 23.2% do grupo dos 56 a 60 anos e 27.7% do grupo com mais de 60 anos indicaram o fator idade como primeira, segunda ou terceira limitação à criação do próprio negócio

conseguem dar resposta a essas mesmas necessidades. O que demonstra que as entrevistas contradizem a literatura.

De acordo com os dados recolhidos por via do inquérito, o grupo etário dos mais velhos (60 ou mais anos) é aquele que lidera a posição “nunca pensou iniciar um negócio”, com quase 30% de respostas. Este grupo etário volta a destacar-se na posição “não está motivado nem interessado em criar um negócio” – desta vez, juntamente com os grupos verdes e beges. Esta análise permite identificar uma tendência por parte dos mais velhos em não avançar com a criação de um negócio – o que confirma o exposto na revisão de literatura, pelo autor Rotefoss & Kolvereid (2005). Perante estas evidências aparentemente contraditórias entre as entrevistas e o inquérito, suscitou o interesse em descobrir o porquê desta distribuição e, após uma análise que resultou do cruzamento de três variáveis – fator idade, motivações/limitações/apoios e posição face à criação do negócio – identificou-se que o grupo etário com mais de 60 anos nunca pensou iniciar um negócio, pois a esmagadora maioria não conseguiu identificar uma falha de mercado que originasse a criação de um negócio próprio. Curiosamente, esta limitação foi igualmente identificada pelos grupos verdes, beges e roxos por não estarem motivados/interessados em criar um negócio. Aliás, importa referir que o único grupo etário que não identificou esta limitação, foi o grupo azul (com idades compreendidas entre os 45 a 50 anos), perante uma situação em que já teriam pensado iniciar um negócio mas não avançaram com a ideia – sendo que neste caso afirmam não ter avançado dado o clima económico pouco oportuno e a fraca capacidade financeira. Para ambos os entrevistados, e tendo em consideração a mesma lista de limitações apresentada no inquérito, o único fator identificado como limitativo foi o clima económico pouco oportuno. Estas evidências vêm contrariar o exposto na revisão de literatura, onde é identificada

como principal limitação o medo de falhar (Amway GmbH, 2013; Malheiros et al., 2010).

Na análise de âmbito geral e na análise resultante do cruzamento de duas e três variáveis, os diferentes grupos etários consentiram que o fator que mais motiva a criação de um negócio é o facto de se tornarem mais autónomos independentes e flexíveis. Exclui-se apenas o grupo com mais de 60 anos, perante uma posição em que nunca pensou iniciar um negócio – o qual dá maior relevância à possibilidade de ser proativo na procura de resultados.

Contrariamente ao que seria de esperar, são identificados maioritariamente possíveis *constrained entrepreneurs* ao invés de *reluctant entrepreneurs* – os inquiridos são atraídos essencialmente por *pull factors*, como a autonomia, a flexibilidade e a independência, e não pelo facto de se encontrarem desempregados (*push factors*). Apenas têm sido incapazes de agir devido aos constrangimentos percebidos, como a falta de ideias que originem a criação do negócio e o clima económico pouco oportuno. Acredita-se que, como forma de incentivar a criação do próprio negócio, a estratégia passa por valorizar os apoios indicados como mais importantes para o público-alvo em análise. Do cruzamento das variáveis idade e apoios, constata-se que o apoio no desenvolvimento da ideia do negócio é o fator mais relevante para o grupo mais novo; Os restantes grupos etários dão preferência ao apoio em formação específica. De realçar que com a introdução da variante posição quanto à criação do próprio negócio, os apoios mais valorizadas pelos diferentes grupos são alterados – o que demonstra a pertinência em afunilar esta análise, garantindo um maior sucesso na aplicação de medidas futuras.

Para finalizar, ressaltam-se algumas incongruências verificadas entre a

revisão e a discussão de resultados: Brockhaus (1980), Cromie & Hayes (1991) e Henley (2007) defendem que trabalhadores satisfeitos com o seus atuais empregos revelam uma menor probabilidade de considerar o empreendedorismo uma alternativa. Esta conclusão é contrariada pelo Eng.º Luís, o qual afirma que estava satisfeito com o seu anterior emprego e que a mudança não deverá ocorrer somente porque estamos insatisfeitos. Afirmção que vem contrariar o exposto no pressuposto - a identificação com o trabalho apresenta uma relação negativa com a intenção empreendedora (Hatak et al., 2015a).

Em suma, constata-se que, de facto as motivações, os constrangimentos e os apoios são determinados pelo fator idade – esta tendência é mais visível nos extremos etários, 45-50 ou superior a 60 anos.

5.2 Limitações

Embora fosse objeto deste estudo somente os desempregados da região Norte, dada as elevadas taxas de desemprego da região (GEP²¹, 2016) talvez possa ser apontada como limitação o facto de não ter estendido a análise a nível nacional. Uma segunda limitação, decorre do baixo número de entrevistas realizadas.

No que respeita ao inquérito, o facto das questões serem unicamente de resposta fechada é também uma restrição – embora tenha sido realizado propositadamente com essa natureza, de modo a facilitar a sua análise

21 Gabinete de Estratégia e Planeamento

estatística e abrir a possibilidade de criar padrões de comportamento e cruzamento de informação.

5.3 Recomendações

Como sugestões para um próximo trabalho de investigação identifico a procura de medidas e/ou ações que possam apoiar e potenciar a atividade empreendedora deste público-alvo. Uma vez que já foram identificados os fatores influenciadores (motivações e constrangimentos) para cada grupo etário, assim como os apoios mais valorizados – isto é, já foram diagnosticadas as necessidades – importa agora conhecer casos de sucesso de outros países e replicar em Portugal, à luz das prioridades identificadas.

Bibliografia

- AEP, & Portugal Quaternaire. (2013). *Empresários Seniores em Portugal: conhecer e valorizar*.
- Amway. (2014). *Global Entrepreneurship Report*, 1–16.
- Amway GmbH. (2013). *Amway Global Entrepreneurship Report 2013*, (March).
- Basu, A., & Goswami, A. (1999). South Asian entrepreneurship in Great Britain: factors influencing growth. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 5(5), 251–275. <https://doi.org/10.1108/13552559910300381>
- Baum, J. F., & Youngblood, S. A. (1975). Impact of an organizational control policy on absenteeism, performance, and satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 60(6), 688–694. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.60.6.688>
- Blanchflower, D. G., Oswald, A., & Stutzer, A. (2001). Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45(4–6), 680–691. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(01\)00137-4](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(01)00137-4)
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials. *Schmalenbach Business Review (Sbr)*, 62(2), 154–174.
- Brockhaus, R. H. (1980). The Effect of Job Dissatisfaction on the Decision To Start a Business. *Journal of Small Business Management*, 18(1), 37–43.
- Cannon, T. (2008). Silver entrepreneurship: new days, new ways. *Working with Older People: Community Care Policy & Practice*, 12(2), 30–33. Retrieved from <http://libproxy.wustl.edu/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=snh&AN=32540214&site=ehost-live&scope=site&scope=cite>

- Carstensen, L. L. (1991). Selectivity theory: Social activity in life-span context. *Annual Review of Gerontology and Geriatrics, ...*, 11, 195–217. Retrieved from <http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=sZTRGr78mV4C&oi=fnd&pg=PA195&dq=Selectivity+Theory:+Social+activity+in+life-span+context&ots=Hv6p3rSdvM&sig=dOlfDY-3Rr19gP6tpX5hDVolYog>
- Carstensen, L. L. (1992). Social and emotional patterns in adulthood: support for socioemotional selectivity theory. *Psychology and Aging*, 7(3), 331–338. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.7.3.331>
- Chen, Y. C., Chi, S. C. S., & Friedman, R. (2013). Do more hats bring more benefits? Exploring the impact of dual organizational identification on work-related attitudes and performance. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 86(3), 417–434. <https://doi.org/10.1111/joop.12017>
- Collison, J. (2003). Older Workers Questionário.
- Corbetta, P. (2003). *Social research: theory, methods and techniques*. SAGE Publications.
- Cromie, S., & Hayes, J. (1991). Business Ownership as a Means of Overcoming Job Dissatisfaction. *Personnel Review*, 20(1), 19–24. <https://doi.org/10.1108/00483489110006853>
- Curran, J., & Blackburn, R. A. (2001). Older People and the Enterprise Society: Age and Self-Employment Propensities. *Work, Employment & Society*, 15(4), 889–902. <https://doi.org/10.1177/095001701400438279>
- De Bruin, A., & Firkin, P. (2001). Self-Employment of the Older Worker
ALBANY AND PALMERSTON NORTH LABOUR MARKET DYNAMICS
RESEARCH PROGRAMME 2001.
- Duval, R. (2004). Retirement Behaviour in OECD Countries. *OECD Economic*

- Studies*, 2003(2), 7–50. https://doi.org/10.1787/eco_studies-v2003-art8-en
- Dyer, W. G. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19, 7–21. <https://doi.org/Article>
- Eisenhauer, J. G. (1995). The Entrepreneurial Decision : Economic Theory and Empirical Evidence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(4), 67–79. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=9606274687&site=ehost-live>
- Eurobarómetro. (2012). Special Eurobarometer 378: Active Ageing, 22.
- Eurofound. (2012). *Income from work after retirement in the EU*. <https://doi.org/10.2806/42416>
- European Commission. (2010). Entrepreneurship in the EU and beyond: A questionário in The EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, The US, Japan, South Korea and China. *Flash Eurobarometer*, (May), 201. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Entrepreneurship+in+the+EU+and+beyond#0>
- Forbes, D. P. (2005). Are some entrepreneurs more overconfident than others? *Journal of Business Venturing*, 20(5), 623–640. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2004.05.001>
- Fraser, L., McKenna, K., Turpin, M., Allen, S., & Liddle, J. (2009). Older workers: An exploration of the benefits, barriers and adaptations for older people in the workforce. *Work*, 33(3), 261–272. <https://doi.org/10.3233/WOR-2009-0874>
- Fung, H. H., Lai, P., & Ng, R. (2001). Age differences in social preferences among Taiwanese and Mainland Chinese: the role of perceived time.

- Psychology and Aging*, 16(2), 351–356. <https://doi.org/10.1037//0882-7974.16.2.351>
- GEP. (2016). Boletim Estatístico, 2016(1), 1–24.
- Gross, J. J., Carstensen, L. L., Pasupathi, M., Tsai, J., Skorpen, C. G., & Hsu, A. Y. C. (1997). Emotion and aging: Experience, expression, and control. *Psychology and Aging*, 12(4), 590–599. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.12.4.590>
- Halabisky, D., Potter, J., & Kautonen, T. (2012). Policy Brief on Senior Entrepreneurship. *Publications Office of the European Union*.
- Hart, M., Blackburn, R., & Anyadike-danes, M. (2004). Spatial Differences in Entrepreneurship: A Comparison of Prime Age and Third Age Cohorts
Michael Anyadike-Danes Spatial Differences in Entrepreneurship: A Comparison of Prime Age and Third Age Cohorts, 22–24.
- Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015a). Age, job identification, and entrepreneurial intention. *Journal of Managerial Psychology*, 30(1), 38–53. <https://doi.org/10.1108/JMP-07-2014-0213>
- Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015b). Journal of Managerial Psychology. *Journal of Managerial Psychology Journal of European Industrial Training*, 30(2), 38–53. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1108/JMP-07-2014-0213>
- Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 253–280. <https://doi.org/10.1080/08985620701223080>
- Hochwarter, W. a., Ferris, G. R., Perrewe, P. L., Witt, L. A., & Kiewitz, C. (2001). A Note on the Nonlinearity of the Age-Job-Satisfaction Relationship. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(6), 1223–1237. <https://doi.org/10.1111/j.1559->

1816.2001.tb02671.x

IFDEP. (2015). Empreendedorismo Acima dos 45 anos, um olhar sobre Portugal , 2014.

INE. (2015). Estatísticas do Emprego - 1º trimestre de 2015, 1–11.

Jornal de Notícias. (2009). Muito novos para a reforma, muito velhos para o mercado. Retrieved February 23, 2017, from <http://www.jn.pt/economia/interior/muito-novos-para-a-reforma-muito-velhos-para-o-mercado-1211773.html>

Jornal de Notícias. (2010). Velho de mais para trabalhar e novo de mais para a reforma. Retrieved March 1, 2017, from <http://www.jn.pt/sociedade/interior/velho-de-mais-para-trabalhar-e-novo-de-mais-para-a-reforma-1460828.html>

Kautonen, T. (2008). Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 3(3), 3–13.

Kautonen, T. (2013). Senior Entrepreneurship - A Background Paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, 33.

Kautonen, T., Down, S., & South, L. (2008). Enterprise support for older entrepreneurs: the case of PRIME in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14(2), 85–101. <https://doi.org/10.1108/13552550810863071>

Kean, R. C., Maupin, W., & Van Zandt, S. (1993). Successful aging: the older entrepreneur. *Journal of Women & Aging*, 5(1), 25–42. <https://doi.org/10.1300/J074v05n01>

Kelle, U., & Erzberger, C. (2004). qualitative and quantitative methods: Not in

- Opposition. *A Companion to*, 172. Retrieved from http://scj9.sensocomum.pt/xFiles/scContentDeployer_pt/docs/articleFile577.pdf#page=187
- Krueger, N. F., & Deborah Brazeal, J. V. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 91–104. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1505244>
- Krumm, S., Grube, A., & Hertel, G. (2013). No time for compromises: Age as a moderator of the relation between needs–supply fit and job satisfaction. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 22(5), 547–562. <https://doi.org/10.1080/1359432X.2012.676248>
- Lee, L., Wong, P. K., Foo, M. Der, & Leung, A. (2011). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 124–136. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.003>
- Lévesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177–194. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.003>
- Loretto, W., & White, P. (2006). Work, More Work and Retirement: Older Workers’ Perspectives. *Social Policy and Society*, 5(4), 495. <https://doi.org/10.1017/S1474746406003204>
- Luhtanen, R., & Crocker, J. (1992). A Collective Self-Esteem Scale: Self-evaluation of one’s social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*. <https://doi.org/10.1177/0146167292183006>
- Mael, F. a., & Ashforth, B. E. (1995). Loyal From Day One: Biodata , Organizational Identification , and Turnover Among Newcomers. *Personnel*

- Psychology*, (48), 309–333. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1995.tb01759.x>
- Malheiros, J., Padilla, B., & Rodrigues, F. (2010). *Mulheres Imigrantes Empreendedoras*.
- Marshall, C., & Rossman, G. B. (1995). *Designing qualitative research*. Sage Publications.
- Mason, J. (2002). *Qualitative Researching*.
- McClelland, E., Swail, J., Bell, J., & Ibbotson, P. (2005). Following the pathway of female entrepreneurs: A six-country investigation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(2), 84–107. <https://doi.org/10.1108/13552550510590527>
- Muijs, D. (2010). *Doing quantitative research in education with SPSS*.
- Ng, T. W. H., & Feldman, D. C. (2010a). The effects of organizational embeddedness on development of social capital and human capital. *Journal of Applied Psychology*, 95(4), 696–712. <https://doi.org/10.1037/a0019150>
- Ng, T. W. H., & Feldman, D. C. (2010b). The relationships of age with job attitudes: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 63(3), 677–718. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2010.01184.x>
- OECD/EU. (2012). *Entrepreneurial Activities in Europe - Policy Brief on Senior Entrepreneurship*.
- OECD/EU. (2013). *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*. <https://doi.org/10.1787/9789264188167-en>
- Patel, S. H., & Gray, C. (2006). The Grey Entrepreneurs in UK, (18), 1–27.
- Peterson. (1999). *Gray dawn: how the coming age wave will transform America--and the world*. New York New York Times Books 1999.

- Platman, K. (2003). The self-designed career in later life: a study of older portfolio workers in the United Kingdom. *Ageing and Society*, 23(3), 281–302. <https://doi.org/10.1017/S0144686X03001168>
- PORDATA. (2017). População desempregada: total e por nível de escolaridade completo. Retrieved February 23, 2017, from <http://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Tabela>
- Praag, C. M. Van, & Ophem, H. Van. (1995). Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur. *Kyklos*, 48(4), 513–540. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1995.tb01282.x>
- Público. (2012). Velhos para trabalhar, novos para a reforma. Retrieved February 23, 2017, from <https://www.publico.pt/2012/12/23/trabalho/noticia/velhos-para-trabalhar-novos-para-a-reforma-mais-de-260-mil-desempregados-tem-45-e-mais-anos-1578450>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Rogoff, E. G. (2008). Office of Academic Affairs The Issues and Opportunities of Entrepreneurship After Age 50 THE ISSUES AND OPPORTUNITIES OF ENTREPRENEURSHIP AFTER AGE 50 Professor of Management and Academic Director, Lawrence N. Field Center for Entrepreneurship.
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109–127.

<https://doi.org/10.1080/08985620500074049>

- Sargent, L. D. (2003). Effects of a downward status transition on perceptions of career success, role performance and job identification. *Australian Journal of Psychology, 55*(2), 114–120. <https://doi.org/10.1080/00049530412331312974>
- Schneider, B., Goldstein, H. W., & Smith, D. B. (1995). The ASA framework: An update. *Personnel Psychology, 48*(4), 747–773. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1995.tb01780.x>
- Sinead Shannon. (2012). *The New Agenda on Ageing: to make Ireland the best country to grow old in*. Retrieved from <http://ageingwellnetwork.com/The-New-Agenda-On-Ageing>
- Singh, G., & Denoble, A. (2003). Early Retirees As the Next Generation of Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice, Spring*(1994), 207–227. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.t01-1-00001>
- Stanworth, M. J. K., & Curran, J. (1973). *Management motivation in the smaller business*. [Gower Press].
- Staudinger, U. M. (1999). Older and Wiser? Integrating Results on the Relationship between Age and Wisdom-related Performance. *International Journal of Behavioral Development, 23*(3), 641–664. <https://doi.org/10.1080/016502599383739>
- Storey, D., & Cressy, R. (1996). Small Business Risk: a Firm Bank Perspective. <https://doi.org/px-152-124>
- Tesch, R. (1990). *Qualitative research: analysis types and software tools*. Falmer Press.
- Van Dick, R., Christ, O., Stellmacher, J., Wagner, U., Ahlswede, O., Grubba, C., ... Tissington, P. A. (2004). Should I stay or should I go? Explaining turnover

- intentions with organizational identification and job satisfaction. *British Journal of Management*, 15(4), 351–360. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2004.00424.x>
- Van Dick, R., Wagner, U., Stellmacher, J., & Christ, O. (2004). The utility of a broader conceptualization of organizational identification: Which aspects really matter? *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77, 171–191. <https://doi.org/10.1348/096317904774202135>
- Weber, P., & Schaper, M. (2003). Understanding the Grey Entrepreneur : A Review of the Literature, (October), 1–15.
- Weber, P., & Schaper, M. (2004). Understanding the Grey Entrepreneur. *Journal of Enterprising Culture*, 12(2), 147–164. <https://doi.org/10.1142/S0218495804000087>
- Webster, B., & Walker, E. (2005). Smart Training for the Older Entrepreneur. *ECU Publications Pre.* 2011. Retrieved from <http://ro.ecu.edu.au/ecuworks/2395>
- Wright, J. D., & Hamilton, R. F. (1978). Work Satisfaction and Age: Some Evidence for the “Job Change” Hypothesis. *Social Forces*, 56(4), 1140–1158. <https://doi.org/10.1093/sf/56.4.1140>
- Yin, R. K. *Case Study Research, Design and Methods* (2009).

Apêndice I - figuras e tabelas

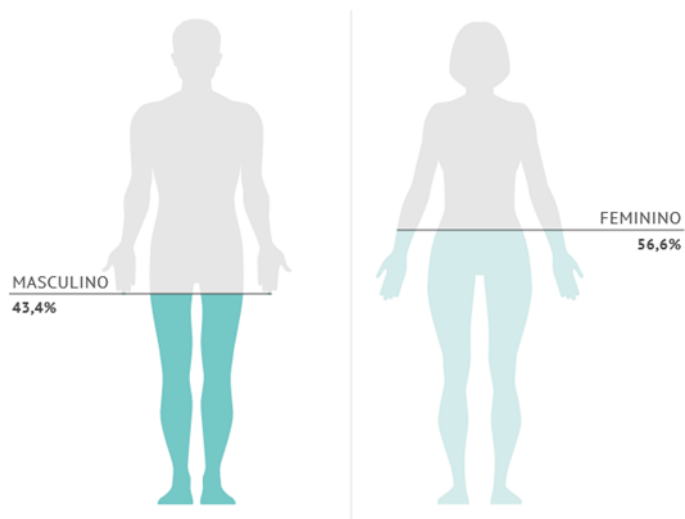


Figura 6: Género dos inquiridos
Fonte: Multidados, 2017

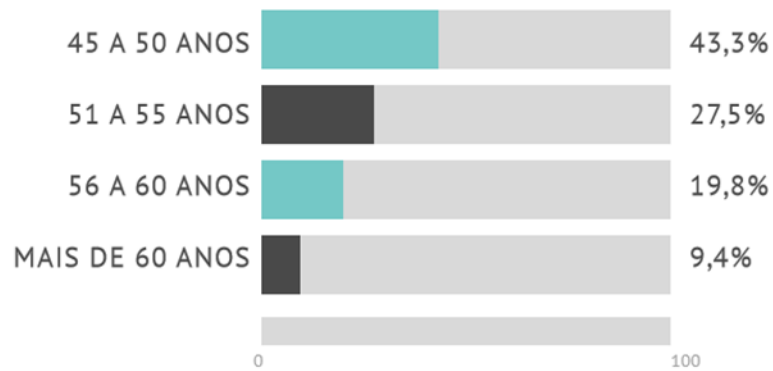


Figura 7: Idade dos inquiridos
Fonte: Multidados, 2017



Figura 8: Distrito de residência

Fonte: Multidados, 2017

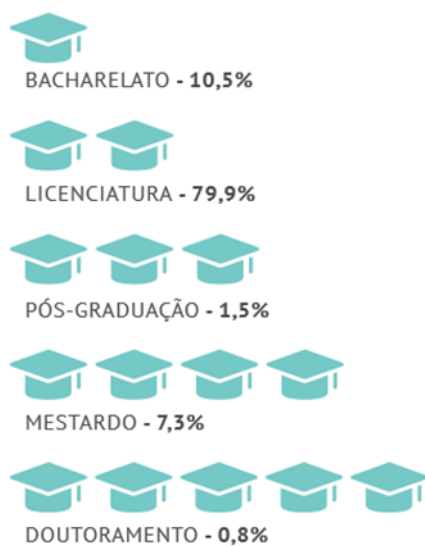


Figura 9: Habilitações académicas

Fonte: Multidados, 2017

EMPREGADOS DE ESCRITÓRIO	12,0%
EMPREGADOS SEM SER EM ESCRITÓRIOS	17,3%
ESTUDANTES, DOMÉSTICAS, INACTIVOS	2,0%
NS/NR	0,5%
PATRÃO / PROPRIETÁRIO	0,8%
PROFISSÕES LIBERAIS E SIMILARES	25,2%
PROFISSÕES TÉCNICAS, CIENTÍFICAS E ARTÍSTICAS POR CONTA DE OUTRÉM	14,1%
QUADRO MÉDIO	15,5%
QUADRO SUPERIOR	9,3%
TRABALHADORES MANUAIS	2,0%
TRABALHADORES MANUAIS E SIMILARES POR CONTA PRÓPRIA	1,3%

Figura 10: Profissão/cargo

Fonte: Multidados, 2017

10 A 15 ANOS	36,2%
16 A 20 ANOS	5,7%
21 A 25 ANOS	11,8%
26 A 30 ANOS	20,0%
31 A 35 ANOS	12,8%
MAIS DE 35 ANOS	13,3%
MENOS DE 10 ANOS	0,2%

Figura 11: Anos de experiência de profissional

Fonte: Multidados, 2017



Figura 12: Ao longo da sua carreira frequentou cursos de formação/atualização?
Fonte: Multidados, 2017

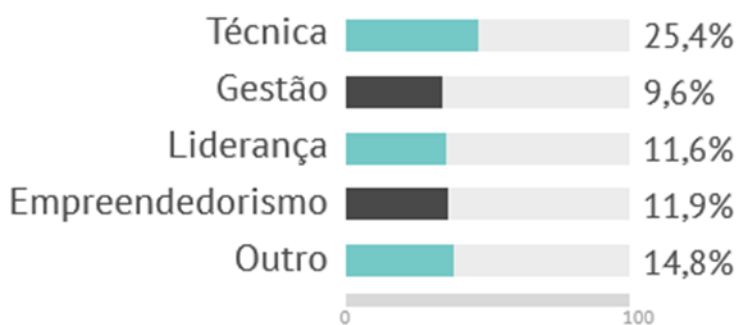


Figura 13: Áreas dos cursos de formação/atualização
Fonte: Multidados, 2017

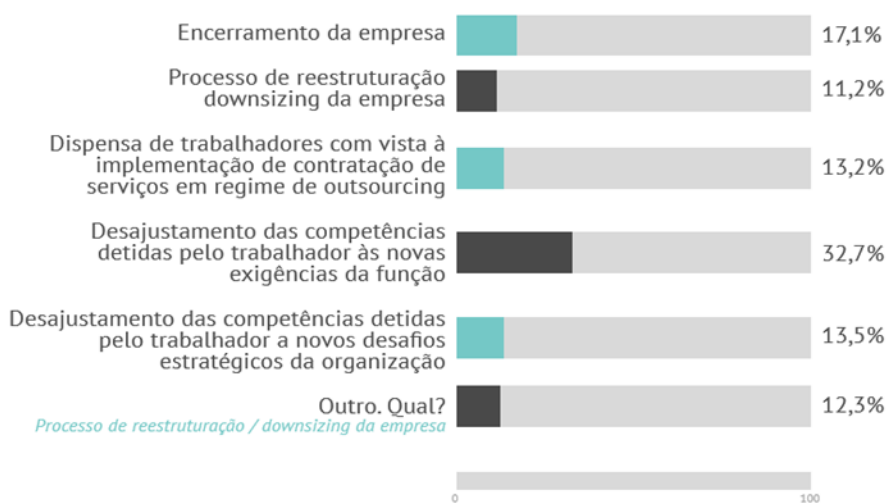


Figura 14: Motivo/causa do desemprego
Fonte: Multidados, 2017



Figura 15: Duração da situação de desemprego (anos)

Fonte: Multidados, 2017

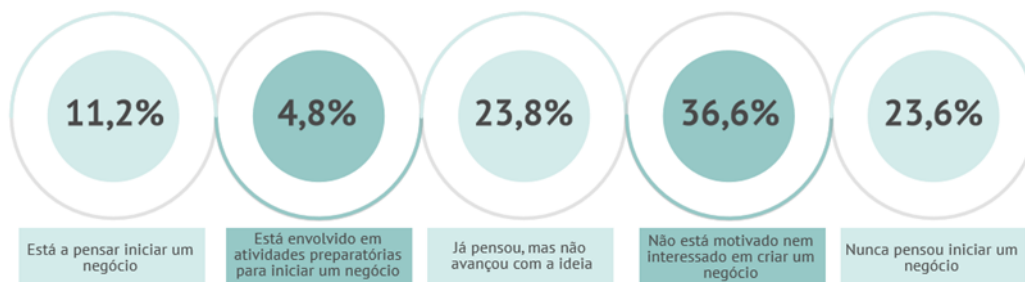


Figura 16: Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?

Fonte: Multidados, 2017

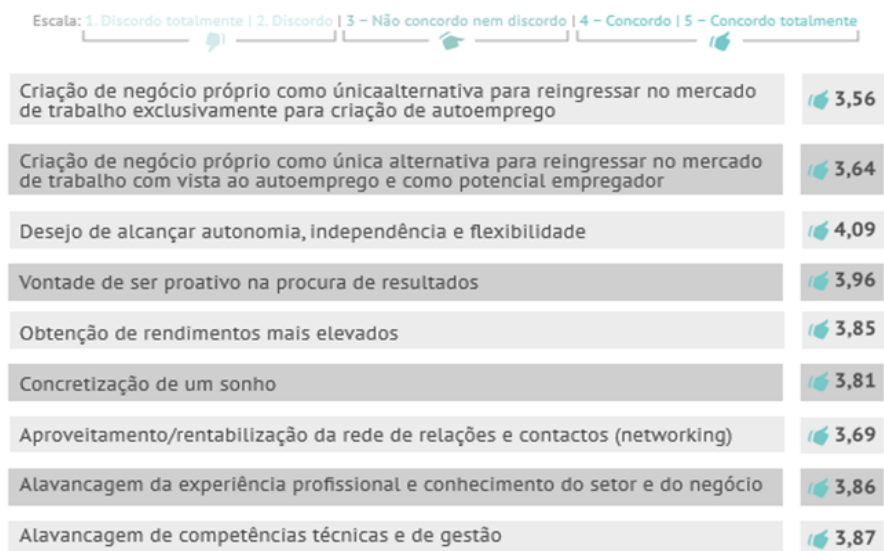


Figura 17: Qual o motivo que o levaria a criar o seu próprio negócio?

Fonte: Multidados, 2017



Figura 18: Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes? (1ª frase)

Fonte: Multidados, 2017



Figura 19: Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes? (2ª frase)

Fonte: Multidados, 2017



Figura 20: Na eventualidade de criar o seu próprio negócio quais os constrangimentos que considera mais relevantes? (3ª frase)

Fonte: Multidados, 2017

Apoyo no desenvolvimento da ideia de negócio	51,6%
Consultadoria especializada para a criação da empresa	42,9%
Formação específica	49,5%
Mentoria de acompanhamento do negócio	39,5%
Programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior	33,9%
Mecanismos de financiamento	44,9%
Disponibilização de infraestruturas físicas	35,6%

Figura 21: No caso de apoio a um projeto empreendedor de criação de negócio, assinale as 3 opções mais relevantes para si

Fonte: Multidados, 2017

		12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?				
		Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio
2. Idade:	45 a 50 anos	11,5%	4,8%	32,8%	25,9%	24,9%
	51 a 55 anos	13,5%	5,1%	18,2%	45,8%	17,5%
	56 a 60 anos	7,6%	5,1%	18,2%	42,9%	26,3%
	Mais de 60 anos	10,6%	3,2%	10,6%	45,7%	29,8%

Tabela 4: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio

		13.1. Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	6,0%	10,2%	25,9%	47,8%	10,2%
	51 a 55 anos	4,4%	8,0%	21,1%	56,7%	9,8%
	56 a 60 anos	2,5%	4,5%	25,8%	58,1%	9,1%
	Mais de 60 anos	2,1%	7,4%	19,1%	61,7%	9,6%

Tabela 5: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego

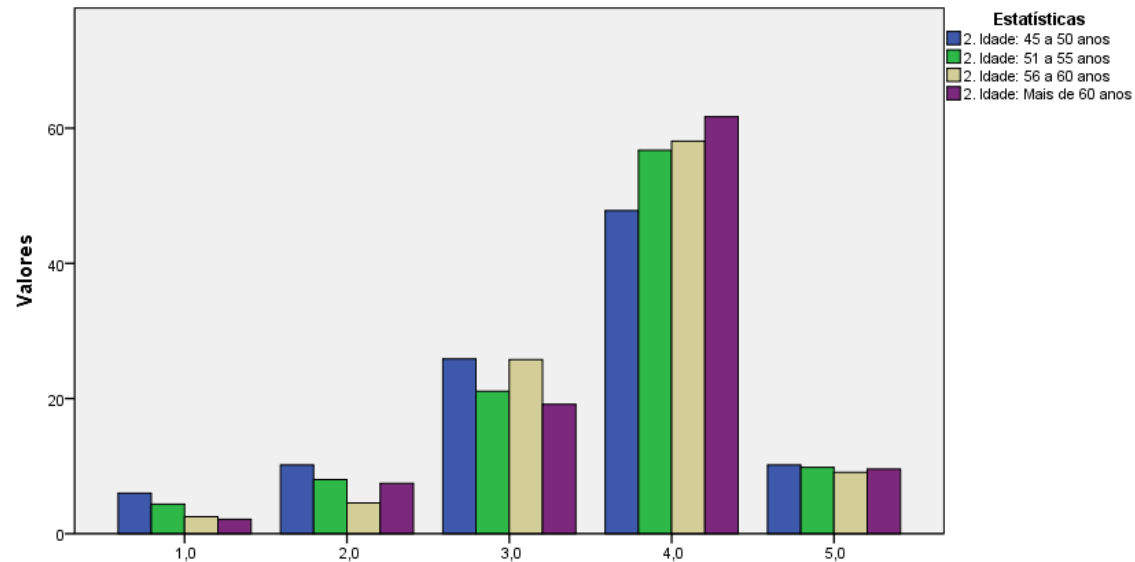


Figura 22: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego

		13.2. Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	4,6%	10,2%	26,8%	46,9%	11,5%
	51 a 55 anos	2,5%	4,4%	21,8%	57,8%	13,5%
	56 a 60 anos	4,0%	3,0%	25,3%	50,5%	17,2%
	Mais de 60 anos	4,3%	2,1%	19,1%	67,0%	7,4%

Tabela 6: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador

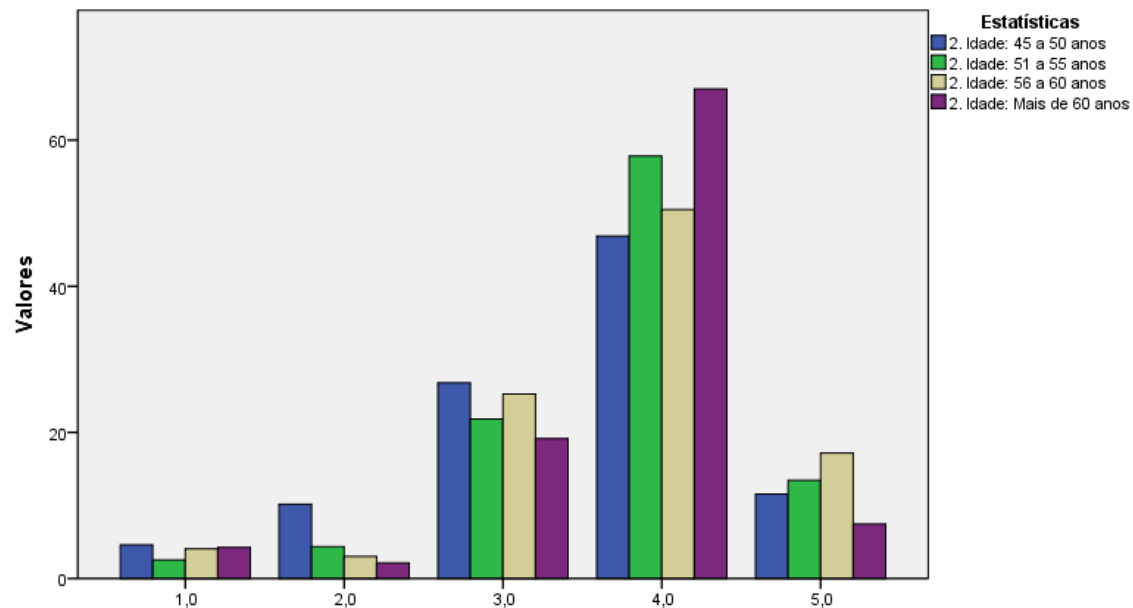


Figura 23: Cruzamento idade com motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador

		13.3. Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	1,8%	4,8%	14,3%	44,6%	34,4%
	51 a 55 anos	1,8%	4,0%	9,5%	44,0%	40,7%
	56 a 60 anos	2,5%	3,5%	13,1%	43,4%	37,4%
	Mais de 60 anos	2,1%	2,1%	19,1%	46,8%	29,8%

Tabela 7: Cruzamento idade com motivação - desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade

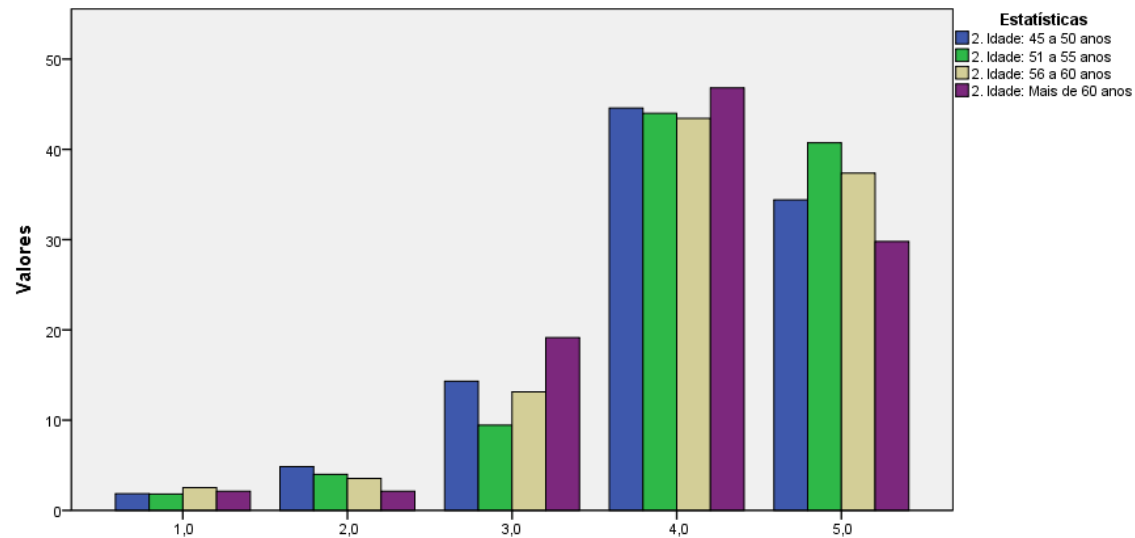


Figura 24: Cruzamento idade com motivação - desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade

		13.4. Vontade de ser proativo na procura de resultados				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	1,6%	6,0%	16,2%	48,5%	27,7%
	51 a 55 anos	1,8%	5,1%	13,8%	55,3%	24,0%
	56 a 60 anos	3,5%	3,5%	14,1%	46,0%	32,8%
	Mais de 60 anos	1,1%	4,3%	12,8%	61,7%	20,2%

Tabela 8: Cruzamento idade com motivação - vontade de ser proativo na procura de resultados

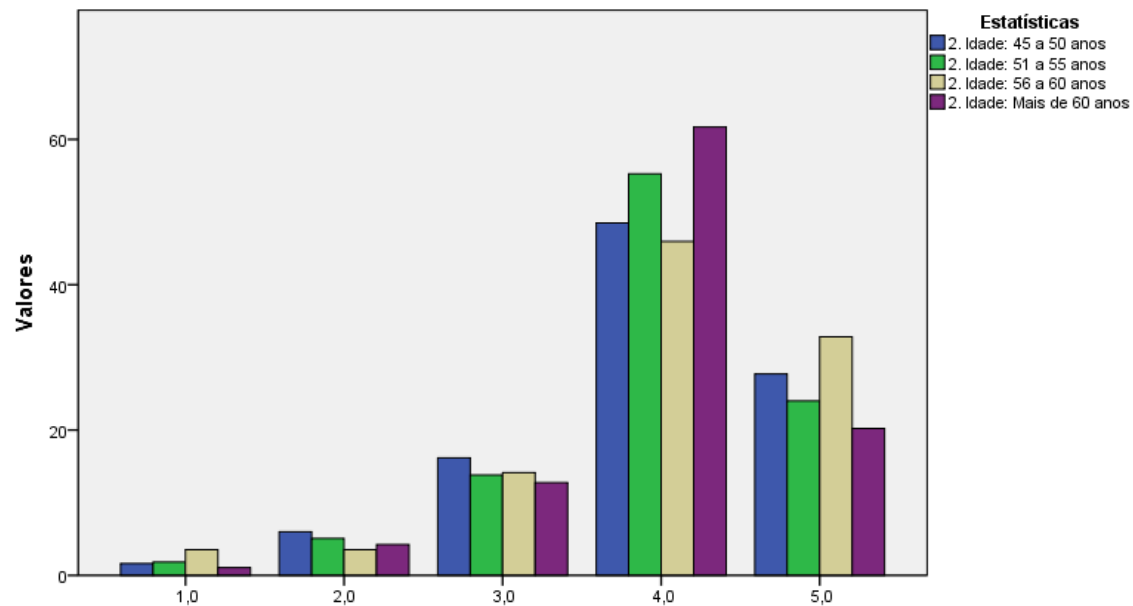


Figura 25: Cruzamento idade com motivação - vontade de ser proativo na procura de resultados

		13.5. Obtenção de rendimentos mais elevados				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	0,9%	5,8%	19,9%	53,1%	20,3%
	51 a 55 anos	2,2%	4,4%	14,9%	58,9%	19,6%
	56 a 60 anos	3,5%	4,0%	18,2%	58,6%	15,7%
	Mais de 60 anos	2,1%	4,3%	18,1%	63,8%	11,7%

Tabela 9: Cruzamento idade com motivação - obtenção de rendimentos mais elevados

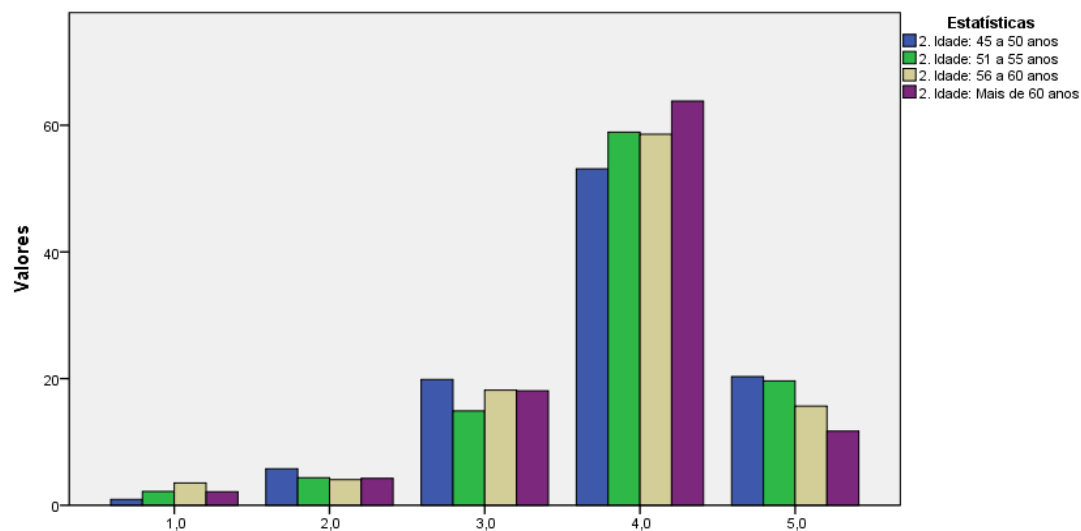


Figura 26: Cruzamento idade com motivação - obtenção de rendimentos mais elevados

		13.6. Concretização de um sonho				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	2,5%	7,4%	18,9%	50,1%	21,0%
	51 a 55 anos	1,5%	6,9%	12,7%	57,5%	21,5%
	56 a 60 anos	3,5%	7,6%	18,7%	53,5%	16,7%
	Mais de 60 anos	2,1%	4,3%	19,1%	63,8%	10,6%

Tabela 10: Cruzamento idade com motivação - concretização de um sonho

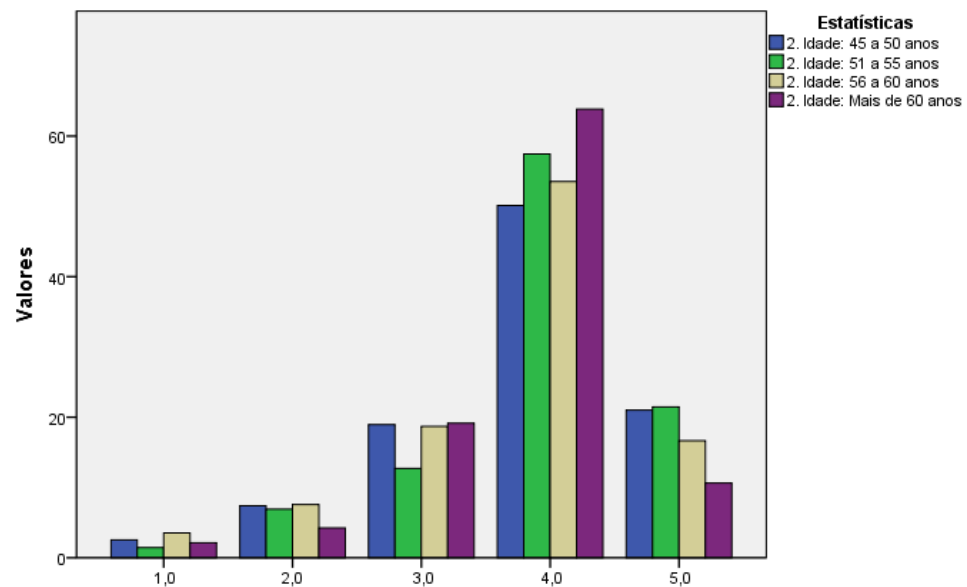


Figura 27: Cruzamento idade com motivação - concretização de um sonho

		13.7. Aproveitamento / rentabilização da rede de relações e contactos (networking)				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	2,3%	8,8%	27,3%	52,7%	9,0%
	51 a 55 anos	1,8%	5,8%	16,7%	64,0%	11,6%
	56 a 60 anos	4,0%	4,5%	16,7%	62,6%	12,1%
	Mais de 60 anos	1,1%	3,2%	12,8%	73,4%	9,6%

Tabela 11: Cruzamento idade com motivação – aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (networking)

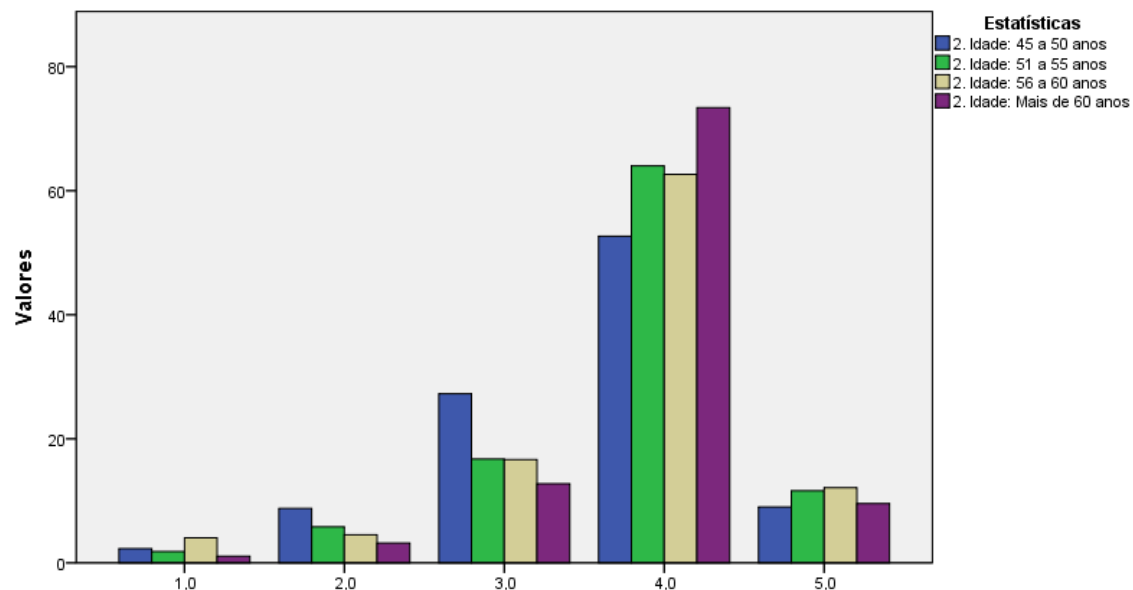


Figura 28: Cruzamento idade com motivação - aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (networking)

		13.8. Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	2,5%	6,2%	25,9%	46,0%	19,4%
	51 a 55 anos	2,2%	2,9%	12,7%	55,3%	26,9%
	56 a 60 anos	4,0%	3,5%	20,7%	46,5%	25,3%
	Mais de 60 anos	0,0%	4,3%	12,8%	59,6%	23,4%

Tabela 12: Cruzamento idade com motivação - alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio

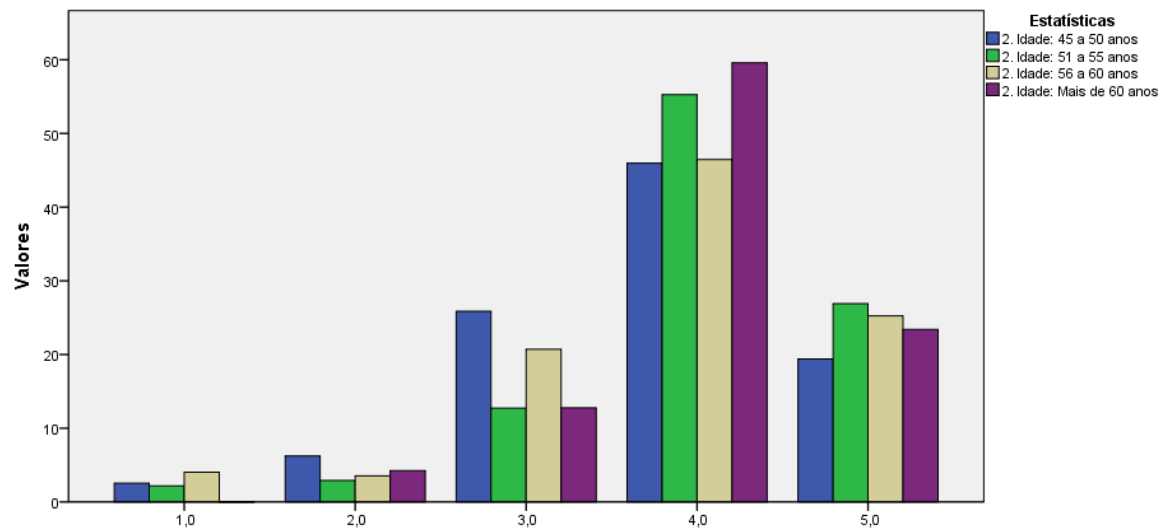


Figura 29: Cruzamento idade com motivação - alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio

		13.9. Alavancagem de competências técnicas e de gestão				
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
2. Idade:	45 a 50 anos	2,1%	6,0%	25,4%	46,9%	19,6%
	51 a 55 anos	0,7%	4,4%	17,1%	54,5%	23,3%
	56 a 60 anos	2,0%	4,0%	16,7%	49,5%	27,8%
	Mais de 60 anos	2,1%	4,3%	16,0%	54,3%	23,4%

Tabela 13: Cruzamento idade com motivação - alavancagem de competências técnicas e de gestão

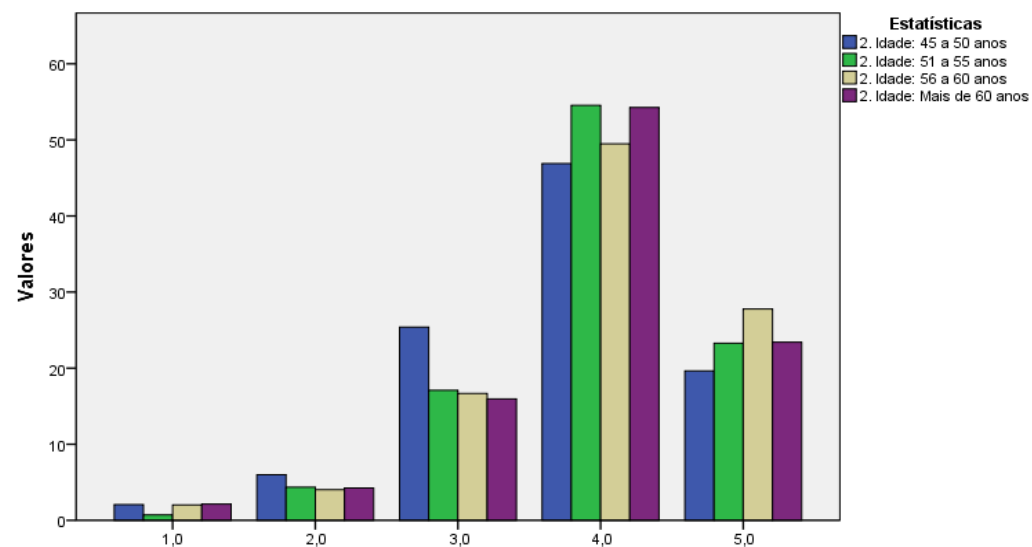


Figura 30: Cruzamento idade com motivação - alavancagem de competências técnicas e de gestão

		14.1. Não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	82	40	47	169
	51 a 55 anos	68	42	33	143
	56 a 60 anos	52	18	26	96
	Mais de 60 anos	29	17	11	57
Total		231	117	117	465

Tabela 14: Cruzamento idade com limitação - não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio

		14.2. Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	42	41	27	110
	51 a 55 anos	34	32	23	89
	56 a 60 anos	19	25	20	64
	Mais de 60 anos	5	6	11	22
Total		100	104	81	285

Tabela 15: Cruzamento idade com limitação - desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo

		14.3. Clima económico pouco oportuno			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	67	57	47	171
	51 a 55 anos	31	24	22	77
	56 a 60 anos	21	14	21	56
	Mais de 60 anos	10	11	8	29
Total		129	106	98	333

Tabela 16: Cruzamento idade com limitação - clima económico pouco oportuno

		14.4. Dificuldades de análise da exequibilidade da oportunidade de negócio			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	29	37	30	96
	51 a 55 anos	20	25	30	75
	56 a 60 anos	13	16	23	52
	Mais de 60 anos	8	6	5	19
Total		70	84	88	242

Tabela 17: Cruzamento idade com limitação - dificuldades de análise da exequibilidade da oportunidade de negócio

		14.5. Dificuldades de desenvolvimento de relações / contactos			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	15	37	41	93
	51 a 55 anos	17	23	28	68
	56 a 60 anos	11	22	11	44
	Mais de 60 anos	2	13	6	21
Total		45	95	86	226

Tabela 18: Cruzamento idade com limitação - dificuldades de desenvolvimento de relações/contactos

	14.6. Dificuldades ao nível de gestão do negócio			Total
	1,0	2,0	3,0	
2. Idade: 45 a 50 anos	22	32	38	92
51 a 55 anos	12	20	23	55
56 a 60 anos	15	12	22	49
Mais de 60 anos	7	3	15	25
Total	56	67	98	221

Tabela 19: Cruzamento idade com limitação - dificuldades ao nível de gestão do negócio

	14.7. Fraco conhecimento em criação de empresas			Total
	1,0	2,0	3,0	
2. Idade: 45 a 50 anos	19	35	39	93
51 a 55 anos	16	15	34	65
56 a 60 anos	10	12	17	39
Mais de 60 anos	11	10	6	27
Total	56	72	96	224

Tabela 20: Cruzamento idade com limitação - fraco conhecimento em criação de empresas

		14.8. Reduzida capacidade financeira			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	72	49	45	166
	51 a 55 anos	28	25	24	77
	56 a 60 anos	20	23	15	58
	Mais de 60 anos	7	9	7	23
Total		127	106	91	324

Tabela 21: Cruzamento idade com limitação - reduzida capacidade financeira

		14.9. Dificuldades de acesso a financiamento, em particular junto da banca			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	35	42	38	115
	51 a 55 anos	21	20	22	63
	56 a 60 anos	15	18	13	46
	Mais de 60 anos	5	5	8	18
Total		76	85	81	242

Tabela 22: Cruzamento idade com limitação - dificuldades de acesso a financiamento, em particular junto da banca

		14.10. Idade			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	16	27	34	77
	51 a 55 anos	9	22	23	54
	56 a 60 anos	11	19	16	46
	Mais de 60 anos	6	8	12	26
Total		42	76	85	203

Tabela 23: Cruzamento idade com limitação – idade

		14.11. Receio de falhar / aversão ao risco			Total
		1,0	2,0	3,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	34	36	47	117
	51 a 55 anos	19	27	13	59
	56 a 60 anos	11	19	14	44
	Mais de 60 anos	4	6	5	15
Total		68	88	79	235

Tabela 24: Cruzamento idade com limitação - receio de falhar/aversão ao risco

		15.1. Apoio no desenvolvimento da ideia de negócio	Total
		1,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	247	247
	51 a 55 anos	134	134
	56 a 60 anos	93	93
	Mais de 60 anos	42	42
Total		516	516

Tabela 26: Cruzamento idade com apoio no desenvolvimento da idade de negócio

		15.2. Consultadoria especializada para a criação da empresa	Total
		2,0	
2. Idade:	45 a 50 anos	178	178
	51 a 55 anos	122	122
	56 a 60 anos	86	86
	Mais de 60 anos	43	43
Total		429	429

Tabela 25: Cruzamento idade com apoio em consultadoria especializada para a criação da empresa

		15.3. Formação específica	
		3,0	Total
2. Idade:	45 a 50 anos	197	197
	51 a 55 anos	140	140
	56 a 60 anos	111	111
	Mais de 60 anos	47	47
Total		495	495

Tabela 27: Cruzamento idade com apoio em formação específica

		15.4. Mentoria de acompanhamento do negócio	
		4,0	Total
2. Idade:	45 a 50 anos	167	167
	51 a 55 anos	107	107
	56 a 60 anos	78	78
	Mais de 60 anos	43	43
Total		395	395

Tabela 28: Cruzamento idade com apoio em mentoria de acompanhamento do negócio

		15.5. Programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior	
		5,0	Total
2. Idade:	45 a 50 anos	124	124
	51 a 55 anos	116	116
	56 a 60 anos	67	67
	Mais de 60 anos	32	32
Total		339	339

Tabela 29: Cruzamento idade com apoio em programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior

		15.6. Mecanismos de financiamento	
		6,0	Total
2. Idade:	45 a 50 anos	224	224
	51 a 55 anos	102	102
	56 a 60 anos	80	80
	Mais de 60 anos	43	43
Total		449	449

Tabela 30: Cruzamento idade com apoio em mecanismos de financiamento

	15.7. Disponibilização de infraestruturas físicas	Total
	7,0	
2. Idade: 45 a 50 anos	150	150
51 a 55 anos	99	99
56 a 60 anos	76	76
Mais de 60 anos	31	31
Total	356	356

Tabela 31: Cruzamento idade com apoio na disponibilização de infraestruturas físicas

13.1. Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	1	4	9	6	26
		51 a 55 anos	2	0	3	6	1	12
		56 a 60 anos	0	0	1	2	2	5
		Mais de 60 anos	1	0	0	1	0	2
	Total		9	1	8	18	9	45
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	5	1	15	12	11	44
		51 a 55 anos	7	2	3	8	2	22
		56 a 60 anos	0	0	2	6	1	9
		Mais de 60 anos	4	0	0	2	1	7
	Total		16	3	20	28	15	82
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	11	7	39	29	26	112
		51 a 55 anos	6	1	8	29	14	58
		56 a 60 anos	4	2	10	22	13	51
		Mais de 60 anos	0	0	4	7	7	18
	Total		21	10	61	87	60	239
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	24	7	69	52	55	207
		51 a 55 anos	18	7	29	76	26	156
		56 a 60 anos	10	4	17	52	32	115
		Mais de 60 anos	4	3	3	30	18	58
	Total		56	21	118	210	131	536
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	5	15	10	10	44
		51 a 55 anos	4	4	7	7	5	27
		56 a 60 anos	1	4	6	3	4	18
		Mais de 60 anos	1	0	3	3	2	9
	Total		10	13	31	23	21	98
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 32: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - criação próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho exclusivamente para criação de autoemprego

13.2. Criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	3	1	5	4	7	20
		51 a 55 anos	1	0	0	4	2	7
		56 a 60 anos	1	0	0	4	3	8
		Mais de 60 anos	0	0	0	3	1	4
	Total		5	1	5	15	13	39
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	7	2	15	10	10	44
		51 a 55 anos	3	1	3	2	3	12
		56 a 60 anos	1	0	1	1	3	6
		Mais de 60 anos	0	1	0	0	1	2
	Total		11	4	19	13	17	64
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	8	10	35	33	30	116
		51 a 55 anos	3	5	11	33	8	60
		56 a 60 anos	2	6	11	25	6	50
		Mais de 60 anos	2	0	4	8	4	18
	Total		15	21	61	99	48	244
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	25	5	75	52	46	203
		51 a 55 anos	20	5	32	74	28	159
		56 a 60 anos	8	2	15	43	32	100
		Mais de 60 anos	7	2	5	28	21	63
	Total		60	14	127	197	127	525
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	7	3	12	13	15	50
		51 a 55 anos	10	3	4	13	7	37
		56 a 60 anos	3	2	9	12	8	34
		Mais de 60 anos	1	0	1	4	1	7
	Total		21	8	26	42	31	128
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 33: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - criação de negócio próprio como única alternativa para reingressar no mercado de trabalho com vista ao autoemprego e como potencial empregador

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.3. Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1			4	3	8
		51 a 55 anos	1			4	0	5
		56 a 60 anos	0			3	2	5
		Mais de 60 anos	1			0	1	2
	Total		3			11	6	20
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2	2	4	7	6	21
		51 a 55 anos	1	0	2	5	3	11
		56 a 60 anos	2	1	2	1	1	7
		Mais de 60 anos	0	0	0	0	2	2
	Total		5	3	8	13	12	41
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	9	1	12	23	17	62
		51 a 55 anos	5	1	4	9	7	26
		56 a 60 anos	2	2	2	13	7	26
		Mais de 60 anos	1	2	1	9	5	18
	Total		17	6	19	54	36	132
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	18	9	77	33	56	193
		51 a 55 anos	12	10	30	41	28	121
		56 a 60 anos	7	2	15	34	28	86
		Mais de 60 anos	3	1	6	20	14	44
	Total		40	22	128	128	126	444
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	20	9	49	45	26	149
		51 a 55 anos	18	3	14	67	10	112
		56 a 60 anos	4	5	17	34	14	74
		Mais de 60 anos	5	0	3	14	6	28
	Total		47	17	83	160	56	363
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 34: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.4. Vontade de ser proativo na procura de resultados								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	0	0		4	3	7
		51 a 55 anos	1	1		3	0	5
		56 a 60 anos	0	0		5	2	7
		Mais de 60 anos	1	0		0	0	1
	Total		2	1		12	5	20
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	3	2	4	11	6	26
		51 a 55 anos	4	0	3	5	2	14
		56 a 60 anos	0	0	2	5	0	7
		Mais de 60 anos	1	1	0	2	0	4
	Total		8	3	9	23	8	51
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	7	2	16	22	23	70
		51 a 55 anos	5	0	8	21	4	38
		56 a 60 anos	2	2	3	14	7	28
		Mais de 60 anos	2	1	1	5	3	12
	Total		16	5	28	62	37	148
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	28	10	79	45	48	210
		51 a 55 anos	13	10	27	68	34	152
		56 a 60 anos	8	3	15	37	28	91
		Mais de 60 anos	4	1	8	30	15	58
	Total		53	24	129	180	125	511
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	12	7	43	30	28	120
		51 a 55 anos	14	3	12	29	8	66
		56 a 60 anos	5	5	16	24	15	65
		Mais de 60 anos	2	0	1	6	10	19
	Total		33	15	72	89	61	270
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 35: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - vontade de ser proativo na procura de resultados

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.5. Obtenção de rendimentos mais elevados								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	0		0	3	1	4
		51 a 55 anos	1		1	2	2	6
		56 a 60 anos	0		1	5	1	7
		Mais de 60 anos	0		0	2	0	2
	Total		1		2	12	4	19
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2	2	3	9	9	25
		51 a 55 anos	1	1	5	4	1	12
		56 a 60 anos	0	0	2	4	2	8
		Mais de 60 anos	1	0	0	2	1	4
	Total		4	3	10	19	13	49
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	5	3	24	32	22	86
		51 a 55 anos	4	1	4	27	5	41
		56 a 60 anos	1	0	5	22	8	36
		Mais de 60 anos	0	2	2	10	3	17
	Total		10	6	35	91	38	180
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	31	11	79	57	52	230
		51 a 55 anos	21	9	24	76	32	162
		56 a 60 anos	10	7	22	46	31	116
		Mais de 60 anos	7	1	8	24	20	60
	Total		69	28	133	203	135	568
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	12	5	36	11	24	88
		51 a 55 anos	10	3	16	17	8	54
		56 a 60 anos	4	3	6	8	10	31
		Mais de 60 anos	2	0	0	5	4	11
	Total		28	11	58	41	46	184
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 36: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação – obtenção de rendimentos mais elevados

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.6. Concretização de um sonho								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1			7	3	11
		51 a 55 anos	0			1	3	4
		56 a 60 anos	0			6	1	7
		Mais de 60 anos	0			1	1	2
	Total		1			15	8	24
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2		7	13	10	32
		51 a 55 anos	2		5	8	4	19
		56 a 60 anos	0		1	9	5	15
		Mais de 60 anos	1		0	2	1	4
	Total		5		13	32	20	70
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	9	1	25	26	21	82
		51 a 55 anos	3	2	5	17	8	35
		56 a 60 anos	2	1	10	15	9	37
		Mais de 60 anos	2	1	3	10	2	18
	Total		16	5	43	68	40	172
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	27	14	76	47	53	217
		51 a 55 anos	25	8	28	70	27	158
		56 a 60 anos	10	5	20	41	30	106
		Mais de 60 anos	7	1	6	25	21	60
	Total		69	28	130	183	131	541
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	11	6	34	19	21	91
		51 a 55 anos	7	4	12	30	6	59
		56 a 60 anos	3	4	5	14	7	33
		Mais de 60 anos	0	1	1	5	3	10
	Total		21	15	52	68	37	193
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 37: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação – concretização de um sonho

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.7. Aproveitamento / rentabilização da rede de relações e contactos (networking)								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1		1	4	4	10
		51 a 55 anos	2		0	3	0	5
		56 a 60 anos	1		0	6	1	8
		Mais de 60 anos	0		0	1	0	1
	Total		4		1	14	5	24
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	0	6	15	11	38
		51 a 55 anos	3	2	2	8	1	16
		56 a 60 anos	0	0	2	5	2	9
		Mais de 60 anos	0	0	0	3	0	3
	Total		9	2	10	31	14	66
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	15	5	43	23	32	118
		51 a 55 anos	4	0	12	15	15	46
		56 a 60 anos	1	2	6	11	13	33
		Mais de 60 anos	2	0	3	3	4	12
	Total		22	7	64	52	64	209
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	22	13	84	57	52	228
		51 a 55 anos	26	9	33	80	28	176
		56 a 60 anos	11	6	23	52	32	124
		Mais de 60 anos	8	1	7	29	24	69
	Total		67	29	147	218	136	597
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	3	8	13	9	39
		51 a 55 anos	2	3	3	20	4	32
		56 a 60 anos	2	2	5	11	4	24
		Mais de 60 anos	0	2	0	7	0	9
	Total		10	10	16	51	17	104
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 38: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - aproveitamento/rentabilização da rede de relações e contactos (networking)

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.8. Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1		2	4	4	11
		51 a 55 anos	0		3	3	0	6
		56 a 60 anos	0		2	5	1	8
		Total	1		7	12	5	25
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	5	0	9	7	6	27
		51 a 55 anos	0	2	1	5	0	8
		56 a 60 anos	0	2	1	3	1	7
		Mais de 60 anos	0	0	0	3	1	4
		Total	5	4	11	18	8	46
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	11	3	42	32	24	112
		51 a 55 anos	6	1	10	10	8	35
		56 a 60 anos	1	2	6	22	10	41
		Mais de 60 anos	0	0	2	5	5	12
		Total	18	6	60	69	47	200
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	24	13	66	46	50	199
		51 a 55 anos	22	7	27	70	26	152
		56 a 60 anos	9	4	16	36	27	92
		Mais de 60 anos	8	3	5	27	13	56
		Total	63	27	114	179	116	499
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	9	5	23	23	24	84
		51 a 55 anos	9	4	9	38	14	74
		56 a 60 anos	5	2	11	19	13	50
		Mais de 60 anos	2	0	3	8	9	22
		Total	25	11	46	88	60	230
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
		Total	112	48	238	366	236	1000

Tabela 39: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
13.9. Alavancagem de competências técnicas e de gestão								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1		2	3	3	9
		51 a 55 anos	1		0	1	0	2
		56 a 60 anos	0		0	3	1	4
		Mais de 60 anos	0		0	2	0	2
	Total		2		2	9	4	17
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	5	0	5	7	9	26
		51 a 55 anos	2	1	4	2	3	12
		56 a 60 anos	1	1	2	3	1	8
		Mais de 60 anos	1	0	0	0	3	4
	Total		9	2	11	12	16	50
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	13	4	45	25	23	110
		51 a 55 anos	4	2	16	15	10	47
		56 a 60 anos	1	1	9	15	7	33
		Mais de 60 anos	1	0	5	8	1	15
	Total		19	7	75	63	41	205
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	21	12	69	49	52	203
		51 a 55 anos	19	9	25	73	24	150
		56 a 60 anos	9	4	17	37	31	98
		Mais de 60 anos	4	2	3	24	18	51
	Total		53	27	114	183	125	502
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	10	5	21	28	21	85
		51 a 55 anos	11	2	5	35	11	64
		56 a 60 anos	4	4	8	27	12	55
		Mais de 60 anos	4	1	2	9	6	22
	Total		29	12	36	99	50	226
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	50	21	142	112	108	433
		51 a 55 anos	37	14	50	126	48	275
		56 a 60 anos	15	10	36	85	52	198
		Mais de 60 anos	10	3	10	43	28	94
	Total		112	48	238	366	236	1000

Tabela 40: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e motivação - alavancagem de competências técnicas e de gestão

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.1. Não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	13	3	22	26	18	82
		51 a 55 anos	9	2	15	30	12	68
		56 a 60 anos	5	3	7	21	16	52
		Mais de 60 anos	3	0	2	17	7	29
	Total		30	8	46	94	53	231
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	3	2	9	14	12	40
		51 a 55 anos	3	2	5	22	10	42
		56 a 60 anos	0	3	1	6	8	18
		Mais de 60 anos	2	1	2	7	5	17
	Total		8	8	17	49	35	117
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	9	1	13	13	11	47
		51 a 55 anos	8	4	6	10	5	33
		56 a 60 anos	2	0	6	9	9	26
		Mais de 60 anos	0	0	1	5	5	11
	Total		19	5	26	37	30	117
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	25	6	44	53	41	169
		51 a 55 anos	20	8	26	62	27	143
		56 a 60 anos	7	6	14	36	33	96
		Mais de 60 anos	5	1	5	29	17	57
	Total		57	21	89	180	118	465

Tabela 41: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - não identifica nenhuma falha de mercado que origine a criação de um negócio

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total	
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio		
14.2. Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	1	15	12	10	42
			51 a 55 anos	9	3	5	12	5	34
			56 a 60 anos	1	2	3	6	7	19
			Mais de 60 anos	0	0	0	3	2	5
		Total	14	6	23	33	24	100	
	2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	7	3	16	7	8	41
			51 a 55 anos	3	2	6	17	4	32
			56 a 60 anos	2	2	4	13	4	25
			Mais de 60 anos	0	0	1	3	2	6
		Total	12	7	27	40	18	104	
	3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1	2	5	9	10	27
			51 a 55 anos	2	2	2	9	8	23
			56 a 60 anos	1	0	6	6	7	20
			Mais de 60 anos	2	1	1	5	2	11
		Total	6	5	14	29	27	81	
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	12	6	36	28	28	110	
		51 a 55 anos	14	7	13	38	17	89	
		56 a 60 anos	4	4	13	25	18	64	
		Mais de 60 anos	2	1	2	11	6	22	
		Total	32	18	64	102	69	285	

Tabela 42: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.3. Clima económico pouco oportuno								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	8	8	21	17	13	67
		51 a 55 anos	5	1	3	16	6	31
		56 a 60 anos	2	0	5	12	2	21
		Mais de 60 anos	0	1	2	5	2	10
	Total		15	10	31	50	23	129
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	3	25	10	13	57
		51 a 55 anos	6	0	4	10	4	24
		56 a 60 anos	2	0	4	5	3	14
		Mais de 60 anos	3	1	1	5	1	11
	Total		17	4	34	30	21	106
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	2	18	13	10	47
		51 a 55 anos	4	2	3	11	2	22
		56 a 60 anos	1	2	2	14	2	21
		Mais de 60 anos	1	0	1	4	2	8
	Total		10	6	24	42	16	98
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	18	13	64	40	36	171
		51 a 55 anos	15	3	10	37	12	77
		56 a 60 anos	5	2	11	31	7	56
		Mais de 60 anos	4	2	4	14	5	29
	Total		42	20	89	122	60	333

Tabela 43: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - clima económico pouco oportuno

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.4. Dificuldades de análise da exequibilidade da oportunidade de negócio								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2	0	11	6	10	29
		51 a 55 anos	3	2	4	9	2	20
		56 a 60 anos	0	0	1	8	4	13
		Mais de 60 anos	2	0	0	3	3	8
	Total		7	2	16	26	19	70
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	8	0	14	8	7	37
		51 a 55 anos	2	1	5	10	7	25
		56 a 60 anos	2	1	2	7	4	16
		Mais de 60 anos	1	0	0	4	1	6
	Total		13	2	21	29	19	84
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2	2	7	15	4	30
		51 a 55 anos	4	2	5	14	5	30
		56 a 60 anos	1	3	2	9	8	23
		Mais de 60 anos	2	0	1	0	2	5
	Total		9	7	15	38	19	88
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	12	2	32	29	21	96
		51 a 55 anos	9	5	14	33	14	75
		56 a 60 anos	3	4	5	24	16	52
		Mais de 60 anos	5	0	1	7	6	19
	Total		29	11	52	93	57	242

Tabela 44: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldade de análise e da exequibilidade da oportunidade de negócio

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.5. Dificuldades de desenvolvimento de relações / contactos								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2	0	5	5	3	15
		51 a 55 anos	1	1	2	8	5	17
		56 a 60 anos	0	0	3	6	2	11
		Mais de 60 anos	0	0	0	0	2	2
	Total		3	1	10	19	12	45
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	2	8	14	9	37
		51 a 55 anos	5	2	3	8	5	23
		56 a 60 anos	0	0	5	12	5	22
		Mais de 60 anos	1	0	3	5	4	13
	Total		10	4	19	39	23	95
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	3	5	14	9	10	41
		51 a 55 anos	1	0	7	16	4	28
		56 a 60 anos	2	0	2	5	2	11
		Mais de 60 anos	0	0	0	5	1	6
	Total		6	5	23	35	17	86
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	9	7	27	28	22	93
		51 a 55 anos	7	3	12	32	14	68
		56 a 60 anos	2	0	10	23	9	44
		Mais de 60 anos	1	0	3	10	7	21
	Total		19	10	52	93	52	226

Tabela 45: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldades de desenvolvimento de relações/contactos

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.6. Dificuldades ao nível de gestão do negócio								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	0	5	4	9	22
		51 a 55 anos	1	1	1	7	2	12
		56 a 60 anos	2	1	1	6	5	15
		Mais de 60 anos	1	0	0	3	3	7
	Total		8	2	7	20	19	56
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	2	1	10	9	10	32
		51 a 55 anos	2	0	5	10	3	20
		56 a 60 anos	2	0	3	4	3	12
		Mais de 60 anos	0	0	0	2	1	3
	Total		6	1	18	25	17	67
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	8	2	10	7	11	38
		51 a 55 anos	6	1	5	8	3	23
		56 a 60 anos	0	3	2	10	7	22
		Mais de 60 anos	0	0	5	6	4	15
	Total		14	6	22	31	25	98
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	14	3	25	20	30	92
		51 a 55 anos	9	2	11	25	8	55
		56 a 60 anos	4	4	6	20	15	49
		Mais de 60 anos	1	0	5	11	8	25
	Total		28	9	47	76	61	221

Tabela 46: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldades ao nível de gestão do negócio

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.7. Fraco conhecimento em criação de empresas								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1	0	7	4	7	19
		51 a 55 anos	2	2	5	6	1	16
		56 a 60 anos	2	1	0	5	2	10
		Mais de 60 anos	0	0	1	6	4	11
	Total		5	3	13	21	14	56
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	3	2	10	13	7	35
		51 a 55 anos	0	2	4	9	0	15
		56 a 60 anos	2	1	2	4	3	12
		Mais de 60 anos	1	1	0	5	3	10
	Total		6	6	16	31	13	72
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	1	13	13	6	39
		51 a 55 anos	2	0	4	19	9	34
		56 a 60 anos	0	2	3	8	4	17
		Mais de 60 anos	1	0	1	2	2	6
	Total		9	3	21	42	21	96
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	10	3	30	30	20	93
		51 a 55 anos	4	4	13	34	10	65
		56 a 60 anos	4	4	5	17	9	39
		Mais de 60 anos	2	1	2	13	9	27
	Total		20	12	50	94	48	224

Tabela 47: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - fraco conhecimento em criação de empresas

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.8. Reduzida capacidade financeira								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	5	5	29	16	17	72
		51 a 55 anos	4	0	6	15	3	28
		56 a 60 anos	1	1	6	8	4	20
		Mais de 60 anos	1	2	1	2	1	7
	Total		11	8	42	41	25	127
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	4	18	7	16	49
		51 a 55 anos	5	3	3	10	4	25
		56 a 60 anos	2	1	2	11	7	23
		Mais de 60 anos	0	0	3	4	2	9
	Total		11	8	26	32	29	106
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	7	1	16	8	13	45
		51 a 55 anos	2	0	5	11	6	24
		56 a 60 anos	1	0	3	7	4	15
		Mais de 60 anos	1	0	0	5	1	7
	Total		11	1	24	31	24	91
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	16	10	63	31	46	166
		51 a 55 anos	11	3	14	36	13	77
		56 a 60 anos	4	2	11	26	15	58
		Mais de 60 anos	2	2	4	11	4	23
	Total		33	17	92	104	78	324

Tabela 48: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - reduzida capacidade financeira

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
14.9. Dificuldades de acesso a financiamento, em particular junto da banca								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	1	10	9	9	35
		51 a 55 anos	0	1	3	13	4	21
		56 a 60 anos	1	0	5	4	5	15
		Mais de 60 anos	0	0	0	2	3	5
	Total		7	2	18	28	21	76
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	6	1	12	13	10	42
		51 a 55 anos	1	2	5	8	4	20
		56 a 60 anos	2	0	3	5	8	18
		Mais de 60 anos	1	0	0	2	2	5
	Total		10	3	20	28	24	85
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	5	1	15	10	7	38
		51 a 55 anos	1	1	8	10	2	22
		56 a 60 anos	0	0	2	8	3	13
		Mais de 60 anos	0	1	0	4	3	8
	Total		6	3	25	32	15	81
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	17	3	37	32	26	115
		51 a 55 anos	2	4	16	31	10	63
		56 a 60 anos	3	0	10	17	16	46
		Mais de 60 anos	1	1	0	8	8	18
	Total		23	8	63	88	60	242

Tabela 49: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - dificuldades de acesso a financiamento, em particular junto da banca

14.10. Idade			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1		3	7	5	16
		51 a 55 anos	1		3	3	2	9
		56 a 60 anos	1		3	5	2	11
		Mais de 60 anos	2		3	0	1	6
	Total		5		12	15	10	42
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	3	1	8	8	7	27
		51 a 55 anos	4	0	5	10	3	22
		56 a 60 anos	1	1	4	9	4	19
		Mais de 60 anos	1	0	0	5	2	8
	Total		9	2	17	32	16	76
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	3	7	8	12	34
		51 a 55 anos	4	1	3	13	2	23
		56 a 60 anos	5	0	3	4	4	16
		Mais de 60 anos	3	0	0	5	4	12
	Total		16	4	13	30	22	85
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	8	4	18	23	24	77
		51 a 55 anos	9	1	11	26	7	54
		56 a 60 anos	7	1	10	18	10	46
		Mais de 60 anos	6	0	3	10	7	26
	Total		30	6	42	77	48	203

Tabela 50: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação – idade

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total	
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio		
14.11. Receio de falhar / aversão ao risco	1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	3	14	6	7	34
		51 a 55 anos	2	1	3	7	6	19	
		56 a 60 anos	0	2	2	4	3	11	
		Mais de 60 anos	1	0	1	2	0	4	
		Total	7	6	20	19	16	68	
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	4	2	12	9	9	36	
		51 a 55 anos	6	0	5	12	4	27	
		56 a 60 anos	0	1	6	9	3	19	
		Mais de 60 anos	0	0	0	1	5	6	
		Total	10	3	23	31	21	88	
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	1	1	24	7	14	47	
		51 a 55 anos	3	1	2	5	2	13	
		56 a 60 anos	2	0	5	5	2	14	
		Mais de 60 anos	0	1	0	2	2	5	
		Total	6	3	31	19	20	79	
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	9	6	50	22	30	117	
		51 a 55 anos	11	2	10	24	12	59	
		56 a 60 anos	2	3	13	18	8	44	
		Mais de 60 anos	1	1	1	5	7	15	
		Total	23	12	74	69	57	235	

Tabela 51: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e limitação - receio de falhar/aversão ao risco

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
15.1. Apoio no desenvolvimento da ideia de negócio								
1,0	2. Idade:	45 a 50 anos	30	11	85	57	64	247
		51 a 55 anos	14	3	28	68	21	134
		56 a 60 anos	8	4	19	38	24	93
		Mais de 60 anos	1	2	8	17	14	42
	Total		53	20	140	180	123	516
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	30	11	85	57	64	247
		51 a 55 anos	14	3	28	68	21	134
		56 a 60 anos	8	4	19	38	24	93
		Mais de 60 anos	1	2	8	17	14	42
	Total		53	20	140	180	123	516

Tabela 52: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio no desenvolvimento da ideia de negócio

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
15.2. Consultadoria especializada para a criação da empresa								
2,0	2. Idade:	45 a 50 anos	23	4	63	47	41	178
		51 a 55 anos	20	6	27	51	18	122
		56 a 60 anos	8	4	13	41	20	86
		Mais de 60 anos	5	0	3	22	13	43
	Total		56	14	106	161	92	429
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	23	4	63	47	41	178
		51 a 55 anos	20	6	27	51	18	122
		56 a 60 anos	8	4	13	41	20	86
		Mais de 60 anos	5	0	3	22	13	43
	Total		56	14	106	161	92	429

Tabela 53: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em consultoria especializada para a criação da empresa

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
15.3. Formação específica								
3,0	2. Idade:	45 a 50 anos	21	9	59	56	52	197
		51 a 55 anos	20	10	21	60	29	140
		56 a 60 anos	9	8	21	45	28	111
		Mais de 60 anos	5	2	5	19	16	47
	Total		55	29	106	180	125	495
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	21	9	59	56	52	197
		51 a 55 anos	20	10	21	60	29	140
		56 a 60 anos	9	8	21	45	28	111
		Mais de 60 anos	5	2	5	19	16	47
	Total		55	29	106	180	125	495

Tabela 54: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em formação específica

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
15.4. Mentoria de acompanhamento do negócio								
4,0	2. Idade:	45 a 50 anos	19	11	50	46	41	167
		51 a 55 anos	17	5	13	53	19	107
		56 a 60 anos	4	2	13	33	26	78
		Mais de 60 anos	5	1	3	20	14	43
	Total		45	19	79	152	100	395
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	19	11	50	46	41	167
		51 a 55 anos	17	5	13	53	19	107
		56 a 60 anos	4	2	13	33	26	78
		Mais de 60 anos	5	1	3	20	14	43
	Total		45	19	79	152	100	395

Tabela 55: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em mentoria de acompanhamento do negócio

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
15.5. Programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior								
5,0	2. Idade:	45 a 50 anos	13	6	37	33	35	124
		51 a 55 anos	14	8	22	48	24	116
		56 a 60 anos	5	3	11	29	19	67
		Mais de 60 anos	2	1	4	17	8	32
	Total		34	18	74	127	86	339
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	13	6	37	33	35	124
		51 a 55 anos	14	8	22	48	24	116
		56 a 60 anos	5	3	11	29	19	67
		Mais de 60 anos	2	1	4	17	8	32
	Total		34	18	74	127	86	339

Tabela 56: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em programas de apoio específicos para o empreendedorismo sénior

			12. Qual a sua posição quanto à criação do próprio negócio?					Total
			Está a pensar iniciar um negócio	Está envolvido em atividades preparatórias para iniciar um negócio	Já pensou, mas não avançou com a ideia	Não está motivado nem interessado em criar um negócio	Nunca pensou iniciar um negócio	
15.6. Mecanismos de financiamento								
6,0	2. Idade:	45 a 50 anos	21	15	84	54	50	224
		51 a 55 anos	13	7	17	50	15	102
		56 a 60 anos	5	6	13	38	18	80
		Mais de 60 anos	6	2	4	20	11	43
	Total		45	30	118	162	94	449
Total	2. Idade:	45 a 50 anos	21	15	84	54	50	224
		51 a 55 anos	13	7	17	50	15	102
		56 a 60 anos	5	6	13	38	18	80
		Mais de 60 anos	6	2	4	20	11	43
	Total		45	30	118	162	94	449

Tabela 57: Cruzamento idade com posição quanto à criação do próprio negócio e apoio em mecanismos de financiamento

Apêndice II – entrevistas

Entrevista 1: Dr. Rafael Cerveira Pinto (Squadra)

Categorias	Subcategoria	Questões e Respostas
<p>Perfil Acadêmico e Profissional</p>	<p>Caracterização Do Perfil Acadêmico</p>	<p>Dos primeiros alunos do IPAM do Porto a tirar licenciatura em Gestão de Marketing. Começou a estagiar na RAR – Refinaria de Açúcar Reunidas, S.A., enquanto estudava à noite (trabalhador estudante). Desde muito cedo começou a ganhar experiência na área do marketing – uma área que, na altura era algo recente. Ao longo do seu percurso profissional, foi completando a sua formação, nomeadamente com um curso Geral de Gestão da Porto Business School e com um programa de Direção de empresas da AESE Business School.</p>
	<p>Caracterização Do Perfil Profissional</p>	<p>Quando terminou o curso, trabalhou na UNICER, durante, aproximadamente 8 anos, desempenhando funções de responsabilidade de marketing e vendas (marketing e gestão do produto; account manager). Posteriormente, trabalhou durante 3 anos na Optimus, como Diretor de Vendas de um canal. Acabou por regressar à UNICER, assumindo a função de Diretor de Marketing de refrigerantes e mais tarde, como Diretor de Marketing de águas. Com a crise de 2008, as empresas começaram a fazer <i>downsizing</i> e com isto teve um acordo de saída com a empresa em que estava a trabalhar (UNICER). Aceitou esse acordo e decidiu lançar-se no mercado – sendo que tinha duas opções: continuar a carreira ou desenvolver um negócio por conta própria. Avaliou as duas e optou por desenvolver um negócio por conta própria. Tinha a ideia de que o mercado necessitava de apoio em competências de gestão de marketing e vendas. Tem a convicção de que essas das disciplinas devem ser vistas de forma integrada, pelo que decidiu desenhar uma start-up com essa proposta de valor – uma consultora especializada em gestão de marketing, que tivesse como filosofia uma integração das variáveis de marketing e vendas no desenvolvimento dos negócios – foi assim que nasceu a empresa, Squadra.</p>

Experiência Pessoal	Criação Do Próprio Negócio	<p>Com que idade criou o seu negócio?</p> <p>Criou a empresa com 45 anos.</p> <p>Em que contexto surgiu a ideia de criar o seu próprio negócio? (estava desempregado? Estava desmotivado com o seu próprio emprego?)</p> <p>As perspetivas de continuidade que, na altura havia, num contexto de crise, eram reduzidas, assim como as hipóteses de crescimento de carreira eram fora de Portugal. Por questões pessoais e familiares decidiu ficar e optar por um negócio próprio.</p> <p>Porquê neste ramo?</p> <p>A escolha do ramo da empresa que decidiu criar, teve muito a ver com o seu passado. Havia toda uma experiência acumulada que havia interesse em capitalizar.</p>									
	Pull E Push Factors	<p>O que o motivou a criar o seu próprio negócio?</p> <p>Acreditava e acredita que tinha uma experiência académica e profissional relevante na área de gestão de marketing.</p> <p>Défice de mercado e está convicto que as marcas são os principais ativos das empresas e Portugal tem muita indústria mas poucas marcas, pelo que poderia criar algumas pontes de valor acrescentado de modo a ajudar a indústria e os empresários a crescer.</p> <p>De acordo com a seguinte lista de fatores, indique aqueles que o motivaram a criar o seu negócio. Classifique numa escala de 0 a 3, sendo 0 – não representou uma motivação; 1 – motivação reduzida; 2 - motivação moderada; 3 – motivação forte.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)</td> <td style="text-align: center;">0</td> </tr> <tr> <td>Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>Vontade de ser proativo na procura de resultados</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>Rendimentos mais elevados/extra</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td>Concretização de um sonho</td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> </table>	Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)	0	Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	2	Vontade de ser proativo na procura de resultados	2	Rendimentos mais elevados/extra	1	Concretização de um sonho
Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)	0										
Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	2										
Vontade de ser proativo na procura de resultados	2										
Rendimentos mais elevados/extra	1										
Concretização de um sonho	3										

		Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto	2
		Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	3
		Aprender novas skills	2
		Vontade de ser trabalhador independente	2
		Insatisfação com o emprego anterior	0

	<p>Principais Limitações</p>	<p>Quando decidiu criar o seu negócio, que limitações encontrou que o poderiam ter levado a desistir?</p> <p>1) Arrancar um negócio do zero – apenas existia na sua cabeça, não foi copiado/inspirado em lado algum – necessidade de criar tudo do zero exigiu um esforço grande. Acreditou e acredita que o processo ideal é estudar o mercado e depois criar uma proposta de valor. Foi isso que procurou fazer – auscultou alguns empresários/gestores e que a proposta de valor fosse de encontro com as necessidades, assim como, paralelamente acreditou nas suas convicções e decidiu criar uma marca de consultadoria – a Squadra. Afirma que todo esse arranque foi um esforço grande.</p> <p>2) Captação de clientes</p> <p>De acordo com a seguinte lista de fatores, indique quais foram as principais limitações que encontrou ao criar o seu negócio. Justifique cada um.</p> <table border="1" data-bbox="815 738 1982 1142"> <tr> <td>Idade</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Dificuldades de acesso a financiamento</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Reduzida capacidade financeira</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Fraco conhecimento em criação de empresas</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Dificuldades ao nível da gestão de negócio</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Clima económico pouco oportuno</td> <td>Sim</td> </tr> <tr> <td>Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio</td> <td>Não</td> </tr> </table> <p>Acrescenta ainda que as respostas dadas são justificadas pela natureza do negócio em causa – pois a criação de uma consultora não envolve um investimento muito grande no seu arranque, dado que não é necessário um grande investimento em equipamento, instalações, etc., o que fará reduzir o risco.</p>	Idade	Não	Dificuldades de acesso a financiamento	Não	Reduzida capacidade financeira	Não	Fraco conhecimento em criação de empresas	Não	Dificuldades ao nível da gestão de negócio	Não	Clima económico pouco oportuno	Sim	Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	Não	Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio	Não
Idade	Não																	
Dificuldades de acesso a financiamento	Não																	
Reduzida capacidade financeira	Não																	
Fraco conhecimento em criação de empresas	Não																	
Dificuldades ao nível da gestão de negócio	Não																	
Clima económico pouco oportuno	Sim																	
Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	Não																	
Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio	Não																	

	<p>Fatores Determinantes Da Intenção Empreendedora</p>	<p>De acordo com estudo realizado em 2015, foram identificados como principais fatores que determinam a intenção empreendedora: 1) idade; 2) identificação com o trabalho 3) aversão ao risco; 4) desincentivos financeiros e 5) falta de conhecimento (explicar brevemente cada um deles). De acordo com a sua experiência, qual dos fatores mencionados é mais determinante? Ordene de 1 a 5, sendo 1 o mais importante.</p> <p>1) identificação com o trabalho 2) desincentivos financeiros 3) falta de conhecimento 4) aversão ao risco 5) idade</p>
	<p>Fator Influenciador: Idade</p>	<p>Se os empreendedores seniores são, normalmente indicados como os mais experientes e com taxas de sobrevivência das empresas superiores às criadas por jovens, porquê que o fator idade apresenta uma relação negativa com a intenção empreendedora? O quê que poderia ser feito para contrariar esta tendência?</p> <p>Acomodação. As pessoas têm as suas carreiras estabelecidas e ponderam primeiramente os acordos pré-reforma.</p> <p>A idade foi em algum momento considerado um entrave para que criasse o seu negócio?</p> <p>Não.</p>
	<p>Noção De Empreendedor Sénior</p>	<p>Na literatura existem vários conceitos para definir um empreendedor sénior, sendo que um dos principais pontos de discordância persiste em definir se a idade com que o indivíduo iniciou/adquiriu a empresa é relevante.</p> <p>Na sua opinião é relevante que o indivíduo tenha mais de 45 anos aquando da criação/aquisição do negócio, para que possa ser considerado empreendedor sénior? Ou, a idade com que iniciou o negócio é irrelevante?</p> <p>Na sua opinião, é relevante a idade para definir um empreendedor sénior. Apenas quem iniciou o negócio após os 45 anos é que será considerado um empreendedor sénior. Se criou o negócio antes dos 45 anos e continua com a empresa após os 45, na sua opinião é um empresário e não empreendedor.</p>

	<p>Caracterização Dos Empreendedores Seniores Vs. Empreendedores Jovens</p>	<p>De acordo com a sua experiência, indique três características que distinguem os jovens empreendedores dos empreendedores seniores. Justifique. (Lógica: se tivesse que contratar um empreendedor sénior, que motivos o incentivariam a fazê-lo? E se fossem empreendedores jovens?)</p> <ul style="list-style-type: none"> · Empreendedor Sénior: maturidade, sólidos conhecimentos e dinamismo. · Empreendedor Jovem: energia/vontade; ideia e skills em gestão de projetos. <p>Na sua ótica, quem é mais capaz de gerir um negócio: empreendedores seniores ou jovens empreendedores? Porquê?</p> <p>Depende do tipo de negócio, mas à partida responderia os seniores. Ainda assim, reforça que dependerá sempre da área do negócio.</p>
	<p>Caracterização Do Público-Alvo Em Estudo (Desempregados Qualificados Seniores)</p>	<p>Na sua empresa já teve necessidade de despedir algum trabalhador sénior qualificado? Se sim, porquê?</p> <p>Nunca teve necessidade. Na verdade nunca teve nenhum recurso físico com estas necessidades. Dependendo dos projetos que captam, têm uma rede de consultores e formadores associados que recorrem conforme as necessidades – o próprio modelo de negócio é muito flexível.</p> <p>Admitindo a necessidade de um recurso qualificado, e sua escolha recairia sobre um sénior ou jovem?</p> <p>Dependendo da área do negócio e do perfil do cliente, mas partindo de um pressuposto de igualdade de circunstâncias escolheria o sénior pois transmitem segurança e têm outra confiança e espírito. Mas reforça que a escolha não dependerá da idade do recurso, mas sim da pertinência que o mesmo tem para o projeto.</p>
	<p>Reflexão: Importância Da Aposta No Empreendedorismo Sénior</p>	<p>De acordo com dados do INE (2015), estavam desempregadas 646,5 mil pessoas, das quais, 239,5 mil tinham 45 ou mais anos (mais de um terço do número de desempregados em Portugal) - representam a maior fatia dos desempregados e deparam-se com o maior dos dilemas: demasiado novos para a reforma, demasiado velhos para um mercado de trabalho que não quer saber deles.</p> <p>Na sua opinião, o que falta ser feito neste campo? Que incentivos faltam para que os nossos desempregados seniores qualificados encarem a atividade empreendedora como uma opção para contornar esta situação?</p> <p>Acredita que muitos desses desempregados possam arriscar uma “pista empreendedora”, desde que essa</p>

		<p>“pista empreendedora” esteja a mais formatada possível, como por exemplo através de um franchising. Considera que deveriam haver apoios para este tipo de negócios, pois na sua opinião maior seria a adesão – quanto mais formatado for o negócio, de certa forma menor será o risco associado. Por outro lado, considera relevante a aposta no mentoring e formação como forma de ajudar as pessoas – acarinhando-as e aconselhando – de modo a facilitar a “levantarem o voo”. Como último ponto, acrescente que o sénior poderá posicionar-se como profissional independente, mas de uma forma mais informal, por exemplo, com recibos verdes – o facto de perderem o emprego não deverá ser sinónimo de ficar em casa, poderão ficar em casa a trabalhar de uma forma mais informal e flexível.</p> <p>Refere ainda que o empreendedorismo não deve ser forçosamente a única opção. Há que dar importância ao perfil da pessoa e reconhecer que nem toda a gente tem perfil de empreendedor. Nesse sentido, ainda antes de dar apoio às pessoas, importaria, numa fase inicial fazer uma “categorização” das mesmas, de modo a facilitar o apoio a dar.</p> <p>Finalmente, indica que há um trabalho mais sociológico a percorrer – no mundo oriental, a idade é sinónimo de sabedoria e em Portugal não é tanto assim.</p>
--	--	---

Entrevista 2: Eng.º Luís Roberto (Comunicatorium)

Categorias	Subcategoria	Questões e Respostas
Perfil Académico e Profissional	Caracterização Do Perfil Académico	Licenciado em Engenharia Informática pelo ISEL, pós-graduado em Sistemas de Informação de Gestão pela Universidade Europeia. Ao longo da sua carreira, tem vindo a fazer diversas formações, em Portugal e no estrangeiro, essencialmente na área de Gestão. Nos últimos 3 anos fez o Programa PADE (Programa de Alta Direção de Empresas) pela AESE Business School.

	<p align="center">Caracterização Do Perfil Profissional</p>	<p>Nos primeiros 10 anos de atividade profissional, as suas funções estiveram sempre muito ligadas às novas Tecnologias de Informação, tendo chegado a ser Diretor de Sistemas de Informação da multinacional BP. A partir de uma determinada altura decide avançar para uma área mais relacionada com projetos – inicialmente projetos mais direcionados para a área tecnológica, mais tarde para projetos de grande transformação (reestruturações/<i>resizings</i> das organizações). Nessa altura teve oportunidade de fazer uma carreira internacional (na BP), desenvolvendo as suas capacidades e gosto por projetos internacionais, ao longo de 8 anos. Durante esses 8 anos, andou “com a mala de cartão” às costas, de país em país (Espanha, França, Inglaterra, Itália, Turquia, Grécia e Suíça). Durante esse percurso, e tendo em consideração que eram projetos de grande <i>engagement</i>, descobriu o gosto e aptidão pela área da comunicação – hoje, acredita que o sucesso dos grandes projetos não reside tanto na capacidade técnica, mas mais na capacidade de comunicar e criar relações. É ao final de 8 anos, terminada esta fase, que descobre que gostaria de experimentar trabalhar na área de comunicação. Teve essa oportunidade nos últimos anos de trabalho na BP, passando a ser responsável pela comunicação de relações institucionais da BP em Portugal e, com alguma responsabilidade Ibérica. Em 2014, após um período de negociação algo complicado, decidiu sair da BP e criar o seu próprio negócio, na área da comunicação – a área pela qual se apaixonou e tinha a ambição de prosseguir, mas de uma forma mais abrangente, ou seja, a trabalhar com várias empresas e organizações, sem ficar confinado apenas a uma empresa.</p>
<p>Experiência Pessoal</p>	<p align="center">Criação Do Próprio Negócio</p>	<p>Com que idade criou o seu negócio?</p> <p>Criou a empresa com 50 anos.</p> <p>1) Em que contexto surgiu a ideia de criar o seu próprio negócio? (estava desempregado? Estava desmotivado com o seu próprio emprego?) // 2) Porquê neste ramo?</p> <p>A vontade/desejo de criar o próprio negócio “não é de agora”. Quando tinha, sensivelmente 25 anos, teve uma empresa (Selda – Sociedade Exportadora Lda) com 2 sócios, dedicada à importação/exportação de produtos. O “bichinho” de vir a criar um negócio nunca esmoreceu, tendo a convicção de que um dia voltaria a criar o seu próprio negócio, numa área em que fosse especialista e de, facto fizesse a diferença – pelo que, nunca teve dúvidas que a área de eleição seria a comunicação. O gosto pela comunicação surgiu precisamente durante os 8 a anos de experiência que teve no estrangeiro – o que o obrigou a ter preocupações redobradas com a forma</p>

		<p>como comunicava. Considerou que, em 2014 era o momento oportuno de criar a sua empresa, com a saída da crise, assistiu-se a empresas com necessidades de se reestruturar, procurar novos segmentos de mercado, novos mercados, etc. e toda essa adaptação revelou-se uma excelente oportunidade para a comunicação das empresas. Não tinha dúvidas do que queria fazer e após alguma análise, considerou que era o momento ideal de avançar – a questão que colocou foi mesmo “Why not?”.</p>																				
	<p>Pull E Push Factors</p>	<p>O que o motivou a criar o seu próprio negócio?</p> <p>1)Gostar do que faz; 2) Desejo de ter a sua própria empresa; 3) Necessidade de afirmação (interesse em fazer algo fora da organização em que trabalhava) e 4) Vontade de partilha (interesse em partilhar todo o conhecimento e know-how adquirido ao longo dos vários anos de experiência).</p> <p>De acordo com a seguinte lista de fatores, indique aqueles que o motivaram a criar o seu negócio. Classifique numa escala de 0 a 3, sendo 0 – não representou uma motivação; 1 – motivação reduzida; 2 - motivação moderada; 3 – motivação forte.</p> <table border="1" data-bbox="801 762 1973 1209"> <tr> <td>Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Vontade de ser proativo na procura de resultados</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Rendimentos mais elevados/extra</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Concretização de um sonho</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Aprender novas skills</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Vontade de ser trabalhador independente</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Insatisfação com o emprego anterior</td> <td>0</td> </tr> </table>	Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)	0	Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	1	Vontade de ser proativo na procura de resultados	2	Rendimentos mais elevados/extra	1	Concretização de um sonho	2	Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto	2	Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	3	Aprender novas skills	3	Vontade de ser trabalhador independente	2	Insatisfação com o emprego anterior	0
Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho (situação de desemprego)	0																					
Desejo de alcançar autonomia, independência e flexibilidade	1																					
Vontade de ser proativo na procura de resultados	2																					
Rendimentos mais elevados/extra	1																					
Concretização de um sonho	2																					
Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto	2																					
Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio	3																					
Aprender novas skills	3																					
Vontade de ser trabalhador independente	2																					
Insatisfação com o emprego anterior	0																					

	<p>Principais Limitações</p>	<p>Quando decidiu criar o seu negócio, que limitações encontrou que o poderiam ter levado a desistir?</p> <p>1) Área de vendas (não conhece a área), 2) Concorrência (não deu grande importância e considerou que eram pequenos demais para fazer concorrência a quem já está instalado no mercado – contudo, independentemente da dimensão da empresa, é sempre considerado um concorrente para aqueles que já estão no mercado) e 3) Ter a certeza de que o que estavam a fazer era bem feito – mais no âmbito de decisões estratégicas (como não havia termo de comparação, todas as decisões tomadas eram decisões novas, pelo que havia sempre a dúvida se aquilo que faziam era, de facto, a decisão mais acertada).</p> <p>De acordo com a seguinte lista de fatores, indique quais foram as principais limitações que encontrou ao criar o seu negócio. Justifique cada um.</p> <table border="1" data-bbox="815 687 1982 1093"> <tr> <td>Idade</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Dificuldades de acesso a financiamento</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Reduzida capacidade financeira</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Fraco conhecimento em criação de empresas</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Dificuldades ao nível da gestão de negócio</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Clima económico pouco oportuno</td> <td>Sim</td> </tr> <tr> <td>Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo</td> <td>Não</td> </tr> <tr> <td>Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio</td> <td>Não</td> </tr> </table>	Idade	Não	Dificuldades de acesso a financiamento	Não	Reduzida capacidade financeira	Não	Fraco conhecimento em criação de empresas	Não	Dificuldades ao nível da gestão de negócio	Não	Clima económico pouco oportuno	Sim	Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	Não	Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio	Não
Idade	Não																	
Dificuldades de acesso a financiamento	Não																	
Reduzida capacidade financeira	Não																	
Fraco conhecimento em criação de empresas	Não																	
Dificuldades ao nível da gestão de negócio	Não																	
Clima económico pouco oportuno	Sim																	
Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo	Não																	
Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio	Não																	

	<p>Fatores Determinantes Da Intenção Empreendedora</p>	<p>De acordo com estudo realizado em 2015, foram identificados como principais fatores que determinam a intenção empreendedora: 1) idade; 2) identificação com o trabalho 3) aversão ao risco; 4) desincentivos financeiros e 5) falta de conhecimento (explicar brevemente cada um deles). De acordo com a sua experiência, qual dos fatores mencionados é mais determinante? Ordene de 1 a 5, sendo 1 o mais importante.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. falta de conhecimento 2. aversão ao risco 3. desincentivos financeiros 4. identificação com o trabalho 5. idade <p>Acrescenta ainda que não concorda em nada que o fator idade seja considerado uma limitação. Na sua opinião, criou-se a ideia de que o empreendedorismo era uma atividade só destinada a quem é jovem, com uma única justificação: quem não consegue encontrar emprego, tem que ser empreendedor – o que, para o Eng.º Luís é uma falsa questão. Para aqueles que querem, de facto criar empresas, não é limitativo terem 20, 30, 40 ou 50 anos, têm é de perceber quais são as necessidades de mercado e saberem se com a experiência e know-how que têm, conseguem dar resposta a essas mesmas necessidades. Refere ainda que o facto de associarmos o empreendedorismo aos mais jovens advém da dificuldade em arranjar um primeiro emprego, cuja solução é ser-se empreendedor.</p> <p>No que refere ao ponto 4) identificação com o trabalho, acrescenta que, embora gostasse do trabalho que fazia na BP, sabia que queria criar o seu próprio negócio, pelo que não considera que esta seja uma limitação relevante, referindo até, que não devemos mudar somente quando estamos insatisfeitos.</p>
--	---	--

	<p>Fator Influenciador: Idade</p>	<p>Se os empreendedores seniores são, normalmente indicados como os mais experientes e com taxas de sobrevivência das empresas superiores às criadas por jovens, porquê que o fator idade apresenta uma relação negativa com a intenção empreendedora? O quê que poderia ser feito para contrariar esta tendência?</p> <p>1) As pessoas não querem sair da zona de conforto; 2) Têm dificuldades em gerir a mudança (dificuldade em gerir uma empresa, em ser-se patrão, gerir pessoas, etc.) e 3) Comodidade que adquiriram ao longo da vida, derivado do facto de atingirem um determinado patamar nas organizações.</p> <p>A idade foi em algum momento considerado um entrave para que criasse o seu negócio?</p> <p>Não.</p>
	<p>Noção De Empreendedor Sénior</p>	<p>Na literatura existem vários conceitos para definir um empreendedor sénior, sendo que um dos principais pontos de discordância persiste em definir se a idade com que o indivíduo iniciou/adquiriu a empresa é relevante.</p> <p>Na sua opinião é relevante que o indivíduo tenha mais de 45 anos aquando da criação/aquisição do negócio, para que possa ser considerado empreendedor sénior? Ou, a idade com que iniciou o negócio é irrelevante?</p> <p>Na sua opinião, a senioridade não tem tanto a ver com os limites definidos pela idade, mas sim com a questão do conhecimento e ao êxito que ele produz. A questão do conhecimento e experiência é fundamental, mais do que a idade para definir um empreendedor sénior.</p>

	<p>Caracterização Dos Empreendedores Seniores Vs. Empreendedores Jovens</p>	<p>De acordo com a sua experiência, indique três características que distinguem os jovens empreendedores dos empreendedores seniores. Justifique. (Lógica: se tivesse que contratar um empreendedor sénior, que motivos o incentivariam a fazê-lo? E se fossem empreendedores jovens?)</p> <ul style="list-style-type: none"> · Empreendedor Sénior: conhecimento e experiência. · Empreendedor Jovem: gosta de aceitar desafios; mais predispostos para enfrentar novas adversidades; mais preparado para aceitar desafios desta economia mais global. <p>Na sua ótica, quem é mais capaz de gerir um negócio: empreendedores seniores ou jovens empreendedores? Porquê?</p> <p>Ambos. O que é determinante é o conhecimento, a experiência e vontade de arriscar.</p>
	<p>Caracterização Do Público-Alvo Em Estudo (Desempregados Qualificados Seniores)</p>	<p>Na sua empresa já teve necessidade de despedir algum trabalhador sénior qualificado? Se sim, porquê?</p> <p>Nunca teve necessidade.</p> <p>Admitindo a necessidade de um recurso qualificado, e sua escolha recairia sobre um sénior ou jovem?</p> <p>As pessoas têm de ser avaliadas pela experiência, capacidade e inteligência – não pela idade. Essa é uma forma de sermos pouco diversificados, e condena as empresas que fazem o recrutamento para as empresas tendo em consideração o fator idade. A seleção será feita de acordo com o valor que trará para a organização.</p>
	<p>Reflexão: Importância Da Aposta No Empreendedorismo Sénior</p>	<p>De acordo com dados do INE (2015)(INE 2015)(INE 2015)(INE 2015), em 2015 estavam desempregadas 646,5 mil pessoas, das quais, 239,5 mil tinham 45 ou mais anos (mais de um terço do número de desempregados em Portugal) - representam a maior fatia dos desempregados e deparam-se com o maior dos dilemas: demasiado novos para a reforma, demasiado velhos para um mercado de trabalho que não quer saber deles.</p> <p>Na sua opinião, o que falta ser feito neste campo? Que incentivos faltam para que os nossos desempregados seniores qualificados encarem a atividade empreendedora como uma opção para contornar esta situação?</p> <p>O que falta ser feito é o governo e o Estado Social deste país revisitarem as condições que são dadas às pessoas que ficam desempregadas. Se analisarmos em detalhe, a grande maioria das pessoas desempregadas</p>

		<p>com +45 anos, continua em casa. O sistema de apoio que o Governo dá a quem está desempregado, necessita de ser revisto – ou seja, hoje em dia, uma grande maioria dessas situações continua a existir porque o Estado atribui um subsídio de desemprego (às pessoas desempregadas) que na grande maioria das situações é maior àquilo que as pessoas iriam receber ao voltar ao mercado de trabalho – situação que se revela aliciante para que as pessoas continuem no desemprego, sem que ambicionem voltar à vida ativa.</p> <p>Por outro lado, em situações de reestruturação das organizações, aquilo que as organizações procuram é colocar fora dos seus quadros trabalhadores mais velhos porque em teoria são aqueles que têm um maior encargo para as empresas – havendo preferência em ficar com os mais novos, pois são aqueles que ganham menos.</p> <p>No que refere aos incentivos, começa por defender que, na sua opinião, a atividade empreendedora não deve ser encarada necessariamente como a salvação deste país. Sugere a criação de um Centro de Formação ou Sensibilização a nível nacional, para quem efetivamente quer apostar no empreendedorismo, com o objetivo de sensibilizar a forma de gerir um negócio, informado de forma mais cautelosa as oportunidades, vantagens/desvantagens inerentes, etc.</p>
--	--	--

Apêndice III – guião

Categorias	Subcategoria	Indicadores	Questões
1. Legitimação Da Entrevista	1.1 Contextualização E Objetivos De Entrevista	Informar o entrevistado sobre o contexto/âmbito de realização da entrevista e respetivos objetivos	
	1.2 Motivação Do Entrevistado	Sublinhar a importância da colaboração do entrevistado para a realização do trabalho	

	1.3 Confidencialidade E Anonimato	Garantir a confidencialidade e o anonimato dos dados recolhidos	
	1.4 Autorização Para A Gravação Áudio	Pedir autorização para a gravação áudio da entrevista, para facilitar a recolha e organização dos dados, para posterior análise	
2. Perfil Académico E Profissional	2.1 Caracterização Do Perfil Académico	Formação Académica	
	2.2 Caracterização Do Perfil Profissional	A Nível Profissional	
3. Experiência De Criar O Próprio Negócio			<ul style="list-style-type: none"> • Com que idade criou o seu negócio? • Em que contexto surgiu a ideia de criar o seu próprio negócio? (estava desempregado? Estava desmotivado com o seu próprio emprego?) • Porquê neste ramo?

	Pull E Push Factors	Motivações À Criação De Um Negócio	<ul style="list-style-type: none"> • O que o motivou a criar o seu próprio negócio? • De acordo com a seguinte lista de fatores, indique aqueles que o motivaram a criar o seu negócio. Justifique cada um. <ul style="list-style-type: none"> - Criação do negócio como única alternativa de reingressar no mercado de trabalho - Desejo e alcançar autonomia, independência e flexibilidade - Vontade de ser proativo na procura de resultados - Rendimentos mais elevados/extra - Concretização de um sonho - Aproveitamento/rentabilização das redes de contacto - Alavancagem da experiência profissional e conhecimento do setor e do negócio - Aprender novas skills - Vontade de ser trabalhador independente - Insatisfeito com o emprego anterior
--	----------------------------	------------------------------------	---

	Principais Limitações	Constrangimentos À Criação De Um Negócio	<ul style="list-style-type: none"> • Quando decidiu criar o seu negócio, que limitações encontrou que o poderiam ter levado a desistir? • De acordo com a seguinte lista de fatores, indique quais foram as principais limitações que encontrou ao criar o seu negócio. Justifique cada um. <ul style="list-style-type: none"> - Idade - Dificuldades de acesso a financiamento - Reduzida capacidade financeira - Fraco conhecimento em criação de empresas - Dificuldades ao nível da gestão de negócio - Clima económico pouco oportuno - Desconhecimento de instrumentos e/ou mecanismos de apoio ao empreendedorismo - Não identificava nenhuma falha de mercado que originasse a criação de um negócio
	Fatores Determinantes Da Intenção Empreendedora	Fatores Determinantes da Intenção Empreendedora	<p>De acordo com estudo realizado em 2015, foram identificados como principais fatores que determinam a intenção empreendedora: 1) idade; 2) identificação com o trabalho 3) aversão ao risco; 4) desincentivos financeiros e 5) falta de conhecimento (explicar brevemente cada um deles).</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acordo com a sua experiência, qual dos fatores mencionados é mais determinante? Ordene de 1 a 5, sendo 1 o mais importante.

		Fator Influenciador: Idade	<ul style="list-style-type: none"> Se os empreendedores seniores são, normalmente indicados como os mais experientes e com taxas de sobrevivência das empresas superiores às criadas por jovens, porquê que o fator idade apresenta uma relação negativa com a intenção empreendedora? A idade foi em algum momento considerado um entrave para que criasse um negócio?
	Noção De Empreendedor Sénior	Perceção Da Definição De Empreendedor Sénior	<p>Na literatura existem vários conceitos para definir um empreendedor sénior, sendo que um dos principais pontos de discordância persiste em definir se a idade com que o indivíduo iniciou/adquiriu a empresa é relevante.</p> <ul style="list-style-type: none"> Na sua opinião é relevante que o indivíduo tenha mais de 45 anos aquando da criação/aquisição do negócio, para que possa ser considerado empreendedor sénior? Ou, a idade com que iniciou o negócio é irrelevante?
	Caracterização Dos Empreendedores Seniores	Caracterização Dos Empreendedores Seniores VS. Jovens Empreendedores	<ul style="list-style-type: none"> De acordo com a sua experiência, indique três características que distinguem os jovens empreendedores dos empreendedores seniores. Justifique. (Lógica: se tivesse que contratar um empreendedor sénior, que motivos o incentivariam a fazê-lo? E se fossem empreendedores jovens?) Na sua ótica, quem é mais capaz de gerir um negócio: empreendedores seniores ou jovens empreendedores? Porquê?
	Caracterização Do Público-Alvo Em Estudo	Caracterização Dos Desempregados Qualificados Seniores	<ul style="list-style-type: none"> Na sua empresa já teve necessidade de despedir/contratar alguém com estas características? Se sim, porquê?

	Reflexão: Importância Da Aposta No Empreendedorismo Sénior	Aposta No Empreendedorismo Sénior: <ul style="list-style-type: none"> · Importância · Vantagens · Incentivos Necessários 	<p>De acordo com dados do INE em 2015 estavam desempregadas 646,5 mil pessoas, das quais, 239,5 mil tinham 45 ou mais anos (mais de um terço do número de desempregados em Portugal) - representam a maior fatia dos desempregados e deparam-se com o maior dos dilemas: demasiado novos para a reforma, demasiado velhos para um mercado de trabalho que não quer saber deles.</p> <p>Considera que a aposta na atividade empreendedora poderá representar uma solução para alterar este paradigma? Se sim, de que forma?</p> <p>Na sua opinião, o que falta ser feito neste campo? Que incentivos faltam para que os nossos desempregados seniores qualificados encarem a atividade empreendedora como uma opção para contornar esta situação?</p>
Considerações Finais E Agradecimentos	Agradecimentos		

