

NUNO MIGUEL MARTINS LOPES ANTÓNIO

**O ASSOCIATIVISMO JUVENIL E A PROMOÇÃO  
DO EMPREENDEDORISMO:  
ESTUDO DE CASOS EM PORTUGAL**



UNIVERSIDADE DO ALGARVE

FACULDADE DE ECONOMIA

2021

NUNO MIGUEL MARTINS LOPES ANTÓNIO

**O ASSOCIATIVISMO JUVENIL E A PROMOÇÃO  
DO EMPREENDEDORISMO:  
ESTUDO DE CASOS EM PORTUGAL**

Dissertação

Mestrado em Economia da Inovação e  
Empreendedorismo

**Trabalho efetuado sob a orientação de:  
Professor Doutor Hugo Emanuel dos Reis  
Sales da Cruz Pinto**



UNIVERSIDADE DO ALGARVE

FACULDADE DE ECONOMIA

2021

**O ASSOCIATIVISMO JUVENIL E A PROMOÇÃO DO  
EMPREENDEDORISMO:  
ESTUDO DE CASOS EM PORTUGAL**

**Declaração de Autoria do Trabalho**

Declaro ser o autor deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

Nuno Miguel Martins Lopes António

.....

**© Copyright: (Nuno Miguel Martins Lopes António)**

A Universidade do Algarve tem o direito, perpétuo e sem limites geográficos, de arquivar e publicitar este trabalho através de exemplares impressos reproduzidos em papel ou de forma digital, ou por qualquer outro meio conhecido ou que venha a ser inventado, de o divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição com objetivos educacionais ou de investigação, não comerciais, desde que seja dado crédito ao autor e editor.

## **Dedicatória**

À tartaruga no meu oceano,  
pelas estrelas que riscam o meu céu,  
com as folhas que me preenchem o chão!

## **AGRADECIMENTOS**

Uma palavra de agradecimento aos colegas e professores do Curso de Mestrado em Economia da Inovação e Empreendedorismo.

Um agradecimento à Faculdade de Economia da Universidade do Algarve pelo ambiente proporcionado. Em particular, um agradecimento pela Bolsa de Mérito atribuída pela componente curricular do Curso.

Um enorme agradecimento ao Professor Doutor Hugo Pinto, pela disponibilidade, pelo constante incentivo e pelos contributos decisivos na orientação do trabalho.

Cumpre-me também agradecer a disponibilidade das organizações de juventude que ao aceitarem participar no estudo o tornaram possível. Em particular, um especial agradecimento aos dirigentes das associações juvenis entrevistados. Sem a sua participação o trabalho teria sido infrutífero.

Um agradecimento a todos os colegas do movimento associativo juvenil e a todos os jovens, pela relembração constante de que é sempre possível.

Aos meus amigos, fonte de inspiração.

Aos meus pais e avós, pedras basilares do meu ser.

À minha esposa, companheira de percursos, razão da minha vida.

## RESUMO

O empreendedorismo enquanto campo de estudo tem vindo a conhecer um progresso crescente. Complementarmente o desenvolvimento de competências para o empreendedorismo junto dos jovens tem atraído interesse a vários níveis, por se assumir como uma forma de suplantar muitos dos problemas que afetam esta camada da população nos domínios do desenvolvimento económico e da criação de emprego.

A presente dissertação de mestrado assume que a participação numa associação juvenil possibilita aos jovens o desenvolvimento de uma série de competências e, conseqüentemente, o desenvolvimento do seu espírito empreendedor. À luz desta convicção, pretende-se investigar os contributos da participação numa associação juvenil para a promoção do empreendedorismo.

O trabalho é baseado numa abordagem qualitativa, através de estudo de casos comparados. A informação para a análise foi obtida junto de cinco associações juvenis em Portugal Continental, uma por cada NUTS II, com recurso a análise documental e entrevistas e a sua organização foi realizada recorrendo a análise de conteúdo.

Foi possível verificar que o associativismo juvenil assume um papel dual, onde por um lado contribui para o desenvolvimento pessoal, social e profissional dos seus dirigentes, associados e participantes, e por lado é promotor de transformações sociais, particularmente a nível local.

As associações juvenis são espaços onde é possibilitado aos jovens apresentar propostas, colocar ideias em prática, e ao fazê-lo de se verem envolvidos no desenvolvimento das suas comunidades ao mesmo tempo que se estimulam uma série de competências técnico-profissionais, que se coadunam com a promoção do empreendedorismo, com destaque para a liderança e o trabalho em equipa, a comunicação, a organização e a gestão de recursos, a proatividade, a criatividade e a resiliência.

**Palavras-Chave:** Associativismo Juvenil, Juventude, Empreendedorismo, Terceiro Setor, Inovação Social.

## **ABSTRACT**

Entrepreneurship as a field of study has witnessed an increasing progress. Additionally the development of entrepreneurial skills among young people has attracted the interest at various levels, as it is seen as a way of overcoming the main problems affecting this segment of the population, namely in the fields of economic development and job creation.

The present master dissertation assumes that participating in youth associations may enable young people to develop a range of skills and thus incrementing their entrepreneurial spirit. In the light of this assumption its objective is to investigate the ways the participation in a youth association may contribute to the development of entrepreneurship.

The work plan is based on a qualitative approach through the study of comparative cases. Information for the analysis was obtained from five youth associations in mainland Portugal, one for each NUTS II, using document analysis and interviews, organized using content analysis methods.

It has been found that youth associations play a dual role, where on the one hand it contributes to the personal, social and professional development of its leaders, associates and participants, and on the other hand it promotes social change, particularly at local level.

Youth associations are spaces where young people are able to make proposals, put ideas into practice, and, in doing so, to get involved in the development of their communities while incrementing a range of technical and professional skills that are in line with entrepreneurship promotion, with emphasis on leadership and teamwork, communication, organization and resources management, proactivity, creativity and resilience.

**Keywords:** Youth Associations, Youth, Entrepreneurship, Third Sector, Social Innovation.

## ÍNDICE GERAL

	<b>página</b>
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xi
ÍNDICE DE TABELAS.....	xii
LISTA DE ABREVIATURAS .....	xiii
INTRODUÇÃO .....	17
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO SOCIAL</b>	
1.1. Empreendedorismo e o Empreendedor .....	20
1.2. Inovação e Empreendedorismo Social .....	26
1.3. Processo e Perfil Empreendedor .....	30
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>EMPREENDEDORISMO E JUVENTUDE</b>	
2.1. Juventude e Sociedade .....	35
2.2. Ser Jovem em Portugal.....	37
2.3. Motivações para o Empreendedorismo Jovem .....	39
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>TERCEIRO SETOR E ASSOCIATIVISMO JUVENIL</b>	
3.1. Organizações do Terceiro Setor .....	42

3.2. Associativismo Juvenil.....	47
3.3. Políticas de Juventude para o Empreendedorismo Jovem .....	49
3.4. Contributos do Associativismo Juvenil.....	54
CAPÍTULO IV	
MODELO DE ANÁLISE E INVESTIGAÇÃO	
4.1. Definição do Problema de Investigação.....	57
4.2. Metodologia de Análise .....	57
4.3. População e Amostra.....	61
4.4. Instrumentos de Recolha de Dados .....	62
CAPÍTULO V	
ASSOCIATIVISMO JUVENIL E A PROMOÇÃO DO EMPREENDEDORISMO	
5.1. Análise e Interpretação dos Resultados.....	65
5.1.1. Caracterização dos Casos em Estudo .....	66
5.1.2. Representações dos Entrevistados .....	69
5.2. Discussão dos Resultados .....	78
CONCLUSÃO .....	88
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	93
APÊNDICES .....	100

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>
<b>Figura 1:</b> Fatores que Influenciam o Processo Empreendedor. ....	31
<b>Figura 2:</b> Diferentes Componentes de uma Competência e Atributos Correspondentes à sua Avaliação/ Diagnóstico. ....	55
<b>Figura 3:</b> Representações dos Entrevistados acerca das Características de um Empreendedor. ....	73
<b>Figura 4:</b> Representações dos Entrevistados sobre as Competências Desenvolvidas pela Participação numa Associação Juvenil. ....	78
<b>Figura 5:</b> Representações dos Entrevistados sobre os Principais Problemas que Afetam os Jovens. ....	79
<b>Figura 6:</b> Respostas Criadas pelas Associações Juvenis para os Principais Problemas que Afetam os Jovens. ....	81

## ÍNDICE DE TABELAS

	<b>Página</b>
<b>Tabela 1:</b> Súmula das Principais Características Atribuídas aos Empreendedores. ....	33
<b>Tabela 2:</b> Matriz de Planeamento. ....	61
<b>Tabela 3:</b> Amostra em Estudo.....	65
<b>Tabela 4:</b> Representações dos Entrevistados sobre o Papel do Associativismo Jovem.	70
<b>Tabela 5:</b> Representações dos Entrevistados acerca de quais os Principais Problemas que Afetam a Juventude.....	71
<b>Tabela 6:</b> Representações dos Entrevistados sobre o Papel das Associações Juvenis na Resposta ao Principais Problemas que Afetam a Juventude.....	72
<b>Tabela 7:</b> Representações dos Entrevistados sobre quais os Fatores que Inibem ou Facilitam o Empreendedorismo Juvenil. ....	75
<b>Tabela 8:</b> Representações dos Entrevistados acerca dos Benefícios da Participação numa Associação Juvenil.....	76
<b>Tabela 9:</b> Representações dos Entrevistados acerca do Contributo das Associações Juvenis na Promoção do Empreendedorismo Jovem.....	77
<b>Tabela 10:</b> Comparação entre as Características do Empreendedor Segundo a Revisão Bibliográfica e os Entrevistados, e seu Cruzamento com as Características Desenvolvidas pelo Associativismo Jovem de acordo com os Dirigentes Associativos. ....	84
<b>Tabela 11:</b> Súmula das Transcrições das Entrevistas. ....	104

## LISTA DE ABREVIATURAS

<b>ADJ</b>	Academia de Desenvolvimento Juvenil
<b>AJ</b>	Associação Juvenil
<b>ANF</b>	Aprendizagem Não Formal
<b>ANJE</b>	Associação Nacional de Jovens Empreendedores
<b>ANQEP</b>	Agência Nacional para a Qualificação e o Ensino Profissional, I.P.
<b>CITE</b>	Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego
<b>CPCJ</b>	Comissão de Proteção de Crianças e Jovens
<b>CSES</b>	Conta Satélite da Economia Social
<b>DGA</b>	Direção Geral das Artes
<b>GEM</b>	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
<b>DGE</b>	Direção-Geral da Educação
<b>DGEstE</b>	Direção-Geral dos Estabelecimentos Escolares
<b>ENF</b>	Educação Não Formal
<b>FNAJ</b>	Federação Nacional das Associações Juvenis
<b>IAPMEI</b>	Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.
<b>IDA</b>	Programa de Incentivo ao Desenvolvimento Associativo
<b>IDP</b>	Instituto do Desporto de Portugal, I.P.

<b>IEFP</b>	Instituto de Emprego e Formação Profissional. I.P.
<b>IFDEP</b>	Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal
<b>INE</b>	Instituto Nacional de Estatística
<b>IPDJ</b>	Instituto Português do Desporto e Juventude, I.P.
<b>IPJ</b>	Instituto Português da Juventude, I.P.
<b>IPSS</b>	Instituições Particulares de Solidariedade Social
<b>JADE</b>	Federação de Júnior Empresas de Portugal
<b>NUTS</b>	Nomenclatura de Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
<b>OES</b>	Organizações da Economia Social
<b>ONG</b>	Organização Não Governamental
<b>ONGA</b>	Organizações Não Governamentais de Ambiente
<b>ONGD</b>	Organizações Não Governamentais para o Desenvolvimento
<b>ONGPD</b>	Organizações Não Governamentais de Pessoas com Deficiência
<b>ONU</b>	Organização das Nações Unidas
<b>OSFL</b>	Organizações Sem Fins Lucrativos
<b>PAAE</b>	Programa de Apoio ao Associativismo Estudantil
<b>PAAJ</b>	Programa de Apoio ao Associativismo Juvenil
<b>PCDO</b>	<i>People, Context, Deal, Opportunity</i>
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>RNAJ</b>	Registo Nacional do Associativismo Jovem

<b>SEJD</b>	Secretaria de Estado da Juventude e do Desporto
<b>TEA</b>	<i>Total Entrepreneurial Activity</i>
<b>UE</b>	União Europeia
<b>VAB</b>	Valor Acrescentado Bruto

“Nem sempre podemos construir o futuro para a nossa juventude, mas podemos sempre preparar a nossa juventude para o futuro.”

Franklin D. Roosevelt

## **INTRODUÇÃO**

Os jovens portugueses vivem atualmente uma condição social paradoxal: nunca uma geração foi tão qualificada, alimentando ao longo do seu percurso escolar aspirações e expectativas elevadas quanto ao valor da empregabilidade e da progressão profissional, simultaneamente verificam-se taxas de desemprego que atingem valores preocupantes junto da população mais jovem, situação tal que se arrisca a tornar estrutural.

Enquanto se vai discutindo como se podem integrar nos currículos educativos as ferramentas para o desenvolvimento de competências para o empreendedorismo na população jovem, existe desde há algum tempo uma corrente de associativismo juvenil em Portugal que atinge uma expressão significativa e que vem possibilitando o desenvolvimento destas mesmas competências, sem que na generalidade das vezes tal facto seja devidamente reconhecido.

As associações juvenis assumem-se como escolas de cidadania, onde os jovens têm oportunidades para experimentar, desenvolver ideias e colocar em prática aquilo que são as suas soluções para problemas do quotidiano, sendo espaços de excelência para o desenvolvimento de uma série de competências que se coadunam com o desenvolvimento do empreendedorismo. No seio das associações juvenis é possibilitado aos jovens colocar em prática ideias. Ao fazê-lo, são envolvidos no desenvolvimento das suas comunidades e em simultâneo é-lhes dada a oportunidade de desenvolver as suas aptidões pessoais, sociais e profissionais.

Participar numa associação juvenil é uma forma de fortalecer capacidades e ferramentas, de ganhar consciência sobre o contexto em que estão inseridos e de se comprometer no seu desenvolvimento, ao mesmo tempo que se adquirem uma série de conhecimentos técnico-profissionais. Neste sentido, é crucial compreender o impacto do associativismo juvenil no desenvolvimento do empreendedorismo jovem, verificar a que dimensões se associa, bem como identificar os desafios e as oportunidades

existentes, no sentido de desenvolver planos e programas para aumentar o investimento na criação de espaços para o desenvolvimento das competências dos jovens.

O presente trabalho de mestrado pretende dedicar-se à reflexão sobre o contributo de um movimento associativo específico, o associativismo juvenil, na promoção do empreendedorismo junto dos seus participantes, os jovens. Objetiva-se o desenvolvimento de estudos de caso que possibilitem aumentar a compreensão acerca do contributo do associativismo jovem na promoção do empreendedorismo.

A opção pelo tema em questão deve-se essencialmente a duas premissas, aliadas ao interesse pessoal pelo mesmo: o envolvimento em várias instâncias e de diversas formas no movimento associativo de índole juvenil e o reconhecimento de um hiato entre aquilo que é o conhecimento empírico e a teoria devidamente fundamentada neste domínio.

Ao longo do presente trabalho assume-se que a participação numa associação juvenil possibilita aos jovens o desenvolvimento de uma série de competências e, conseqüentemente, o aumento do seu espírito empreendedor. À luz desta convicção, propõe-se investigar os contributos da participação numa associação juvenil para a promoção do empreendedorismo.

O estudo proposto é baseado numa abordagem qualitativa, através do estudo de casos comparados. Os dados para análise foram obtidos junto de associações juvenis de Portugal Continental, com recurso a dois métodos de recolha de informação, que funcionam de forma complementar, a análise documental e a entrevista. A organização e análise dos dados recolhidos foram realizadas com base em técnicas de análise de conteúdo.

A dissertação está organizada em cinco capítulos, dos quais se apresenta seguidamente uma breve síntese.

No primeiro capítulo, intitulado *Empreendedorismo e Inovação Social*, pretende-se realizar um enquadramento dos conceitos de empreendedorismo, realizando uma perspetiva histórica acerca dos mesmos. É realizada uma breve análise acerca dos mecanismos da inovação e as conseqüências para o modelo social, estabelecendo as ligações com o empreendedorismo social e inovação social. Destacam-se, ainda, aspetos

relacionados com o processo e o perfil do empreendedor, de onde se retiram um conjunto de características associadas ao empreendedorismo.

No segundo capítulo, denominado *Empreendedorismo e Juventude*, reflete-se sobre a realidade contemporânea da juventude, com particular destaque para a caracterização geral da população jovem portuguesa. É, também, realizada uma súmula das motivações para o empreendedorismo entre os jovens.

O terceiro capítulo, designado *Terceiro Setor e Associativismo Juvenil*, debate o conceito de Terceiro Setor e as organizações que o compõem, com enfoque para as associações juvenis. É ainda realizado um enquadramento do associativismo juvenil, cruzando-o com um conjunto de iniciativas no seio deste movimento, potenciadoras do empreendedorismo entre os jovens.

O quarto capítulo, *Modelo de Análise e Investigação*, define o problema de investigação e apresenta a metodologia de investigação empírica, com destaque para os instrumentos utilizados na recolha, organização e análise de dados. Pretende igualmente fundamentar a amostragem selecionada e a utilização dos instrumentos de recolha de dados de acordo com os objetivos do estudo.

Por fim, o quinto capítulo, *Associativismo Juvenil e a Promoção do Empreendedorismo*, apresenta os resultados do estudo através da análise e interpretação dos dados recolhidos. Começa por caracterizar os entrevistados e as associações juvenis em estudo, seguindo-se uma apresentação das representações dos entrevistados através da organização da informação recolhida pelas entrevistas. Por fim são inferidos os resultados, igualmente através dos dados obtidos e do seu cruzamento com o enquadramento teórico realizado.

A dissertação termina com uma Conclusão, onde se elencam os principais resultados, os limites do estudo e algumas pistas de possíveis investigações futuras.

## **CAPÍTULO I**

### **EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO SOCIAL**

#### **1.1. Empreendedorismo e o Empreendedor**

O termo empreendedorismo é um neologismo incorporado na Língua Portuguesa, que vem sendo amplamente utilizado. Atualmente é invocado por diversos atores sociais como solução para muitos problemas, nomeadamente em termos económicos. O empreendedorismo é tido como um dos mecanismos primordiais na promoção do desenvolvimento da economia, da inovação e do bem-estar (Marinha *et al.*, 2014). É visto como um processo dinâmico de mudança, visão e criação, que tem como base a identificação de oportunidades e novas soluções por parte do empreendedor, com o objetivo de suprir necessidades dos indivíduos e grupos. Por vezes, o empreendedorismo surge associado a uma perspetiva económica, implicando inovação, com a identificação e exploração de novas oportunidades, criação de empresas ou desenvolvimento de projetos empreendedores intra-organizacionais. Noutras ocasiões, o empreendedorismo está associado a comportamentos e às características do empreendedor, assumindo uma perspetiva comportamentalista. Tendo sido alvo de diferentes interpretações ao longo do tempo, com reflexões de diversos autores de relevo, importa apresentar uma súpula dos principais contributos e perspetivas patentes na literatura.

A palavra empreendedorismo, deriva da Língua Francesa “*entre*” e “*prendre*”, tendo começado a adquirir o seu sentido atual no século XVII, ao identificar o agente económico intermediário que se apresentava no mercado entre fornecedores e consumidores. Também do Francês “*entrepreneur*” indicava aquele agente que assume riscos e inicia algo novo - o empreendedor, alguém capaz de criar uma nova forma de utilização dos recursos para a concretização de uma ideia ou projeto pessoal, assumindo riscos, responsabilidades e inovando continuamente (Hébert & Link, 1988). Nestas

perspetivas, o empreendedorismo dever ser visto como um processo de criação de valor e o empreendedor como um criador de valor por si.

O economista Richard Cantillon (1680?-1734) terá sido o primeiro cientista a atribuir atenção ao papel do empreendedor, introduzindo no termo um conteúdo económico. Na sua obra “Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral”, de publicação póstuma em 1755, foi pioneiro na diferenciação entre o empreendedor e o capitalista, quem assume o risco face a quem detém o capital, possibilitando o reconhecimento deste tipo de indivíduos como contribuintes importantes para a criação de valor económico na sociedade (Van Praag, 1999). Antes disso, “*entrepreneur*” (termo adaptado ao Inglês do Francês) era geralmente utilizado em relação a expedições militares, significando a assunção de uma empreitada que exigia esforço e empenho. Cantillon foi também pioneiro ao oferecer uma visão sobre a função socioeconómica do empreendedor, assinalando que a ação de empreender está envolvida numa grande incerteza, sobretudo quanto ao lucro (Hébert & Link, 1988).

Alguns anos depois, mas no mesmo período histórico, Adam Smith (1723-1790), considerado um dos mais influentes pensadores da ciência económica, na sua obra de 1776, “Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações”, refere-se ao empreendedor como um tipo específico de empresário, proprietário capitalista, portanto um fornecedor de capital, e ao mesmo tempo, um administrador, que se interpõe entre o trabalhador e o consumidor. Na sua perspetiva, Adam Smith define o empreendedor como uma pessoa que tem capacidade de reagir às mudanças económicas e, enquanto agente económico, de transformar a procura em oferta (Carvalho & Costa, 2015).

Posteriormente, Jean-Baptiste Say (1767-1832) acrescentou à ocupação do empreendedor a aplicação de conhecimento para a transferência de recursos económicos de um setor de baixa produtividade para um setor de maior produtividade. Na sua obra “Um Tratado sobre Economia Política ou Produção, Distribuição e Consumo de Riqueza”, publicada em 1803, enquadra o empreendedorismo como uma ferramenta de criação de valor, reconhecendo o empreendedor como o agente que articula meios de produção para criar produtos úteis, considerando o trabalho do empreendedor, um tipo superior de trabalho, necessário para o desenvolvimento das indústrias e dos países. (Hébert & Link, 1988).

Já na segunda metade do século XIX, John Stuart Mill (1806-1873), na sua obra de 1848 “Princípios de Economia Política”, refere-se ao empreendedorismo como o pilar da iniciativa privada, enquanto Carl Menger (1840-1921), na obra “Nas Origens do Dinheiro”, em 1871 associa o empreendedorismo à criação de oportunidades que conduzem ao crescimento industrial (Carvalho & Costa, 2015).

Alfred Marshall (1842-1924), no seu trabalho “Princípios de Economia”, publicado inicialmente em 1890 e utilizado por décadas como o principal manual no ensino da Economia, atribui um papel mais proeminente ao empreendedor do que qualquer autor até à data, considerando que a sua principal função seria o da promoção simultânea da inovação e do progresso (Van Praag, 1999). Assim, o empreendedor deteria a responsabilidade máxima no interior de uma organização, exercendo o controlo de todos os processos, o que implica estar continuamente alerta para a necessidade de inovar e de procurar novas oportunidades, tendo em conta, também, a minimização dos custos.

O século XX trouxe um ponto de viragem ao conceito e à sua relevância. Joseph Schumpeter (1883-1950) contribuiu significativamente para o estudo do empreendedorismo e da inovação. No seu livro “Teoria do Desenvolvimento Económico”, publicado em 1911, recusa a visão predominante até então, que identificava o empreendedor como o gestor da empresa, sujeito a um grande risco para que os seus objetivos fossem atingidos, e assume o papel do inovador, representando a força motriz do sistema económico (Marinha *et al.*, 2014). Por este motivo muitos autores atribuem-lhe o estatuto de “pai” do estudo científico da inovação e outros tantos de “pai” do estudo sobre o empreendedorismo.

Na sua teoria, Schumpeter interpreta a inovação como um processo endógeno, ou seja, interno ao próprio sistema, que permite fazer mais com a mesma quantidade de recursos (Van Praag, 1999), considerando que a inovação criada pelo empreendedor representa uma renovação no sistema económico, destruindo o equilíbrio existente e criando um novo equilíbrio (Schumpeter, 1982). Este é o conceito que ficou celebrizado como “destruição criadora”.

De acordo com este autor, empreendedorismo e inovação estão assim interligados, destacando-se a ideia do empreendedor como responsável por processos de combinação

de meios de produção, novos produtos e/ ou novos mercados, assumindo-se como a figura chave do desenvolvimento económico em oposição aos proprietários de capital. O empreendedor é aquele que inova, não necessariamente um inventor, mas o agente capaz de introduzir a invenção no mercado e inovar através da disponibilização de um novo método de produção, de um novo negócio, da entrada num novo mercado, da conquista de uma nova fonte de matéria-prima, ou até mesmo através de um novo modelo de gestão organizacional. Assim, para Schumpeter e para os que seguem a sua corrente de pensamento, o empreendedorismo está intimamente associado à inovação.

Outra referência a sublinhar é por exemplo a obra “Risco, Incerteza e Lucro” de 1921, por Frank Knight (1885-1972), que atualiza as ideias clássicas de Cantillon, destacando o papel do empreendedor como um especialista em correr riscos. Sendo pioneiro na distinção entre risco e incerteza, Knight contribuiu para a análise das motivações e características necessárias para um empreendedor bem-sucedido, aquele que sendo capaz de suportar a incerteza nas suas decisões, promove a mudança e inovação (Van Praag, 1999).

Na sequência da linha de pensamento de Schumpeter, Peter Drucker (1909-2005), um dos mais influentes teóricos da Gestão enquanto ciência, também colocou a tónica na inovação, ao defender o empreendedorismo inovador como principal catalisador de muitas mudanças em contextos de negócio, indústria e economia (Carvalho & Costa, 2015).

Para Drucker, o que os empreendedores de sucesso revelam não é apenas um qualquer traço de personalidade especial, mas também um empenho pessoal numa prática sistemática de inovação, sendo a inovação a função específica do empreendedor. Assim, um planeamento a longo prazo é essencial ao sucesso do empreendedor, correspondendo a um processo contínuo de tomada de decisão, com o melhor conhecimento possível das possibilidades de êxito no futuro, organizando os esforços necessários para atingir os objetivos e, desta forma, medir os seus resultados, através de um feedback organizado e contínuo. Para Drucker o empreendedorismo não é considerado uma ciência nem uma arte, é tida como uma prática (Drucker, 1959).

Desde então, até à atualidade vários autores têm focado este domínio, apresentando novas ideias sobre o tema, destacando-se seguidamente aqueles que foram considerados

como alguns dos principais contributos tendo em conta o objetivo do presente estudo. Não se pretendendo de seguida apresentar um exame exaustivo nem sistemático dos mesmos, ficando de fora diversos contributos de vários autores que não poderão ser descartados em estudos mais aprofundados acerca das teorias do empreendedorismo.

David McClelland (1917-1998), nos seus estudos sobre motivação faz a descrição do empreendedor como sendo aquele que em primeiro lugar é motivado por necessidades de realização, de autoridade e poder e de afiliação. Retomando uma perspetiva comportamentalista, explica o empreendedorismo através das características individuais e da personalidade dos empreendedores, destacando aspetos relativos a características criativas e intuitivas, classificando o empreendedor como sendo confiante, criativo, diligente, inteligente, habilidoso, perseverante, versátil, visionário e percetivo (McClelland, 1972).

Em convergência com as ideias de Schumpeter, Israel Kirzner (1930-) considera que os empreendedores raramente atingem uma posição de equilíbrio, apelando sempre à necessidade de mudança e alteração no sentido de novas descobertas (Marinha *et al.*, 2014). As suas principais ideias sobre o empreendedor são expostas na sua publicação de 1973 “Concorrência e Empreendedorismo” (Van Praag, 1999), contribuindo claramente para as teorias do empreendedorismo.

Ao estabelecer os empreendedores como as pessoas que, na economia, estão alerta para descobrir e explorar oportunidades de lucro, Kirzner (1973) esclarece que as atividades de gestão não compõem a totalidade as funções dos empreendedores, sendo que esta diferenciação se encontra na capacidade de antecipação em determinar o sucesso de determinado evento, indo ao encontro das necessidades dos consumidores.

Jeffrey Timmons (1941-2008), associa o empreendedorismo à capacidade de construir qualquer coisa a partir do nada, reconhecendo a oportunidade, evidenciando o papel do empreendedor, nomeadamente através de um conjunto de características que o mesmo detém e o diferenciam dos restantes indivíduos (Timmons, 1978).

O empreendedorismo começa a ser associado à criação de uma organização seja ela qual for, independentemente da atividade e do tamanho da mesma, associando o empreendedorismo ao processo de criação de empresas a partir da identificação de oportunidades, independentemente do grau de inovação do seu negócio Gartner (1989).

Como domínio científico, para Venkataraman (1997), o empreendedorismo pode ser definido também como um campo de estudo que procura compreender como as oportunidades que geram novos produtos e ou serviços, são descobertas, criadas e exploradas, por quem e com que consequências.

Shane & Venkataramann (2000) definem o empreendedorismo como um processo de descoberta, de evolução e de exploração de oportunidades. Realçam ainda características interessantes sobre o empreendedorismo, indo para além das teorias iniciais que vinculavam única e exclusivamente a descoberta e a exploração de oportunidades criativas. Demonstram que o empreendedorismo, além de ser associado à criação de novos negócios, também pode e deve ser associado ao desenvolvimento, expansão e mesmo reformulação das atividades de negócios já existentes.

Complementarmente, Shane (2003) resume a atividade empreendedora como sendo uma atividade que envolve a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades, e também a introdução de novos bens e/ ou serviços, respondendo às necessidades dos consumidores e utilizadores.

Finalmente, o autor Louis Filion compreende o empreendedorismo como o processo pelo qual se faz algo novo, criativo, algo diferente e inovador, com a finalidade de gerar riqueza e valor para a sociedade. Filion vê o empreendedor como um indivíduo que imagina, desenvolve e realiza visões mas, defende que os empreendedores aprendem com a experiência passada e atual, adquirindo uma postura proativa, ao mesmo tempo que identificam aspetos novos que deverão apreender, tendo em vista as realizações que desejam concretizar (Filion, 2004).

Grande parte das interpretações relativas ao empreendedorismo, como pode ser aferido pela breve síntese anterior, combinam as características do empreendedor, os processos que fazem parte da atividade empreendedora e os resultados dessa mesma atividade (Marinha *et al.*, 2014). Não havendo consenso em torno de uma definição de empreendedorismo é igualmente certo que não existe uma única forma de o praticar, podendo envolver a procura de novas oportunidades, responder a uma necessidade de mercado, obter recursos ou assumir riscos (Mações, 2017).

A ideia exposta por Banha (2016: p. 25) apresenta-se como uma boa forma de enquadrar o conceito de empreendedorismo no âmbito do presente trabalho: “um

processo que resulta em criatividade, inovação e crescimento, proporcionando capacidades a um indivíduo para transformar ideias em ação”.

## **1.2. Inovação e Empreendedorismo Social**

Não é possível encarar a organização da sociedade sem analisar os mecanismos da inovação e as consequências para o modelo social.

No mundo Ocidental, e na Europa em particular, macrotendências da sociedade como o envelhecimento da população, as ondas migratórias, a exclusão social ou a sustentabilidade, quando abordadas como problemas que restringem os cidadãos, governos e mesmo os atores económicos, são cada vez mais percebidos como oportunidades de inovação e como mercados com potencial de crescimento (Pinto *et al.*, 2018).

De acordo com Simão (2009), a inovação mobiliza múltiplos atores da política, da ciência, das empresas e da sociedade civil, manifestando-se em aliciantes criações e profundas transformações de bens, processos, organização e mercados, com incidências no indivíduo, nas instituições e na sociedade em geral.

Ainda de acordo com este autor, referindo-se ao trabalho de Robert Putman sobre capital social, como por exemplo em “Making Democracy Work – Civic Traditions in Modern Italy”, os governos e as instituições são mais eficientes, quando a sociedade civil que os circunda apresenta um nível de elevada participação do cidadão na vida coletiva.

Daqui resulta que o envolvimento da sociedade civil é, assim, “a chave do futuro da sociedade do conhecimento, que permita aos cidadãos viverem uma vida digna de ser vivida” (Simão, 2009: p.20). O autor continua reforçando que “a civilidade associada ao empreendedorismo contribui significativamente para um sábio doseamento entre a globalização e a economia da proximidade, impulsionando formas inteligentes de criação de riqueza e de preservação de valores”.

Esta é uma tradição que já vem de Schumpeter, que associara empreendedorismo e inovação, destacando o papel do empreendedor no processo de “destruição criadora”, indicando que o empreendedor é a figura chave do desenvolvimento económico.

Dos contributos de Schumpeter, o empreendedor é visto como a pessoa com ideias, que estabelece novas combinações dos recursos disponíveis de forma a provocar desequilíbrios, mudanças na economia concorrencial, por via das inovações que introduz. Para o autor, o empreendedor é um inovador que desenvolve algo, referindo-se a tecnologia, que ainda não foi testada (Schumpeter, 1982), procurando soluções, ou melhores soluções, para as problemáticas da sociedade. Assim, faz referência a diferentes tipos de inovação: introdução de um novo produto (ou melhoria num produto existente); introdução de um novo método de produção; abertura de um novo mercado; utilização de novas fontes de fornecimento de matérias-primas; e novas formas de organização industrial.

Mais recentemente, o Manual de Oslo (2005), considerado uma das mais importantes fontes internacionais de diretrizes para recolha e uso de dados sobre as atividades de inovação na indústria, atualizado em 2018, distingue quatro formas de inovação, de inspiração schumpeteriana, designadamente a inovação do produto (mudanças significativas nas potencialidades de produtos ou serviços), a inovação do processo (mudanças significativas nos métodos de produção e distribuição), a inovação organizacional (implementação de novas metodologias organizacionais) e a inovação de marketing (implementação de novas técnicas de marketing).

Uma distinção recorrente refere-se ao grau de novidade da inovação, entre inovações radicais e inovações incrementais. As primeiras originam ruturas intensas e provocam mudanças profundas no produto ou processo envolvido na inovação, sendo por isso mais difíceis de acontecer; enquanto as segundas dão continuidade ao processo de mudança, constituindo-se de pequenas mudanças ou melhorias que vão sendo agregadas de forma contínua (Ferreira *et al.*, 2008).

Segundo Swedberg (2009), a perspetiva schumpeteriana entende o empreendedorismo como composto por cinco elementos principais. O primeiro elemento é a motivação, descrita quando Schumpeter menciona o “carácter não hedonista” do empreendedor. O empreendedor é impulsionado pelo sonho e a vontade de fundar um reino privado.

Seguido pela vontade de conquistar, isto é, lutar para ter sucesso, provar que é superior. Por último surge a alegria de criar, de conseguir coisas bem-feitas. O segundo elemento são as “novas combinações”, isto é, a inovação, a qual pode surgir em diferentes dimensões, conforme anteriormente mencionadas. O terceiro elemento no modelo de Schumpeter resume-se em como superar a resistência à mudança provocada pelas inovações. A hostilidade no ambiente social em relação a um empreendedor pode ser extremamente forte, muitas vezes descrita como tradição, rotina, hábitos sociais, convenções, instituições, ou ancorada em interesses instalados. A resistência pode ser encontrada tanto na mente do empreendedor como no contexto social. O quarto componente no modelo de Schumpeter é o lucro, para o processo completo de inovação, não é suficiente que uma invenção seja bem concebida, é necessário fazer lucro. Por fim, o quinto elemento é o ciclo de negócios, ou seja, as inovações que desencadeiam mudanças macroeconómicas na economia.

Em suma, impulsionado por motivos não hedonistas, o empreendedor supera a resistência dentro de si mesmo, bem como no meio social, e consegue impulsionar, com lucro, uma inovação ou uma nova combinação de elementos já existentes. Quando vários empreendedores atingem o mesmo, surge um ciclo de negócios padronizando essa mesma propriedade (Swedberg, 2009).

Thornton (1999) menciona que o empreendedorismo tem vindo a ocorrer recentemente a taxas significativamente mais elevadas do que em qualquer momento nos últimos 100 anos. O autor sugere que o empreendedorismo é um estilo de vida significativo e uma identidade de carreira para muitos, atingindo 4% dos adultos a nível empresarial, ou seja 1 em cada 25 indivíduos tenta iniciar uma nova empresa.

Austin *et al.*, (2006) nesta linha, referem que o empreendedorismo tem sido o impulsionador de grande parte do crescimento do setor empresarial bem como a força motriz da rápida expansão do setor social. Um indicador parcial do crescimento do empreendedorismo social nas últimas décadas pode ser o número de organizações sem fins lucrativos que surgiram.

No empreendedorismo social o lucro não é a finalidade crucial, mas é fundamental sustentação financeira e gerar algo que seja análogo a este – relacionado com o valor social líquido, se os ganhos coletivos são superiores às perdas para a sociedade com

essa intervenção. Se assumirmos que o empreendedorismo social pode ser definido como uma iniciativa que pretende a mudança social, é importante ter em conta o valor acrescentado, económico e social, gerado pela implementação e o seu impacto. O empreendedorismo social sugere vincular alterações ao nível macro como resultado das inovações sociais, que assim contribuem para a melhoria da sociedade. As definições de empreendedorismo social variam e podem incluir, atividades inovadoras com um objetivo social em qualquer setor; empreendimentos comerciais de propósito social; empreendedorismo social corporativo; o setor sem fins lucrativos ou outros setores híbridos, que misturam abordagens com e sem fins lucrativos. Contudo, em todas as definições é comum o facto de que a motivação subjacente para o empreendedorismo social ser a criação de valor social, em vez de pessoal e de riqueza para os acionistas, e que a atividade é caracterizada pela inovação, ou a criação de algo novo, em vez de simplesmente a replicação de empresas ou práticas económicas existentes (Austin *et al.*, 2006).

O motor central do empreendedorismo social é um problema social, e a forma organizacional específica como uma entidade mobiliza os seus recursos necessários para resolver esse problema. Assim, o empreendedorismo social não é definido por uma mera forma jurídica, podendo ser encontrado ou podendo abranger os setores sem fins lucrativos, comerciais ou governamentais.

O entendimento de “lucro” no caso do empreendedorismo social, assumindo que este é definido como um comportamento que resulta em mudança social, terá de ser visto a dois níveis uma vez que os negócios sociais operam no mercado capitalista, embora apresentando uma missão social. O seu objetivo no mercado é permanecer no negócio, e embora não visem um alto lucro de mercado, visam um alto lucro social. Explicando a ligação entre as ações individuais e as alterações ao nível macro provocadas pelo empreendedorismo social, Muhammad Yunus refere que um empreendedor social obtém seguidores que ajudam para espalhar a inovação, sendo que desta forma o empreendedorismo social ajuda a moldar a evolução geral da sociedade (Yunus, 2011).

No empreendedorismo social a falha no mercado é vista como uma oportunidade. A missão fundamental do empreendedorismo social é criar valor para o bem comum. A mobilização de recursos pode ser difícil devido à restrição não-distributiva dos excedentes gerados por organizações sem fins lucrativos e a finalidade social

incorporada de formas lucrativas ou híbridas numa empresa social limita os empreendedores sociais a entrar nos mesmos mercados de capitais que os empresários comerciais. A mobilização de recursos humanos e financeiros poderá levar a abordagens criativas. O propósito societal do empreendedor social cria maiores desafios para medir o desempenho do que o empresário comercial que pode depender de medidas de avaliação relativamente tangíveis e quantificáveis, como os indicadores, a participação de mercado, a satisfação do cliente e a qualidade. O desafio de medir a mudança social é grande devido à não mensurabilidade, devido a causalidades múltiplas e a diferentes perceções do impacto social criado (Austin *et al.*, 2006).

### **1.3. Processo e Perfil Empreendedor**

É possível assumir, a partir da reflexão apresentada nos pontos anteriores, que ao longo dos últimos anos o estudo do empreendedorismo, e consequentemente do empreendedor, tem atraído um interesse crescente. É, igualmente, possível identificar que o estudo do empreendedorismo está associado a duas principais linhas de pensamento. Como referem Carvalho & Costa (2015), para alguns autores o empreendedorismo está associado a uma perspetiva económica, implicando inovação, identificação e exploração de novas oportunidades, enquanto para outros está associado ao comportamento e às características do empreendedor.

A compreensão do empreendedorismo requer que se tome em consideração o indivíduo e as suas dimensões cognitivas e não cognitivas, o projeto planeado, o ambiente e o contexto externo, bem como as conexões entre estes fatores ao longo do tempo (Pinto *et al.*, 2016).

É notório o esforço e investimento crescentes de governos, entidades públicas e privadas e até instituições em fomentar um perfil empreendedor na população, com particular enfoque para a população jovem, assim como na criação de mecanismos de suporte e desenvolvimento deste perfil.

De acordo com Marinha *et al.* (2014), a decisão de empreender decorre de fatores externos, ambientais e sociais, de aptidões pessoais ou de um somatório de todos estes

fatores, que desempenham um papel fundamental no surgimento de uma ideia de negócio e no crescimento de um novo negócio.

O processo empreendedor é constituído por um conjunto de fases fundamentais, desde a deteção da oportunidade, até à determinação e implementação do modelo de gestão que permite viabilizar o negócio e criar valor sustentável no mercado. No decurso do processo empreendedor surgem fatores pessoais, fatores sociológicos e fatores organizacionais, sendo que os mesmos estão de tal forma relacionados entre si durante este processo que será quase impossível dissociar um deles.

**Figura 1:** Fatores que Influenciam o Processo Empreendedor.



(Fonte: Marinha *et al.*, 2014: p. 18)

Até aos dias de hoje a determinação do perfil empreendedor continua a ser palco de muita discussão. Acreditou-se, e ainda é um pensamento muito enraizado, que o empreendedor nasce com características distintas dos restantes indivíduos e mesmo com destino traçado para ter sucesso nos negócios. De acordo com Van Praag (1999), um empreendedor de sucesso deve ter muitas qualidades; a realização de várias tarefas

requer uma combinação de qualidades morais, que não são frequentemente encontradas juntas.

Esta corrente comportamentalista, de onde se destaca David McClelland, explica o empreendedorismo através das características individuais da personalidade do empreendedor (McClelland, 1972).

Complementarmente, muitos autores afirmam ser possível aprender a ser empreendedor. Dornelas (2005) vai mais longe e, refletindo sobre as questões metodológicas do processo empreendedor aponta que na promoção do perfil empreendedor se deverá atribuir ênfase ao desenvolvimento de um conjunto de capacidades técnicas (e.g.: liderança, trabalho em equipa, conhecimento da área de atuação, comunicação), de capacidades de gestão (e.g.: recursos humanos, recursos materiais, procedimentos), e de capacidades de índole pessoal (e.g.: persistência, inovação, visão).

Face ao exposto, a avaliação do perfil empreendedor deve tomar em consideração um conjunto de características atitudinais implicadas nas etapas do processo empreendedor, em articulação com a base conceptual exposta, pelo que a análise do empreendedorismo entre os jovens deverá averiguar o desenvolvimento de um conjunto de competências pessoais, sociais e técnicas. Algumas das principais características atribuídas aos empreendedores estão listadas na Tabela 1.

Ferreira *et al.* (2008) concluem que esta tarefa é complexa, dados os inúmeros elementos a considerar, nomeadamente por se tratar de aspetos em grande medida comportamentais, como a novidade, organização, criação, criatividade, riqueza e risco.

Não obstante, estes autores apontam alguns traços gerais sobre o que é ser empreendedor:

toma a iniciativa para criar algo novo, de valor para si e para os clientes;

despende do seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso;

recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização pessoal;

assume os riscos de insucesso do empreendimento, tanto a nível financeiro, como socio-emocional.

Ferreira *et al.* (2008) completam, referindo que o empreendedor organiza recursos humanos, materiais e financeiros, sendo motivado pela necessidade de atingir algo, de fazer e de realizar.

**Tabela 1:** Súmula das Principais Características Atribuídas aos Empreendedores.

1. Inovação	13. Necessidade de realização
2. Liderança	14. Autoconsciência
3. Riscos moderados	15. Autoconfiança
4. Independência	16. Envolvimento a longo prazo
5. Criatividade	17. Tolerância face à ambiguidade e incerteza
6. Energia	18. Iniciativa
7. Tenacidade	19. Capacidade de aprendizagem
8. Originalidade	20. Saber utilizar os recursos
9. Otimismo	21. Sensibilidade a outros
10. Orientação para os resultados	22. Agressividade
11. Flexibilidade	23. Tendência a confiar nas pessoas
12. Capacidade para conduzir situações	24. Dinheiro como medida de desempenho

(Fonte: Carvalho & Costa, 2015: p. 22)

Importará, ainda, referir a ideia proposta pelo GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*, onde é feita a distinção entre dois tipos de empreendedorismo. O empreendedorismo por oportunidade, que se refere aos empreendedores como indivíduos que identificam e exploram as oportunidades e mercados; e o empreendedorismo por necessidade, que se refere aos indivíduos que procuram o autoemprego para assegurar a sua sobrevivência económica (GEM, 2013). De qualquer forma, é referido que em ambos os casos o

empreendedorismo apenas será viável caso os indivíduos apresentem características e aptidões empreendedoras, conforme exposto atrás.

Em consonância tem surgido um crescente interesse académico na compreensão do perfil do empreendedor, sendo vários os estudos realizados neste âmbito. No entanto, poucas têm sido as iniciativas no sentido de compreender melhor este fenómeno junto das camadas mais jovens. Ainda assim, a referir o estudo levado a cabo pelo IFDEP - Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal, em 2014, “Empreendedorismo Jovem, um olhar sobre Portugal”, onde é apresentada uma caracterização do perfil empreendedor da população jovem em Portugal.

O capítulo seguinte procurará explorar a ligação entre empreendedorismo e juventude.

## **CAPÍTULO II**

### **EMPREENDEDORISMO E JUVENTUDE**

#### **2.1. Juventude e Sociedade**

A definição de juventude tem sido alvo de muito debate ou vista como um facto social instável (Gauthier, 2000). Apesar de Pappámikail (2010) mencionar que a juventude, entendida como uma fase da vida e categoria sociocultural, é um produto dos tempos modernos, muitos são os momentos ao longo da história em que se faz referência ao papel dos jovens. Como Bourdieu (1983) refere, na Florença do século XVI os adultos viam nos jovens uma ideologia da virilidade, da *virtú* e da violência, e já na Idade Média as fronteiras da juventude eram alteradas para manter os nobres, que poderiam pretender à sucessão, jovens e sem responsabilidade. São ainda inúmeros os ditados e provérbios de estereótipos sobre a juventude, e mesmo a filosofia de Platão e Alain apontava a cada idade uma paixão específica: à adolescência o amor, porquanto à idade madura a ambição.

A Assembleia Geral da ONU – Organização das Nações Unidas, definiu como jovens as pessoas entre os 15 e os 24 anos, pela primeira vez em 1985, no âmbito das comemorações do Ano Internacional da Juventude. Atualmente, estatisticamente, usa-se o limiar dos 29 anos e fala-se em jovens como indivíduos antes de atingir a idade adulta, mencionando-se a existências de várias sub-etapas. Já em 1985, a ONU acrescentou que o sentido do termo juventude se altera em sociedades díspares em todo o mundo e que varia ao longo do tempo como resposta a flutuações das circunstâncias políticas, económicas e socioculturais. Histórica e socialmente, a juventude é normalmente associada a uma determinada instabilidade e a certos problemas sociais, e se os jovens não se esforçam a ultrapassá-los são vistos como irresponsáveis ou desinteressados (Pais, 1990). Na verdade, os problemas podem, apenas, ser mudanças necessárias pela

evolução dos tempos ou no mínimo são problemas que pertencem a toda a sociedade, embora especialmente sentidos pelos mais jovens.

Neste sentido, como refere Bourdieu (1983: p. 2) “a juventude começa por ser uma categoria socialmente manipulada e manipulável, o facto de se falar dos jovens como uma unidade social, um grupo dotado de interesses comuns e de se referirem esses interesses a uma faixa de idades constitui, já de si, uma evidente manipulação”.

Na literatura são frequentemente mencionadas duas perspetivas teóricas referentes à juventude, constituindo a corrente geracional e a corrente classista. A corrente geracional unifica os jovens em torno do fator etário, ou seja, é percecionado como determinante biológico e a sua definição estaria afeta a um período cronológico da vida do indivíduo. Os jovens seriam vinculados pelo sentimento de pertença a um grupo com a mesma faixa etária, interesses, visão de mundo entre outras características que os diferenciariam dos demais grupos etários. A corrente classista põe em causa a unicidade do conceito de juventude e sugere o tratamento diferenciado de acordo com a heterogeneidade das trajetórias individuais imposta pela estratificação social (Lima, 2013).

Nesta linha, Bourdieu (1983) acrescenta que assumir a juventude independente de clivagens sociais se trata de uma manipulação da realidade. Este autor considera necessário ter em conta a influência do contexto dos valores culturais e das diferentes oportunidades vivenciadas por jovens de diferentes classes sociais. Bourdieu fala em duas juventudes, a vivida pelos filhos da burguesia e a experimentada pelos filhos dos operários, esta última sendo muito limitada.

Pais (1990) alega uma visão da juventude como aparente unidade (quando referida a uma fase da vida) e como diversidade (quando estão em jogo diferentes atributos sociais que fazem distinguir uns dos outros).

O problema sociológico presente surge na verdade associado ao conceito de gerações já mencionado por Mannheim em 1952 (Weller, 2010). Este autor criticava a história das ciências humanas caracterizada por tabelas cronológicas, mencionando a dificuldade de encontrar o tempo médio no qual uma geração anterior é substituída por uma nova. Mannheim colocava em causa a suposta dicotomia existente entre as velhas e as novas

gerações e destacava o carácter contínuo das mudanças geracionais assim como o papel ocupado pelas “gerações intermediárias” nesse processo.

Para Mannheim não basta ter nascido numa mesma época para ser jovem, adulto ou velho nesse período. O que seria importante era indivíduos com idade semelhante presenciarem os mesmos acontecimentos, de vivenciar experiências semelhantes, e, acima de tudo processarem esses factos de forma idêntica (Mannheim, 1970). Atualmente pode se referir que os meios de comunicação aumentaram as possibilidades de jovens em diferentes pontos do globo alcançarem a mesma informação e experiências análogas, posicionando-os numa mesma posição geracional. No entanto, é visível que unidades de geração desenvolvem perspectivas, reações e posições sociopolíticas diferentes em relação a uma determinada situação ou problema.

Mannheim presumia o problema dos retratos das gerações refletirem apenas as camadas altas e favorecidas. No entanto, Weller (2010: p. 217) refere que “as forças mobilizadoras e constitutivas das referências históricas e culturais de uma geração são independentes da formação académica”. Surgem formas de expressão, como a música, por exemplo o *funk* e o *hip-hop*, como movimentos geracionais juvenis que surgiram nos anos noventa e persistem até aos dias de hoje (Dayrell, 2005).

## **2.2. Ser Jovem em Portugal**

A população jovem (até aos 29 anos) em Portugal representa 30,3 % da população, traduzindo em números em 2017 contabilizaram-se 3 143 002 jovens, destes 556 368 têm idades compreendidas entre 15 a 19 anos, 549 120 entre 20 a 24 anos e 561 977 entre 25 a 29 anos. Temporalmente regista-se uma diminuição do número de jovens no país ao longo dos anos (Pordata, 2017), facto que levanta a necessidade de perceber os jovens na atualidade, a forma como percecionam o futuro, bem como a articulação da sua vida profissional com a familiar, sendo este entendimento de interesse para diferentes áreas, desde a sociologia, psicologia e política, os meios de comunicação e ao marketing, até ao setor empresarial.

O livro *Transições Incertas*, (Guerreiro & Abrantes 2004), que resulta de um conjunto de pesquisas de âmbito europeu promovidas pela CITE – Comissão para a Igualdade no

Trabalho e no Emprego, apresenta uma caracterização dos jovens portugueses, as suas expectativas e as suas preocupações acerca do emprego, e como pensam articular a vida profissional e a vida pessoal. Para os autores a aposta na escolaridade pode dificultar projetos de vida alternativos e a entrada no mercado de trabalho antes da conclusão dos estudos, isto é, com poucas qualificações, pode levar à precaridade no trabalho. No entanto, a escolaridade tem sido apontada como uma ocupação e também como uma necessidade.

Relativamente aos dados de escolarização disponíveis (Pordata, 2017), em 2017 registaram-se 1 041 698 jovens matriculados no ensino básico, 393 618 estão matriculados no ensino secundário, destes últimos 169 775 transitaram de ano. A taxa de abandono precoce (jovens dos 18 aos 24 anos fora do sistema de ensino e sem o ensino secundário concluído) da escola é superior em Portugal (14%) que na média da União Europeia (UE) (11%). O abandono é maior no sexo masculino (17%) do que no sexo feminino (11%). Existem 112 701 jovens matriculados pela primeira vez no ensino superior.

Guerreiro & Abrantes (2004) referem que os baixos rendimentos familiares e a falta de incentivos por parte do Estado e das empresas, por exemplo com apoios a projetos de formação, levam os jovens a trabalhar ao mesmo tempo que frequentam o ensino, dificultando a conciliação entre projetos de carreira e responsabilidades familiares. Em média as jovens são mães pela primeira vez aos 30 e casam-se aos 31 (aos 33 no caso dos homens) (Pordata, 2017).

Para os portugueses em geral, o modelo de vida adulta continua a ser o de sair da casa dos pais, casar e ter filhos, contudo, nos jovens europeus já se sente uma tendência a surgir alternativas como viver sozinho, com amigos ou com companheiros sem oficializar a união. Em Portugal, estas alternativas aparecem em setores da população economicamente mais favorecidos, enquanto nas classes de rendimentos mais baixos a tendência é permanecerem na casa dos pais mais tempo, mesmo após a conclusão dos estudos e o início da vida ativa (Guerreiro & Abrantes, 2004).

A situação atual dos jovens portugueses revela preocupação, aumentando a franja de jovens em risco de exclusão social, ficando a generalidade aquém das oportunidades. 23 419 jovens são beneficiários do subsídio de desemprego, 120 404 beneficiam do

rendimento social de inserção, e a taxa de risco de pobreza (após transferências sociais) nos jovens até aos 18 anos é de 22%, superior à população geral (Pordata, 2017).

De acordo com Guerreiro & Abrantes (2004) conseguir um emprego é considerado a base para todos os demais projetos dos jovens, todavia, a vida profissional associada à precariedade e a formas atípicas de emprego é cada vez menos capaz de estruturar uma independência financeira que torne possível a compra de habitação própria ou ter filhos. Em Portugal, de resto como na Europa em geral, cada vez se registam mais situações de trabalho precário, prestações de serviços, desemprego jovem e rotação entre empregos. Esta situação revela-se principalmente nos jovens com poucas qualificações, ou qualificações medianas, começando a atingir os mais qualificados.

Em 2017 a taxa de desemprego jovem (20 a 24 anos) em Portugal era de 29%, comparativamente aos 19% da UE. Registavam-se 774 000 jovens, entre os 15 e os 24 anos, e 126 000 jovens adultos, entre os 25 e os 34 anos, inativos (não empregados, nem a estudar). Existem 102 000 jovens, entre os 15 e os 24 anos, dos quais 73 000 são desempregados de longa duração (mais de um ano) (Pordata, 2017).

Apesar de os últimos anos serem de relativa bonança económica em Portugal, principalmente se comparando com o pico da crise, que resultou em 2013 numa taxa e desemprego de 38,1% nos jovens (Pordata, 2017), a juventude subsiste um dos grupos mais expostos aos ciclos da economia e às recorrentes crises económicas. A sensação de insegurança e incerteza, que se percebe pelos dados apresentados, influencia as escolhas feitas pelos jovens, as suas expectativas e podem justificar o adiamento e/ ou a reconfiguração dos seus projetos de vida, tornando-se necessário a aplicação de estratégias para contornar estas situações.

### **2.3. Motivações para o Empreendedorismo Jovem**

Como vem sido evidenciado, os desafios que se apresentam à sociedade portuguesa num quadro que se arrasta há vários anos são múltiplos, abarcando importantes questões sociais, económicas, mas também políticas. De acordo com Lobo *et al.* (2015: p. 3) “os jovens constituem um grupo social onde os desafios colocados exigem um estudo mais aprofundado”. São, desde logo, mais qualificados do que qualquer outra geração em

Portugal, com variadas oportunidades de mobilidade no contexto da UE, e com um espectro de experiências de lazer mais diversificado em comparação com as anteriores gerações.

Apesar disso, os mesmos autores afirmam que este grupo social tem sido desproporcionalmente afetado pela recente crise económica. Como referido atrás, as taxas de desemprego atingiram cerca de um terço da população jovem (entre os 15 e os 24 anos), situação que arrisca tornar-se estrutural, considerando que mais de 50% dos jovens adultos desempregados (entre os 25 e os 34 anos) já se encontra nessa situação há mais de um ano. As qualificações superiores continuam a oferecer uma certa proteção contra as formas mais excludentes do mercado de trabalho, e em situação de desemprego. Não obstante, os jovens são a faixa etária que mais ativamente tende a diversificar as suas estratégias para sair dessa situação (Lobo *et al.*, 2015).

Complementarmente, o empreendedorismo tem vindo a obter um reconhecimento crescente enquanto mecanismo de desenvolvimento económico e de criação de emprego. Segundo dados da Comissão Europeia (2003), o tecido empresarial europeu é constituído em cerca de 99,8% por pequenas e médias empresas, que são responsáveis por 60% a 70% do emprego existente. Em Portugal, esta percentagem é ainda maior, ascendendo a cerca de 75%. De acordo com Palma *et al.* (2007), diversos autores encontram evidências empíricas do impacto positivo do empreendedorismo no crescimento económico das regiões e dos países, quer em termos do aumento da criação de emprego, quer em termos da produtividade e da geração de riqueza e bem-estar. Em consonância com o exposto, referem que para além da sua importância para o crescimento económico, deve ser considerada a função estratégica do empreendedorismo enquanto mecanismo compensador dos desequilíbrios económicos.

Deste modo o empreendedorismo é uma das opções possíveis dos jovens para resolver as dificuldades de entrada no mercado de trabalho e na vida adulta. Relativamente ao empreendedorismo jovem, de acordo com o relatório GEM 2013, a faixa etária entre os 25 e os 34 anos é a que regista a maior incidência de atividade empreendedora early-stage (TEA - *Total Entrepreneurial Activity* - de 11,9%). Sendo que o nível de escolaridade onde se regista a maior incidência de atividade empreendedora corresponde ao nível de formação pós-graduada, isto é, são os jovens detentores de mestrado ou doutoramento os mais propensos a se tornar empreendedores (TEA de

14,8% para a população detentora desse nível de escolaridade). Esta é uma tendência típica de economias orientadas para a inovação.

No relatório desenvolvido por Lobo *et al.* (2015) chega-se à conclusão que empreendedorismo é ainda uma estratégia residual entre os jovens, manifestando-se essencialmente por quem vive em melhores condições socioeconómicas e tem mais qualificações. Ainda, neste sentido, Marinha *et al.* (2014) referem que os jovens que tenham contacto com modelos empreendedores apresentam maior probabilidade de se tornarem também eles empreendedores.

Estas evidências retratam a pertinência do empreendedorismo jovem, contribuindo para a sua institucionalização enquanto campo de análise e de ação, a qual é bem visível nas linhas orientadoras de muitos governos, entidades públicas e instituições.

O capítulo seguinte realiza um enquadramento acerca do associativismo juvenil, cruzando-o com um conjunto de iniciativas no seio deste movimento, potenciadoras do empreendedorismo entre os jovens.

## **CAPÍTULO III**

### **TERCEIRO SETOR E ASSOCIATIVISMO JUVENIL**

#### **3.1. Organizações do Terceiro Setor**

As organizações do Terceiro Setor desempenham um papel fundamental na sociedade, e têm vindo a crescer em termos de quantidade, heterogeneidade, no tipo de atividades desenvolvidas e na sua articulação com os sistemas de proteção social (Vieira, 2015), sendo que as associações juvenis assumem um padrão de desenvolvimento em conformidade com esta descrição.

O termo Terceiro Setor terá sido aplicado inicialmente em 1979 por Jacques Delors e Jean-Claude Gaudin, no documento comunitário intitulado “Para a Criação de um Terceiro Setor, Como Criar Emprego” e desde então tem vindo a adquirir uma utilização crescente. De acordo com Faria (2010) o termo designa um conjunto de organizações muito diversificadas entre si, que representam formas de organização de atividades, de produção e distribuição de bens e prestação de serviços, distintas dos dois agentes económicos dominantes – os poderes públicos e as empresas privadas com fins lucrativos – designados frequentemente por Estado e mercado.

O Terceiro Setor, muitas vezes também referenciado por outras designações distintas mas conexas, como Economia Social, Setor Não Lucrativo, Economia Solidária, Economia Comunitária ou Economia Civil, designa organizações situadas entre o Estado, o mercado e a comunidade, entre o social e o económico, tanto nos seus objetivos como nos seus modelos organizacionais. Nas suas diferentes vertentes, surge como uma forma de resistência ao modelo económico dominante e a sua expansão nas sociedades modernas, constitui um terceiro domínio da economia, a par do setor mercantil e do setor público, dotado de características específicas. A designação de Terceiro Setor prende-se com o facto de fazer apelo a dois tipos de recursos: é criado

por iniciativa privada, mas recebe financiamento e orientações do Estado (Ramos, 2013).

As associações juvenis incluem-se no quadro das Organizações Não Governamentais (ONG), podendo assumir diferentes tipologias consoante a principal atividade desenvolvida, estando enquadradas no leque das organizações do Terceiro Setor.

Em Portugal não existe uma definição jurídica de ONG, verificando-se a existência de denominações específicas previstas na Lei apenas para subconjuntos limitados desse universo, nomeadamente as ONGA - Organizações Não Governamentais de Ambiente; as ONGD - Organizações Não Governamentais para o Desenvolvimento; e as ONGPD - Organizações Não Governamentais de Pessoas com Deficiência; e as definições adotados pelas organizações estatísticas a nível internacional, a saber as OSFL – Organizações Sem Fins Lucrativos, e as OES – Organizações da Economia Social (Franco, 2015).

O conceito de OSFL adotado pelas Nações Unidas, conforme descrito no “Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts” (Nações Unidas, 2003), refere que o setor consiste em unidades que são cumulativamente: (i) organizações; (ii) sem fins lucrativos e que não distribuem lucros; (iii) institucionalmente separadas da Administração Pública; (iv) que se autogovernam; e (v) voluntárias.

Este conceito exclui as cooperativas e as associações mutualistas, visto que nestas organizações existe a possibilidade de distribuição de excedentes pelos cooperantes e associados, quando esses excedentes existam. Por outro lado, as entidades que representam estas organizações consideram que as mesmas têm uma posição nuclear no que deve ser o âmbito do setor da Economia Social, pelo que defendem um conceito de OES que as inclua juntamente com as ONG. Neste sentido, o setor da economia social surge como sendo constituído por dois subsectores: o subsector mercantil da economia social e o subsector não mercantil da economia social (Franco; 2015).

Mendes (2011), numa tentativa de apresentar uma definição unificadora para as OES, expõe um conceito centrado nos aspetos que têm em comum as OSFL, as cooperativas e as mutualidades: (i) têm personalidade jurídica, ou, sendo informais, dispõem de normas do conhecimento público que regulam a pertença à organização e o seu modo de governo e de funcionamento; (ii) são privadas, no sentido de nascerem da iniciativa da

sociedade civil e, por isso, não pertencerem nem à administração direta ou indireta do Estado, nem à Administração Pública autónoma, nem à categoria de sociedades de interesse coletivo; (iii) têm formas de autogoverno; (iv) são de adesão voluntária; (v) estão abertas a contribuições voluntárias dos seus membros ou de outras entidades; (vi) incluem nas suas missões principais o incentivo à ação coletiva para o desenvolvimento de relações mais solidárias dos seres humanos entre si e com o meio ambiente em que vivem; (vii) fazem-no através da produção de bens públicos e/ ou da produção de bens ou serviços privados, ou de clube em condições que contribuam para relações sociais mais solidárias; e (viii) para produzir esses bens e serviços constituem um património em regime de propriedade comum.

No estudo levado a cabo pela Fundação Calouste Gulbenkian (Franco, 2015), em parceria com a Universidade Católica Portuguesa e que teve como intuito clarificar e fundamentar um conceito português de ONG face à realidade portuguesa, esta definição abrange organizações privadas e autónomas do Estado em que o resultado da atividade tem a natureza de bem público e eventuais excedentes não podem ser distribuídos, excluindo, assim, em larga medida a generalidade das cooperativas e as mutualidades mas incluindo as Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), as Misericórdias, as Fundações e boa parte das associações ativas pelo País.

Em suma, para ser ONG uma organização deve ter como atividade principal produzir bens ou serviços com a natureza de bens públicos, ou seja, bens e serviços para os quais há ausência de exclusão no acesso ao seu consumo/ utilização e ausência de rivalidade nesse consumo/ utilização. Assim, organizações que podendo ser de economia social, ficam excluídas do âmbito das ONG por apresentarem atividades principais centradas nos interesses dos seus utentes, sejam eles económicos, ideológicos, ou lúdicos, e cujos benefícios revertem, por isso, essencialmente para esses utentes.

Na sequência deste estudo, o INE – Instituto Nacional de Estatística, atualizou a Conta Satélite da Economia Social (CSES) de modo a possibilitar a individualização do subconjunto de entidades que constitui o setor das ONG em Portugal (INE, 2016). Reportando-se a dados de 2013, a CSES refere que o universo das ONG abrange 27.985 organizações e representa 45,7% das entidades que compõem a Economia Social, empregando 72,1% do conjunto da mão-de-obra que ali trabalha. Em termos macroeconómicos, o VAB (Valor Acrescentado Bruto) do setor das ONG ascendeu a

€2.247 milhões (cerca de 1,5% do Produto Interno Bruto - PIB), abrangendo 174.618 postos de trabalho (3,5% dos existentes na economia nacional). Este relatório indica, também, que a repartição do setor das ONG pelas várias tipologias revela a clara preponderância do número de Associações no setor, verificando-se a seguinte distribuição: Cooperativas - 0,5%; Misericórdias - 1,3%; Fundações - 2%; e Associações - 96%.

No total foram identificadas cerca de 61 mil entidades no setor da Economia Social, distribuídas por um conjunto diversificado de atividades, de entre as quais se destacavam a cultura, o desporto e o recreio (50,7%), seguindo-se a ação e segurança social (15,6%). A Economia Social representou 2,8% do VAB nacional, 5,2% do emprego total e 6,0% do emprego remunerado. As remunerações pagas pela Economia Social constituíram 5,2% do total das remunerações, correspondendo a remuneração média neste setor a 86,4% da remuneração média no conjunto da economia (INE, 2016).

Face ao exposto é possível retirar que as potencialidades da Economia Social ou do terceiro setor são múltiplas, desde o desenvolvimento social e local, ao reforço da coesão social e da cidadania, à luta contra o desemprego e a exclusão social, passando igualmente pela promoção do emprego e do empreendedorismo (Ramos, 2013).

Austin *et al.* (2006) aplicaram o modelo PCDO - *People, Context, Deal, Opportunity* - ao empreendedorismo social. No setor social, as necessidades sociais são vistas como as oportunidades para os empreendedores sociais e muitas vezes ultrapassam em muito os recursos disponíveis para atendê-los. Aliado a isto os consumidores e utilizadores finais são frequentemente incapazes de pagar o suficiente para cobrir os custos dos bens ou serviços. Consequentemente, mesmo antes de o crescimento ter sido considerado, os empreendedores sociais e as suas organizações são frequentemente atraídos para o crescimento por pressão dos financiadores. Contudo, um crescimento não planeado pode prejudicar o impacto dos resultados e até desperdiçar os recursos e potencialidades da organização. Noutra visão, os empreendedores sociais acreditam que o seu impacto potencial na mudança e abordagem organizacional é superior à resposta existente o que leva a ver o crescimento como meio para alcançar maior impacto social.

O contexto aqui é entendido enquanto fatores que afetam a natureza e o resultado da oportunidade, mas estão fora do controle da administração, por exemplo, a economia, a política ou a convenção social. O mercado filantrópico é estreitamente afetado pela atividade económica, mas também é durante tempos económicos difíceis que as necessidades sociais tendem a intensificar-se e novos empreendimentos sociais podem se estabelecer, apesar do ambiente financeiro adverso. Também é importante que os líderes conheçam as leis, regulamentos e políticas fiscais que afetam a sua capacidade de funcionar, tal como conhecer as leis que regulam as operações de OSFL, como as isenções existentes ou as políticas fiscais que influenciam a quantidade de doações ao setor, bem como as políticas sociais específicas que afetam as necessidades ou recursos para certos tipos de questões sociais como a educação, o meio ambiente, a saúde e a habitação. É relevante conhecer outras entidades sociais que competem entre si por doações filantrópicas, subvenções e contratos governamentais, voluntários, espírito de comunidade, atenção política e consumidores/ utilizadores.

Para os empreendedores sociais atraírem recursos e pessoas devem ter uma reputação forte que gere confiança entre os colaboradores e os financiadores. As entidades sociais muitas vezes dependem de voluntários para servir funções-chave, para ajudar na angariação de fundos ou para prestar serviços profissionais, ou como pessoal para o trabalho no terreno. Os empreendedores sociais apostam muito em estratégias criativas para compensar recompensas financeiras com incentivos não financeiros para recrutar, reter e motivar funcionários, voluntários, membros e financiadores. A relação transacional do empreendedor social com o consumidor/ utilizador dos seus bens ou serviços é bastante diferente do empreendedor comercial. O primeiro tem muitas vezes pouca ou nenhuma capacidade económica, sendo que apoios do Estado e de privados preenchem este vácuo económico. Consequentemente, muitos empreendedores sociais consideram os financiadores como os principais clientes.

Os negócios estabelecidos pelos empreendedores sociais e os seus financiadores obrigam aos primeiros gastar uma parte significativa do seu tempo atendendo a requisitos dos numerosos subsídios, os quais vêm com restrições de gastos e variadas expectativas de prestação de contas, muitas vezes subsídios apenas para atender aos custos operacionais do dia-a-dia. A duração do financiamento tende a ser a curto prazo, criando assim uma pressão contínua para que os empreendedores sociais priorizem as

atividades de captação de recursos. A contínua avaliação e retorno que os investidores recebem de um investimento social empreendedor representam um grande desafio, devido à complexidade relativamente à mensurabilidade. A quantificação ou medição precisa do impacto social é complicada, devido à natureza do fenómeno social, a causalidade e inter-relação de múltiplos fatores e a longa manifestação temporal dos benefícios. Assim, é fundamental que os empreendedores sociais tenham uma compreensão clara do potencial de mudança na sua organização e do processo pelo qual a inovação social vai ter um impacto social.

### **3.2. Associativismo Juvenil**

Faria (2010) refere-se ao associativismo como a organização da sociedade civil e entende o processo de constituição das associações como um agrupamento de pessoas em torno de interesses comuns, recorrendo à criação de entidades com personalidade jurídica e com objetivos de cooperação tendo em vista um ou vários fins em comum.

A diversidade das associações verifica-se na sua diferenciação através dos objetivos que pretendem atingir, das pessoas que as integram, dos seus modelos de organização, e das atividades e iniciativas que desenvolvem (López & Dávila, 1997). Não obstante, são referidas duas ideias-chave no associativismo: a cooperação voluntária e livre e a criação de soluções para problemas concretos.

Em complementaridade, López & Dávila (1997) identificam as associações como espaços de participação, desenvolvendo uma função educativa de referência, consubstanciada na aprendizagem de capacidades, técnicas e competências para o trabalho cooperativo e para a participação nas comunidades. A participação numa associação implica um aprofundamento de valores e atitudes, traduzindo-se numa responsabilização pela transformação social e conseqüentemente na luta por uma sociedade mais justa.

Sáez *et al.* (2006) referem que fazer parte de uma associação possibilita dinamizar e empreender determinados objetivos em grupo, tendo em vista a prossecução de um fim comum. Essa possibilidade é aberta aos jovens, mesmo os menores de dezoito anos, através da sua integração em associações juvenis.

As associações juvenis pretendem agrupar pessoas jovens que almejam alcançar objetivos comuns, constituindo-se como um grupo específico devido à faixa etária dos seus membros (López & Dávila, 1997). Faria (2010) complementa a especificidade das associações juvenis no mundo associativo, salientando-as, também, como um coletivo heterogêneo pela diversidade de funções que cumprem e pelos destinatários a quem se dirigem as suas ações.

O movimento associativo juvenil está enquadrado através do regime jurídico do associativismo jovem, estabelecido na Lei do Associativismo Jovem - Lei n.º 23/2006 de 23 de junho. Para além do regime jurídico do associativismo jovem, esta lei estabelece igualmente os programas de apoio para o desenvolvimento das suas atividades.<sup>1</sup>

Do corpo da lei são classificadas como associações de jovens, as associações juvenis, as associações de estudantes, bem como as federações de associações de jovens (Lei n.º 23/2006 de 23 de junho, Artigo 2.º). Ainda neste artigo são definidos os grupos informais de jovens, como os grupos que sejam constituídos exclusivamente por jovens com idade igual ou inferior a 30 anos, em número não inferior a cinco elementos.

No artigo seguinte são classificadas as associações juvenis como sendo (Lei n.º 23/2006 de 23 de junho, Artigo 3.º, ponto 1):

- a) As associações com mais de 75% de associados com idade igual ou inferior a 30 anos, em que o órgão executivo é constituído por 75% de jovens com idade igual ou inferior a 30 anos;
- b) As associações socioprofissionais com mais de 75% de associados com idade igual ou inferior a 35 anos, em que o órgão executivo é constituído por 75% de jovens com idade igual ou inferior a 35 anos.

Ainda neste artigo, no seu ponto seguinte, são equiparadas às associações juvenis (Lei n.º 23/2006 de 23 de junho, Artigo 3.º, pontos 2, 3 e 4):

---

<sup>1</sup> Nota do autor – ao momento de elaboração do presente documento a referida Lei está em processo de revisão por parte da tutela, tendo sido aprovada em Conselho de Ministros de 3 de maio de 2018.

- as organizações de juventude partidárias ou sindicais, desde que preencham os requisitos mencionados na alínea a) do número anterior e salvaguardas as disposições legais que regulam os partidos políticos e as associações sindicais;
- as organizações nacionais equiparadas a associações juvenis, desde que reconhecidas pela *World Association of Girl Guides and Girl Scouts* e pela *World Organization of the Scout Movement*;
- e as entidades sem fins lucrativos de reconhecido mérito e importância social que desenvolvam atividades que se destinem a jovens, mediante despacho anual do membro do Governo responsável pela área da juventude.

As associações de estudantes são aquelas que representam os estudantes do respetivo estabelecimento de ensino básico, secundário, superior ou profissional (Lei n.º 23/2006 de 23 de junho, Artigo 4.º). Já as federações de associações de jovens podem ser de âmbito setorial, local, regional, nacional ou internacional com fins idênticos ou similares aos seus, desde que sejam constituídas pelo menos por 3 associações de jovens (Lei n.º 23/2006 de 23 de junho, Artigo 3.º, ponto 5).

O reconhecimento das associações juvenis, para efeitos de titularidade e dos direitos e benefício dos apoios previstos, cabe ao IDPJ - Instituto Português do Desporto e Juventude, I.P., através do Registo Nacional do Associativismo Jovem (RNAJ).

No seu estudo sobre a juventude no Espaço Atlântico, Sáez *et al.* (2006) verificam uma certa inconsistência na participação associativa em Portugal, onde cerca de 70% de jovens não pertencem a nenhuma associação, comparativamente com os 50% da média europeia. Por outro lado, este estudo identifica as organizações de juventude como as estruturas que mais facilitam a participação juvenil, apenas suplantadas pelo sistema educativo.

### **3.3. Políticas de Juventude para o Empreendedorismo Jovem**

A formulação de políticas públicas voltadas para os jovens é algo recente. Balardini (2003) identifica quatro objetivos nas políticas da juventude, os quais se fazem sentir, principalmente, ao nível de intervenção dos jovens nas mesmas: políticas para a

juventude, numa perspetiva paternalista, protecionista, de controlo do tempo livre dos jovens; políticas através da juventude, através da mobilização e instrumentalização de movimentos juvenis por partidos ou pelo próprio Estado; políticas com a juventude, através da participação dos jovens na execução das políticas públicas a eles destinadas e nos processos de tomada de decisão; e políticas a partir da juventude, contemplando atividades e iniciativas planeadas e realizadas por jovens.

A Comissão Europeia, no seu Livro Branco sobre a situação da Juventude Europeia (Comissão das Comunidades Europeias, 2001), sublinha alguns aspetos que devem ser tomados em consideração relativamente às políticas sociais orientadas para a juventude, nomeadamente:

- A juventude é uma etapa cada vez maior, o período de estudo acaba cada vez mais tarde, atrasa-se o acesso ao mercado de emprego e à constituição de família. Em suma, os jovens conquistam as diversas fases da vida com idades cada vez mais tardias.
- A tradicional previsibilidade dos papéis sociais está a desaparecer, perante uma certa incapacidade da sociedade em garantir o seu cumprimento, sendo que tanto se encontram pessoas jovens que simultaneamente mantêm a sua condição de estudantes sendo pais e mães de família, como outros que se encontram num processo de procura de trabalho e vivem com os seus pais.
- Os modelos coletivos tradicionais vão perdendo a sua influência, fruto de uma individualização das trajetórias individuais, pelo que a organização familiar e as estratégias socioprofissionais imprevisíveis produzem efeitos importantes na elaboração das políticas públicas.

As grandes tendências sociodemográficas sugerem e reforçam a necessidade de uma perspetiva holística na produção de políticas públicas dirigidas aos jovens (Nico, 2018). Complementarmente, o Conselho da Europa (2006) frisa que as políticas de juventude devem servir para criar condições e oportunidades de aprendizagem que permitam aos jovens desenvolver competências para integrarem a vida social, laboral, cultural, política e económica.

No que concerne a medidas para facilitar a participação da juventude na sociedade, Sáez *et al.* (2006) sublinham a consulta dos jovens antes da tomada de decisão, o acesso a informação específica para jovens, o incentivo ao voluntariado, a criação de associações juvenis e a elaboração de programas de educação para a cidadania.

O mesmo estudo faz referência a uma outra análise realizada em 2004 para a Secretaria de Estado da Juventude, onde foram auscultados os jovens portugueses sobre as principais causas que os movem e preocupam: o desemprego, a guerra, a fome, as desigualdades sociais, o racismo e o ambiente. Por outro lado, quando questionados sobre os principais problemas que a juventude portuguesa enfrenta, os mais referenciados são o desemprego, a procura do primeiro emprego, o custo de habitação própria e o acesso ao ensino superior.

No âmbito da elaboração do Plano Nacional de Juventude, ao nível do relatório parcial: áreas prioritárias e propostas, o emprego e empreendedorismo surgem com clareza, independentemente do lugar no setor da juventude, como as áreas consideradas mais prioritárias (Nico, 2018).

Em Portugal, as políticas de juventude são tuteladas pelo IDPJ, organismo pertencente ao estado português, que teve origem com a fusão do Instituto Português da Juventude (IPJ, I.P.) e do Instituto do Desporto de Portugal (IDP, I.P.) consumada em 2011, pelo XIX Governo Constitucional de Portugal.

O IDPJ é portanto um organismo pertencente à administração pública portuguesa, tutelado pela Secretaria de Estado da Juventude e do Desporto (SEJD), o departamento do Governo de Portugal responsável pela política executiva nas áreas do desporto e da juventude (Portal da Juventude, 2017).

A SEJD foi criada, pela primeira vez, em 1975, como Secretaria de Estado dos Desportos e Juventude, integrada no, então, Ministério da Educação e Investigação Científica. Mais tarde, passou a ser mais comum estar dependente diretamente da Presidência do Conselho de Ministros. Em 2000, a SEJD autonomizou-se e ganhou o estatuto de ministério, como Ministério da Juventude e do Desporto. Em 2002 voltou ao estatuto de Secretaria de Estado, sendo que, durante uma curta semana, entre Novembro e Dezembro de 2004, passou a Ministério da Juventude, Desporto e Reabilitação. Desde então, a pasta da Juventude tem assumido, em todos os governos, o carácter de

Secretaria de Estado. Atualmente, a SEJD está integrada no Ministério da Educação (Governo da República Portuguesa, 2017).

Alvo de diversas atualizações ao longo dos anos, fruto de diferentes estratégias governativas, este organismo tem a sua Lei Orgânica e os seus Estatutos atuais dispostos nos seguintes diplomas, respetivamente, Lei Orgânica 132/2014 e Portaria n.º 231/2015, de 6 de agosto (IPDJ, 2017).

Conforme referido atrás, tem sido notório o esforço e investimento crescentes de governos, entidades públicas e instituições em fomentar um perfil empreendedor na população, assim como na criação de mecanismos de suporte e desenvolvimento neste perfil. Em consonância o IPDJ tem assumido um crescente interesse na exploração do perfil do empreendedor dos jovens, sendo várias as iniciativas e diversos os programas desenvolvidos neste âmbito, destacando-se os seguintes:

- O RNAJ, um arquivo que constitui um instrumento de identificação e reconhecimento do movimento associativo jovem, condição para elegibilidade aos programas de apoio e direitos decorrentes da Lei do Associativismo Jovem;
- O Programa de Apoio ao Associativismo Estudantil (PAAE), modalidade destinada a apoiar o desenvolvimento de atividades das associações de estudantes do ensino superior, público e privado, ao nível de infraestruturas, equipamentos e atividades;
- O Programa de Apoio ao Associativismo Juvenil (PAAJ), similar do programa anterior, mas destinado às associações de jovens;
- O Programa de Incentivo ao Desenvolvimento Associativo (IDA), que visa a atribuição de apoios financeiros destinados à comparticipação das despesas inerentes estágios profissionais integrados nas associações de jovens;
- A Academia de Desenvolvimento Juvenil (ADJ), espaço de formação que visa promover a criação de redes de trabalho e cooperação, troca de conhecimentos e de experiências, em prol do trabalho desenvolvido na área da juventude;
- Os Prémios Boas Práticas, para fomento e divulgação das atividades de maior relevo do movimento associativo jovem;

- O Programa FORMAR, apoio formativo dos dirigentes das associações de jovens, preparando-os e dotando-os de instrumentos capazes para o desempenho qualitativo na gestão e execução das suas atividades.

Apesar da relevância dos programas referidos, bem como de outras iniciativas complementares, no âmbito da atividade do IPDJ, importa destacar no âmbito da temática do presente documento três programas com particular enfoque na promoção de competências empreendedoras junto dos jovens:

- O Orçamento Participativo Jovem, um processo de participação juvenil, no âmbito do qual os cidadãos jovens podem apresentar e votar projetos de investimento público;
- O Concurso de Ideias INOVA, uma iniciativa conjunta com a ANQEP – Agência Nacional para a Qualificação e o Ensino Profissional, I.P.; a DGE – Direção-Geral da Educação; a DGEstE – Direção-Geral dos Estabelecimentos Escolares e o IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P., dirigida aos alunos do ensino básico e secundário, que tem entre os seus objetivos desenvolver um ambiente propício à inovação e à criatividade, e fomentar a capacidade analítica e o espírito crítico em contexto de deteção de oportunidades de negócio;
- O Programa Empreende JÁ<sup>2</sup>, integrado no Plano Nacional Garantia Jovem (Resolução de Conselho de Ministros n.º 104/2013 de 31 de dezembro), desenhado para apoiar a empregabilidade de jovens e que tem como objetivos promover uma cultura empreendedora centrada na criatividade e na inovação, apoiar a capacitação de jovens através de formação, aumentando os seus níveis de empregabilidade e apoiar a constituição de empresas ou de entidades de Economia Social, bem como a criação de postos de trabalho por e para jovens.

---

<sup>2</sup> O Programa Empreende JÁ faz-se implementar através do apoio ao desenvolvimento de projetos que visem a constituição de empresas ou de entidades da Economia Social por parte dos jovens através de duas ações: Ação 1 – Apoio ao desenvolvimento de projetos com vista à criação de empresas e de entidades da Economia Social, com base em ideias próprias ou disponibilizadas através da Rede de Fomento de Negócios; Ação 2 – Apoio à sustentabilidade de entidades e de postos de trabalho criados ao abrigo do Programa.

### 3.4. Contributos do Associativismo Juvenil

Como evidenciado anteriormente, o empreendedorismo é um termo que está muito em voga, com alguma atenção ao empreendedorismo jovem, que tem sido alvo de investimento a vários níveis, e que vai sendo apontado como uma forma de contornar desafios com que as gerações mais jovens se vêm confrontadas.

Complementarmente, e de acordo com o seu Livro Branco vocacionado para o domínio da Juventude (Comissão das Comunidades Europeias, 2001), a Comissão Europeia aponta que as necessidades de educação e formação (não só para a juventude, mas ao longo da vida e em todos os domínios) revelam que as competências fundamentais só poderão ser adquiridas através de uma aprendizagem efetuada simultaneamente em contextos formais, informais e não formais<sup>3</sup>. No mesmo documento é, ainda, referido que o ensino não formal continua a ser subestimado, pois não é considerado como uma “verdadeira” aprendizagem. Aquilo que se aprende em enquadramentos formais (escolas, estabelecimentos de ensino superior, centros de formação e congéneres) constitui apenas uma face da aquisição de competências. A aprendizagem também ocorre em enquadramentos não formais e informais (por exemplo nos clubes de juventude, associações, na família e na vida política).

O desenvolvimento de competências ocorre na intersecção entre o desenvolvimento cognitivo, técnico e comportamental, algo que a Educação Não Formal (ENF) parece facilitar de forma eficiente e eficaz (Calado, 2014). Xavier (2014) correlaciona as dificuldades no reconhecimento da Aprendizagem Não Formal (ANF) com o desafio no reconhecimento das competências adquiridas e desenvolvidas através de processos de ENF.

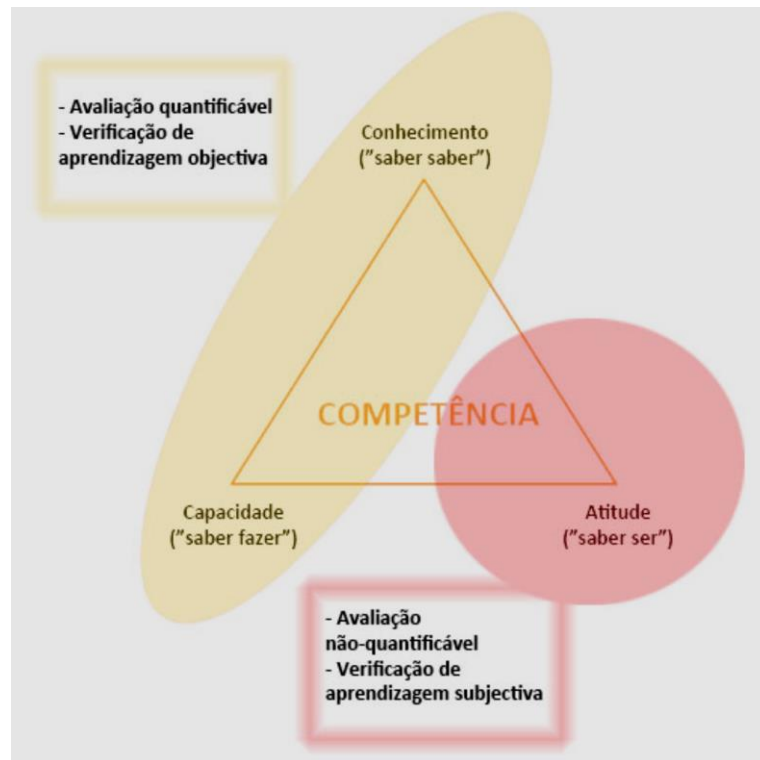
Complementarmente, o estudo de Pinto & Teles (2009) evidencia que o desenvolvimento de determinadas competências não pode ser feito apenas por via cognitiva ou de treino prático, isoladamente, mas sim na intersecção entre o desenvolvimento cognitivo, técnico e comportamental. A virtude apontada à ENF é

---

<sup>3</sup> De acordo o mesmo documento, a aprendizagem com formal tem lugar num estabelecimento de ensino ou formação, confere um diploma e é estruturada (em termos de objetivos educativos, duração e enquadramento); a aprendizagem não formal não está ligada a um estabelecimento de ensino ou formação, não confere necessariamente um diploma, mas é simultaneamente estruturada e intencional. A aprendizagem informal não está ligada a um estabelecimento de ensino ou formação, não confere um diploma e não é estruturada (intervém paralelamente a outras atividades de aprendizagem e pode ser fortuita ou intencional).

permitir fazer a síntese destas funções, desenvolvendo competências de forma integrada.

**Figura 2:** Diferentes Componentes de uma Competência e Atributos Correspondentes à sua Avaliação/ Diagnóstico.



(Fonte: Xavier, 2014: p. 175)

Para além do contexto académico, existem iniciativas empresariais, que desempenham um papel crucial na promoção das competências empreendedoras dos jovens. Em Portugal, destaca-se a ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários, e a nível internacional destacam-se a JADE Portugal - Federação de Júnior Empresas de Portugal e a AIESEC Portugal.

Por outro lado, existe há algum tempo uma corrente de associativismo jovem, nas últimas três décadas com uma expressão significativa a nível nacional, que vem possibilitando o desenvolvimento destas mesmas competências, sem que muitas vezes seja devidamente reconhecido tal facto, onde sob o mote de “aprender fazendo”, os

jovens desenvolvem projetos onde melhoram as suas competências, fazendo a diferença no mercado de trabalho.

Segundo o Perfil do Associativismo Juvenil Português, levado a cabo pela Federação Nacional das Associações Juvenis (FNAJ, 2011) o número de associações juvenis inscritas no RNAJ, excluindo as associações de estudantes, era de 1 630 envolvendo um número total de 470 339 jovens, revelando um aumento de 66% face ao ano de 2007.

Segundo o mesmo estudo, na sua maioria, as associações juvenis são relativamente recentes, sendo que 57,03% não existiam há mais de 10 anos, aspeto que revela a expansão e a renovação deste movimento. A distribuição etária do total de associados no movimento revela uma marcada envolvência dos jovens, sendo que dos 470 339 jovens 95,6% têm idade inferior a 30 anos.

Participar numa associação juvenil é uma forma de ganhar consciência sobre a realidade em que estão inseridos e de se comprometer no seu desenvolvimento ao mesmo tempo que se desenvolvem uma série de competências técnico-profissionais, que se coadunam com o desenvolvimento do empreendedorismo. Neste sentido, é crucial compreender o real impacto do associativismo juvenil no desenvolvimento do empreendedorismo jovem, verificar a que dimensões se verifica, bem identificar os desafios e as oportunidades, com o intuito de desenvolver planos e programas para aumentar o investimento na criação de espaços para o desenvolvimento das competências dos jovens.

Consequentemente, o capítulo que se segue define o problema de investigação e apresenta a metodologia de investigação empírica de acordo com os objetivos do estudo.

## **CAPÍTULO IV**

### **MODELO DE ANÁLISE E INVESTIGAÇÃO**

#### **4.1. Definição do Problema de Investigação**

O presente trabalho pretende dedicar-se à reflexão sobre o contributo de um movimento associativo específico, o associativismo juvenil, na promoção do empreendedorismo junto dos seus participantes, os jovens.

Ao longo da investigação assume-se que a participação numa associação juvenil possibilita aos jovens o desenvolvimento de uma série de competências e, conseqüentemente o aumento do seu espírito empreendedor.

À luz desta convicção, o presente estudo propõe investigar os contributos da participação numa associação juvenil para a promoção do empreendedorismo.

Assim, pretende-se o desenvolvimento de um estudo comparado de casos que possibilitem aumentar a compreensão acerca do contributo do associativismo jovem na promoção do empreendedorismo, de modo a procurar responder à questão de investigação: qual o contributo do associativismo juvenil para a promoção do empreendedorismo?

#### **4.2. Metodologia de Análise**

A metodologia a aplicar para o desenvolvimento do plano de trabalho proposto é baseada numa abordagem qualitativa, através do estudo comparativo de casos.

A informação para a construção dos casos foi obtida com recurso a dois métodos de recolha de informação, que funcionam de forma complementar: a análise documental e

a entrevista. A organização e análise dos dados recolhidos foram realizadas com base em técnicas de análise de conteúdo.

Pretendeu-se recolher dados junto de associações juvenis de Portugal Continental, cuja seleção foi realizada de acordo com um conjunto de critérios pré-estabelecidos, conforme indicado de seguida:

- 1 – Associação juvenil inscrita no RNAJ;
- 2 – Atividade durante, pelo menos, os últimos 5 anos;
- 3 – Mérito reconhecido através do Prémio “Boas Práticas – Associativismo Juvenil”;
- 4 – Existência de recursos humanos alocadas à atividade associativa;
- 5 – Concordância em participar no presente estudo.

Num primeiro momento foram recolhidos, através de análise documental, dados acerca das associações juvenis selecionadas. Num momento seguinte foram aplicadas entrevistas aos representantes/ responsáveis das mesmas, de acordo com um guião de entrevista previamente elaborado.

A dissertação utiliza uma análise de carácter qualitativo. Neste tipo de abordagem o principal interesse é compreender os sujeitos e os fenómenos na sua complexidade e singularidade, observando múltiplos aspetos do seu desempenho. Possibilita, assim, a aprendizagem e alguma transferibilidade do conhecimento a outras situações e sujeitos, em situações análogas (Bogdan & Biklen, 1994). Os estudos qualitativos centram-se em processos em detrimento de produtos e valorizam a compreensão e a interpretação sobre como os factos e os fenómenos se manifestam, mais do que na determinação das suas causas (Serrano, 2004).

Nesta abordagem observa-se o contexto numa perspetiva holística, sem o reduzir a variáveis. A criação de conhecimento resulta de análises interpretativas, etnográficas e fenomenológicas, seguindo um desenho flexível. Esta metodologia segue um modelo indutivo e propõe-se a alcançar metas sem descurar a dimensão da imprevisibilidade do aspeto humano na vida social (Serrano, 2007).

A abordagem qualitativa oferece diferentes possibilidades de pesquisa, entre estas encontram-se os Estudos de Caso (Godoy, 1995).

Os estudos de caso são uma de várias formas de desenvolver investigação em ciências sociais. De acordo com Yin (1994), é a estratégia preferida quando questões “como” e “porquê” estão a ser colocadas, e simultaneamente o investigador tem pouco controlo sobre os acontecimentos e o foco do estudo se centra em fenómenos do contexto da vida real, sendo este precisamente o enquadramento do plano de trabalho proposto. Um estudo de caso envolve a análise detalhada de um fenómeno bem delimitado, o caso (Coutinho, 2011). Na presente investigação os casos referem-se às associações juvenis, onde se incluem os seus membros, os seus dirigentes, os seus participantes e as atividades e iniciativas desenvolvidas por estes e para estes.

Complementarmente, a comparação entre casos fornece a base para fazer afirmações sobre regularidades empíricas (Balestro *et al.*, 2007), sendo assim passível de as aplicar na construção de comparações quantitativas de modo a verificar a relação entre variáveis explicativas de um determinado fenómeno. Nesta dissertação opta-se assim por uma abordagem de estudo comparado de casos.

A análise documental prende-se com o exame de materiais de natureza diversa, que ainda não receberam um tratamento analítico, ou que podem ser reexaminados, buscando-se novas e/ou interpretações complementares (Godoy, 1995).

Esta análise pode ser feita a documentos organizacionais (relatórios, registos, produtos como vídeos gráficos), bibliográficos (revistas especializadas), documentos governamentais ou até mesmo a estatísticas.

Tais documentos são considerados dados primários quando concebidos pela pessoa que vivenciou o episódio em estudo, ou secundários quando coletados por pessoas que não estavam presentes na sua ocorrência.

Uma das vantagens básicas deste tipo de investigação é que permite o estudo de pessoas e aspetos às quais não existe acesso físico. Além disso, os documentos constituem uma fonte não-reativa, as informações nelas contidas permanecem as mesmas após a passagem do tempo. Uma análise documental é particularmente oportuna quando o

estudo incide em longos períodos de tempo, procurando identificar uma ou mais tendências comportamentais e/ ou culturais (Godoy, 1995).

A entrevista é uma técnica de recolha de dados usada com frequência em estudos qualitativos. As entrevistas poderão ser individuais ou em grupo.

Diferenciam-se as entrevistas quanto à estruturação: estruturada, obedecendo a uma ordem rígida previamente assumida; semiestruturada, cujo objetivo é obter dados de diferentes entrevistados, passíveis de serem comparados, neste caso existe uma estrutura prévia mas sujeita a uma maior flexibilidade; e não estruturada, onde as questões são colocadas de acordo com o decorrer da própria entrevista.

Esta técnica é utilizada quando se objetiva mapear práticas, valores e sistemas de universos sociais específicos, mais ou menos bem delimitados (Duarte, 2004).

A realização da entrevista normalmente exige que o investigador tenha bem definido os objetivos da sua investigação e que conheça o contexto em que a pretende realizar.

Alguns pontos importantes na construção de um guião para uma entrevista semiestruturada são: a caracterização dos entrevistados (idade, escolaridade, localidade); a seleção da população e da amostra; a definição da temática e dos objetivos da entrevista; o estabelecimento do meio de comunicação, o espaço e o tempo; discriminação das características e perguntas do guião; produção de um gráfico do guião; e a validação da entrevista por especialistas no tema.

A interpretação das entrevistas é efetuada com base nos princípios da análise de conteúdo.

A análise de conteúdo é uma técnica de análise das comunicações, tal como o que foi dito nas entrevistas, ou do observado pelo investigador. Durante a análise do material pretende-se classificá-lo em categorias que auxiliam na compreensão do que está por trás dos discursos.

Segundo Bardin (1977) as principais regras na análise de conteúdo são: a homogeneidade; a análise exaustiva do conteúdo; respeitar o critério da exclusividade, um mesmo elemento do conteúdo não pode ser classificado em duas categorias diferentes; realizar uma análise objetiva, ou seja, codificadores diferentes devem chegar

a resultados diferentes; as categorias devem ser adequadas e pertinentes adaptadas ao conteúdo e objetivo.

A tabela seguinte apresenta um resumo do modelo de análise e investigação aplicado. A matriz de planeamento é baseada no trabalho de Maxwell (2013), apresentando um desenho de investigação baseado em cinco componentes, cada uma das quais assentes num conjunto de questões essenciais para a coerência do estudo. De acordo com o autor, este modelo interativo consiste nos componentes de um estudo e as formas em que esses componentes podem afetar e ser afetados uns pelo outro, o que não pressupõe qualquer ordem de importância particular ou qualquer direccionalidade de influência.

**Tabela 2:** Matriz de Planeamento.

Perguntas de Investigação	Propósitos	Quadro Conceptual	Informação	Métodos
O que se pretende saber?	Porque se pretende saber?	Que conceitos mobilizar?	O que é necessário?	Que abordagem utilizar?
Quais os contributos do Associativismo Juvenil (AJ) na promoção do empreendedorismo entre os jovens	Reconhecimento do papel do AJ  Compreensão da influência do AJ na promoção do empreendedorismo	Associativismo Juvenil  Empreendedorismo  Empreendedor	Análise de iniciativas e competências desenvolvidas através das associações de jovens	Investigação Qualitativa  Estudo comparado de Casos  Análise de Conteúdo

(Fonte: Adaptado de Maxwell, 2013)

### 4.3. População e Amostra

De acordo com dados divulgados pelo IPDJ, no final de 2017 estavam inscritas no RNAJ 1260 organizações, das quais 1059 associações juvenis. A seleção da amostra, particularmente no que diz respeito aos estudos de caso, adquire um sentido particular,

visto que ao escolher os casos, o investigador estabelece o referencial lógico que irá orientar todo o processo de recolha de dados (Coutinho, 2011).

A população em estudo, associações juvenis, remete para a identificação de participantes e dirigentes de associações juvenis em Portugal. O grupo de entrevistados inclui assim cinco dirigentes de cinco associações juvenis, cada uma pertencente a uma das cinco NUTS (Nomenclatura de Unidades Territoriais para Fins Estatísticos) II de Portugal Continental.

A seleção das associações dentro de cada NUTS II foi efetuada com base na técnica de amostragem não probabilística intencional, pois as associações da amostra resultam de uma escolha deliberada, definida com base nos cinco critérios previamente estabelecidos, referidos atrás.

Para a identificação destas organizações foram pesquisadas páginas de diferentes organizações na *internet* a partir da identificação das mesmas na listagem de organizações inscritas no RNAJ, disponibilizada pelo IPDJ. Tendo sido identificado como número adequado e exequível a realização da investigação em cinco associações, uma por cada região de Portugal Continental, foram as mesmas contactadas por correio eletrónico e telefone, explicando os objetivos do estudo e solicitando entrevista para apresentação do mesmo e recolha dos dados.

No que respeita aos sujeitos da investigação, estes constituem os indivíduos junto de quem se pretendeu obter informação através da realização de uma entrevista, complementar aos dados previamente recolhidos através da análise documental.

#### **4.4. Instrumentos de Recolha de Dados**

No que diz respeito à análise documental, foi recolhida informação sobre as associações selecionadas, a partir dos documentos disponibilizados nos respetivos espaços eletrónicos e/ ou facultados pelos seus responsáveis. Foram utilizados como documentos de referência os Estatutos e Regulamentos Internos, os Planos Anuais de Atividades e Relatórios de Atividades e Contas. Complementarmente, foram analisados outros elementos disponibilizados pelas associações e veiculados nas suas páginas de *internet* e redes sociais.

Para complementar o levantamento de dados foi aplicada uma entrevista semiestruturada, presencial ou via Skype®, e de acordo com um guião previamente elaborado (cf. apêndice 1), a qual ficou registada em formato áudio.

O guião de entrevista contou com um total de 26 questões principais, sendo que em alguns casos se desdobram em questões de apoio, distribuídas por seis blocos, contemplando as diferentes dimensões de análise. Em algumas situações podem ter sido colocadas questões que não constavam no guião de entrevista, como forma de reencaminhar a entrevista para os objetivos da investigação.

Numa fase inicial (*BLOCO A*) efetuou-se a legitimação da entrevista e motivação dos entrevistados para os objetivos da investigação. Para tal, antes de iniciar cada entrevista, o entrevistado foi informado sobre os objetivos da pesquisa, tendo sido entregues as declarações de confidencialidade e assinados os termos de consentimento informado.

As fases seguintes têm como objetivo obter informações relativamente aos entrevistados, de modo a obter dados gerais sobre a dimensão pessoal e profissional, designadamente: categorias etárias, habilitações académicas, situação profissional, percursos de vida, razões do envolvimento associativo e funções na associação (*BLOCO B*); e obter dados relativos à associação de modo a entender o processo organizativo, nomeadamente: os associados e participantes, as atividades promovidas e os públicos abrangidos, os parceiros, os meios e os recursos utilizados, os modos de participação e implicação na tomada de decisão pelos associados, as formas de comunicação, o impacto e os resultados obtidos (*BLOCO C*).

Nas fases posteriores, considerando o objetivo da investigação, a entrevista abrangeu as representações dos entrevistados sobre a temática, integrando diferentes itens, nomeadamente as problemáticas que afetam a juventude e o papel do associativismo na resposta a essas problemáticas (*BLOCO D*); o entendimento sobre empreendedorismo e processo empreendedor, seus fatores facilitadores e inibidores, e o contributo das associações juvenis na promoção de competências empreendedoras (*BLOCO E*).

A fase final (*BLOCO F*) serve para fechar a entrevista, agradecendo a disponibilidade para participação no estudo e informando acerca da cedência futura da sua transcrição, bem como dos resultados finais do trabalho.

As entrevistas tinham uma duração média prevista de 50 minutos, tendo sido, conforme indicado atrás, gravadas em registo áudio para a obtenção de um registo naturalista dos acontecimentos (cf. Tabela 11 constante do apêndice 3).

O último capítulo procura analisar e interpretar os dados recolhidos, caracterizando os entrevistados e as associações juvenis em estudo e apresentando as representações dos entrevistados. São apresentados os resultados do estudo, através dos dados obtidos e do seu cruzamento com o enquadramento teórico realizado.

## CAPÍTULO V

### ASSOCIATIVISMO JUVENIL E A PROMOÇÃO DO EMPREENDEDORISMO

#### 5.1. Análise e Interpretação dos Resultados

A amostra do estudo inclui cinco associações juvenis, cada uma pertencente a um dos diferentes NUTS II de Portugal Continental, conforme descrito na tabela seguinte:

**Tabela 3:** Amostra em Estudo.

NUTS II - PORTUGAL CONTINENTAL				
ALENTEJO	ALGARVE	CENTRO	LISBOA	NORTE
Associação A	Associação B	Associação C	Associação D	Associação E
Indivíduo 1	Indivíduo 2	Indivíduo 3	Indivíduo 4	Indivíduo 5

(Fonte: Elaboração Própria)

As associações analisadas têm entre 11 e 23 anos de existência. Foram incluídos os membros das associações de acordo com a posição e papel que assumem nas mesmas ao momento da entrevista, nomeadamente enquanto representante legal ou membro do órgão executivo. Os sujeitos têm idades compreendidas entre os 28 e os 48 anos, estando na vida associativa em média há 12 anos, sendo 4 do género masculino e 1 do género feminino (indivíduo 3).

A escolaridade dos entrevistados situa-se no nível do ensino superior, em diferentes áreas (ambiente, saúde, comunicação, gestão) e possuem outras ocupações profissionais para além do cargo desempenhado na associação. Os entrevistados têm um percurso

variado nas respetivas associações, sendo que dois estão na direção desde da sua fundação (indivíduos 4 e 5), as quais surgiram para colmatar necessidades das respetivas comunidades na área da juventude (desenvolvimento pessoal, prática desportiva, ambiente e cultura). Os restantes três entrevistados (indivíduos 1, 2 e 3), fizeram um percurso de desenvolvimento na associação antes de assumirem a atual posição, sendo que começaram na associação ao ingressar em atividades oferecidas pelas mesmas (indivíduos 1 e 2) e ao procurarem novas oportunidades (indivíduo 3). As principais funções desempenhadas pelos entrevistados são as de gestão, representação, comunicação e coordenação de projetos e atividades.

### **5.1.1. Caracterização dos Casos em Estudo**

De forma a descrever a amostra, de seguida apresenta-se uma caracterização geral das associações em estudo.

#### Associação A

Tem como órgãos sociais a Direção, o Conselho Fiscal e a Mesa da Assembleia Geral, sendo constituídos por três elementos cada um deles. Os elementos dos órgãos sociais têm 30 ou menos anos de idade. A Associação A foi fundada em 1999 por “um grupo de amigos que queria criar oportunidades de ocupação para os jovens, de modo a evitarem percursos de consumos” (indivíduo 1). Possui cerca de 250 associados e o seu envolvimento no processo de decisão é feito pela participação nas assembleias gerais e em reuniões de direção abertas, sendo nestas reuniões que “são incorporadas as opiniões dos associados para o plano de atividades e para o funcionamento da Associação” (indivíduo 1). O foco das atividades desenvolvidas pela Associação A é a área cultural, a promoção do desporto e a intervenção social, destinadas principalmente aos jovens, mas abertas a toda a comunidade. Como exemplo de atividades surge a organização de festivais, de provas desportivas e um gabinete de apoio à juventude. O voluntariado é a base dos recursos humanos destas atividades. A Associação A também promove estágios profissionais. Os seus principais parceiros são o IPDJ, a autarquia, as juntas de freguesia, outras associações, os clubes desportivos e culturais, a CPCJ – Comissão de Proteção de Crianças e Jovens e as escolas.

### Associação B

Os órgãos sociais são constituídos pelo Conselho Fiscal, três elementos, que monitoriza as questões financeiras, a Mesa da Assembleia Geral, três elementos, que representa todos os associados e a Direção, cinco elementos, que “define o rumo da associação” (indivíduo 2). Foi constituída em 2007, motivada pela situação do movimento juvenil no concelho “pouca oferta de atividades para jovens (...) e a participação dos jovens era quase nula”. Tem cerca de 400 associados que se envolvem pela participação nas atividades da associação, em reuniões de planeamento e implementação de projetos e nas assembleias gerais. As atividades realizadas centram-se na participação ativa, na promoção da cidadania, na cultura, no desporto, e na intervenção social e comunitária como “aposta na construção de uma melhor sociedade com jovens com acesso à educação e com comportamentos sociais adequados”. Os destinatários das atividades são crianças e jovens dos 6 aos 30 anos. O funcionamento geral da Associação B é feito com base em voluntariado, mas alguns projetos têm recursos humanos alocados. A lista de parceiros inclui o IPDJ, a Agência Nacional para a gestão do Programa Erasmus+ Juventude em Ação, a Câmara Municipal, as juntas de freguesia, o IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional, a Universidade do Algarve, a Direção Regional da Cultura do Algarve, outras associações a nível local e regional, as escolas, empresas locais e diversos parceiros internacionais.

### Associação C

A Associação C foi constituída em 1995, quando os fundadores “arranjaram um espaço para começar a dar aulas de música, o que foi evoluindo até à vertente músico-teatral” (indivíduo 3), dando origem à restante atividade que a associação desenvolve atualmente. O modelo de governação assenta no Núcleo de Coordenação Executiva que “reúne e decide os assuntos da Associação, transmitindo aos restantes elementos em reuniões regulares” (indivíduo 3). A Coordenação Executiva é composta por três elementos: um Responsável de Comunicação e Multimédia, um Diretor Criativo e um Responsável pela Produção e Contabilidade. Possui dez recursos humanos remunerados e aproximadamente 300 associados, sendo o seu envolvimento feito através da participação em reuniões regulares e nas assembleias gerais, sendo que “todos os anos

uma série de pessoas que colaboram de várias formas acabam por se tornar associados” (indivíduo 3). As atividades da Associação C centram-se em três ramos: formação (escola de música e teatro, oficinas e seminários), criação de projetos (atualmente com doze criações em cena nas áreas da música, do teatro e músico-teatrais), e programação anual de quatro festivais com destinatários diversificados. Os principais parceiros da Associação são a Câmara Municipal e a DGA - Direção Geral das Artes, tendo também protocolos com municípios vizinhos, com a imprensa, com entidades locais e com os seus vários mecenas.

#### Associação D

A fundação da Associação D ocorreu em 1996, sendo que as razões da sua constituição “estiveram relacionadas com a falta de oportunidades (...) para o desenvolvimento e formação pessoal dos jovens, (...) particularmente relacionados com a prática desportiva” (indivíduo 4). Atualmente possui cerca de 200 associados e os órgãos sociais são constituídos pela Direção com sete elementos, pela Mesa da Assembleia Geral e pelo Conselho Fiscal com três elementos cada. O envolvimento no processo de decisão é feito através da conceção do Plano Anual de Atividades e em reuniões periódicas de planeamento das atividades. As atividades da Associação D destinam-se aos seus associados e centram-se principalmente nas seguintes áreas: desportiva, ambiental, social, voluntariado e mobilidade internacional. Não possui recursos humanos remunerados, toda a atividade associativa é conduzida em regime de voluntariado, sendo que “as atividades são reportadas à Direção, enquanto órgão responsável pela mesma e de modo a garantir a sua qualidade e uniformidade” (indivíduo 4). Os principais parceiros da Associação D são a Agência Nacional para a gestão do Programa Erasmus+ Juventude em Ação, a Câmara Municipal, o IPDJ, a Junta de Freguesia, as escolas, e organizações da região e internacionais, sendo que se “os jovens querem fazer algo procuram as parcerias fundamentais de acordo com as necessidades” (indivíduo 4).

## Associação E

Fundada em 2004 “para dar resposta a uma área mais alternativa em questões como a arte urbana e a música, que eram o foco principal de atuação no início” (indivíduo 5), a Associação E tem atualmente cerca de 600 associados, envolvendo mais de 30 000 jovens anualmente nas suas diversas atividades. Contém como órgãos sociais o Conselho Fiscal e a Mesa da Assembleia Geral, constituídos por três elementos cada, e a Direção, composta por quinze elementos, a quem cabe fazer a “ligação com os restantes elementos através das reuniões mensais, onde se define a política da Associação” (indivíduo 5), que é depois transmitida aos responsáveis de cada departamento para a implementação dos projetos. Os recursos humanos são constituídos por oito elementos, que executam as suas funções com total autonomia, em função da política da associação. As atividades da Associação E centram-se em projetos europeus, artísticos, desportivos, atividades extracurriculares e de ENF, em parceria com as escolas do concelho e outras associações juvenis. Em termos de parceiros, a Associação E trabalha com um leque alargado de entidades, destacando-se o IPDJ e a Agência Nacional para a gestão do Programa Erasmus+ Juventude em Ação, dado o seu papel no setor da juventude e porque foram os que fizeram “crescer a dinâmica associativa através da possibilidade de trazer uma visão europeia no que diz respeito às problemáticas dos jovens” (indivíduo 5).

### **5.1.2. Representações dos Entrevistados**

No que concerne às representações dos entrevistados acerca da temática em análise, e conforme referido anteriormente, foram recolhidas informações a dois níveis complementares, nomeadamente ao nível das representações sobre o associativismo e ao nível das representações sobre o empreendedorismo.

O associativismo juvenil é descrito como uma “oportunidade de desenvolvimento pessoal, de sensibilização social e de desenvolvimento profissional” (indivíduo 2). Neste sentido, adota um papel dual (*vide* tabela 4), isto é, contribui para o desenvolvimento dos indivíduos que participam/ constituem a associação, “tem um contributo muito importante na formação dos jovens, para lhes abrir novos horizontes e novas portas” (indivíduo 1); e de responsabilidade social, nas transformações

provocadas nas comunidades pela sua atividade, “os jovens têm um papel crucial (...) para provocar as mudanças necessárias na sociedade” (indivíduo 3).

Assume um papel importante no desenvolvimento da sociedade, nomeadamente das comunidades locais, respondendo às necessidades das mesmas e promovendo a prática da cidadania ativa. É referido como “um movimento (...) que quer estar presente nos temas mais difíceis (...) quer tomar parte nas mudanças que a sociedade precisa” (indivíduo 5).

É visto como um impulsionador da juventude, sendo um espaço de colocação de ideias e/ ou iniciativas dos jovens em prática, “com espontaneidade, de acordo com a vontade dos jovens, (...) feito de uma série de pessoas com diferentes vontades e que consegue chegar a determinados sítios que outras instâncias não conseguem” (indivíduo 4).

**Tabela 4:** Representações dos Entrevistados sobre o Papel do Associativismo Jovem.

---

O papel do associativismo juvenil

---

<b>Sociedade</b>	<b>Juventude</b>
Sensibilização/ Mudança social	Colocação de ideias dos jovens em prática
Resposta a necessidades da comunidade	Desenvolvimento pessoal dos jovens
Prática de cidadania	Formação

---

(Fonte: Elaboração Própria)

Quando indagados acerca dos principais problemas que afetam os jovens, os entrevistados referem: sedentarismo; falta de interesse; consumo de estupefacientes; desemprego; falta de incentivo à habitação jovem; pouca tolerância; radicalização de ideais político-sociais; influência não saudável das redes sociais; instabilidade profissional; e fraca capacidade financeira (*vide* tabela 5).

**Tabela 5:** Representações dos Entrevistados acerca de quais os Principais Problemas que Afetam a Juventude.

---

Principais problemas que afetam os jovens		
Sedentarismo	Desemprego	Radicalização de ideias político-sociais
Falta de interesse	Habitação	Influência não saudável das redes sociais
Consumos	Fraca tolerância	Instabilidade profissional
Pouca capacidade financeira		

---

(Fonte: Elaboração Própria)

Os entrevistados destacam a instabilidade profissional, “o problema prioritário é a falta de emprego jovem (...) os jovens têm um período de espera para entrar no mercado de trabalho que deixam de ser jovens até conseguir” (indivíduo 5), associada à “pouca capacidade financeira” (indivíduo 4) e à pouca independência, “os jovens vivem mais tempo na casa dos pais, mesmo quando estão em emprego” (indivíduo 2); na falta de tolerância “às frentes de radicalização, como por exemplo em termos das questões dos refugiados e dos migrantes” (indivíduo 2), sendo importante investir em ambientes e experiências multiculturais e no acesso a informação correta já que “vemos os jovens sempre distraídos e demasiado presentes nas redes sociais” (indivíduo 3); e no sedentarismo “há cada vez menos interessados em se envolver, em ajudar os outros” com associação ao “consumo de drogas, que agora já se nota em pessoal mais novo” (indivíduo 1).

A ausência de iniciativa, a desocupação, o acesso a informação incorreta, a pouca experiência intercultural, os hábitos de vida não saudáveis, a carência de experiência profissional juntamente com as poucas oportunidades para adquirir essa experiência, e a falta de recursos financeiros e fraca independência, indicam uma especial preocupação com o facto de os jovens se sentirem pouco realizados pessoal e profissionalmente.

Na sequência dos problemas identificados, e quando questionados sobre o papel das associações juvenis na resposta a esses mesmos problemas (*vide* tabela 6), os entrevistados referem que “as associações acabam por ser o chamariz para as atividades de ocupação dos jovens” (indivíduo 1), trazendo-os “para atividades reais, tentando sensibilizar para a consciência cultural e ambiental” (indivíduo 3). As associações juvenis são “espaços de oportunidades e de criação de ideias, promove que os jovens tenham as suas ideias e as coloquem em prática” (indivíduo 2).

Nesse sentido, as associações procuram focar as suas atividades em: ocupação dos tempos livres; debate de temáticas relevantes para a sociedade; oportunidade de desenvolver ideias/ colocação de ideias em prática; sensibilização cultural e ambiental; desenvolvimento de projetos; inserção no mercado de trabalho; experiência em cargos de liderança; e qualidade na execução das suas atividades.

**Tabela 6:** Representações dos Entrevistados sobre o Papel das Associações Juvenis na Resposta aos Principais Problemas que Afetam a Juventude.

Papel das associações juvenis na resposta aos problemas que afetam os jovens		
Ocupação	Colocação de ideias em prática	Qualidade de execução
Debate temáticas relevantes para a sociedade	Sensibilização cultural e ambiental	Inserção no mercado de trabalho
Oportunidade de desenvolver ideias	Desenvolvimento de projetos	Experiência em cargos de chefia
		partilha de ideias político-sociais

(Fonte: Elaboração Própria)

A figura seguinte descreve as principais características atribuídas aos empreendedores pelos entrevistados.

**Figura 3:** Representações dos Entrevistados acerca das Características de um Empreendedor.

---

Características dos empreendedores

---

**Criativo** Conhecimentos na área de Gestão  
Trabalho em equipa **Auto motivado** Motivador  
Humildade **Perseverante** Sem medo de arriscar  
Calculoso **Espirito de iniciativa** Sem burocracias

---

(Fonte: Elaboração Própria)

Já no que concerne ao entendimento sobre o empreendedorismo, destaca-se a menção que “o movimento associativo juvenil sempre foi empreendedor (...) detetar as lacunas que se verificam nas suas comunidades e de uma forma proactiva conseguiu resolver esses problemas com ideias que não existiam. (...) empreendedorismo é o ato de fazer acontecer coisas impensáveis, ou que pelo menos não estavam disponíveis no nosso dia-a-dia e que resolvem problemas da própria sociedade” (indivíduo 5).

O empreendedorismo é visto como “...a iniciativa de implementar algo que (...) vai mudar ou complementar algo que é necessário ser realizado” (indivíduo 3), “...que vai de encontro a uma necessidade, mas que seja criador de riqueza, seja esta riqueza social, económica ou financeira. Deverá ser algo que nunca foi feito” (indivíduo 2).

Já o empreendedor é “...alguém que quer criar algo de novo para o seu bem-estar e para o bem-estar dos que estão à sua volta. Ser empreendedor é estar confortável com o facto de poder errar” (indivíduo 4). “O empreendedor é quem tem essa capacidade de detetar lacunas na sociedade e de, através de algumas ideias mais alternativas, mais desformatadas, ou fora da caixa, conseguir apresentar uma solução” (indivíduo 5), “...é aquele que de alguma maneira, com aquilo que tem à disposição, é capaz de fazer algo de novo e diferente que dê resposta a alguma necessidade” (indivíduo 1), tem a

“...iniciativa de implementar algo que, existindo ou não existindo, vai mudar ou complementar algo que é necessário...” (indivíduo 3).

Como fatores inibidores do empreendedorismo entre os jovens (*vide* tabela 7) surge a própria comunidade, caracterizada como “muito conservadora, que tenha medo das coisas novas (...) e quando digo comunidade pode ser o bairro, a família e mesmo o grupo de amigos” (indivíduo 4); “a opinião pública e generalizada acaba por ser bloqueador, principalmente nos meios mais pequenos” (indivíduo 1); “paternalista, sendo um pouco controladora (...) não havendo partilha de experiência e existindo ausência de liberdade para experimentar” (indivíduo 2).

A questão financeira também é apontada como um fator inibidor do empreendedorismo entre os jovens, na medida em que “o obstáculo financeiro é o principal fator que pode impedir qualquer um de avançar para o que quer que seja” (indivíduo 3), e assim “...os projetos implicam que se tenha algum dinheiro para fazer as coisas, muitos projetos ficam no papel...” (indivíduo 4).

Outros fatores apontadas são “...a burocratização e o facto de a emancipação jovem ser cada vez mais tardia, um jovem não tendo estabilidade financeira...” (indivíduo 5), juntamente com o facilitismo e a passividade, “na sociedade atual é tudo muito repentino, muito consumível, muito rápido, não existe sustentabilidade ao longo do tempo, está tudo muito acessível (como a informação e recursos) e se as coisas são muito facilitadas tornamo-nos mais passivos e os jovens ficam à espera que as coisas vão ter com eles ao invés de irem ao encontro delas” (indivíduo 2).

Por outro lado, um dos fatores apontados como facilitador do empreendedorismo entre os jovens (*vide* tabela 7) é o próprio movimento associativo *per si*, “um jovem que passe pelo movimento associativo fica sensibilizado para a questão da tolerância, estar abertos à diferença, para trabalhar em equipa, viver projetos de forma apaixonada. Um jovem que passe por isso na sua vida irá ter outra capacitação e isto pode ser um fator que potencializa a questão do empreendedorismo” (indivíduo 3).

**Tabela 7:** Representações dos Entrevistados sobre quais os Fatores que Inibem ou Facilitam o Empreendedorismo Juvenil.

Fatores que influenciam o empreendedorismo jovem	
Fatores inibidores	Fatores facilitadores
Sociedade/ comunidade resistente à inovação/ conservadora	Nichos a explorar
Sociedade paternalista, controladora	Iniciativa dos jovens
Falta de reconhecimento político	Acreditar na mudança
Pouca partilha de experiência	Apoios existentes
Falta de liberdade para experimentar	Movimento associativo
Passividade	Meios seguros para experimentar
Falta de financiamento	
Trabalho precário/ instabilidade financeira dos jovens	
Pouca comunicação	
Burocracia	

(Fonte: Elaboração Própria)

“O associativismo juvenil (...) com a tal questão da possibilidade de experimentar e de errar” (indivíduo 5), “...os jovens gostam de fazer as coisas por eles próprios, ajudando a sociedade, mas sendo os seus projetos. O espírito de iniciativa é intrínseco à juventude e aos jovens, o querer alterar algo que não gostam, e daí as associações juvenis serem espaços para estas oportunidades” (indivíduo 2). Complementarmente, também são apontados como facilitadores do empreendedorismo “os apoios disponibilizados pelo Estado, e por todas as entidades nesta área, para apoiar estas iniciativas e projetos” (indivíduo 3).

A participação numa associação juvenil é vista como capacitadora, motivadora, multicultural e facilitadora da aquisição de valores humanitários.

Capacitadora, trazendo experiência de trabalho, currículo profissional, independência e facilidade em expor as suas ideias, “...existe um ganho de responsabilidade e independência, capacidade de trabalhar em equipa” (indivíduo 2), “numa associação fazemos muita coisa e acabamos por ganhar um ritmo de trabalho...” (indivíduo 3).

Motivadora, no sentido em que o jovem “acaba por ser mais proactivo em quase tudo o que faz na vida, é mais interessado...” (indivíduo 1).

Multicultural porque é uma oportunidade para adquirir “...experiências internacionais, conhecimento de diferentes culturas (...) contactar com outras pessoas, com outras culturas, dá uma capacidade de comunicação fundamental para a sua vida no futuro” (indivíduo 4).

O associativismo juvenil é um meio para adquirir valores humanitários tais como a “igualdade e respeito (...) retira dos jovens o melhor que têm e fá-los crescer em termos dos valores humanos e das questões transversais” (indivíduo 5).

Quando questionados pelos contributos da participação numa associação juvenil na transição para o mercado de trabalho retiram-se as seguintes palavras-chave: *Desenvolvimento de competências; Capacitação; Ponte/ Ligação; e Escola de vida.*

**Tabela 8:** Representações dos Entrevistados acerca dos Benefícios da Participação numa Associação Juvenil.

---

Benefícios da participação no associativismo jovem		
Independência	Experiências internacionais	Facilidade em expor as suas ideias
Currículo profissional	Conhecimento de diferentes culturas	Aquisição de valores humanitários
Experiência de trabalho	Conhecimento de outras entidades	Mais Interessados

---

(Fonte: Elaboração Própria)

No que respeita aos contributos das associações juvenis na promoção do empreendedorismo (*vide* tabela 9), os dirigentes entrevistados realçam a criação de novas respostas e oportunidades, “... quando o criámos não havia nenhum tipo desta resposta no concelho e até surgiu de uma conversa entre jovens, onde queríamos de alguma maneira apoiar os jovens a definir o seu caminho ...” (individuo 1), o desenvolvimento de competências, “a experiência adquirida na passagem por uma associação ajuda a ganhar essas bases, que muitas vezes não se ganham na escola nem na faculdade” (individuo 3), e a criação de emprego, “...apoio aos projetos dos jovens, no dar oportunidades aos jovens e de utilizar as ferramentas que existem para colocar as suas ideias em prática” (individuo 5).

**Tabela 9:** Representações dos Entrevistados acerca do Contributo das Associações Juvenis na Promoção do Empreendedorismo Jovem.

Contributos do associativismo jovem na promoção do empreendedorismo		
Criação de oportunidades	Jovem enquanto decisor	Responsabilidade social
Princípios e valores que transmite	Fazer a diferença	Criação de emprego
Melhorar a sociedade	Sentimento de pertença	Gabinetes de apoio aos projetos de jovens
	Desenvolvimento de competências	

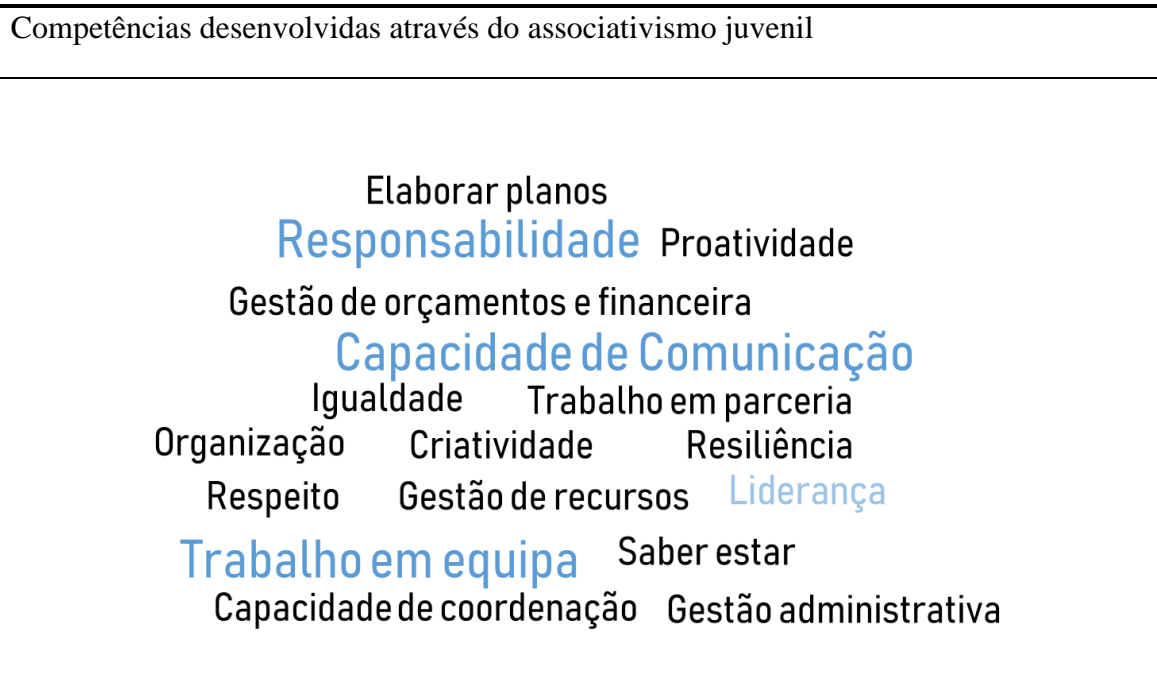
(Fonte: Elaboração Própria)

Complementarmente, o associativismo jovem é apontado como promotor do sentimento de pertença e da responsabilização social, “porque os jovens percebem que fazem parte das comunidades onde estão inseridos, têm responsabilidades sociais inerentes a essa pertença, e têm que mostrar trabalho” (individuo 4), e como um contributo para a introdução de melhorias na sociedade, “...quem se envolve numa associação tem que estar sempre atento à novidade e à criação de diferença, o movimento associativo e o empreendedorismo se conjugam para criar a diferença” (individuo 2).

As associações juvenis são, ainda, descritas como um “motor do empreendedorismo devido a todos os princípios e valores que transmite no sentido de uma melhor sociedade, mais tarde o jovem será o decisor e assim poderá fazer a diferença na sociedade” (indivíduo 2).

A figura seguinte descreve as principais competências desenvolvidas/ promovidas pela participação no movimento associativo juvenil, apontadas pelos entrevistados.

**Figura 4:** Representações dos Entrevistados sobre as Competências Desenvolvidas pela Participação numa Associação Juvenil.



---

(Fonte: Elaboração Própria)

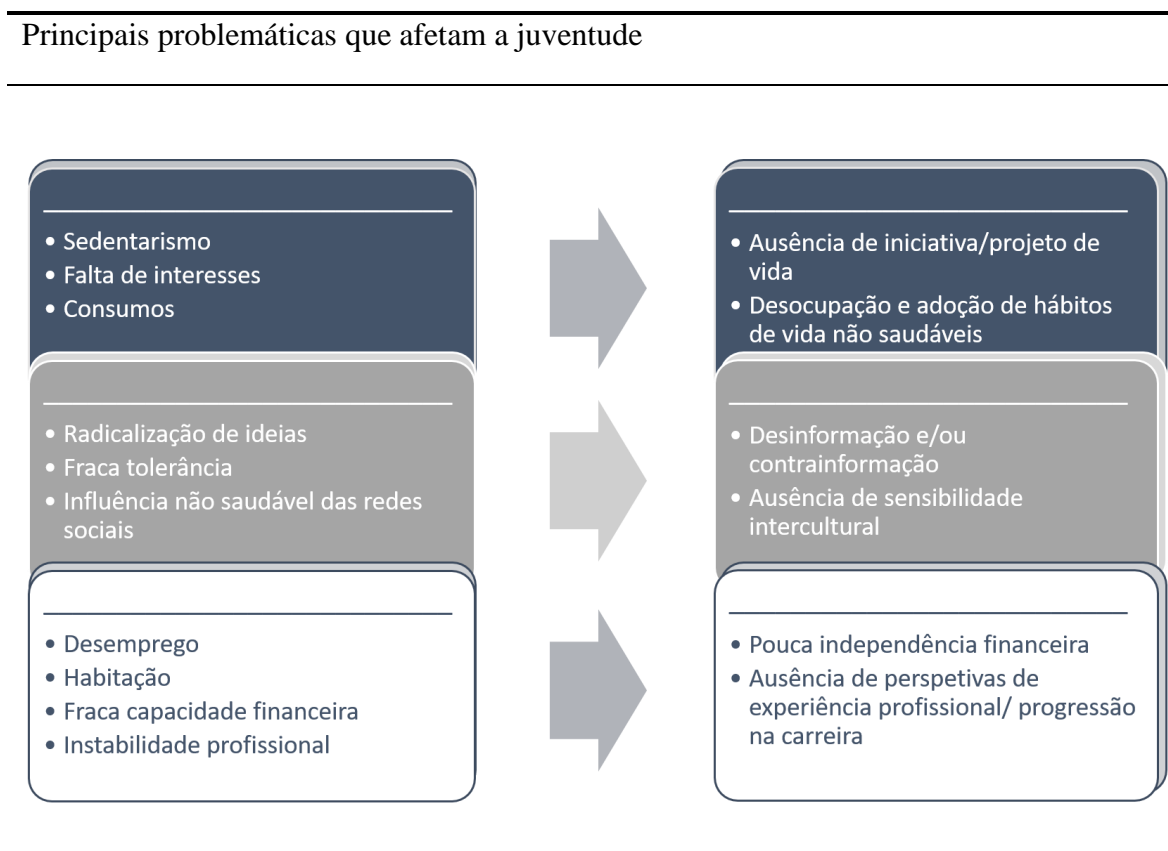
## 5.2. Discussão dos Resultados

Os resultados apresentados sugerem que o associativismo jovem assume um papel dual: contribui para o desenvolvimento pessoal dos dirigentes, associados e participantes numa associação juvenil; e é promotor de transformações sociais, principalmente nas comunidades onde se insere. Nesta linha concorda com López & Dávila (1997), que aliavam ao associativismo a ideia de criar soluções para problemas concretos.

Paralelamente identificaram-se as associações como espaços de participação, desenvolvendo uma função educativa de referência, consubstanciada na aprendizagem de capacidades técnicas e competências, traduzindo-se numa responsabilização pela transformação social e conseqüentemente na luta por uma sociedade mais justa.

Outra ilação que se retira do presente estudo é que o associativismo juvenil contribui para a participação ativa, juntando jovens em torno de um objetivo. Esta noção sublinha o que era reforçado por Sáez *et al.* (2006), ao referirem que fazer parte de uma associação possibilita dinamizar e empreender determinados objetivos em grupo, tendo em vista a prossecução de um fim comum. Neste estudo sobre a juventude no Espaço Atlântico, identificavam as organizações de juventude como as estruturas que mais facilitavam a participação dos jovens.

**Figura 5:** Representações dos Entrevistados sobre os Principais Problemas que Afetam os Jovens.



(Fonte: Elaboração Própria)

Como é visível na figura 5, atrás, dos problemas identificados pelos entrevistados como afetando os jovens (*vide* tabela 5, atrás), ressalta-se a ausência de iniciativa e de projeto de vida, a desocupação e adoção de hábitos de vida não saudáveis, a desinformação e/ou contrainformação, a falta de sensibilidade/ experiência intercultural, a fraca independência financeira e a ausência de perspectivas de experiência profissional e/ou progressão na carreira.

Estas problemáticas estão alinhadas com a revisão bibliográfica efetuada, onde se apontava o jovem como vivendo em casa dos pais até cada vez mais tarde e com dificuldades em adquirir independência financeira, situações oriundas de uma vincada instabilidade profissional.

Na análise das entrevistas é possível verificar que existe também uma incidência na referência à problemática da empregabilidade/ emprego, “o problema prioritário é a falta de emprego jovem (...) os jovens têm um período de espera para entrar no mercado de trabalho que deixam de ser jovens até conseguir” (indivíduo 5), associada à “pouca capacidade financeira” (indivíduo 4) e à pouca independência, “os jovens vivem mais tempo na casa dos pais, mesmo quando estão em emprego” (indivíduo 2).

Estes aspetos estão igualmente em linha com as propostas no âmbito da elaboração do Plano Nacional de Juventude, em que o emprego e empreendedorismo surgem como as áreas consideradas mais prioritárias (Nico, 2018).

Por outro lado, os dirigentes associativos entrevistados apresentam um jovem preocupado com a sociedade, que reflete sobre os assuntos que irão condicionar o futuro da mesma. Aspiram que os jovens assumam maior consciência intercultural, adotem de estilos de vida mais saudáveis e desenvolvam os seus projetos de vida.

Complementarmente assumem o associativismo jovem como criador de possíveis soluções para a resolução dos problemas mencionados como afetando a juventude, nomeadamente através dos resultados da atividade das associações juvenis (*vide* figura 6, a seguir).

**Figura 6:** Respostas Criadas pelas Associações Juvenis para os Principais Problemas que Afetam os Jovens.



(Fonte: Elaboração Própria)

Note-se que numa época em que o desemprego juvenil atinge números consideráveis, em 2017 Portugal apresentou uma taxa de desemprego entre os jovens de 20 a 24 anos de 29% (Pordata, 2017) e mais de 50% dos jovens adultos desempregados entre os 25 e os 34 anos já se encontra nessa situação há mais de um ano (Lobo *et al.*, 2015), e que temporalmente se regista uma diminuição do número de jovens no país ao longo dos anos (Pordata, 2017); o número de associações juvenis inscritas no RNAJ registou um aumento de 66% entre 2007 e 2011 (FNAJ, 2011), aspeto que parece ser indicador de que os jovens reconhecem no setor uma oportunidade de ultrapassar as suas dificuldades.

Ao procurar uma definição para o empreendedorismo e para o empreendedor, os dirigentes entrevistados assumem ideias conceptualmente semelhantes às dos autores referenciados na revisão de literatura (Dornelas, 2005; Ferreira *et al.*, 2008; McClelland, 1972).

O empreendedorismo é visto como “...a iniciativa de implementar algo (...) vai mudar ou complementar algo que é necessário ser realizado” (indivíduo 3), “...que vai de encontro a uma necessidade, mas que seja criador de riqueza, seja esta riqueza social seja económica ou financeira” (indivíduo 2). “...é o ato de fazer acontecer coisas impensáveis, ou que pelo menos não estavam disponíveis no nosso dia-a-dia e que resolvem problemas da própria sociedade” (indivíduo 5).

Ora conforme mencionado anteriormente, e de acordo com Mações (2017), não sendo simples uma definição de empreendedorismo é certo que não existe uma única forma de o praticar, podendo envolver a procura de novas oportunidades, responder a uma necessidade de mercado, obter recursos ou assumir riscos.

O empreendedor é “...quem tem essa capacidade de detetar lacunas na sociedade e de, através de algumas ideias mais alternativas, mais desformatadas, ou fora da caixa, conseguir apresentar uma solução” (indivíduo 5), “...é aquele que de alguma maneira, com aquilo que tem à disposição, é capaz de fazer algo de novo e diferente que dê resposta a alguma necessidade” (indivíduo 1), tem a “...iniciativa de implementar algo que, existindo ou não existindo, vai mudar ou complementar algo que é necessário...” (indivíduo 3). É “...alguém que quer criar algo de novo para o seu bem-estar e para o bem-estar dos que estão à sua volta” (indivíduo 4).

Conforme referido no Capítulo I, e em particular nos contributos de Schumpeter, o empreendedor é visto como a pessoa com ideias, que estabelece novas combinações dos recursos disponíveis de forma a provocar desequilíbrios, por via das inovações que introduz. Complementarmente, Ferreira *et al.* (2008) referem o empreendedor como organizador de recursos humanos, materiais e financeiros, sendo motivado pela necessidade de atingir algo, de fazer e de realizar.

No que às características dos empreendedores diz respeito, assinala-se que a perseverança é a característica mais apontada pelos dirigentes associativos (*vide* figura 3, atrás), o que pode refletir o ambiente hostil que muitas associações enfrentam a desenvolver projetos empreendedores, ou mesma quando a própria associação assume características de uma iniciativa empreendedora. Este aspeto vai de encontro ao terceiro elemento no modelo de Schumpeter, que conforme descrito no enquadramento teórico segundo Swedberg (2009) se resume em como superar a resistência às inovações, visto

que a hostilidade no ambiente social em relação a um empreendedor pode ser extremamente forte.

De seguida, referem a criatividade, que surge em diferentes definições na revisão da literatura (Banha, 2016; Ferreira *et al.*, 2008). Ao procurar a definição comum de criatividade no dicionário surge a “faculdade de encontrar soluções diferentes e originais face a novas situações” (Infopedia, 2019).

Já Schumpeter (1982) descrevia o empreendedor como um criativo que desenvolve algo que ainda não foi testado, procurando soluções ou melhores soluções para as problemáticas da sociedade. Curiosamente, a palavra inovação não é menos utilizada pelos dirigentes entrevistados, uma característica de grande relevância quando se fala de empreendedorismo, como devidamente evidenciado na revisão da literatura, onde empreendedorismo e inovação surgem interligados.

Tal como menciona Dornelas (2005) o perfil do empreendedor pode-se atribuir ao desenvolvimento de um conjunto de capacidades técnicas, de capacidades de gestão e de capacidades de índole pessoal. Segundo os dirigentes associativos surgem como capacidades técnicas por parte dos empreendedores o trabalho em equipa, ser motivador e ser capaz de arriscar mas de forma calculosa. Como capacidades a nível pessoal apontam a persistência/ perseverança, resiliência, tolerância, confiança, criatividade, o espírito de iniciativa e a humildade; e como capacidades de gestão apontam o possuir conhecimentos nesta área e sem burocracias.

Ora, estas características mencionadas pelos dirigentes associativos estavam todas presentes na revisão da literatura efetuada, à exceção do *sem burocracias*. McClelland (1972) apresenta o empreendedor como possuindo características criativas e intuitivas, classificando-o como sendo confiante, criativo, diligente, inteligente, habilidoso, perseverante, versátil, visionário e percetivo. Ferreira *et al.* (2008) complementam, referindo-se ao empreendedor como organizador de recursos (humanos, materiais e financeiros). Apesar de não vir referenciado na revisão da literatura, o *sem burocracias* pode ser entendido como a necessidade de atingir algo, de fazer e de realizar, também referido por Ferreira *et al.* (2008), surgindo, porventura, como consequência das várias limitações que existem ao tentar colocar as suas ideias e projetos em prática.

**Tabela 10:** Comparação entre as Características do Empreendedor Segundo a Revisão Bibliográfica e os Entrevistados, e seu Cruzamento com as Características Desenvolvidas pelo Associativismo Jovem de acordo com os Dirigentes Associativos.

Características do empreendedor e desenvolvidas pelo associativismo jovem		
<u>Características do empreendedor segundo a revisão bibliográfica</u>	<u>Características do empreendedor segundo os dirigentes associativos</u>	<u>Características desenvolvidas nas associações juvenis</u>
Inovação	Persistente/ Perseverante	Proatividade
Liderança	Tolerante ao erro	Trabalho em equipa
Riscos moderados	Resiliente	Resiliência
Independência	Com ideias/ Criativo	Responsabilidade
Criatividade	Auto motivado	Gestão de recursos
Energia	Vontade de trabalhar	Gestão de orçamento
Tenacidade	Confiante	Capacidade de comunicação
Originalidade	Espirito de iniciativa	Oratória e debate
Otimismo	Aventureiro/ Sem medo de arriscar	Criatividade
Orientação a resultados	Calculoso	Organização
Flexibilidade	Trabalho em equipa	Gestão administrativa
Conduzir situações	Humildade	Elaborar planos
Necessidade realização	Sem burocracias	Trabalho em parceria
Autoconsciência	Conhecimentos na área de	Capacidade de coordenação
Autoconfiança	Gestão	Saber-estar
Envolvimento	Motivador	Liderança
Tolerância		Igualdade
Iniciativa		Respeito
Aprendizagem		
Utilizar recursos		
Sensibilidade		
Agressividade		
Confiança nos outros		
Dinheiro como medida		

(Fonte: Elaboração Própria)

Ao analisar a tabela 10, verifica-se que, para além das características dos empreendedores apontadas pelos dirigentes entrevistados irem ao encontro das características dos empreendedores descritas na revisão bibliográfica, também ressaltam

o facto de que grande parte dessas competências poderem ser, igualmente de acordo com os entrevistados, desenvolvidas no seio do associativismo juvenil.

Este aspeto é um claro indicador de que o associativismo juvenil pode possibilitar o desenvolvimento de uma série de competências que se coadunam com o espírito empreendedor, com particular destaque para a liderança e o trabalho em equipa, a comunicação, a organização e a gestão, a proatividade, a criatividade e a resiliência, características que haviam já sido apontadas por diversos autores de referência como sendo distintivos dos empreendedores.

Como mencionado na apresentação de resultados, as associações juvenis também são descritas como um “motor do empreendedorismo devido a todos os princípios e valores que transmite no sentido de uma melhor sociedade, mais tarde o jovem será o decisor e assim poderá fazer a diferença na sociedade” (indivíduo 2).

As associações juvenis são, ainda, uma ferramenta de aplicabilidade da responsabilidade social, na medida em que a motivação subjacente para as suas atividades passa pela resposta a problemas da sociedade, mobilizando os recursos de que dispõe para responder a esses problemas, enquadrando-se portanto no domínio do empreendedorismo social.

Conforme referem Austin *et al.* (2006), a motivação subjacente para o empreendedorismo social é a criação de valor social, em vez de pessoal e de riqueza para os acionistas, e cuja atividade é caracterizada pela inovação ou criação de algo novo.

Face ao exposto, os contributos das associações juvenis na promoção do empreendedorismo (*vide* tabela 9, atrás) podem ser analisados em três dimensões. A nível do indivíduo, da comunidade próxima, e da sociedade em geral.

Ao nível individual observa-se o desenvolvimento de competências, a aquisição de princípios e valores, e a colocação do jovem enquanto decisor.

Ao nível da comunidade próxima é visto como um meio de criação de respostas e oportunidades, desenvolve sentimento de pertença, de criação de emprego e de oportunidades de apoio aos projetos de jovens.

Ao nível da sociedade, respondendo às necessidades das mesmas e promovendo a prática da cidadania ativa, sendo o associativismo juvenil visto como “um movimento (...) que quer estar presente nos temas mais difíceis (...) quer tomar parte nas mudanças que a sociedade precisa” (indivíduo 5).

Quando se analisam os fatores facilitadores do empreendedorismo entre os jovens (*vide* tabela 7, atrás) revê-se a vontade de conquistar descrita por Schumpeter (Swedberg, 2009), a crença na teoria de mudança mencionada por Austin *et al.* (2006) e os nichos a explorar muitas vezes advindos das necessidades sociais.

O próprio movimento associativismo é visto como facilitador do empreendedorismo, sendo possível enumerar iniciativas empreendedoras que surgiram destas associações juvenis.

Os apoios existentes, por si, surgem simultaneamente como facilitadores e como inibidores, uma vez que são vistos como importantes para suprimir questões como as dificuldades financeiras, mas não suficientes e, os existentes são entendidos como sendo burocráticos e pouco partilhados e divulgados.

Estas considerações levantaram-se, igualmente, na revisão bibliográfica quando Austin *et al.* (2006) mencionam que os financiadores impõem aos empreendedores sociais inúmeros requisitos para conseguirem os apoios e a pressão constante para a captação de recursos muitas vezes apenas para atender custos operacionais do dia-a-dia.

Por outro lado, em termos de fatores inibidores do empreendedorismo entre os jovens (*vide* tabela 7, atrás), a *sociedade/ comunidade resistente à inovação/ conservadora* é descrita no terceiro elemento do modelo de Schumpeter. A hostilidade no ambiente social em relação a um empreendedor pode ser extremamente forte, muitas vezes descrita como tradição, rotina, hábitos sociais, convenções, instituições, ou ancorada em interesses instalados.

Conforme referido por Swedberg (2009), esta resistência pode ser encontrada tanto na mente do empreendedor como no contexto envolvente.

Este aspeto, aliado aos restantes fatores considerados como inibidores do empreendedorismo jovem, poderá ajudar a entender como Lobo *et al.* (2015) chegam à conclusão de que o empreendedorismo é uma estratégia residual entre os mais jovens,

manifestando-se essencialmente por quem tem mais qualificações e vive em melhores condições socioeconómicas.

Não obstante, e conforme indicado anteriormente, Marinha *et al.* (2014) referem que os jovens que tenham contacto com modelos empreendedores apresentam maior probabilidade de se tornarem também eles empreendedores, sendo que a este nível as associações juvenis ocupam uma posição privilegiada no contributo para a promoção do empreendedorismo jovem.

## CONCLUSÃO

O empreendedorismo enquanto campo de estudo tem vindo a conhecer um progresso crescente, dada a importância que apresenta enquanto mecanismo de desenvolvimento económico e de criação de emprego. Complementarmente, o desenvolvimento de competências para o empreendedorismo junto dos jovens tem atraído um crescente interesse a vários níveis, particularmente por se assumir como uma forma de suplantar os principais problemas que afetam esta camada da população nos referidos domínios.

Existe, desde há algum tempo, uma corrente de associativismo juvenil que vem possibilitando o desenvolvimento destas mesmas competências nos jovens, sem que na generalidade das vezes tal facto seja devidamente reconhecido. Esta dissertação procurou contribuir para a compreensão do impacto do associativismo juvenil no desenvolvimento do empreendedorismo.

Se para alguns autores o empreendedorismo está associado a uma perspetiva eminentemente económica, implicando necessariamente inovação, identificação e exploração de novas oportunidades, para outros autores está associado a comportamentos e às características do próprio empreendedor, assumindo uma perspetiva comportamentalista. Nesta dissertação assumem-se ambas as perspetivas como complementares e relevantes, apesar do estudo centrar-se eminentemente em alterações que as associações juvenis podem causar em termos de mudanças comportamentais nos jovens.

Na promoção de um perfil empreendedor dever-se-á atribuir ênfase ao desenvolvimento de um conjunto de capacidades técnicas, de gestão e de índole pessoal, sendo que muitas vezes o empreendedorismo obtém explicação através das características individuais e da personalidade dos empreendedores, particularmente aspetos relativos à confiança, criatividade, diligência, perseverança, versatilidade e visão.

Para Schumpeter, o empreendedor não só é um inovador que desenvolve algo não testado, como também procura soluções ou melhores soluções para as problemáticas da sociedade. Este é precisamente o motor central do empreendedorismo social. Nesta corrente de empreendedorismo, o empreendedor social mobiliza os recursos necessários para resolver um determinado problema social. As potencialidades deste terceiro setor são múltiplas, desde o desenvolvimento local ao reforço da coesão social, passando igualmente pela luta contra o desemprego e a exclusão social e pela promoção do emprego e do empreendedorismo.

As associações assumem-se uma referência como espaços de participação, desenvolvendo uma função educativa consubstanciada na aprendizagem de capacidades, técnicas e competências para o trabalho cooperativo e para a participação nas comunidades. Deste modo, as associações juvenis podem ser catalisadoras particularmente eficazes do empreendedorismo social nos jovens.

De acordo com o exposto, o presente trabalho propôs-se a investigar os contributos da participação numa associação juvenil para a promoção do empreendedorismo. Para tal desenvolveu-se um plano de trabalhos baseado numa abordagem qualitativa, através de estudos de caso.

Os dados para análise foram obtidos junto de cinco associações juvenis de Portugal Continental, com recurso a dois métodos de recolha de informação complementares, a análise documental e a entrevista. A organização e análise dos dados recolhidos foram realizadas com base em técnicas de análise de conteúdo, classificando-os em categorias de modo a auxiliar a sua compreensão.

Os resultados obtidos permitem verificar que os jovens envolvidos em associações juvenis estão, no entendimento dos responsáveis das entidades, conscientes das principais problemáticas que afetam a juventude, evidência disso mesmo é o facto de as principais problemáticas apontadas durante as entrevistas concordarem com a revisão de literatura. Em complementaridade, o movimento associativo juvenil é visto como criador de possíveis soluções para a resolução dos problemas que afetam a juventude.

É possível retirar a ilação de que o associativismo juvenil assume um papel dual, onde por um lado contribui para o desenvolvimento pessoal, social e profissional dos seus dirigentes, associados e participantes, e por lado é promotor de transformações sociais,

principalmente nas comunidades onde se insere. Em consonância as associações juvenis são identificadas por vários autores como espaços de participação, que desenvolvem uma função educativa de referência, consubstanciada na aprendizagem de capacidades técnicas e competências que se traduzem na responsabilização pela transformação social.

As associações juvenis são espaços de cidadania, onde os jovens têm oportunidade de experimentar e colocar em prática aquilo que são as suas soluções para problemas do quotidiano, particularmente aqueles que são mais próximos das suas realidades locais. São espaços onde é possibilitado aos jovens apresentar propostas, colocar em prática, e ao fazê-lo de se verem envolvidos no desenvolvimento das suas comunidades ao mesmo tempo que se desenvolvem uma série de competências técnico-profissionais, que se coadunam com o desenvolvimento do empreendedorismo.

O associativismo juvenil pode estruturar um espaço de excelência para o desenvolvimento de competências para o reforço do espírito empreendedor, com particular destaque para a liderança e o trabalho em equipa, a comunicação, a organização e a gestão, a proatividade, a criatividade e a resiliência. Estas características são também encontradas no quadro teórico como sendo aspetos marcantes dos empreendedores. Apesar disto, muitas vezes não é ainda atribuída a devida importância ao seu desenvolvimento quando os jovens passam pelo sistema educativo.

O empreendedorismo enquanto estratégia de acesso ao mercado de trabalho é ainda algo residual entre os jovens, manifestando-se essencialmente nos jovens que possuem melhores condições socioeconómicas e tem mais qualificações. Este resultado confirma a sugestão de Bourdieu, que sugeria mesmo duas juventudes, por um lado a que é vivida pelos filhos da burguesia e pelo outro a dos filhos do operariado, sendo que esta última bastante mais limitada. Ainda assim, as evidências apontam para que os jovens que tenham contacto com modelos empreendedores apresentam uma maior probabilidade de se tornarem também eles empreendedores.

Os resultados da dissertação apoiam o interesse no investimento na criação de espaços de oportunidade para os jovens desenvolverem capacidades empreendedoras. A União Europeia tem sugerido que as políticas de juventude devem criar condições e oportunidades de aprendizagem que permitam aos jovens desenvolver competências

para integrarem a vida social, laboral, cultural, política e económica. As necessidades de educação e formação, não só para a juventude, mas ao longo da vida e em todos os domínios, revelam que as competências fundamentais só poderão ser adquiridas através de uma aprendizagem efetuada simultaneamente em contextos formais, informais e não formais, onde as associações juvenis, podem ter um papel relevante.

Em termos de limitações o presente estudo apresenta variados problemas. O principal é o reduzido número de casos. Seria interessante ter um maior número de associações envolvidas e vários indivíduos entrevistados no sentido de facilitar a generalização dos resultados. Seria interessante não limitar a amostra a Portugal Continental, envolvendo também amostragem das Regiões Autónomas. Houve igualmente alguma dificuldade na recolha dos dados para o estudo, particularmente no que concerne à realização das entrevistas, devido à distância necessária de percorrer para as realizar pessoalmente. Como forma de ultrapassar esta dificuldade os indivíduos de localidades mais distantes foram entrevistados via Skype®, o que acarretou por si também outras dificuldades em termos de articulação de agenda e de meios tecnológicos para realizar a entrevista. Adicionalmente, alguns aspetos seriam passíveis de aprofundar com recurso a metodologias complementares, como por exemplo as competências desenvolvidas pelos jovens ao participar numa Associação Juvenil seriam passíveis de analisar de forma mais exaustiva através da aplicação de um questionário a um número alargado de participantes/ membros das associações.

Antes de finalizar e por considerar que a temática é pertinente do ponto de vista científico e assume particular relevância para a definição de políticas públicas de juventude, ficam como sugestões para trabalhos futuros:

- a reprodução deste estudo com uma amostragem alargada e com recurso a outros meios de recolha de dados, como por exemplo, inquéritos por questionário;
- a comparação da realidade nacional com a de outros países, nomeadamente ao nível da União Europeia;
- a perspetiva de jovens empreendedores que colocam os seus projetos em prática;
- a análise de outras tipologias de associações, que não sendo juvenis possam igualmente contribuir para o desenvolvimento do empreendedorismo jovem;

- e por fim, o estudo da ligação existente entre práticas de associativismo durante a juventude com a criação do próprio emprego ou de um negócio em adulto.

A realização do presente trabalho permitiu verificar que o empreendedorismo é também, e em grande parte, uma atitude mental que deve ser desenvolvida no seio da sociedade e fortalecida desde cedo na vida dos indivíduos. Para além das vantagens económicas, como o aumento da inovação, a criação de postos de trabalho, a diminuição do desemprego, o aumento do nível de concorrência dos mercados e o aumento do tecido empresarial, também a autoestima e o bem-estar podem ser produtos de uma atitude mental empreendedora.

A importância de um contexto estimulante para o desenvolvimento do empreendedorismo entre os jovens é, assim, determinante. Como foi possível verificar ao longo do presente trabalho, jovens que tenham contacto com modelos empreendedores, seja em contexto familiar ou nos meios que frequentam, apresentam maior probabilidade de se tornarem também eles empreendedores. O desenvolvimento de espaços para o envolvimento dos jovens e para o desenvolvimento das suas competências, sendo que o associativismo juvenil se assume como um meio preferencial para que tal se torne uma realidade cada vez mais possível, afigura-se como central para a afirmação do empreendedorismo.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Austin, J.; Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006). *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different or Both?*. E.T.&P., Baylor University. 1042-2587.

Balardini, S. (2003). *Políticas de juventud: conceptos y la experiencia argentina*. Políticas públicas de juventude n América Latina: políticas nacionales. CIDPA Ediciones.

Balestro, M.; Vargas, E.; & Junior, E. (2007). *Estratégias Comparativas em Estudos de Caso em Administração*. Porto Alegre. I Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade. Recife. Brasil.

Banha, F. (2016). *Educação para o Empreendedorismo – o triunfo dos empreendedores*. Bnomics Eidtora. Lisboa.

Bardin, L. (1977). *L'analyse de contenu*. Volume 69 de Collection 'Le Psychologue'. Presses universitaires de France.

Bogdan, R. & Biklen, S. (1994). *Investigação qualitativa em educação – uma introdução à teoria e aos métodos*. Coleção Ciências da Educação. Porto Editora.

Bourdieu, P. (1983). *A “juventude” é apenas uma palavra*. Questões de sociologia. Rio de Janeiro: Marco Zero. P. 112-121.

Calado, P. (2014). *O papel da Educação Não Formal na inclusão social: a experiência do Programa Escolhas*. Interações 29; 60-94. Lisboa.

Carvalho, L. C.; & Costa, T. G. (2015). *Empreendedorismo: uma visão global e integradora*. Edições Silabo, Lda. Lisboa.

Comissão das Comunidades Europeias, (2001). *Livro Branco da Comissão Europeia – Um novo impulso à juventude europeia*. Comissão Europeia.

Comissão Europeia, (2003). *Observatory of European SMEs*. European Commission nº 7.

- Conselho da Europa, (2006). *A European framework for youth policy*. Council of Europe Publishing.
- Coutinho, P. (2011). *Metodologias de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e Prática*. Coimbra: Almedina.
- Dayrell, J. (2005): *A música entra em cena: o rap e o funk na socialização da juventude*. BeloHorizonte: Ed. UFMG.
- Dornelas, A. (2005). *Transformando ideias em negócios*. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Drucker, P. (1959). *Long-Range Planning: Challenge to Management Science*. *Management Science*, 5 (3), 238-249.
- Duarte, R. (2004). *Entrevistas em pesquisas qualitativas*. *Educar em Revista*, (24), 213-225. Brasil.
- Faria, M. (2010). *Juventude, Associativismo e Participação: um estudo das associações juvenis do Distrito do Porto*. Dissertação de Mestrado em Estudos da Criança. Faculdade de Economia. Universidade de Coimbra.
- Ferreira, P.; Santos, C.; Serra, R. (2008). *Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Fillion, L. J. (2004). *Entendendo os intraempreendedores como visionistas*. *Revista de Negócios*, Blumenau, v. 9, n. 2, p. 65-80, abril-junho.
- FNAJ – Federação Nacional das Associações Juvenis (2011). *Perfil do Associativismo Juvenil Português*. Porto.
- Franco, R. (2015). *Diagnóstico das ONG em Portugal*. Fundação Calouste Gulbenkian. Lisboa.
- Gauthier, M. (2000). *L'âge des jeunes: «un fait social instable»*. *Lien social et Politiques*, (43), 23–32.
- Gartner, B. (1989). *Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics*. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14(1), 27-38.

GEM, Portugal (2013). *Global Entrepreneurship Monitor. 2004-2013: Uma década de empreendedorismo em Portugal*. Lisboa.

Godoy, S. (1995). *Pesquisa qualitativa - tipos fundamentais*. Revista de Administração de Empresas, v. 35, n. 3, p. 20-29.

Governo da República Portuguesa (2017). *XXI Governo Constitucional da República Portuguesa*. Disponível em: [www.portugal.gov.pt](http://www.portugal.gov.pt) (acedido entre novembro de 2017 e janeiro de 2018).

Guerreiro, M. & Abrantes, P. (2004). *Transições incertas*. Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego, Direção Geral de Estudos, Estatística e Planeamento, 183. Lisboa.

Hébert, F.; & Link, N. (1988). *The entrepreneur – mainstream views & radical critiques*. Praeger Publishers. New York.

Infopedia (2019). *Dicionários Porto Editora*. Disponível em: [www.infopedia.pt](http://www.infopedia.pt) (acedido em maio de 2019).

INE, (2016). *Conta Satélite da Economia Social*. Instituto Nacional de Estatística, I.P. Lisboa.

IPDJ (2017). *Instituto Português do Desporto e Juventude, I.P.* Disponível em: [www.ipdj.pt](http://www.ipdj.pt) (acedido entre novembro de 2017 e janeiro de 2018).

Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press. USA.

Lima, R. (2013). *A sociologia e o conceito de “juventude”: duas perspectivas*. Sociologia, Boletim 07.

Lobo, C.; Ferreira, V.; & Rowland, J. (2015). *Emprego, Mobilidade, Política e Lazer: situações e atitudes dos jovens portugueses numa perspetiva comparada*. Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa. Lisboa.

López, R & Dávila, J.. (1997). *Guia de comunicación para asociaciones juveniles*. Editorial Popular. Madrid.

Mações, M. (2017). *Empreendedorismo, Inovação e Mudança Organizacional*. Bilblioteca do Gestor, V.3. Actual Editora. Lisboa.

Mannheim, K. (1970). *The problem of generations*. *Psychoanal. Ver.*, 57(3):378-404.

Manual de Oslo (2005). *Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação*. OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Gabinete Estatístico das Comunidades Europeias.

Marinha, C.; Silva, S.; Carreto, M.; Terrível, P.; & Costa, T. (2014). *Empreendedorismo Jovem – um olhar sobre Portugal*. IFDEP - Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal. Lisboa.

Maxwell, J. (2013). *Qualitative Research Design: An Interactive Approach*. London: Sage Publications.

Mcclelland, C. (1972). *A sociedade competitiva: realização & progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.

Mendes, A. (2011). *Organizações de Economia Social: o que as distingue e como podem ser sustentáveis*. Fluxos & Riscos, Revista de Estudos Sociais, N.º 2, pp. 29-53.

Nações Unidas, (2003). *Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts*. Department of Economic and Social Affairs – Statistics Division, United Nations. New York.

Nico, M. (2018). *Plano Nacional da Juventude. Relatório parcial: áreas prioritárias e propostas*. Instituto Português do Desporto e Juventude, I.P. Ministério da Educação.

Pais, M. (1990). *A construção sociológica da juventude - alguns contributos*. *Análise Social*, vol. XXV (105-106) (1.º, 2.º), 139-165.

Palma, P; Cunha, M.; Lopes, M. (2007). *Comportamento organizacional positivo e empreendedorismo: uma influência mutuamente vantajosa*. *Comportamento Organizacional e Gestão*, Vol.13, n.º1, 93-114.

Pappámikail, L. (2010). *Juventude(s), autonomia e Sociologia*. Sociologia: Revista do Departamento de Sociologia da FLUP, Vol. XX, 2010, pág. 395-410.

Pinto, H.; Cruz, A. & Almeida, H. (2016). *Academic Entrepreneurship and Knowledge Transfer Networks: Translation Process and Boundary Organizations*. Handbook of Research on Entrepreneurial Success and its Impact on Regional Development; 315-344.

Pinto, H.; Sampaio, F.; Carrozza, C. & Nogueira, C. (2018). *Atlantic social innovation mapping: a multilevel perspective*. Atlantic Social Lab and Centro de Estudos Sociais: Coimbra.

Pinto, L. & Teles, F. (2009). *Ser Capaz de Adquirir Competências – o Programa Escolhas na perspectiva das crianças e jovens*. Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural, Lisboa.

Pordata (2017). *Retrato dos jovens*. Edição 2017, dados publicados a 31 de março. Fundação Francisco Manuel dos Santos.

Portal da Juventude (2017). *Portal Informativo para os Jovens Portugueses. Secretaria de Estado da Juventude e Desporto*. Disponível em: [www.juventude.gov.pt](http://www.juventude.gov.pt) (acedido entre novembro de 2017 e janeiro de 2018).

Ramos, M. (2013). *Solidariedade, inovação social e empreendedorismo no desenvolvimento local*. Grandes Problemáticas do Espaço Europeu – Estratégias de (re)ordenamento territorial num quadro de inovação, sustentabilidade e mudança. Fundação Universidade do Porto. pp. 313-342.

Sáez, P.; Fernández, X. & Gonçalves, J. (2006). *Informe sobre a Xuventude no Espacio Atlántico - Relatório sobre a Juventude no Espaço Atlântico*. Gráficas Planeta, S.L.

Serrano, G. (2004). *Investigación cualitativa. Retos e interrogantes – Métodos*. Ed. La Muralla. Madrid.

Serrano, G. (2007). *Desafíos de la investigación cualitativa*. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Chile.

Simão, J. (2009). *Competitividade e inovação para o desenvolvimento: desafio do conhecimento e da confiança*. Consultado em Vaz, T. (2009). *Innovation for Development*. Centro de Investigação sobre o Espaço e as Organizações e Centro Regional de Inovação do Algarve da Universidade do Algarve: 13-20.

Schumpeter, J. (1982). *Teoria do desenvolvimento económico*. Abril Cultural. São Paulo. Brasil.

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. Academy of Management Review. Jan 2000, Vol.25, Issue 1, p.217-226.

Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship, The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar publishing, Inc.

Swedberg, R. (2009). *Schumpeter's Full Model of Entrepreneurship: Economic, Non-Economic and Social Entrepreneurship*. In Ziegler, R. (Ed.) *An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices, Preconditions, Contexts*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

Timmons, J. (1978). *Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship*. American journal of small business. 3 (1), 5-17.

Thornton, P. (1999). *The Sociology of Entrepreneurship*. Annu. Rev. Sociol. 1999. 25: 19-46.

Van Praag, C. M. (1999). *Some classic views on entrepreneurship*. De Economist, 147 N°3, 311-335. Netherlands.

Venkataraman, S. (1997). *The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research*. In J. A. Katz (Ed.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*. Connecticut: JAI Press, 3, 139-202.

Vieira, T. (2015). *Os papéis das organizações do Terceiro Setor na resposta aos problemas sociais*. Dissertação de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo. Instituto de Educação. Universidade do Minho.

Weller, W. (2010). *A atualidade do conceito de gerações de Karl Mannheim*. Sociedade e Estado – Edição de Agosto.

Xavier, S. (2014). *A problemática do autorreconhecimento da educação/aprendizagem não-formal – um contributo prático*. Interações 29; 171-184. Lisboa.

Yin, K. (1994). *Pesquisa Estudo de Caso - Desenho e Métodos (2 ed.)*. Bookman Editores. Porto Alegre. Brasil.

Yunus, M. (2011). *A Empresa Social - a nova dimensão do capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da humanidade*. Editorial Presença. Lisboa.

## APÊNDICES

### Apêndice 1

#### Guião de Entrevista Semiestruturada

Enquadramento	Objetivos Específicos	Observações
<u>Bloco A</u> Legitimação e motivação	- legitimar a entrevista - motivar o entrevistado	5 minutos
<b>Intervenção Pretendida</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Agradecer e informar o entrevistado sobre o estudo e os seus objetivos;</li> <li>- Solicitar a colaboração para a continuação do mesmo;</li> <li>- Garantir a confidencialidade dos dados e o anonimato do entrevistado (<u>utilizar a declaração de confidencialidade</u>);</li> <li>- Solicitar a autorização para gravação áudio da entrevista (<u>utilizar a declaração de consentimento informado</u>);</li> <li>- Solicitar que o entrevistado preceda à seleção de um nome fictício.</li> </ul>		
Enquadramento	Objetivos Específicos	Observações
<u>Bloco B</u> Dados gerais	- conhecer a dimensão pessoal do entrevistado - conhecer a situação profissional do entrevistado	15 minutos
<b>Tópicos para Questões</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qual a sua idade?</li> <li>- Quais as suas habilitações académicas?</li> <li>- Qual a sua situação profissional? Como tem sido o seu percurso profissional?</li> <li>- Qual a sua posição na Associação? (desde quando?)</li> <li>- Há quanto tempo faz parte da Associação? (como tem sido esse percurso?)</li> <li>- Quais as razões que conduziram ao seu envolvimento na Associação?</li> <li>- Quais as suas funções na Associação?</li> <li>- Quem trabalha consigo? (quais as funções desses elementos?)</li> </ul>		

<b>Enquadramento</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Observações</b>
<u>Bloco C</u> Dados organizativos	- conhecer a estrutura organizativa da associação - conhecer a envolvente associativa	15 minutos
<b>Tópicos para Questões</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quando foi constituída a associação? (quais os motivos que levaram a tal?)</li> <li>- Quantos associados tem associação? (de que idades?)</li> <li>- Qual o modelo de governação da associação? (quais os cargos existentes?)</li> <li>- Como são envolvidos os associados nos processos de decisão?</li> <li>- Quais são as valências (atividades) da associação? (com que regularidade ocorrem?)</li> <li>- Quais os destinatários destas atividades? (e quantos participantes são envolvidos?)</li> <li>- Quais os recursos alocados à implementação das atividades? (têm recursos humanos permanentes? e remunerados?)</li> <li>- Quem são os parceiros da associação e como se estabelecem as relações de parceria? (e em relação aos financiadores?)</li> </ul>		
<b>Enquadramento</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Observações</b>
<u>Bloco D</u> Representações sobre a temática	- conhecer as representações do entrevistado sobre o associativismo juvenil - conhecer as representações do entrevistado sobre o empreendedorismo	25 minutos
<b>Tópicos para Questões</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qual considera ser o papel do associativismo juvenil na sociedade?</li> <li>- Dos vários problemas sociais que se manifestam na sociedade portuguesa, quais considera afetar mais os jovens? (destes quais os que a associação se ocupa? e como?)</li> <li>- Considera que as associações juvenis têm um papel na resposta a esses problemas sociais? (como se pode fazer sentir esse papel?)</li> <li>- O que entende por empreendedorismo? (e por empreendedor?)</li> <li>- Quais são as características que considera definir um empreendedor?</li> </ul>		

<b>Enquadramento</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Observações</b>
<u>Bloco E</u> Representações sobre a temática	- conhecer as representações do entrevistado sobre os contributos do associativismo juvenil para a promoção do empreendedorismo	25 minutos
<b>Tópicos para Questões</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quais os fatores que considera serem inibidores do empreendedorismo entre os jovens? (e quais os fatores facilitadores?)</li> <li>- Que benefícios considera existir para os jovens que participam numa associação juvenil? (quais as diferenças que verifica entre os jovens que participam/ participaram numa associação juvenil e os que não o fazem/ fizeram?)</li> <li>- Que competências/ aprendizagens são desenvolvidas nos dirigentes/ associados/ participantes da associação?</li> <li>- Considera que a participação numa associação juvenil pode contribuir para o período de transição entre os estudos e o trabalho? (como?)</li> <li>- Como considerada que se faz sentir o contributo das associações juvenis na promoção do empreendedorismo?</li> <li>- Que iniciativas empreendedoras surgiram da associação em que participa?</li> <li>- Que desafios e oportunidades se verificam para o movimento associativo jovem?</li> </ul>		
<b>Enquadramento</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Observações</b>
<u>Bloco F</u> Agradecimento e despedida	- agradecer a participação do entrevistado - dar oportunidade ao entrevistado para acrescentar algo que considere pertinente - fechar a entrevista	5 minutos
<b>Intervenção Pretendida</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Agradecer o entrevistado pela sua participação no estudo;</li> <li>- Facultar a disponibilidade ao entrevistado para acrescentar aspetos que considere pertinentes e que não tenham sido abarcados no decurso da entrevista;</li> <li>- Informar acerca da cedência futura (caso assim o requeira) da transcrição da entrevista e da disponibilização dos resultados do estudo;</li> <li>- Fechar a entrevista.</li> </ul>		

## Apêndice 2

### Modelo da Declaração de Consentimento Informado

No âmbito do curso de Mestrado em Economia da Inovação e Empreendedorismo da Faculdade de Economia da Universidade do Algarve encontro-me a desenvolver o estudo intitulado “O Associativismo Juvenil e a Promoção do Empreendedorismo: Estudo de Casos em Portugal”, sob a orientação do Professor Hugo Emanuel dos Reis Sales da Cruz Pinto. Com este trabalho pretende-se o desenvolvimento de estudos de caso que possibilitem aumentar a compreensão acerca do contributo do associativismo jovem na promoção do empreendedorismo, através do desenho e implementação de um plano de trabalhos que possibilite a análise de iniciativas desenvolvidas em prol do empreendedorismo jovem e a avaliação do contributo das associações juvenis para a promoção do empreendedorismo. A sua participação é voluntária e pode retirar o consentimento a qualquer momento, sem qualquer prejuízo.

Eu, \_\_\_\_\_, fui esclarecido(a) sobre a minha participação no estudo intitulado “O Associativismo Juvenil e a Promoção do Empreendedorismo: Estudo de Casos em Portugal” e declaro que foram claros quais os propósitos do estudo e da minha participação, os procedimentos a serem realizados, as garantias de confidencialidade e dos esclarecimentos pertinentes.

Tomei reconhecimento da importância de registar a entrevista e autorizo a gravação em áudio dos meus depoimentos para que possam ser submetidos a uma análise de conteúdo com mais rigor. Declaro que concordo em participar voluntariamente neste estudo. Recebi uma cópia deste termo de consentimento e foi-me dada a oportunidade de esclarecer qualquer dúvida.

O(A) participante

\_\_\_\_\_

O responsável pelo estudo

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

### Apêndice 3

**Tabela 11:** Súmula das Entrevistas.

RESUMO DAS ENTREVISTAS REALIZADAS					
CÓDIFICAÇÃO		NUTS	FUNÇÃO DO ENTREVISTADO	DATA E DURAÇÃO DA ENTREVISTA	
Associação	Indivíduo	Alentejo	Presidente Mesa	12/12/2018	32'18''
A	1		Assembleia Geral		
Associação	Indivíduo	Algarve	Presidente Direção	06/07/2018	36'45''
B	2				
Associação	Indivíduo	Lisboa	Presidente Direção	17/01/2019	54'02''
C	3				
Associação	Indivíduo	Centro	Coordenadora	27/09/2018	43'50''
D	4		Executiva		
Associação	Indivíduo	Norte	Presidente Direção	26/07/2018	36'36''
E	5				

(Fonte: Elaboração Própria)